

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ**



**ЕКОНОМІКА, ПІДПРИЄМНИЦТВО,
МЕНЕДЖМЕНТ: СУЧАСНИЙ СТАН
І ОБРИСИ МАЙБУТНЬОГО**

*Збірник матеріалів
Всеукраїнської науково-практичної конференції
здобувачів вищої освіти та молодих учених
23 квітня 2019 року
(за міжнародною участю)*

**Дніпро
2019**

УДК 338.45 (477)

Економіка, підприємництво, менеджмент: сучасний стан і обриси майбутнього : Зб. мат.-лів всеукр. наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти та молодих учених, Дніпро, 23 квіт. 2019 р. / Нац. метал. академія України. – Дніпро. – 2019. – 398 с.

Упорядники: к.е.н. Педько А.Б.
ст. викл. Губаренко Л.М.

Голова оргкомітету конференції:

Ковальчук К.Ф. декан факультету економіки та менеджменту НМетАУ,
д.е.н., професор

Члени оргкомітету:

Довбня С.Б. завідувач кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
д.е.н., професор
Педько А.Б. заступник завідувача кафедри економіки та підприємництва
ім. Т.Г. Беня з наукової роботи, к.е.н., доцент
Гончарук О.В. доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
к.е.н.
Кербікова А.С. старший викладач кафедри економіки та підприємництва
ім. Т.Г. Беня.

У збірнику містяться матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти та молодих учених «Економіка, підприємництво, менеджмент: сучасний стан і обриси майбутнього», що була проведена 23 квітня 2019 року кафедрою економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня Національної металургійної академії України.

Для науковців, викладачів, державних службовців, економістів промислових підприємств та фінансових установ, студентів економічних спеціальностей.

Матеріали учасників конференції друкуються в авторській редакції. За дотримання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви відповідає автор матеріалів.

ЗМІСТ

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 1. ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ І ЗАГРОЗИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	13
Єніна А.О. Місце ухилення від сплати податків в системі економічної безпеки держави	13
Кудь А.О., Фурдичко Л.Є. Вплив корупції на фінансовий стан державних підприємств України	16
Калинина С.С., Мелихова А.В. Совершенствование системы управления рисками кредитной организации в сфере противодействия отмыванию (легализации) денежных средств	18
Мінкін О.В., Плотніченко С.Р. Природа енергетичних криз	21
Синило О.А., Смачило В.В. Социальная ответственность в отношениях с персоналом	24
Маслій В.О., Смачило В.В. Рівні забезпечення розвитку соціальної відповідальності	26
Плічко І.В., Смачило В.В. Система соціальної відповідальності	27
Матвієнко О.Р., Смачило В.В. Становлення соціальної відповідальності в економіці України	28
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 2. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ І СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	31
Михайленко О.А., Білоцерківець В.В., Завгородня О.О. Засади та напрями інноваційно-орієнтованого державного регулювання національної економіки	31
Мороз М.О., Жданова Л.Л. Проблема використання державних коштів у розрізі тендерних закупівель	34
Миронова М.І. Фактори формування інтегральної ефективності виробничих систем національної економіки	36
Лавренюк А.В., Фурдичко Л.Є. Залежність рівня добробуту суспільства від ввп країни	40

<i>Кіріченко Є. С., Леонідов І.Л.</i> Державне регулювання економіки: євроінтеграційна стратегія інноваційного розвитку.....	42
<i>Хонина А.В., Тарарышкіна Л.И.</i> Значение таможенной службы в экономике государств-членов ЕАЭС.....	44
<i>Мамедова Г.Б., Тарарышкіна Л.И.</i> Особенности экономики таможенного дела в Республике Беларусь.....	47
<i>Ситниченко В.А., Тарарышкіна Л.И.</i> Проблемы таможенного администрирования таможенных платежей на таможенной территории ЕАЭС.....	50
<i>Короленко О.Н., Тищенко Т.Н.,</i> История становления и развития агрохимического обслуживания сельского хозяйства Республики Беларусь.....	53
<i>Сопілка І.Б., Летуца О.В., Міхєєва А.М.</i> Сучасні інноваційні моливості інвестування національної економіки України в умовах глобалізації.....	56
<i>Клімова А.С., Кальченко С.В</i> Основні аспекти управління розвитком малого бізнесу в аграрному секторі України.....	59
<i>Василенко Є.О., Ягольник С.Г.</i> Наукові засади формування та реалізації державної політики України в галузі фітосанітарної експертизи.....	62
<i>Танько А. М., Чобіток В.І.</i> Проблеми державного регулювання малого бізнесу в Україні.....	65
<i>Шибут Д. Д., Чубарова Н. Э</i> Проблемы и перспективы развития пенсионного обеспечения в республике Беларусь.....	67
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 3. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	71
<i>Сидоренко Є.К., Довбня С.Б, Разгоняєва Т.М.</i> Механізм діагностики фінансової стійкості підприємства.....	71
<i>Редзюк Є.В</i> Обіг фіктивних цінних паперів в Україні – шлях подолання проблеми і вдосконалення законодавства.....	73
<i>Мелихова А.В.</i> Трудоустройство иностранных работников: опыт Эстонии.....	76
<i>Прокопчук О.Т.</i> Сучасні вектори розвитку українського ринку агрострахових послуг.....	80

<i>Петлін І.В., Вихлюк М.І.</i> Підходи до управління витратами підприємств: переваги та недоліки.....	82
<i>Бондар В.В., Сомова Л.І.</i> Деякі аспекти коригування асортиментної політики підприємств.....	86
<i>Маковський А.В., Ігнашкіна Т.Б.</i> Моделювання залежності фондової віддачі від факторів відтворення основних засобів.....	89
<i>Міхєєва А.М., Сомова Л.І.</i> Товарна інноваційна політика підприємства: сутність і удосконалення.....	91
<i>Гіра В.П., Олійник Н.М., Макаренко С.М.</i> Аналіз стану та фінансово-економічні проблеми функціонування підприємств сфери послуг в Україні.....	94
<i>Закревський Д.Д., Плотніченко С.Р.</i> Особливості калькулювання в діяльності підприємства.....	97
<i>Крюк В.В., Гулик Т.В.</i> Інноваційні напрями щодо зниження витрат на виробництво та збут продукції.....	100
<i>Новік А.А., Душина Л.М.</i> Напрями зниження собівартості коксу.....	103
<i>Одновол Б.Л., Бражник Л.В.</i> Безготівкові розрахунки на підприємстві.....	106
<i>Рутар Ю.Д., Магас Н.В.</i> Діагностика фінансової стійкості підприємства.....	108
<i>Сорокатиий В.М., Дорошенко О.О.</i> Бюджетування діяльності сільськогосподарських підприємств на основі маржинального аналізу..	110
<i>Томак О.Д., Улянич Ю.В.</i> Сучасні банківські системи світу.....	113
<i>Полещенко М.А., Сакович В.В.</i> Контрактная модель фінансування бюджетних установ.....	115
<i>Логвин Е.И., Крылова К.А., Вакулич Н.А.</i> Аутстаффинг как инструмент сокращения расходов субъектов хозяйствования.....	118
<i>Грушецкая Ю.В., Сакович В.В.</i> Инфляционный налог как альтернативный способ аккумуляции денежных средств в бюджет.	121
<i>Крючкова Д.Д., Лапко П.Д., Чубарова Н.Э.</i> Факторинговый кредит как вариант решения проблемы дебиторской задолженности.....	125
<i>Райцес М.М., Иващенко А.Н.</i> Современное состояние страхования кредитования в Республике Беларусь.....	128
<i>Райцес М.М., Сакович В.В.</i> Эффективность расходов бюджетных организаций в республике Беларусь.....	131

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 4. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ	135
<i>Ромашко І.С., Меліхов А.А.</i> Проблеми забезпечення безпеки підприємств в Україні.....	135
<i>Беспрозванна Ю.О., Глущенко Я.І.</i> Вплив мережевої економіки на економічну безпеку суб'єктів бізнесу.....	137
<i>Драгуленко Н.А., Зайцева В.Д., Тарарышкіна Л.И.</i> сравнительный анализ мер по защите прав на объекты интеллектуальной собственности в республике Беларусь и Украине.....	139
<i>Коготюк І.М., Агрес О.Г.</i> Страхування в банках для забезпечення економічної безпеки суб'єктів бізнесу.....	142
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 5. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ І ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	144
<i>Чернявська Є.І., Касаткіна М.В.</i> Поняття і сутність конкурентоспроможності підприємства.....	144
<i>Божков Д.С., Шипуліна Ю.С.</i> Цінність як основа визначення конкурентних цін.....	147
<i>Олексенко Р.І., Михайлова М.С.</i> Конкурентоспроможність як рушійна сила потенціалу організації за сучасних ринкових умов.....	150
<i>Шейко А.А., Воронкова В.Г.</i> Знание как новые конкурентные преимущества на предприятиях.....	152
<i>Грінченко Р.В.</i> Методи дослідження змін на підприємстві.....	154
<i>Семенова Т.В.</i> Оцінка технічного рівня металургійного виробництва... ..	156
<i>Ленський К.Є., Педько А.Б.</i> Заходи щодо удосконалення техніко-технологічної бази металургійних підприємств України.....	158
<i>Керкуш Т.М., Попадинець І.Р.</i> Збутова діяльність магазину квітів: вибір каналу розподілу.....	160
<i>Кузьмич В.В., Дейнега І. О.</i> Особливості здійснення підприємствами маркетингової діяльності у сфері послуг.....	162
<i>Лобач Т.П., Дейнега І. О.</i> Маркетинговий аудит як інструмент забезпечення ринкового потенціалу підприємства.....	164
<i>Мануїлова О.П., Душина Л.М.,</i> Характеристика ринку медичних послуг Дніпропетровщини.....	166
<i>Сливна І.В., Малюк О.С.</i> Дослідження сутності поняття «основні засоби».....	168

<i>Шакалов О.А., Педько А.Б.</i> Деякі аспекти підвищення якості продукції машинобудівних підприємств.....	172
<i>Ярець М.В., Смачило В.В.,</i> Радарний метод як спосіб оцінювання кадрового потенціалу на підприємстві.....	174
<i>Жамбей Т. С., Кошельок Г.В.</i> Переваги використання бізнес-інжинірингу для підвищення конкурентоспроможності підприємства...	176
<i>Бондарец А.С., Равинская В.А., Вакулич Н.А.</i> Проблема загруженности склада готовой продукции в республике Беларусь.....	179

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 6. РЕСУРСО-ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ, ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 183

<i>Гнилицька В.О., Чобіток В.І.</i> Еволюція розвитку екологічного підприємництва.....	183
<i>Скляр С.О., Капітаненко Н.П.</i> Проблеми впровадження «ощадливого виробництва» на металургійних підприємствах України.....	186
<i>Мінкін О.В., Плотніченко С.Р.</i> Енергозбереження як фактор державної політики.....	189
<i>Репешко О.О., Педько А.Б.</i> Ресурсозбереження як ключовий напрямок скорочення виробничих витрат у чорній металургії України..	192
<i>Старожук О.І., Гончарук О.В.</i> Види ресурсозбереження на промислових підприємствах.....	193
<i>Клик А. В., Плотніченко С.Р.</i> Структура паливно-енергетичного комплексу України.....	196
<i>Бурцева С.О., Плотніченко С.Р.</i> Світлодіодні лампи як один з методів економії електричної енергії.....	199
<i>Мала С.О., Малюк О.С.</i> Розгляд заходу щодо підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів ПрАТ «НПО ДНПРОПРЕС».....	201
<i>Стонога А.О., Малюк О.С.</i> Аналіз водозабезпечення та водовикористання в Україні.....	203
<i>Милосердова А.К., Павлішина Н.М.</i> Екологічний маркетинг як елемент концепції інклюзивного розвитку регіону.....	207
<i>Болтенкова К.В., Кербікова А.С.</i> Діагностика охорони та захисту лісів в Україні.....	210

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 7. ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	212
<i>Goli-Oglu (Голі-Оглу) М., Melikhov (Меліхов) А.</i> Specific features of the tncs' innovation activity.....	212
<i>Криклива Є. Ю., Меліхов А.А.</i> Проблеми розвитку інноваційної діяльності підприємств металургійної галузі України	213
<i>Tomilovich Т.У., Garnyk L.P., Shapran E.N.</i> Ontology of financial risk management	216
<i>Фарат О.В.</i> Система організаційних заходів із забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва, які є учасниками інноваційних кластерів	219
<i>Вербицька Г.Л.</i> Удосконалення класифікації інновацій підприємств.....	223
<i>Соколюк С.Ю.</i> Необхідність гармонізації механізму стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства.....	226
<i>Сидор Г. В., Давидовська Г. І.</i> Капітальні інвестиції в Україні.....	227
<i>Улянич Ю.В.</i> Конкурентоспроможність страхових компаній.....	230
<i>Мельник К.М.</i> Активізація інвестиційної діяльності як спосіб фінансового забезпечення аграрного сектору.....	232
<i>Беженова О.А., Семенова Т.В.</i> Оцінка інвестиційних проектів в умовах невизначеності.....	236
<i>Кобзев А.В., Гулик Т.В.</i> Джерела фінансування проектів.....	239
<i>Короленко М.С., Герасимович А.А.</i> Особенности правового регулирования инвестиционной деятельности в республике Беларусь.....	241
<i>Крохмаль К.А., Гончарук О.В.</i> Ризики інвестиційних проектів з модернізації термічних печей.....	244
<i>Жуковская Ю.В., Бобровская Ж.В.</i> Краудлендинг как альтернативное кредитование.....	246
<i>Болотько В. М., Засемчук Н.А.</i> Инвестиционная деятельность страховых организаций	249
<i>Кербікова А. С., Копитько А.О.</i> Аналіз Інноваційної діяльності підприємств України.....	252
<i>Давидович Н.Н.</i> Акционерные инвестиционные фонды.....	254

<i>Скібицька А.І., Дзюрах Ю.М.</i> Привабливість залучення іноземних інвестицій в Україну.....	256
<i>Коблів Л.Р., Дзюрах Ю.М.</i> Державне регулювання залучення інвестицій в Україну.....	258
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 8. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТУ.....	260
<i>Коренюк П.І.</i> Удосконалення управління організаційними розвитком підприємств.....	260
<i>Кравчук А.О., Дейнега О.В.</i> Заробітна плата як інструмент мотивації персоналу вищого професійного училища №24 м. Корець.....	263
<i>Тимощук А.О., Дейнега О.В.</i> Сучасні технології управління збутовою діяльністю підприємства.....	266
<i>Мартиненко О.М.</i> Особливості управління закладами освіти в сучасних умовах.....	268
<i>Попадинець І.Р.</i> Вибір та обґрунтування стратегії розвитку університету.....	271
<i>Вознюк Л.В.</i> Оновлення управлінських функцій менеджера шкільної освіти.....	273
<i>Монтрін І.І.</i> Особливості використання мерчандайзингу і системи просування підприємства.....	277
<i>Подаков Є.С.</i> Система контролінгу як чинник удосконалення управління в органах підприємствах.....	278
<i>Ткаченко В.П.</i> Стилї керівництва в управлінській діяльності менеджера	281
<i>Рибкіна С.О., Вільхова Т.В.,</i> Впровадження сучасних принципів менеджменту в освітніх закладах.....	284
<i>Замороцький О.В., Ящук Т.А.</i> Стратегічне управління діяльністю закладів вищої освіти.....	287
<i>Білоус А. І., Беляєва Н. С.</i> Що таке харизматичне лідерство? Лідерство через особисте переконання.....	288
<i>Білоус А. І., Беляєва Н. С.</i> Сучасна роль соціальних засобів комунікації в івент-індустрії.....	291

<i>Гутник П.О., Бєляєва Н. С.</i> Основи тайм-менеджменту: проблеми та переваги впровадження на підприємстві.....	294
<i>Танська Л.В.</i> Класифікація сучасних типів бренду.....	297
<i>Третьяков О.І., Ігнашкіна Т.Б.</i> Стратегічний контекст вимірювання результатів діяльності підприємства.....	299
<i>Бодня Д.А., Гулик Т.В.</i> Антикризовий менеджмент на підприємстві як дієвий інструмент запобігання кризового стану.....	301
<i>Антоненко Н.М., Подаков Є.С.</i> Формування сучасних систем управління персоналом підприємства.....	304
<i>Нестеренко С.В., Вороніна А.В.</i> Практичні аспекти управління стратегічними змінами.....	306
<i>Єрізану І.В., Венгер О.М.</i> Удосконалення управління людськими ресурсами на підприємстві в умовах ринку.....	309
<i>Дорохов Д.О., Редько Л.І.</i> Рекламний менеджмент з погляду сучасних підходів та концепції розвитку.....	311
<i>Костьо Ф.Ф., Магас Н.В.</i> Теоретико-прикладні аспекти антикризового фінансового управління підприємством.....	314
<i>Мартинова Н.О., Бочарова Н.О.</i> Теоретичні основи організації оплати праці в сучасних умовах.....	317
<i>Марченко О.О., Вороніна А.В.</i> Стратегічне управління розвитком персоналу організації	320
<i>Вікторова В.С., Редько Л.І.</i> Основні аспекти управління творчим потенціалом працівників.....	323
<i>Григориченко П.І., Оліховська М. В.</i> Ролі менеджера як кваліфікованого працівника у системі менеджменту організації.....	326
<i>Клімова А.С., Бочарова Н.О.</i> Система грейдування як сучасний механізм мотивації персоналу.....	331
<i>Подрєз Ю., Письменна О.О.</i> Методика оцінки вартості прийому та адаптації персоналу.....	334
<i>Приходько Є.Є., Письменна О.О.</i> Основні тенденції трансформації ринку праці України.....	336
<i>Шило А.С., Агєєва І.В.</i> Управління кар'єрою персоналу в ТДВ «Веселівський завод сухого знежиреного молока».....	339

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 9. ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІК ТА АУДИТ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	342
<i>Остапенко Т. М.</i> Креативний облік продукції, що використовується як корм.....	342
<i>Вибер Е.Ф., Максименко Д.В.</i> Показники управлінської звітності.....	344
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 10. ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	347
<i>Сергієнко Т.І.</i> Теоретичні аспекти використання інформаційних технологій в управлінні підприємством.....	347
<i>Бенецук Т.В., Дейнега О.В.</i> Роль інформаційних технологій в управлінні персоналом.....	349
<i>Колодійчук А.В.</i> Відмінні риси прояву макросередовищних ризиків впровадження інформаційно-комунікаційних технологічних систем та заходів щодо їх усунення і попередження.....	352
<i>Булгакова М.В., Тарарышкина Л.И.</i> Информационные технологии, используемые при осуществлении внешнеэкономической деятельности.....	354
<i>Костюкович І.Я., Дейнега І. О.</i> Ринковий потенціал інтернет-маркетингу.....	357
<i>Панченко Д.О., Павлішина Н.М.</i> Е-Логістика: інструментарій та адаптація до Е-Економетрії.....	359
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 11. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ І СВІТІ.....	363
<i>Стинич О. М., Кручак Л. В.</i> Брокерська діяльність.....	363
<i>Гладинець М. Ю., Кручак Л. В.</i> Проблеми та перспективи розвитку біржової діяльності в Україні.....	365
<i>Усенко О.О., Косовець Л.І.</i> Економічне місце біржової торгівлі та тенденції її розвитку.....	368

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 12. ОСВІТНІ ПРОГРАМИ І ТЕХНОЛОГІЇ.....	372
<i>Зіняк О.Р., Синяєва Л.В.</i> Студенти про підготовку кваліфікованих фахівців за дуальною системою.....	372
<i>Лавриненко Л.М.</i> Тенденції та проблеми розвитку освіти в сучасному світі	375
<i>Штогрин М.В.</i> Вплив сьогодення на формування інституційного підходу в системі освіти	378
<i>Застрожнікова І.В.</i> Якісна освіта як передумова сталого розвитку сільських територій	381
<i>Остапенко В. М.</i> Фінансове забезпечення освітніх послуг в Україні... ..	384
<i>Гарник Л.П., Снігурова І.І., Романьок Л.В.</i> Роль міжнародних служб університету в управлінні якістю надання освітніх послуг і підвищення його конкурентоспроможності на національному та міжнародному рівнях	387
<i>Пономаренко Н.В.</i> Інноваційні технології в бухгалтерській освіті	390
<i>Спаський І.Д.</i> Економічна антропологія в контексті дискурсу філософії господарства	393
<i>Біліченко С.П.</i> Впровадження інноваційної освіти в перехідний період	395

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 1.
ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ І ЗАГРОЗИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

*Єніна А.О., к.е.н.,
доцент кафедри митної справи та оподаткування,
Харківський національний економічний
університет ім. Семена Кузнеця,
м. Харків*

МІСЦЕ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ
В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Обов'язок сплачувати податки, збори, інші обов'язкові платежі в порядку і розмірах, встановлених законом кожною особою, яка підпадає під юрисдикцію законодавства України, передбачений ст. 67 Конституції України [1].

Однак, більшість платників податків намагаються по можливості сплачувати менші суми податків і це явище є цілком соціальним і природним. Хоча, нажаль, не всі підприємці зменшують податкові платежі законними способами. В останні часи все більшого розповсюдження набирає ухилення від сплати податків. Причому, немає можливості виявити достеменні дані про суми ненадходжень до державного бюджету крани або державних цільових фондів через ухилення від сплати податків. Це пов'язано насамперед з тим, що це явище має латентний характер, тобто не всі факти ухилень від сплати податків виявляються контролюючими органами. Більшість із них так і залишаються невідомими. Взагалі, дане явище відноситься до інтелектуальних злочинів, бо потребує наявності великого об'єму спеціальних знань, вмінь та навичок, особливого гнучкого складу розуму, творчого підходу та креативності у фахівця з податкового планування на підприємстві.

За теорією А. Лаффера, розвиток тіньової економіки має зворотний зв'язок з податковою системою, тобто підвищення податків збільшує розміри тіньової економіки, легального та нелегального ухилення від податків, при якому велика частина доходів не декларується [5]. Пагубний вплив тіньової економіки обумовлюється тим, що вона проникає у всі стадії процесів виробництва, розподілу та перерозподілу ресурсів, деформує основи добропорядної, сумлінної конкуренції, скорочує доходи бюджетів всіх рівнів, є джерелом корупції [2, с.270]. І. Майбуров [3, с. 301] зазначає, що наявність тіньової економіки, здебільшого сформованої в результаті недалекоглядної економічної політики, а не лише бажання господарюючого суб'єкта застосувати схему ухилення від оподаткування і сплатити менше податків, являє собою серйозну загрозу податковій системі.

Місце ухилення від сплати податків в тіньовій економіці та в системі економічної безпеки держави зображено на рис. 1.



Рис. 1. Місце ухилення від сплати податків в системі економічної безпеки держави

До тіньової економіки неформального типу відноситься економічна діяльність домогосподарств. Вона дає можливість людям вижити в складних умовах існування та підтримати допустимий рівень життя малозабезпеченим та середнім верствам населення. До цієї складової тіньової економіки відноситься діяльність людей, яка не враховується державою. Наприклад, надання в оренду житла; продаж продуктів харчування отриманих власною працею на городі або за рахунок вирощування крупної рогатої худоби; надання приватних послуг з репетиторства та догляду за дитиною або літніми чи хворими людьми; продаж товарів власного кустарного виробництва та інші. В. Предборський [4, с. 14] стверджує, що близько 40% працездатного населення мають ті чи інші доходи від тіньової економіки.

До кримінальної (чорної) економіки відноситься заборонена законодавством діяльність кримінального характеру. Наприклад, торгівля людьми та їх органами, корупція, контрабанда, кіднепінг, рейдерство, шахрайство, проституція, виготовлення та збут наркотиків і зброї та інше.

До підпільної (скритої) економіки відносять діяльність легально зареєстрованих підприємств та фірм, але коли значна її частина умисно прихована від контролюючих органів шляхом ухилення від сплати податків,

або здійснення певних операцій без отримання обов'язкових документів; співпраця з офіційно незареєстрованими підприємствами; підпільні цеха та інше. Але найбільшу частку складає саме ухилення від сплати податків зареєстрованими компаніями, масовість якого набуває все більших масштабів.

В результаті, тіньова економіка породжує низку наслідків, які негативно впливають на економіку та сталий розвиток держави та загрожують її безпеці. До них належать:

- втрата державою можливості реального керування економікою;
- відтік капіталу за кордон;
- небажання інвесторів вкладати ресурси у розвиток української економіки;
- зниження конкурентоспроможності підприємств, які працюють легально і не приховують свої реальні доходи;
- зменшення податкової бази, через що збільшується податковий тягар на легальний сектор економіки;
- посилення впливу фінансових ресурсів на політичну владу в державі, засоби масової інформації, виборчі кампанії;
- збільшення масштабів корумпованості влади;
- розширення неконтрольованої торгівлі товарами, що є небезпечними для вживання (наркотики) та неякісними товарами;
- погіршення взаємовідносин у суспільстві, через вагоме майнове розшарування соціуму;
- встановлення правил та норм поведінки;
- утворення паралельної державної інфраструктури влади;
- посилення зв'язку бізнесу з кримінальними структурами.

Отже, на даному етапі реформування економіки країни перед владою гостро постало питання боротьби з тіньовою економікою, яка з кожним роком стає все більш розвиненою.

Список літератури

1. Конституція України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>
2. Налоговая политика: теория и практика / И. А. Майбуров и др.; под ред. И. А. Майбурова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 519 с.
3. Налоговые реформы: теория и практика: Монография для магистрантов / И. А. Майбуров и др.; под ред. А.И. Майбурова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010, 463 с.
4. Предборський В.А. Тіньова економіка як загроза національній безпеці / В.А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – №9(52). – С.14–18
5. Семюелсон П. Мікроекономіка / П. Семюелсон, В. Нордгауз. Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 676 с.

*Кудь А.О.,
студентка
Фурдичко Л.Є., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»
м.Львів*

ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

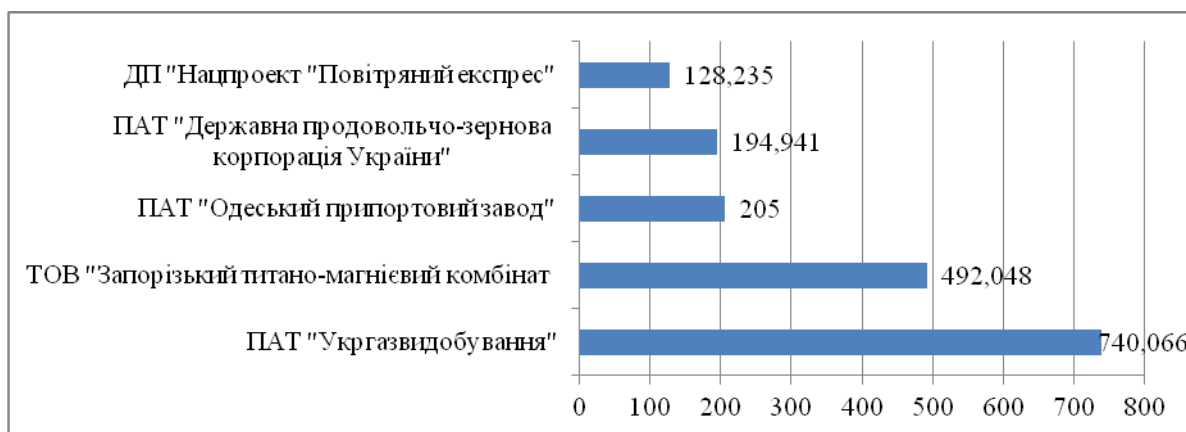
В сучасних умовах розвитку України корупція є однією з найбільших перешкод на шляху її економічного зростання і розвитку, яке спричинює мільярди щорічних втрат, хоча ці кошти могли б бути вкладені у розвиток освіти, медицини та загалом соціального забезпечення населення; призводить до руйнації ринків та стримує соціально-економічні зміни. В макроекономічному плані корупція призводить до економічного дисбалансу в економіках різних країн [2].

Корупція, як явище, гальмує світовий та національний економічний прогрес окремої країни. Стан корупції в Україні та її поширення носить загрозливий характер. Тому розкриття суті, її вплив на соціально-економічний розвиток, як окремого підприємства, так і держави в цілому є актуальним.

Це одна з головних проблем сучасності, адже щорічні втрати світової економіки від хабарів, відповідно до оцінок Міжнародного валютного фонду, становлять близько \$ 1,5–2,0 трлн, або 2% світового ВВП [2].

В Україні заведено майже чотириста проваджень щодо корупції, більше ста з яких на державних підприємствах (ДП). Головними причинами злочинів є: постачання продукції через посередників за заниженими цінами, розкрадання майна та коштів державних підприємств, закупівлею товарів та послуг за завищеними цінами. Сумарні збитки, завдані цим підприємствам внаслідок кримінальних корупційних правопорушень, перевищують 20 млрд грн.

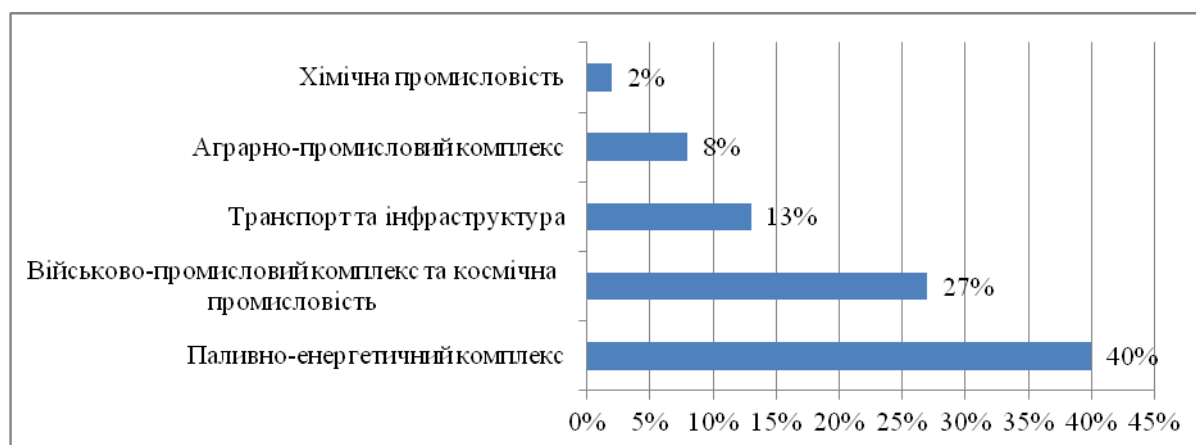
У 2017 році детективи Національного антикорупційного бюро України (НАБУ) та прокурори Спеціалізованої антикорупційної прокуратури скерували до суду 32 справи щодо корупції на ДП. Сукупний розмір предмета злочину у цих справах сягав 2,4 млрд грн. [1].



*Джерело: [1]

Рис.1. Найбільші справи у суді за розміром збитків, завданих ДП через корупцію, млн грн

Найчастіше детективи НАБУ виявляють випадки корупції на підприємствах паливно-енергетичного, військово-промислового, аграрно-промислового комплексів і транспортної галузі (рис.2)



*Джерело: [1]

Рис.2. Топ-5 галузей за розміром збитків, завданих ДП через корупцію

Знищення корупційних схем позитивно впливає на подальшу діяльність державних підприємств. Прикладом цього є ПАТ «Укргазвидобування», дохід якого зріз до 560 млн грн після знищення корупційної схеми.

Завдяки розслідувань НАБУ державі відшкодовано понад 136 млн грн збитків, завданих корупційними злочинами. Вилучені кошти були повернуті на рахунки підприємств та конфісковані судом [1].

Питання корупції в Україні є дуже важливим, адже вона заповонила майже всі сфери в державі. Необхідно визначити антикорупційну боротьбу та напрями на зменшення можливостей, для прихованих дій урядовців, демонополізувати політику та економіку країни, ретельніше відбирати

кандидатів на посади управлінців державних підприємств. Також важливими заходами щодо боротьби з корупцією є: збільшення важкості покарання за корупцію; збільшення заробітної плати чиновникам, яка була б достатньою і зменшила б спокусу до корупції; збільшення перевірки діяльності держслужбовців, законності та об'єктивності їх дій та рішень.

Список літератури

1. НАБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nabu.gov.ua/report/zvit-pershe-pivrichchya-2018-roku>
2. Вплив корупції на економічне зростання [електронний ресурс]. – Режим доступу: https://feao.org.ua/wpcontent/uploads/2016/10/FEAO_Corruption_Economy_A5_short_final.pdf

*Калинина С.С.,
магістрант,
Мелихова А.В., к.ю.н., доцент,
Эстонский университет прикладных наук
по предпринимательству (Mainor),
г. Таллинн, Эстония*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОТМЫВАНИЮ (ЛЕГАЛИЗАЦИИ) ДЕНЕЖНЫМ СРЕДСТВАМ

Проблема легализации денежных средств, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, в последнее время приобрела особую актуальность, став по истине международной. Данное явление не только причиняет вред экономической безопасности и финансовой стабильности конкретного государства, но и затрудняет расследование и раскрытие преступлений, подрывает репутацию банков.

Так, в мае 2016 года за участие в противоправных операциях был лишён лицензии латвийский Trasta Komercbanka; в феврале 2018 года Европейский центральный банк (далее - ЕЦБ) заявил, что латвийский банк ABLV, обвиненный ранее в отмывании денег, будет ликвидирован. В Эстонии, за несоблюдение требований Закона о противодействии отмыванию денежных средств и противодействию терроризма (далее - RahaPTS) [1], в марте 2018 года ЕЦБ отозвал лицензию у Versobank. Приведенные примеры позволяют говорить о реализации риска легализации денежных средств в данных банках. Следовательно, назрела настоятельная необходимость в создании и построении

эффективной системы оценки риска легализации денежных средств в кредитных организациях не только Эстонии, но и всех стран Балтии.

Необходимыми действиями для снижения риска легализация денежных средств являются: выявления, оценка и управление данным риском. Зачастую, именно при реализации данных действий, у кредитных организаций возникают трудности. В процессе оценки риска легализации, важно проанализировать источник возникновения риска (клиента), вероятность его реализации, а также - возможные последствия. Данный процесс помогает присвоить тому или иному источнику риска определенный уровень - высокий или низкий. Исходя из уровня риска, применяется необходимый комплекс мер, направленный на управление указанным риском. Так, согласно главе 2 RahaPTS рекомендуется: при низком уровне риска источника применять упрощённые меры, а при высоком уровне – повышенные меры. К последним, закон относит: запрос дополнительных документов к той или иной сделке клиента (транспортные накладные, сертификат качества и т.д.). Следующий шаг - анализ представленных документов со стороны кредитной организации и принятие решения - приемлем ли риск данного источника для банка или нет (ст.13 RahaPTS).

Впервые риск-ориентированный подход (далее - РОП) был рекомендован международной организацией ФАТФ в 2012 году (т.н. "40 Рекомендаций ФАТФ").

Однако, при реализации данного подхода, существует ряд факторов, препятствующих этому. В частности, среди таковых С.Е. Ковалева [2, 11-12] выделяет следующие:

- Люди: ошибки в проведении процедуры идентификации клиентов, бездействия сотрудников кредитной организации, повлекших не выявление подлежащих обязательному контролю операций и сделок, неверная классификация операций, подлежащих обязательному контролю.

- Бизнес-процессы: отсутствие четких документов, регламентирующих процедуры взаимодействия подразделений кредитной организации, при исполнении закона о противодействии отмыванию денежных средств и финансирования терроризма, а так же отсутствие четкого регламента распределения ответственности.

- Технологии: отсутствие информационных систем, используемых кредитной организацией для выявления сделок, подлежащих обязательному контролю.

- Внешние факторы: санкции против того или иного государства, уголовные дела против кредитной организации, а так же риск потери репутации.

Реализация данных факторов может привести к возникновению операционного риска.

Исследуя возникновение данного риска и его реализацию на примере одной из эстонских кредитных организаций, автор пришел к выводу, что для уменьшения вероятности использования той или иной кредитной организации, в целях легализации (отмывания) денежных средств необходимо применять следующий комплекс мер: четкая регламентация управления процессом; правильно поставленные цели и принципы управления рисками; корректно определенные этапы управления рисками; правильно разработанные методы управления рисками; обученный персонал и обязательное использование информационных технологий. Целью управления рисками кредитной организации должно быть предотвращение использования кредитной организации в качестве инструмента легализации (отмывания) денежных средств, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, а также исполнение кредитной организацией требований RahaPTS. Опираясь на то, что основными факторами рассматриваемого риска являются персонал (люди), бизнес-процессы, технологические системы, а также различные внешние факторы, кредитной организации необходимо создать единую систему управления, т.е. функциональную организационную структуру и четкие (содержательные) внутренние процедуры (описание бизнес – процессов). Кроме того, для функционирования данной системы необходимо реализовать комплекс следующих дополнительных мер:

1. Подчинённость руководителю кредитной организации.
2. Независимая многоуровневая оценка риска (на основании РОП).
3. Сообщение о подозрительных сделках в государственные органы.
4. Постоянное обучение персонала в рассматриваемой сфере.
5. Соблюдение принципа «Знай своего клиента».
6. Обеспечение работников контролирующих отделов достаточным количеством финансовых, людских и технических ресурсов (с достаточными полномочиями для обеспечения своих функций).
7. Сотрудничество с надзорными и финансовыми органами других стран.

Далее - должна проводится оценка специфического риска (оформление пакета документов по тому или иному клиенту, передача данного пакета в отдел, который несет ответственность за соблюдение процедур внутреннего контроля; последний осуществляет оценку риска в области противодействия отмыванию денежных средств). Кооперация сотрудников организации – выбор комплекса мер по снижению уровня риска легализации. Принцип «Знай своего клиента» - выработка эффективных мер, необходимо понять на основании каких показателей кредитная организация будет определять уровень риска того или иного клиента.

Кредитная организация при идентификации подозрительной сделки, обязана оповестить компетентные органы (в Эстонии - Бюро данных по

отмыванию денег) в течение двух дней (ст. 49 RahaPTS). Такой подход облегчает работу государственных органов в сфере противодействия отмыванию денежных средств, и помогает предотвратить возникновение риска легализации.

Проведенные исследования показали, что управление риском легализации – это совокупность организационных, экономических, финансовых, нормативных мер, которые должны быть направлены на своевременное выявление, оценку и управление данным риском, в целях противодействия использованию кредитных организаций для отмывания (легализации) денежных средств и финансирования терроризма. Персонал должен быть своевременно обучен. Данные, полученные в результате идентификации источника риска должны быть занесены в электронные системы, куда сотрудники должны иметь постоянный доступ – это облегчит выявление и управление риском легализации. Кредитные организации обязаны разрабатывать соответствующие процедуры, основываясь на методах и рекомендациях, прописанных в нормативных актах, опираясь на общую стратегию организации по управлению активами и пассивами.

Список литературы

1. Закон об отмывании денег и противодействии терроризму (RT I, 17.11.2017, 2).

2. Ковалева С.Е. Совершенствование управления рисками кредитных организаций в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем [2012 год] [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://old.fa.ru/dep/ods/autorefs/Documents.pdf>

*Мінкін О.В.,
студент,
Плотніченко С.Р., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту,
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь*

ПРИРОДА ЕНЕРГЕТИЧНИХ КРИЗ

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток суспільства призвів до надмірного споживання енергетичних ресурсів в порівнянні з їх природними запасами країни. У результаті такого споживання простежується скорочення природного газу, нафтових ресурсів, електричної енергії та інших природних

ресурсів, які зараз є в дефіциті в природі. Нераціональне, неефективне споживання енергетичних ресурсів створює передумови зародження енергетичної кризи та загрожує енергетичній безпеці, які вже сьогодні як у нашій країні, так і в усьому світі набувають значних обертів. Негативними наслідками прояву енергетичної кризи є руйнівний вплив на економіку тієї чи іншої країни в зв'язку з додатковим залученням фінансових ресурсів з метою відновлення джерел енергії або їх придбанням.

Виходячи з неминучості енергетичної кризи в найближчі кілька десятків років, та викликаного нею поглиблення екологічних та економічних проблем, вже сьогодні необхідно впроваджувати відповідні рішення як на державному рівні, так і в приватному секторі.

Мета статті. Метою статті є дослідження етапів розвитку енергетичної кризи, визначення її рівнів ризиків та прогнозування впливу на енергетичну безпеку країни посилення енергетичної кризи.

Аналіз останніх досліджень. Сучасна енергетична криза – одна з найголовніших проблем не тільки для України, а й для всього світу. Отже, вона є глобальною екологічною проблемою.

Варто зазначити “енергія” є найважливішою передумовою зростання і розвитку в усьому світі, і, незважаючи на світову фінансову кризу, попит на енергоносії неухильно зростає.

Енергетична безпека здебільшого ускладнюється тим, що ключові енергетичні ресурси зосереджені геополітично. Велика частина світових запасів нафти і газу знаходяться в декількох країнах, деякі з яких «знаходяться у стані політичних потрясінь» і не особливо дружньо ставляться до інтересів країни.

Враховуючи недостатність власних енергоресурсів і гострий дефіцит фінансів для імпорту, основою виходу із енергетичної кризи є:

1. Впровадження жорстокої політики енергозбереження для всіх споживачів енергоресурсів;
2. Налагодження пошуку альтернативних джерел енергії;
3. Розробки та впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, ресурсо-енергозберігаючих технологій;
4. Реструктуризація енергоємних виробництв, оснащення їх сучасним обладнанням, технологіями;
5. Пошук альтернативних постачальників енергоресурсів;
6. Встановлення світових цін на транзит енергоносіїв через територію держави.

Основна частина. Енергетика України повинна переорієнтуватись на власні енергоресурси: кам'яне вугілля, ядерне паливо, нетрадиційні джерела енергії.

Важливість безпечного функціонування критичної інфраструктури, і зокрема енергетичної інфраструктури, є чинником забезпечення енергетичної безпеки, сталого функціонування економіки, добробуту та захисту населення країни (табл. 1).

Таблиця 1

Засади державної політики захисту енергетичної інфраструктури в рамках
забезпечення енергетичної безпеки

Напрями	Відповідальність та інструменти
Формування системи захисту критичної інфраструктури	<p>Уряд відповідальний за законодавче врегулювання діяльності державної системи захисту енергетичної інфраструктури.</p> <p>Оператори енергетичної інфраструктури відповідальні за організаційно-ресурсне забезпечення функціонування системи захисту енергетичної інфраструктури.</p> <p>Уряд/Оператори енергетичної інфраструктури визначають пріоритети своїх дій у своїх стратегічних та програмних документах.</p>
Визначення критичної інфраструктури, ідентифікація критичних елементів (об'єктів)	<p>Уряд відповідальний за розроблення методології ідентифікації критичної інфраструктури (вимоги, стандарти, методологія, методики огляду та оцінки), визначення енергетичної інфраструктури та критичних елементів.</p> <p>Оператори відповідальні за визначення переліку об'єктів захисту та впровадження доведених вимог щодо захисту в операційну діяльність суб'єктів господарювання.</p>
Оцінка ризиків інфраструктури: - оцінка загроз - оцінка вразливості та наслідків	<p>Уряд відповідальний за здійснення оцінки загроз в контексті загроз національній безпеці, формування методології оцінки ризиків та реагування на загрози. Оператори здійснюють оцінку загроз на технологічному і корпоративному рівні та відповідальні за розробку паспорта загроз енергетичній інфраструктурі. Уряд/Оператори відповідальні за періодичність проведення оцінки в рамках стандартизованих вимог.</p>
Визначення та проведення заходів захисту енергетичної інфраструктури	<p>Уряд визначає вимоги до формування плану захисту енергетичної інфраструктури та сприяє операторам у розробленні плану захисту за допомогою затвердження стандартів та керівних принципів діяльності у сфері захисту енергетичної інфраструктури.</p> <p>Оператор розробляє та забезпечує реалізацію плану заходів захисту енергетичної інфраструктури відповідно до встановлених вимог.</p>
Забезпечення фізичного захисту у випадках прояву тероризму	<p>Уряд забезпечує фізичний захист об'єктів енергетики відповідними військовими підрозділами у випадку цілеспрямованих актів (акт тероризму, диверсія).</p> <p>Оператори забезпечують охорону та фізичний захист об'єктів енергетики у звичайний період відповідно до встановлених вимог у рамках планів захисту.</p>
Встановлення джерел фінансування	<p>Уряд визначає принципи розподілу фінансових зобов'язань між державою та операторами. Оператор фінансує виконання плану захисту відповідно до законодавства та визначеної урядом методології покриття видатків.</p>
Перегляд та уточнення стратегії безпеки	<p>Уряд та оператори інфраструктури періодично переглядають загрози безпеки, уточнюють цілі та визначають адекватні засоби реалізації політики шляхом удосконалення методології оцінки загроз, перегляду паспорта загроз та планів захисту.</p>

Висновки. Основними напрямками зниження рівня ризиків для енергетичної безпеки України є:

- підвищення енергоефективності економіки;

- нарощування доведених запасів і видобутку власних енергоресурсів;
- перехід від використання дорогих імпортованих енергоресурсів на інші види палива, насамперед вітчизняного походження;
- протидія коливанням цін на енергоносії;
- розвиток ринкових принципів функціонування електроенергетичної галузі, сприяння конкуренції у даній сфері.

Список літератури

1. Бараннік В.О., Земляний М.Г. Енергозбереження – пріоритетний напрям енергетичної політики та підвищення енергетичної безпеки України // 36. наук, праць Міжнар. наук.-практ. конф. "Енергоефективність – 2004". – О., 2004. С. 97–108.
2. Відновлювана енергетика в Україні // Новини енергетики. – К.: Всеукр. енергетичний комітет Всесвітньої енергетичної ради, 2003. – № 9. – 40 с.
3. Шевцов А.І., Земляний М.Г., Дорошкевич А.З. Енергетична безпека України. Стратегія та механізми забезпечення. – Д.: Пороги, 2002. – 264 с.

*Синило О.А., магістрант
Смачило В.В, к.э.н.,
професор кафедри економіки,
Харьковский национальный университет
строительства и архитектуры,
г. Харьков*

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ОТНОШЕНИЯХ С ПЕРСОНАЛОМ

Проблема социальной ответственности в 21 веке между работником и работодателем набирает все большие обороты. Благодаря людям были проблемы и искали пути их решения в вопросах непорядочности, не молчали об отношении на работе и возможно прямо в коллективе. Были созданы ряда нравственных не письменных правил, благодаря которым наше окружение может и будет лучше с каждой минутой.

Принципиальным при социально ответственном управлении персоналом является формирование системы мотивации к социальной ответственности работников и работодателей (собственников). Следует отметить, что социальная ответственность должна проявляться не только со стороны собственников (руководства) предприятия, но и со стороны работников. Это важно, потому что довольно часто считается, что только руководство (собственники) должны осуществлять свою деятельность на принципах социальной ответственности. Поэтому необходимо создать условия, которые

бы заинтересовали работников - управляемую систему - к социально ответственному выполнению функциональных обязанностей в качестве ответной реакции на управляющее воздействие управляющей системы, при этом, действия управляющей системы также должны основываться на социально ответственном базисе. Социальная ответственность работников предприятия, олицетворяющих в себе кадровый потенциал предприятия, базируется на личной ответственности лица, образуется нравственно-моральной, духовной, правовой ответственностью. Считаем необходимость добавить в этот перечень профессиональную ответственность, которая основывается на профессиональной этике.

Для этого можно использовать ряд методов: административных - путем разработки положения о корпоративной культуре, формирование должностных инструкций; юридически-правовых - заключение коллективного и трудового договоров как обязательной составляющей взаимной социальной ответственности; финансовых - надбавки и доплаты за социально ответственное поведение работников. Для руководства (собственников) предприятия финансовые методы проявляются через штрафы, расходы на судебные иски со стороны работников, потерю репутации и, как следствие, ухудшение финансовых результатов из-за социально неответственного поведения.

Из вышесказанного, можем сделать вывод, что социальная ответственность работников может базироваться как на определенных регуляторных системах, механизмах, которые носят обязательный характер, так и носить добровольный характер и реализоваться сверх установленных норм.

Если рассматривать пример поведения социально ответственного работодателя в отношении работника, то примерно можно выделить корпоративный университет «Lifecell», где увеличено количество внутренних программ и дистанционных курсов, появилось больше программ, нацеленных на лидерство, управление эффективностью, управление командами; введено обучение с использованием вебинаров. По 2017 на вебинарах были обучены более 10 тыс. Человек. С целью самообразования сотрудники компании могут воспользоваться электронной библиотекой, в которой есть более 450 бизнес-книг. Работают тренеры как привлеченные, так и представители компании, учебные курсы доступны в формате in-class.

Для коммуникации с персоналом предусмотрен ряд возможностей, позволяющих любому работнику компании обратиться к руководству, а также высказать свое мнение о перспективах и планов развития «Lifecell», подать предложения по оптимизации тех или иных бизнес-процессов и услуг, внедрение новых сервисов и услуг. Для оценки внутреннего климата в компании регулярно проводятся социологические исследования, позволяющие соотносить стратегию и тактику работы с персоналом с реальными ожиданиями сотрудников.

Компанія має гендерорієнтовану кадрову політику і сприяє рівному доступу до кар'єрного росту. Розроблено і діючий на підприємстві компенсаційний пакет, який враховує елементи як матеріального, так і нематеріального характеру, де передбачено час на саморозвиток і гнучкі графіки роботи.

Таким чином, якщо компанія хоче бути соціальною відповідальною по відношенню до своїх співробітників, вона повинна розвивати персонал, вивчати його інтереси та очікування за допомогою різних інструментів і каналів комунікацій та зворотного зв'язку, а також враховувати їх при розробці та реалізації своєї стратегії. Цьому зазвичай і повинні приділяти більше уваги. Але також варто зазначити, що спільна робота буде ефективнішою, якщо інтереси окремих працівників будуть збігатися з інтересами групи та організації в цілому. Хтось повинен вивчити цю проблему стосовно конкретного об'єкта діяльності, знайшовши способи її рішення.

Всі вищесказане свідчить про те, що вивчення теорії менеджменту, освоєння його практичного досвіду є не надлишком для керівника в будь-якій сфері людської діяльності.

Список літератури

1. Сmachило В.В. Управління кадровим потенціалом підприємства в контексті соціальної відповідальності. Академічний огляд №1 (44), 2016. С. 119-126.
2. Соціальний звіт Lifecell 2017р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.lifecell.ua/>

*Маслій В.О., студент,
Сmachило В.В., к.е.н.,
професор кафедри економіки
Харківського національного університету
будівництва та архітектури,
м. Харків*

РІВНІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Глобалізаційні процеси та євроінтеграційний вектор розвитку України передбачає імплементацію накопиченого світовою спільнотою досвіду соціально відповідальної діяльності в національній реальності господарювання. Це вимагає розвитку як нормативно-правового поля на базі вже існуючого міжнародного, так і певних інституцій, роль яких, за попередніх соціально-

економічних умов, видавалася незначною. Слід відмітити організаційну, правову та інституціональну неоднорідність реалізації принципів соціальної відповідальності в країнах світу. Тому необхідно виходити з рівнів та інститутів під час розгляду цього питання. Доцільно виділяти три рівні забезпечення розвитку соціальної відповідальності, де може бути представлено специфічне нормативно-правове поле глобального значення (рис. 1).

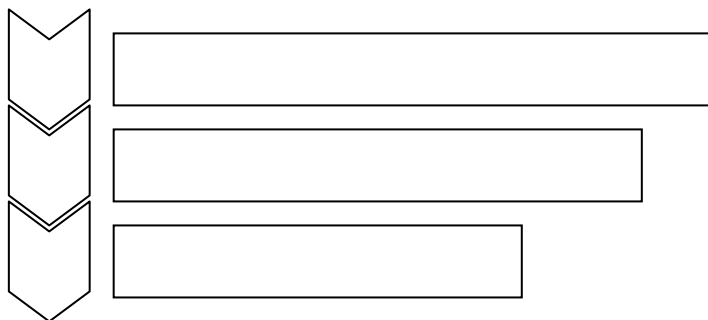


Рис. 1. Рівні забезпечення розвитку соціальної відповідальності

На глобальному рівні діють організації та формується нормативно-правове поле, яке є визначальним для всього світу. Характер документів, що приймаються, може не носити обов'язковий характер, але рішення цього рівня притаманні інституціям високо моральної сили та впливу. Другим рівнем є регіональний, де працюють організації, рішення яких поширюється на певну територію, що об'єднує декілька країн. Третій – національний, рівень, де кожна країна на свій розсуд організовує діяльність щодо розвитку соціальної відповідальності – зобов'язує бізнес за допомогою формування нормативно-правового поля, використовує громадянське суспільство, розраховує на свідомість представників ділових кіл, тощо.

*Плічко І.В., студент,
Смачило В.В., к.е.н.,
професор кафедри економіки,
Харківський національний університет
будівництва та архітектури,
м. Харків*

СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Соціальна відповідальність є базисом сталого розвитку, має на увазі відповідальність не лише окремого індивіда, а й групи або будь-якої інституції чи організації в соціумі в цілому. Тому, розглядаючи соціальну відповідальність як певний соціальний інститут, можемо говорити, що вона є

сукупністю норм і правил, що пов'язані з упорядкуванням, формалізацією і стандартизацією відносин між суб'єктами, чії інтереси переплітаються. Ці відносини утворюються та диференціюються на різних рівнях (рис. 1).

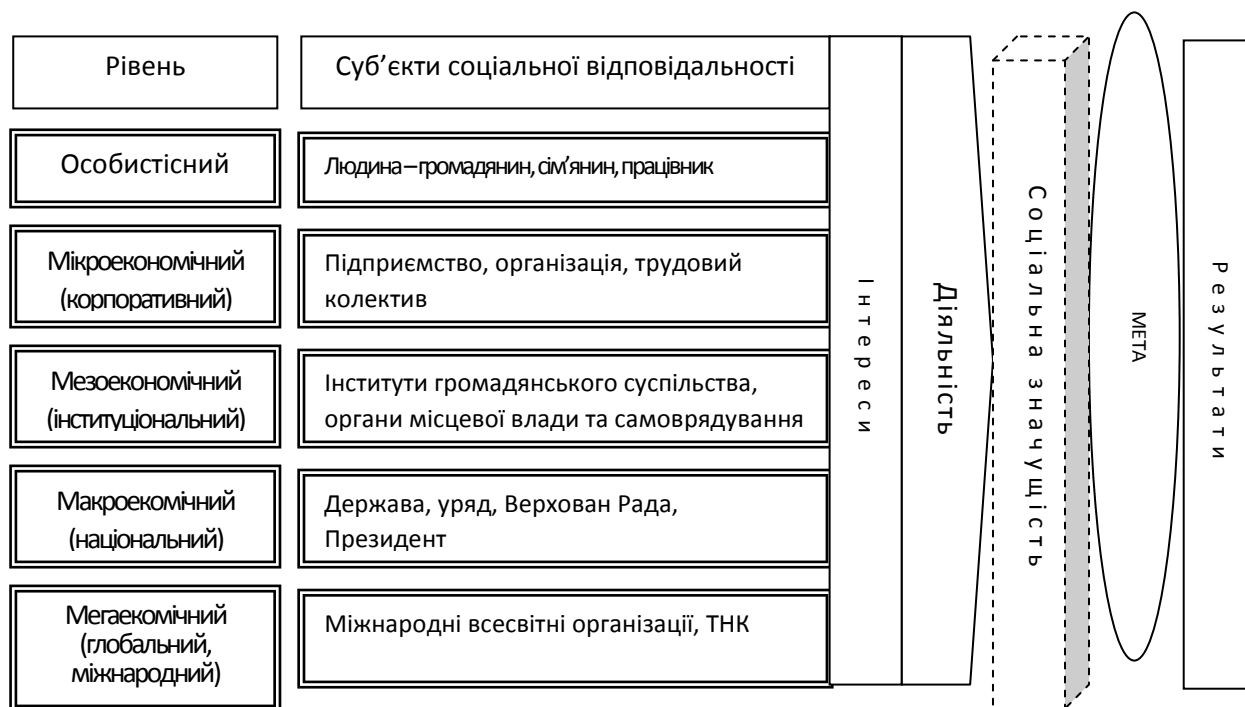


Рис. 1. Система соціальної відповідальності

Як бачимо, всі суб'єкти, незалежно від рівня, мають певні інтереси, які знаходять своє відображення в цілях, досягнення яких (результати) передбачає ведення діяльності, яка повинна враховувати соціально значущі цінності, норми, правила, принципи, що відповідають інтересам, ідеалам і завданням суспільства і потребам сталого розвитку.

*Матвієнко О.Р., студент,
Смачило В.В., к.е.н.,
професор кафедри економіки,
Харківський національний університет
будівництва та архітектури,
м. Харків*

СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Теорія відповідальності в цілому і соціальної зокрема, має глибокі філософські засади та пройшла значний еволюційний шлях розвитку. В

економічній сфері елементи необхідності соціалізації економічних відносин відзначалися представникам багатьох наукових шкіл та течій. Пік популяризації цієї ідеї припадає на середину ХХ ст., коли, внаслідок бурхливого розвитку міжнародних економічних відносин, з'являються транснаціональні глобальні компанії з майже необмеженою владою, що спричиняє ріст впливу бізнес-структур на навколишнє середовище, принципи й пріоритети населення та життя суспільства в цілому. Це викликало формування на Заході нового типу держави - «держави загального добробуту» або «соціально відповідальної держави» («state welfare»).

Тому вже у 70-х роках минулого сторіччя П. Друкер говорив, що існує понад 60 визначень терміна «соціальна відповідальність бізнесу», які суттєво різняться між собою. Сучасні тренди розвитку соціально-економічних систем вимагають більш широкого розуміння відповідальності бізнесу, і, окрім соціальної сфери, звертають увагу на економічні та екологічні наслідки діяльності підприємств. Виходячи з розуміння соціальної відповідальності бізнесу як концепції, що заохочує компанії брати на себе зобов'язання з реалізації значущих внутрішніх і зовнішніх соціальних програм, результати яких сприяють розвитку компанії, підвищуючи її стійкість у довгостроковій перспективі, поліпшенню її репутації й іміджу як соціально відповідального суб'єкта, а також розвитку суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах, слід зауважити, саме такий підхід дозволить внести докорінні зміни в природу соціально-економічної кризи, в якій знаходиться не лише національна економіка, а й українське суспільство.

Незважаючи на значне надбання в сфері благодійності та меценатства в історії українського бізнесу ще з дореволюційних часів (такі магнати як: М. Терещенко, Б. Ханенко, О. Алчевський, І. Харитоненко суттєво вплинули на покращення соціального рівня життя населення України, здійснювали значні внески на започаткування та розвиток освітніх закладів, лікарень, бібліотек, музеїв, храмів), на даний момент значна кількість організацій в Україні тільки починає ознайомлюватися з поняттям соціальної відповідальності, багато з них досі вважають, що це є збитковим та зайвим елементом діяльності бізнесу. Тенденція українських підприємств щодо максимізації своїх вигід, не враховуючи інтереси суспільства та оточуючого середовища, й досі є розповсюдженою в Україні.

Вже в ХХ столітті запровадження принципів соціальної відповідальності розпочалося в 1996р. з діяльності Української асоціація якості та Українським союзом промисловців та підприємців в сфері запровадження моделей управління TQM та EFQM. А вже в 2010 р. офіс Глобального договору в Нью-Йорку визнав Україну однією з найрезультативніших мереж Глобального договору у світі. Українська мережа Глобального договору охоплювала понад 140 організацій [1]. На 2016р. учасниками мережі Глобального Договору ООН в Україні залишалися лише 55 компаній, з яких 11 – це неурядові організації, 44 – комерційні підприємства [2].

Близько ста компаній декларують власну соціальну відповідальність, причому лише 13 з них публікують звіти із СВБ і 24 компанії декларують на корпоративних веб-сайтах діяльність у 3 і більше категоріях СВБ (із дев'яти) [1].

Стосовно українських практик ведення бізнесу, то можна виділити як успішні широкі практики соціально відповідального бізнесу, так і «вузьке» сприйняття. В переліку компаній, яким притаманна корпоративна соціальна відповідальність, слід виділити представників міжнародних корпорацій, таких як, наприклад, Ашан Рітейл (реалізація проекту «Навчання альтернативній комунікації дітей з комплексними порушеннями розвитку» в 2016р., що відповідає ЦСР 10 «Зменшення нерівності всередині країни та між країнами»), КОКА-КОЛА БЕВЕРІДЖИЗ УКРАЇНА (реалізація проекту в 2016р. «Програма розвитку соціально незахищеної молоді «Youth development»», що також відповідає ЦСР 10) та багатьох інших ТНК, що мають представництва в Україні. Для цієї групи підприємств корпоративна соціальна відповідальність та формування стратегії соціальної відповідальності із врахуванням цілей сталого розвитку не є чимось дивним. В той же час, суто українські компанії також переходять на соціально відповідальну діяльність в широкому її розумінні – готують та оприлюднюють нефінансові звіти, розробляють стратегії розвитку на засадах соціальної відповідальності та реалізують соціальні проекти, що відповідають ЦСР. Серед них слід відмітити АрселорМіттал, Миронівський хлібопродукт, Укртелеком, лінія магазинів EVA (ТОВ «РУШ»), «Нова Пошта», мережа супермаркетів «Наш край», ПАТ «Прикарпаттяобленерго (за даними Центру «Розвиток КСВ»).

Отже, ведення бізнесу на соціально відповідальних засадах стає ефективніше в економічному плані. Саме тому вітчизняні ділові кола та держава повинні пропагувати та підтримувати впровадження корпоративної соціальної відповідальності та принципів сталого розвитку в діяльність українських організацій.

Список літератури

1. Офіційний сайт «Спільноти соціально відповідального бізнесу». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.svb.org.ua
2. UN Global Compact [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unglobalcompact.org

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 2.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ І СТИМУЛЮВАННЯ
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

*Михайленко О.А.,
магістрант,
Білоцерківець В.В., д.е.н.,
професор кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Завгородня О.О., д.е.н.,
професор кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління,
Національна металургійна академія України
м . Дніпро*

ЗАСАДИ ТА НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Початок третього тисячоліття ознаменувався для людства входженням у посткризовий біфуркаційний стан із відповідним оновленням множини потенційних станів світ-системи. У конструюванні постіндустріального економічного майбутнього та торуванні його технологічних траєкторій провідна роль належить НТП і прикладним формам його реалізації – інноваціям, що частково знімають проблему обмеженості ресурсів, відкривають принципово нові можливості зростання продуктивності праці та прискорення відтворювальних процесів.

Імперативність інноваційного шляху розвитку в глобальному економічному просторі виводить інноваційну проблематику на чільне місце у новітніх розробках вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, значна увага приділяється дослідженню нових публічних інституцій та суспільних механізмів регулювання інноваційної діяльності, ефективність яких небезпідставно вважається однією із істотних детермінант національної конкурентоспроможності й економічного добробуту (рис. 1). Серед різноманіття представлених підходів та концепцій перевага віддається такому інституційному макромеханізму розробки, впровадження і комерціалізації нововведень як національна інноваційна система (НІС).

Державний сегмент НІС - це сукупність інституцій, що:

- а) визначають пріоритети розвитку НІС, вектори, принципи й способи її інтеграції у глобальний та регіональний інноваційний простір;
- б) детермінують конструкційні особливості побудови та засади взаємодії усіх складових НІС, забезпечують їх симбіотичний гармонізований розвиток та, у разі необхідності, елімінують чи компенсують наявні диспропорції;

в) встановлюють і забезпечують дотримання норм, вимог і правил в інноваційній сфері, виступають у ролі модератора та незаангажованого арбітра в розв'язанні внутрішній та зовнішніх суперечностей між учасниками інноваційних процесів;



* Індекс комплексно відображає експертні уявлення щодо здатності уряду розробляти та реалізовувати економічну політику, сприятливу для розвитку підприємницької діяльності

Рис. 1. Кореляція індексу якості державного регулювання (Regulatory Quality Index) та глобального індексу інновацій (Global Innovation Index), 2018 р. [1-2]

г) відповідно до бачення майбутнього забезпечують розробку та проведення активної *інноваційної політики*.

Розширене національне відтворення на інноваційних засадах апріорі обумовлює обмеженість та функціональну неповноцінність ринкових механізмів як вбудованих автоматичних регуляторів соціально-економічної динаміки. Це пояснюється низкою причин, серед яких:

- усвідомлення *суспільного* значення інновацій, їх місця й ролі в забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку із відповідним узвищенням інноваційних інтересів до національного рівня та необхідністю знаходження консенсусу егоцентричних інтересів економічних акторів заради реалізації в інноваційний спосіб стратегічних задач розвитку країни;

- актуалізація проблем планомірності, пропорційності та синхронізації розвитку різних складових інноваційного потенціалу та ланок інноваційного процесу;

- значні витрати ресурсів при поступальній розбудові НІС і надзвичайно масштабні ресурсні запити при реалізації прискореного варіанту структурогенези, що потребують залучення суспільних ресурсів розвитку;

- розгалужені позитивні різнорівневі екстерналиї інноваційної макродинаміки, що обумовлюють багатоманітне поєднання приватної,

колективної та державної форм привласнення інноваційних результатів;

- неможливість ефективного функціонування НІС без включення в інноваційні процеси суспільного сектору економіки (насамперед, фундаментальної науки та освітньої складової соціальної сфери) та поміркованої демонополізації науково-технічних досягнень, яка може бути досягнута лише поза ринковими процедурами;

- паракомерційні властивості як знань та інформації - “сировини” інновацій, так і чисельних науково-технічних та інноваційно-інвестиційних програм, що з огляду на відому специфіку знаходяться поза приватними інтересами;

- наявність чисельних проблем неекономічного характеру, розв’язання яких потребує участі держави (наприклад, конституювання правил економічної гри за умов розпливчатості прав інтелектуальної власності; лобіювання національних інтересів у світ-системі; трансляція в суспільну свідомість ціннісних установок, адекватних реаліям постіндустріалізму створення позитивного соціального іміджу науковців та інноваторів тощо).

Відзначені обставини відіграють ключову роль при визначенні сфери функціональної компетенції державних інституцій щодо регулювання інноваційних процесів. До переліку відповідних компетенцій входять:

- прогнозування та презентація суспільству альтернативних варіантів інноваційних метаморфоз національної економіки, організації процедури їх суспільної експертизи, визначення стратегічних пріоритетів й інноваційних напрямів розвитку національної економіки;

- комплексний стимулюючий вплив на фактори інноваційного розвитку, забезпечення гармонізованого розвитку складових НІС;

- сприяння формуванню в Україні креативно-орієнтованого про шарку економічних суб’єктів, створення комфортного інституційного середовища для інноваційної діяльності, підтримка й розповсюдження прогресивних форм інноваційного підприємництва та науково-технічної кооперації;

- сприяння продукуванню фундаментального знання, розробці та дифузії високих (передових), критичних і стратегічних технологій;

- соціальний захист науковців, забезпечення їм гідного рівня життя, суспільного визнання та суспільно вагомого статусу;

- регулювання міжнародних аспектів інноваційної динаміки, зокрема створення передумов для конвергенції НІС із інноваційними системами інших країн, насамперед країн ОЕСР;

- формування національної інноваційної ідеології та інноваційної культури, що забезпечують сприйнятливність суспільства до нових ідей, його готовність і здатність підтримувати й реалізовувати нововведення у всіх сферах суспільного життя;

- примусове спонукання та преференціальне заохочення суб’єктів господарювання до інноваційної діяльності.

Список літератури

1. The Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org>. – 15.01.2019. – Загол. з екрану.
2. The Worldwide Governance Indicators (WGI) project [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>. – 16.01.2019. – Загол. з екрану.

*Мороз М.О., аспірант,
Жданова Л.Л., д.е.н.,
професор кафедри загальної економічної теорії,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса*

ПРОБЛЕМА ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНИХ КОШТІВ У РОЗРІЗІ ТЕНДЕРНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Державні витрати – це грошові відносини, що виникають на завершальній стадії розподільного процесу в зв'язку з використанням фондів фінансових ресурсів суб'єктів економічних відносин з метою фінансування основних витрат розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб.

Специфіка громадського призначення державних витрат полягає в забезпеченні фінансування державної діяльності: економічної, соціальної, управлінської, військової тощо.

Обсяг і структура державних витрат у ВВП залежать від наступних факторів:

- етапу суспільного розвитку, зовнішньої і внутрішньої політики держави;
- рівня добробуту населення;
- розміру державного сектора в економіці та ін.

Поняття «державні витрати» розглядають в декількох аспектах:

- 1) як конкретні суми витрат держави і муніципальних утворень, вироблених ними з метою виконання своїх функцій і завдань;
- 2) як складову частину фінансової діяльності держави і муніципальних утворень по використанню грошових коштів, які знаходяться в їх власності і розпорядженні.

У фінансових правовідносинах в даному випадку беруть участь державні і муніципальні підприємства, організації, установи, їх вище стоячі органи, банки, через які здійснюється видача коштів. У таких правовідносинах можуть брати участь і недержавні або не муніципальні організації, якщо державні органи влади або органи місцевого самоврядування приймуть рішення про виділення їм державних або муніципальних коштів.

Витрати держави можуть бути розділені за програмними цілями:

- витрати на політичну мету – забезпечення національної оборони і безпеки; утримання апарату управління державою;
- витрати на економічні цілі - утримання та забезпечення функціонування держсектора економіки; допомогу приватному сектору економіки;
- витрати на соціальні цілі – соціальне забезпечення; освіта, охорона здоров'я, розвиток фундаментальної науки, охорона навколишнього середовища.

З макроекономічної точки зору всі державні витрати діляться на:

- державні закупівлі товарів і послуг (їх вартість включається у ВВП);
- трансферти (їх вартість не включається в ВВП, оскільки вони є результатом перерозподілу національного доходу);
- виплати відсотків по держоблігаціях, тобто обслуговування держборгу (ці витрати також не входять до ВВП, тому що виплачуються з доходів державного бюджету).

З 1 квітня 2016 року вступив у силу закон «Про публічні закупівлі». Цей Закон установлює правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави та територіальної громади.

Метою цього Закону є забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвиток добросовісної конкуренції.

Згідно з Законом України "Про публічні закупівлі" портал prozorro.gov.ua є відкритим ресурсом, який пропонує доступ до всієї інформації з центральної бази даних про електронні тендерні торги, що були оголошені з 31 липня 2016 року. Відповідно до Закону «Про державні закупівлі», проведення державних закупівель через систему «Prozorro» з 1 серпня 2016 року стало обов'язковим для всіх держзамовників. Створювали її для того, щоб торги були відкритими, що допомогло б викоринити корупцію у владних кабінетах.

Держава є найбільшим замовником в Україні. За інформацією Мінекономіки, з 2014 до 2015-го рр. обсяг держзакупівель складав 250 млрд. грн. щорічно. При цьому в 2015 році обсяг тільки «зверхпорогових» закупівель перевищував 190 млрд грн. За весь час існування системи «Prozorro» державі вдалося заощадити на держзакупівлі близько 17 млрд грн. Всього станом на 17 лютого в системі було оголошено 415 тис. процедур, з яких близько 75% уже завершені.

В 2016 році за процедурами відкритих торгів було укладено договорів на суму 36,603 млрд. грн., що становить 53% від суми всіх укладених договорів через систему «Prozorro». Решта ж – 47% – це торги, укладені без чесної конкуренції (коли замовник укладає договір про закупівлю відразу після проведення прямих переговорів з одним або кількома учасниками, без відкритих торгів).

За останні чотири роки підприємства, державна або комунальна частка акцій яких становить понад 50%, стали значно рідше використовувати процедури закупівель для розподілу державних коштів. Якщо в 2012 році

загальна сума укладених договорів цими замовниками за процедурами закупівель склала 321,39 млрд. грн., то в 2015 році - 68,96 млрд. грн., а в першій половині 2016 - 46,87 млрд. грн.

Через електронні торги в обов'язковому порядку повинні проходити держзакупівлі товару і послуг вартістю 200 тис. грн. і вище або роботи вартістю 1,5 млн. грн. і вище. Так звані «допорогові» тендери, тобто ті, суми яких не перевищують 200 тис. грн., замовники можуть підключати до «Prozorro» добровільно. Але роблять це далеко не все. Більш того, найчастіше, для того, щоб уникнути процедури прозорих закупівель, корупціонери навпаки ділять предмет закупівлі на частини, що б сума тендеру не перевищувала «допорогову». Останній обурливий приклад – державна шахта "Селідовугілля", яка примудрилася подробити багатомільйонний бюджет на дрібні тендери по 200 тис. грн., тоді вони формально підходять під визначення «допорогових». У серпні 2016 року підприємство оприлюднило в системі «Prozorro» звіти про 409 укладені договори закупівлі на суму 1,044 млрд грн. Його подробиці вражають. Наприклад, підприємство закупило 50 кг м'яса по 4000 грн. за кіло і 270 літрів води за 740 грн. за літр.

Отже, за час своєї незалежності Україна вже пододала довгий шлях до становлення чесних та прозорих державних тендерів. Сьогодні найважливішим кроком у цьому напрямі стало розроблення та прийняття закону «Про публічні закупівлі» та відкриття порталу «Prozorro». Але як показує практика дана система не є досконалою та потребує доопрацювання та переосмислення.

Список літератури

1. Боярко І., Дехтяр Н., Дейнека О. Аналіз бюджетної політики країн ЄС та України у сфері формування та використання державних видатків //Вісник Національного банку України. – 2013. – №. 9. – С. 17-21.

2. ЗАКОН УКРАЇНИ "Про публічні закупівлі" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.

*Миронова М.І., к.е.н.,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Львівський торговельно-економічний університет,
м. Львів*

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ефективність як результируючий параметр економічної діяльності може відображати результативність функціонування різних сфер економічних систем, а тому вона може бути різних типів. Найчастіше типологізація

параметру «ефективність» здійснюється з позицій певних сфер економічних систем, тривалості ринкового періоду чи фактору часу, а також формаційної структури суспільних систем [2]. З позицій формаційної структури певних суспільних систем можна виділити такі типи ефективності (рис. 1):

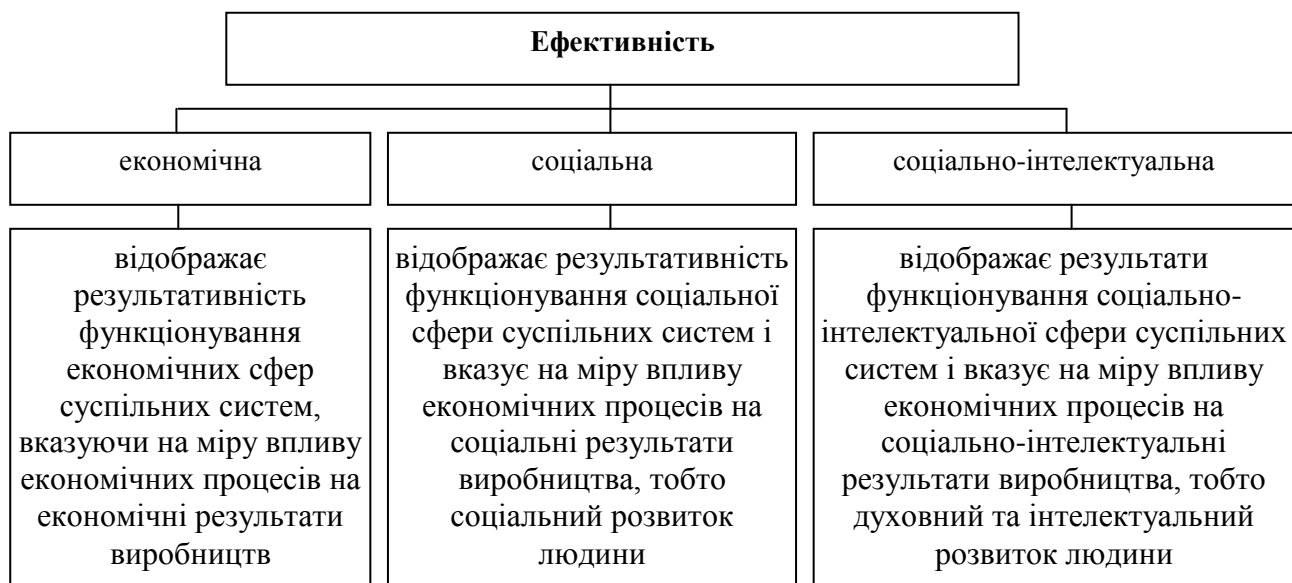


Рис. 1. Типи ефективності з позицій формаційної структури суспільних систем *(авторська розробка)*

Кожен із параметрів ефективності – економічна, соціальна і соціально-інтелектуальна – відображає результативність функціонування певної господарської системи не в повному обсязі, неточно. Точне відображення загального рівня ефективності функціонування господарських систем може бути отримане шляхом визначення інтегральної ефективності. Інтегральна ефективність з точки зору кількісного підходу – це співвідношення результатів виробництва економічного, соціального й інтелектуального порядку до затрат виробництва економічного, соціального й інтелектуального порядку [1].

На процес формування інтегральної ефективності функціонування виробничих систем впливають дві великі групи факторів – традиційні та нетрадиційні. До традиційних відносяться еколого-технологічні й економічні фактори, а до нетрадиційних – соціально-економічні, соціально-духовні, соціально-інтелектуальні та інші неекономічні фактори. Інтенсивність впливу кожної із названих груп факторів залежить від типу виробничих систем. У доіндустріальних системах найзначніше виявляють свій вплив фактори еколого-технологічного порядку, в індустріальних – економічні фактори, а в постіндустріальних – соціально-духовні та соціально-інтелектуальні. В індустріальних виробничих системах первинними й основними є саме економічні фактори, а вторинними, доповнюючими – екологічні. За умов відсутності впливу надекономічних факторів на результати економічної діяльності між загальною величиною економічних результатів і загальними

еколого-технологічними та економічними витратами в гіперкороткотривалому ринковому періоді зберігається відносна рівновага, яка в дисертаційній роботі була кваліфікована як рівняння гіперфункціональної економічної рівноваги виробничої системи. За умов виходу за межі гіперкороткотривалого ринкового періоду рівняння гіперфункціональної рівноваги порушується внаслідок впливу на економічну діяльність надекономічних факторів, які це рівняння трансформують у рівняння функціональної чи динамічної (гіпердинамічної) рівноваги.

Виробничі системи по різному реагують на зміну інтенсивності традиційних факторів у гіперкороткотривалому ринковому періоді і за його межами (в короткотривалому, довготривалому і гіпердовготривалому періодах). У гіперкороткотривалому ринковому періоді їх реакція є в основному позитивною. Ступінь позитивного впливу зміни інтенсивності традиційних факторів на інтегральну ефективність функціонування виробничих систем залежить від їх техніко-технологічного типу. Доіндустріальні, індустріальні і постіндустріальні виробничі системи реагують на зміну інтенсивності традиційних факторів, відповідно, незначно, помірно і значно. У відповідності до цього виділяють три типи виробничих систем: гіпоеластичні, еластичні та гіпереластичні виробничі системи. За межами гіперкороткотривалого ринкового періоду вплив зміни інтенсивності традиційних факторів на інтегральну ефективність функціональних виробничих систем є або нульовим, або негативним. У короткотривалому ринковому періоді традиційні фактори є нейтральними до зміни ефективності функціонування виробничих систем. У довготривалому ринковому періоді традиційні фактори негативно впливають на виробничі системи, але цей негативний вплив є ще помірним. А в гіперкороткотривалому ринковому періоді виробничі системи вже значно негативно реагують на зміну інтенсивності традиційних факторів. У відповідності до цього також виділяють три типи виробничих систем – виробничі системи з гіпонегативною, негативною і гіпернегативною традиційно-факторіальною функціонально-динамічною еластичністю.

При переході від індустріального до постіндустріального економічного розвитку на перший план за своїм значенням та роллю і впливом на інтегральну ефективність функціонування виробничих систем поступово виходять нетрадиційні фактори, до яких відносять соціально-економічні, соціально-духовні та соціально-інтелектуальні чинники. За умов суттєвого впливу нетрадиційних факторів на процес функціонування виробничих систем відповідним чином модифікується рівняння гіперфункціональної рівноваги, в складі економічних витрат у цьому рівнянні з'являється такий додатковий і специфічний компонент як витрати соціально-духовного та соціально-інтелектуального порядку. Відповідним чином трансформується також і економічна теорія виробничих систем: вона поступово із традиційної економічної теорії перетворюється в інтелектуальну економічну теорію,

предметом якої є вивчення найзагальніших принципів виробництва, обігу та споживання інтелектуальних благ.

Нетрадиційні фактори дещо інакше впливають на результативність функціонування виробничих систем, ніж власне традиційні. І цей їх вплив детермінується двома факторами: тривалістю ринкового періоду та ступенем інтелектуалізації виробничих систем. У короткотривалому, довготривалому і гіпердовготривалому ринкових періодах вплив нетрадиційних факторів на процес функціонування виробничих систем є, відповідно, негативним, нейтральним і позитивним. З іншого боку, гіпоінтелектуалізовані, інтелектуалізовані, і гіперінтелектуалізовані виробничі системи реагують на зміну інтенсивності нетрадиційних факторів, відповідно, незначно, помірно, значно. У відповідності до цього виділяють такі види виробничих систем:

1) виробничі системи з негативною, нульовою і позитивною нетрадиційно-факторіальною еластичністю;

2) виробничі системи з нетрадиційно-факторіальною гіпоеластичністю, еластичністю і гіпереластичністю.

Таким чином, інтегральна ефективність функціонування виробничих систем формується під впливом двох груп факторів: традиційних (економічних й еколого-технологічних) і нетрадиційних (соціально-економічних, соціально-духовних, соціально-інтелектуальних). Перша група факторів формує загальний рівень інтегральної ефективності, а друга – його зміщує в той чи інший бік (посилює чи послаблює, у залежності від того, позитивно чи негативно вона впливає). Традиційні фактори інтенсивніше виявляють свій вплив у короткотривалому, а нетрадиційні – у довготривалому ринковому періоді.

Список літератури

1. Барна М. Ю. Інтегральна ефективність функціонування та розвитку виробничих систем у національній економіці: теоретико-методологічні аспекти оцінювання : монографія / М. Ю. Барна, А. Г. Драбовський, М. І. Миронова, Г. І. Башнянин. – Львів : Ліга-прес, 2017. – 168 с.

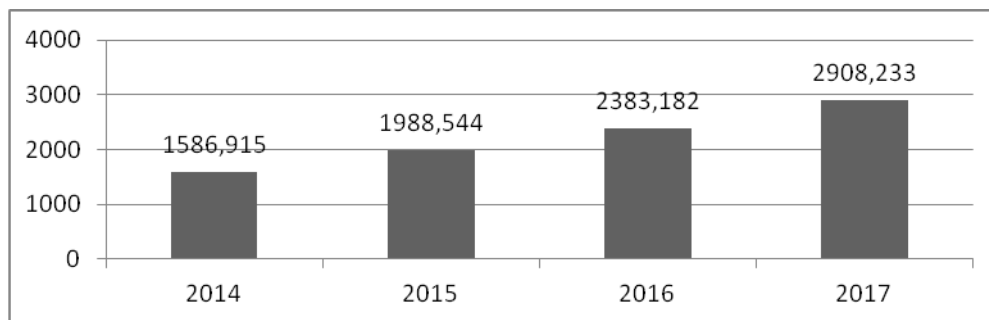
2. Башнянин Г. І. Метрологічні економічні системи: вступ у загальну теорію і методологію формування економічних параметрів / Г. І. Башнянин. – Львів : Новий Світ-2000, 2005. – 1083 с.

*Лавренюк А.В., студент
Фурдичко Л.Є. к.е.н.,
доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»,
м. Львів*

ЗАЛЕЖНІСТЬ РІВНЯ ДОБРОБУТУ СУСПІЛЬСТВА ВІД ВВП КРАЇНИ

Валовий внутрішній продукт (ВВП) є найголовнішим показником системи національних рахунків країни. Він є показником добробуту країни, який відображає кінцеві результати діяльності резидентів країни, що виробляють товари та послуги за рік [1]. Тому розкриття даної теми є актуальним сьогодні в Україні, адже економічний стан країни помітно погіршився і добробут населення падає.

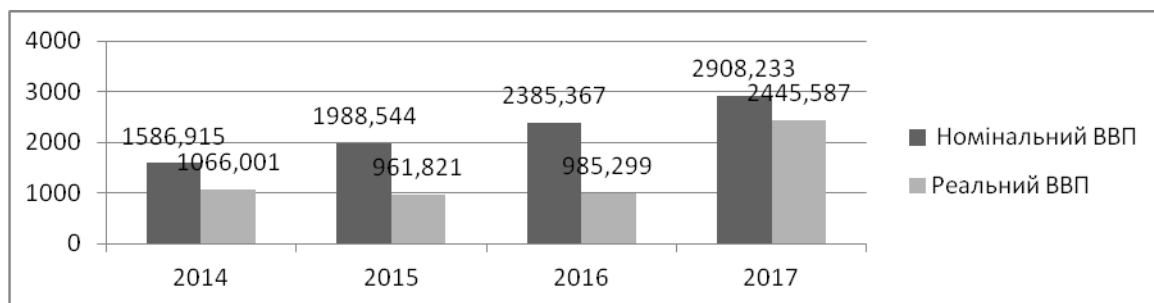
З кожним роком зростання такого ВВП не говорить про виключно позитивні тенденції так, як відбувається погіршення суспільного добробуту в Україні [3].



*джерело: [2]

Рис. 1. Динаміка ВВП України за період з 2014-2017 рр. (млн. грн.)

З 2014 до 2017 років обсяг номінально ВВП щорічного зростає. Порівняємо номінальний ВВП у фактичних цінах та реальний ВВП у постійних цінах 2016 року (рис 2).



*джерело: [2]

Рис.2. Динаміка реального та номінального ВВП України за 2014-2017 рр. (у млн грн)

На графіку можна спостерігати як зростає обсягу номінального ВВП 2017 року порівняно з іншими роками. Наприклад, у 2016 році ВВП зріс на 21,9%, з 2015 роком - на 46,25%, а з 2014 роком - на 83,26%. Реальний ВВП з кожним роком коливався: у 2015 році відбувся спад, але вже з 2016 почалось його зростання. Порівнюючи 2016 рік з 2017 роком, видно що реальний ВВП зріс, аж на 148,2%. Такі перепади, коли реальний ВВП падає, а номінальний ВВП зростає, свідчить про нестабільність економічного розвитку та погіршення добробуту населення. Скорочення обсягу виробництва і робочих місць, зростання цін на товари на споживчому ринку - є чітко вираженими показниками, що ведуть до інфляції, і це може свідчити про неплатоспроможність громадян та падіння рівня життя у країні.

Проаналізувавши динаміку номінального валового національного продукту країни за 2014- 2017 роки, бачимо його щорічне зростання. Причинами цього може бути постійна девальвація гривні, зростання цін на товари та послуги. З реальним ВВП ситуація дещо інша, відбувається постійне його коливання: у 2015 році відбувся його різкий спад, коли поглибилися кризові явища у країні, як економічні так і політичні. Але існує і позитивна тенденція - уже у 2017 році відбулося стрімке зростання даного показника, що свідчить про скорочення рівня інфляції в країні та покращення рівня життя громадян України.

Список літератури

1.Інфляційний звіт НБУ 2017 року [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22249640>.

2.Квартальні розрахунки валового внутрішнього продукту України за 2014-2017 роки [Електронний ресурс]. Статистичний збірник. Державна служба статистики України / за редакцією І. М. Никітіної, Київ, 2018.- С.18 Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3.ВВП України та його вплив на життя українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/vvp-ukrayini-ta-jogo-vpliv-na-zhittya-ukrayintsiv/>

*Кіріченко Є.С.,
студент
Леонідов І.Л. к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Національна металургійна академія України
м. Дніпро*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ: ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У вирішенні проблематики економічного розвитку національної економіки та розширеного відтворення бізнесу в умовах глобальних викликів і загроз актуалізується регулювання євроінтеграційних перспектив інноваційного лідерства в країні. Тенденція його зниження обумовлена: суперечністю між об'єктивними закономірностями інтенсифікації інноваційних процесів та обсягами фінансування науково-технічних розробок. Загострення такого протиріччя підтверджується зниженням закупівель новітніх технологій, які у 2017 р. більш ніж у тричі поступаються показнику 2000 р. Проблематика інноваційного розвитку національної економіки активно висвітлена в роботах: А.І. Амоші [1], В.Д. Базилевича [2], М.І. Гасіка [3] та ін. Наукові пошуки щодо інноваційного розвитку є плідними в частині його змісту, видів, інституційного забезпечення. Незважаючи на вагомості досягнення науковців в царині поглиблення проблематики розвитку інноваційної діяльності національної економіки досі ще не вирішені її суперечності у стратегічній перспективі. Звідси метою роботи є виявлення специфіки євроінтеграційної стратегії інноваційного розвитку національної економіки України.

Досвід світових лідерів інноваційного розвитку свідчить про доцільність регулювання стратегічного напрямку освоєння новітніх технологій. Згідно стратегії «Україна 2020» розвиток інноваційної діяльності відбуватиметься шляхом формування макроекономічних основ її сталого тренду, його активізації з подальшим закріпленням стабільно стійких темпів. У якості стратегічних цілей такого напрямку претендує створення державних структур підтримки інноваційного підприємництва, які сприятимуть послабленню суперечностей інноваційної діяльності. На рівні забезпечення стратегії інноваційного розвитку актуалізуються ринкові механізми залучення іноземних інвестицій в інтелектуальний розвиток галузей економіки у поєднанні з безкоштовною допомогою, передачею технологій, утворенням нових робочих місць, можливості розширення експорту до ЄС тощо. Координуючий рівень реалізації стратегії інноваційного розвитку представлений розробкою єдиних правил адаптації способів поєднання засобів досягнення стратегічних цілей з погляду, насамперед, ефективності.

Регулювання стратегії економічного розвитку інноваційної діяльності в Україні пропонується спрямувати за сценарним підходом. Відповідно кон'юнктурному сценарію передбачено розширення попиту на інвестиції за боку державних установ. Привласнення вітчизняних науково-технічних та інноваційних розробок доцільно інтенсифікувати для подолання технологічних розривів бізнес-структур за допомогою державного регулювання. Важливо активізувати участь бізнесменів, підприємців та науковців у програмі «Horizon 2020», спростити доступ до єдиного реєстру наукових опрацювань, посилити технічні та екологічні вимоги у межах європейських стандартів випуску експортної продукції. Зазначене актуалізує створення фінансових механізмів й інструментів, здатних активувати привласнення продукту як фундаментальних досягнень, так і науково-технічних розробок прикладного характеру.

Кваліфікаційний сценарій передбачає забезпечення умов привласнення олюдненого інтелектуального продукту творців – тих, хто займається безпосередньо науковими і науко-технічними роботами. Альтернативними напрямками сценарію можуть бути підвищення соціального статусу наукового працівника, підвищення фінансування наукових та науково-технічних робіт, створення системи преференцій (стажування в науково-технічній установі в країні, котра входить до ОЕСР та/або ЄС), участь у грантових дослідженнях, залучення у сферу науки талановитої молоді, запровадження спрощеної та прозорої процедури реєстрації в патентних відомствах України, ЄС та США правомочності інтелектуальної власності на результати наукових досліджень молодих вчених.

За мотиваційним сценарієм очікується формування додаткових доходів від привласнення інтелектуального продукту в економіці України та європейського простору. Альтернативами сценарію можуть бути: посилення внутрішньої мотивації на місцевому самоврядуванні до соціально-економічного зростання, інвестування в технологічно замкнені господарські структури, орієнтовані на інтенсифікацію використання наявних в економічних ресурсів, формування на національному рівні конкурентних виробничих комплексів інноваційного типу, задоволення внутрішніх потреб за рахунок заміщення імпортованих ресурсів тощо.

Регулюванню національної стратегії інноваційного розвитку сприятиме формування інституційно-економічного механізму врахування інвестиційних ініціатив громадських організацій та приватного бізнесу.

Список літератури:

1. Амоша А.І., Драчук Ю. З., Кабанов А. І., До проблем інституційного забезпечення інноваційного розвитку вугільної галузі // Економіка промисловості. 2015. – № 3.

2. Базилевич В. Д., Ільїн В. В. Економіко – наукова думка сучасного світу. – К. : Знання, 2018.

3. Гасік М. І., Панченко М. І., Сальников А. С. Розробка і засвоєння інноваційної технології виплавки підшипникової електросталі ШХ15СГ-В // Сучасна електрометалургія, 2010. – № 4.

*Хонина А.В., студентка
Тарарышкіна Л.И., к.э.н,
доцент кафедры таможенного дела
Белорусского государственного университета
г. Минск*

ЗНАЧЕНИЕ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС

Евразийский экономический союз (далее – ЕАЭС) – международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе. ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов ЕАЭС. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

Реализация направлений по развитию общего экономического пространства, созданию беспрепятственного доступа на рынки стран ЕАЭС позволили создать условия для наращивания объёмов торговли между странами вне зависимости от внешних факторов. ЕАЭС улучшил свои позиции в международных рейтингах, в частности, в ведении бизнеса: по данным Doing Business – 2018, по средневзвешенным показателям государств-членов он переместился на 35-е место. В 2017 году это было 40-е из 190 экономик мира. В 2018 году все страны ЕАЭС улучшили свои позиции в рейтинге. Впервые в истории одна из стран ЕАЭС, Республика Казахстан, попала в ТОП-30 стран-лидеров, заняв 28 позицию. Республика Армения заняла 41 место, Республика Беларусь улучшила свою позицию на 1 пункт, ее место в рейтинге – 37. Также положительная динамика наблюдается и в отношении Кыргызской Республики и Российской Федерации – 70 и 31 места соответственно [4]. Результаты этого рейтинга свидетельствуют об устойчивом тренде на улучшение условий для ведения бизнеса в странах ЕАЭС.

Объём внешней торговли товарами ЕАЭС со странами вне ЕАЭС за январь – ноябрь 2018 года составил 684 млрд. долларов США, в том числе экспорт – 444,8 млрд. долларов США, импорт – 239,2 млрд. долларов США. По сравнению с аналогичным периодом 2017 года объём внешней торговли возрос

на 20,5%, или на 116,4 млрд. долларов США. Объем экспорта товаров увеличился на 28,7%, или на 99,3 млрд. долларов США, импорта – на 7,7%, или на 17,1 млрд. долларов США. Положительное сальдо внешней торговли товарами увеличилось со 123,4 млрд. долларов США в январе – ноябре 2017 года до 205,6 млрд. долларов США в январе – ноябре 2018 года [1].

Единая таможенная территория ЕАЭС и единое таможенное законодательство позволяют осуществлять перемещение товаров по таможенной территории без таможенного оформления. Одним из условий перемещения товаров через таможенную границу выступает уплата таможенных платежей. Взимаемые таможенными органами платежи уплачиваются в том государстве-члене ЕАЭС, таможенным органом которого производится выпуск товаров, в валюте этого государства. Уплата таможенных платежей производится на единый счет уполномоченного органа, открытый в национальном банке, либо в уполномоченном органе, имеющем корреспондентский счет в национальном банке, для зачисления и распределения поступлений между бюджетами государства-члена ЕАЭС. Уполномоченными органами выступают государственные органы, осуществляющие кассовое обслуживание бюджета страны: в Армении – Центральное казначейство Республики Армения, в Беларуси – Главное государственное казначейство Министерства финансов Республики Беларусь, в Казахстане – Комитет казначейства Министерства финансов Республики Казахстан, в России – Федеральное казначейство РФ, в Кыргызии – Центральное казначейство Министерства финансов Кыргызской Республики.

Экономические интересы государства во многом определены эффективностью реализации фискальной функции. Одним из участников в этом процессе выступают таможенные органы государств-членов ЕАЭС.

Таможенные платежи являются важным государственным инструментом, с помощью которого государство формирует свой бюджет. Таможенные пошлины являются одним из видов таможенных платежей, которые представляют собой обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу ЕАЭС.

Министерство финансов Республики Беларусь ежеквартально публикует бюллетени об исполнении бюджета, которые содержат информацию о размерах поступлений таможенных платежей в бюджет Республики Беларусь. В целом доля таможенных пошлин в формировании республиканского бюджета следующая: в 2015 году – 23,07%, в 2016 году - 18,96%, а в 2017 году – 17,0%. В рамках доходов от внешнеэкономической деятельности первое место стабильно занимает вывозная таможенная пошлина, которая в 2015 году составила 17,90% доходов бюджета, в 2016 году – 13,56%, а в 2017 году – 11,29%. Такое снижение обусловлено уменьшением поступлений по вывозным таможенным пошлинам на нефть и нефтепродукты (в том числе по причине снижения цен на нефть), также калийных удобрений [2].

Если в анализе вывозной таможенной пошлины наблюдается снижение поступлений в республиканский бюджет, то в динамике ввозной таможенной пошлины наблюдается рост поступлений в бюджет государства. В 2015 году поступления в бюджет от ввозной таможенной пошлины составили 5,17% бюджета государства, в 2016 году – 5,40%, в 2017 году – 5,71%.

В целом в бюджеты стран ЕАЭС в 2017 году поступило в эквиваленте 11,6 млрд. долларов США ввозных таможенных пошлин. По сравнению с 2016 годом суммы поступлений увеличились на 1,8 млрд. долларов США.

Для каждой из стран ЕАЭС установлены нормативы распределения сумм ввозных таможенных пошлин. Для Беларуси этот норматив в 2017 году составил 4,56 %. В 2017 году таможенные органы перечислили в бюджет Беларуси более 7 млрд 110 млн. белорусских рублей, что на 9,6% больше, чем за 2016 год. Если брать в долларовом эквиваленте, то собрано на 412 млн. долларов США больше, чем в 2016 году. Рост обусловлен общим увеличением сумм ввозных таможенных пошлин в странах ЕАЭС [3].

Суммы платежей, поступающих в республиканский бюджет от деятельности таможенных органов, являются значимыми, хотя и имеют колебания в динамике. В 2015-2017 гг. они формировали от 36% до 39% доходов республиканского бюджета [3].

По данным Государственного таможенного комитета Республики Беларусь, за первое полугодие 2018 года в республиканский бюджет поступило 4,6 млрд. белорусских рублей платежей, контролируемых таможенными органами. Эта сумма на 1,1 млрд. белорусских рублей, или на 33,6%, больше, чем за аналогичный период 2017 года. В долларовом эквиваленте сумма платежей составила около 2,3 млрд. долларов США, что на 490,1 млн. долларов США, или на 27%, больше, чем за первое полугодие прошлого года [3]. Работа ведется в условиях роста объемов международной торговли и увеличения товаротранспортных потоков.

Таким образом, таможенные платежи служат одним из способов участия государства во внешнеэкономической деятельности и инструментом регулирования экономических отношений между государствами, а таможенная служба является проводником внешнеэкономической деятельности стран ЕАЭС.

Список литературы

1. Евразийская экономическая комиссия. Статистика Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analyticts/Documents/express/November2018.pdf. – Дата доступа: 18.01.2019.

2. О состоянии государственных финансов Республики Беларусь: бюллетень Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/ru/budgetary_policy/analytical_reports. – Дата доступа: 15.01.2019.

3. Официальный сайт Государственного таможенного комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.gov.by/ru>. – Дата доступа: 16.01.2019.

4. Оценка бизнес регулирования Doingbusiness [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/ru>. – Дата доступа: 16.01.2019.

*Мамедова Г.Б.,
студентка,
Тарарышкина Л.И., к.э.н.,
доцент кафедры таможенного дела,
Белорусский государственный университет,
г. Минск*

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Вопрос экономической безопасности государства представляет собой совокупность механизмов, институтов власти, которые обеспечивают гарантированную защиту экономических интересов населения, а также социально-экономическое развитие страны. Экономическая безопасность государства включает в себя целый перечень элементов: военная, информационная, экономическая, политическая, санитарно-эпидемиологическая, научно-техническая безопасность.

Существует ряд угроз национальной безопасности, такие как внешние и внутренние угрозы. Наиболее актуальным для современных государств представляет вопрос о наличии внешних угроз – имеющиеся противоречия между государствами. Это могут быть и неравномерность экономического развития стран, и угрозы политического характера.

Формирование экономики таможенного дела в Республике Беларусь стало осуществляться после распада Советского Союза и обретения независимости страны. В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года отмечается, что «основой устойчивого развития и обеспечения социально-экономической безопасности является экономика, базирующаяся на инновациях, эффективном использовании национальных ресурсов и сравнительных конкурентных преимуществ страны»(1). В развитии белорусского государства большую роль играет географическое положение и ресурсные возможности. К ним также нужно добавить расположение таможенных границ, участие в интеграционных процессах, таможенные пошлины и др.

Как отмечают белорусские исследователи М.В.Мясникович, В.В.Пузиков и В.О.Беспалый, для безопасности Республики Беларусь характерен ряд внешних факторов, представляющий угрозу:

- зависимость от поставок минерально-сырьевых и иных ресурсов стратегического назначения; утрата традиционных рынков; дискриминационные меры со стороны других государств; установление барьеров при решении внешнеполитических вопросов, связанных с ввозом сырья, товаров; недобросовестная деятельность зарубежных компаний(2,с.58).

Таможенное дело Беларусь включает в себя внутренние и внешние экономические задачи. К внутренним экономическим задачам относятся разработка таможенной политики, обеспечение в пределах компетенции экономической безопасности страны и защиты национальных интересов, совместная выработка мер национальной экономической политики в отношении товаров, перемещаемых через границу Евразийского экономического союза (ЕАЭС), а также реализация этих мер, проведение борьбы с контрабандой, ведение таможенной статистики(3, с.61).

Внешние задачи таможенного дела Республики Беларусь включают в себя механизм предотвращения таможенными органами в жизнь экономического и организационного механизмов реализации таможенной политики в ЕАЭС, применение мер экономической политики в отношении товаров и транспортных средств, перемещаемых через границу.

Республика Беларусь является участницей Всемирной таможенной организацией (ВТамО). Главные задачи ВТамО – содействие в создании и развитии современных эффективных многофункциональных таможенных служб во всех странах мира(4). В сложившихся условиях, международное сотрудничество Республики Беларусь представляет большое значение для страны. Современный уровень развития международного сотрудничества включает в себя участие в многостороннем сотрудничестве в рамках различных международных организаций, а также форумов, в таможенных союзах, зонах свободной торговли, привлечение иностранных инвестиций, развитие делового сотрудничества с другими государствами, рациональное использование географического положения страны, развитие эффективной системы обслуживания транспортных систем коммуникаций.

Основными направлениями в сфере таможенной политики страны являются обеспечение наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля при регулировании товарооборота на территории Республики Беларусь, а также защита внутреннего рынка, отечественного производителя, стимулирование развития национальной экономики, развитие таможенного дела в направлении гармонизации и унификации с нормами международного права и общепринятой практикой.

Товарооборот со странами ЕАЭС в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличился на 10,2 %, составив 36,5 млрд. долл. США или 51 % от общего товарооборота Беларуси. Экспорт увеличился на 2,2 % и составил 13,8 млрд. долл. США, импорт увеличился на 15,7 % и составил 22,7 млрд. долл. США. Товарооборот России и Беларуси составил в 2018 г. 35,5 млрд. долл. США, увеличившись на 9,8 % по сравнению с 2017 г. Вместе с этим наблюдается

отрицательное сальдо в 9,8 млрд. долл. США(5).

Товарооборот Беларуси и Казахстана в 2018 г. увеличился на 30 % или на 205,8 млн. долл. США, составив 891,4 млн. долл. США. Во внешней торговле сложилось положительное сальдо – 674,6 млн. долл. США. Экспорт был увеличен на 32,3 %, импорт увеличился на 15,9 %(5).

В 2018 г. товарооборот Беларуси и Кыргызстана незначительно увеличился (0,6%), составив 130,9 млн. долл. США. Сложилось положительное сальдо внешней торговли, составив 109,7 млн. долл. США. Товарооборот с Арменией увеличился на 17,2 % или на 7,3 млн. долл. США, составив 49,8 млн. долл. США. Сложилось положительное сальдо внешней торговли– 25 млн. долл. США(5).

Большое значение для Республики Беларусь имеет вопрос о вступлении страны во Всемирную торговую организацию. Начиная с 2016 г. проводятся консультации и переговоры по данному вопросу.

Таким образом, экономика таможенного является составляющей государственного управления внешнеторговой деятельностью, что на современном этапе является важной характеристикой развития и обеспечения экономической безопасности Республики Беларусь.

Список литературы

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года: одобрена протоколом заседания Президиума Совета Министром Республики Беларусь от 2 мая 2017 года № 10 / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]: <http://www.economy.gov>.

2. Мясникович М.В. Национальная безопасность Республики Беларусь: современное состояние и перспективы, монография. – Минск: Издательство «Экономика и право», 2003.

3. Егорова, М.А. Проблемы внутреннего товарооборота стран-членов ЕАЭС. Сборник материалов Межвузовской науч.-практ. конфер. – М., 2017

4. Основные направления международного сотрудничества таможенных служб государств-участников СНГ [Электронный ресурс]: <http://www.e-cis.info>.

5. Итоги внешней торговли Республики Беларусь за январь-декабрь 2018 года [Электронный ресурс]: <http://www.customs.gov>.

*Ситниченко В.А., студент,
Тарарышкина Л.И., к.э.н,
доцент кафедры таможенного дела,
Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь*

ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ТАМОЖЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ ЕАЭС

В мире постоянно происходят различные политические изменения, наблюдается процесс глобализации и высокий динамизм изменений в мировой экономике, которые приводят к изменениям и в экономической сфере. Все эти факторы приводят к интеграции как на региональном, так и на международном уровне. Примером такой интеграции может выступать Евразийский экономический союз (далее – ЕАЭС, Союз), который был создан в 2014 году в результате подписания Договора о Евразийском экономическом союзе (далее – Договор). В настоящее время, в состав ЕАЭС входят Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация. На сегодняшний день Союз является международной организацией региональной экономической интеграции, обладающей международной правосубъектностью. В рамках ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики [1].

На территории ЕАЭС осуществляется единое таможенное регулирование на принципах равноправия всех лиц, перемещающих товары через границу, включающее в себя установление порядка и условий перемещения товаров через таможенную границу Союза, их нахождения и использования на таможенной территории Союза или за ее пределами, порядка совершения таможенных операций, связанных с прибытием и убытием товаров на(с) таможенную территорию Союза, временным хранением товаров, их таможенным декларированием и выпуском, иных таможенных операций, порядка уплаты таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и проведения таможенного контроля, а также регламентацию властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории Союза или за ее пределами [1].

Одна из главных функций таможенных органов ЕАЭС это таможенное администрирование. Таможенное администрирование включает в себя деятельность, направленную на развитие внешней торговли и оказание услуг субъектам внешнеэкономической деятельности, а также выполнение фискальной, правоохранительной и контрольных функций.

Председатель коллегии Комиссии ЕАСЭ Тигран Саркисян отметил, что основной целью создания ЕАЭС является обеспечение финансово-экономической безопасности всех государств-участниц Союза и создание благоприятных условий для развития их экономического потенциала. Для достижения заданной цели необходимо обеспечить применение единого механизма администрирования таможенных платежей, поскольку таможенные платежи являются ключевым звеном, обеспечивающим экономическое благосостояние и стабильность государства. Так удельный вес таможенных платежей в бюджете Республики Беларусь составляет 3 568 626 406,0 белорусских рублей за 2018 год [5, с.18].

Однако, на пути обеспечения экономического благосостояния государств-участниц ЕАЭС существуют различные проблемы таможенного администрирования таможенных платежей. Данные проблемы являются существенными и требуют введения значительных изменений в организационной структуре ЕАЭС, в деятельности таможенных органов каждого государства-участника и Союза в целом.

Одной из проблем является то, что в государствах-участницах Союза используются различные ставки акциза и НДС. Например, в Кыргызстане и Казахстане ставка НДС составляет 12%. В то же время в Армении, России и Беларусь ставка НДС составляет 20%. Именно поэтому необходимо обеспечить оптимизацию администрирования таможенных платежей и привести к единообразию налоговое законодательство.

В соответствии с ТК ЕАЭС, таможенные платежи взыскиваются и уплачиваются в валюте государства, в котором товары будут выпущены. Однако, это является серьезной проблемой в связи с тем, что валюта исчисления таможенных пошлин может не совпадать с валютой, в которой данные таможенные пошлины будут уплачиваться. Это связано с тем, что зачисление таможенных платежей происходит на единый счет уполномоченного органа (как правило, в Национальном банке), а перечисление средств в иностранной валюте будет подразумевать под собой определенный риск. В результате этого возникнет необходимость пересчета сумм таможенных пошлин, а это повлечет как дополнительные затраты субъекта, так и возможность допустить ошибки в процессе пересчета.

В связи с существованием подобных проблем целесообразным будет создание комитета по финансовому контролю и регулированию в рамках Евразийской экономической комиссии. Создание Финансового регулятора Евразийского экономического союза планируется к 2025 году с местом нахождения в г. Алматы (Республика Казахстан) в целях реализации положений Раздела XIV Договора о ЕАЭС (Валютная политика) [5].

Дополнительные трудности возникают из-за недостаточной оснащенности таможенных органов информационными технологиями, что препятствует ускорению осуществления таможенных операций, связанных с таможенными платежами.

Сегодня наблюдается мировая тенденция по реализации концепции электронного правительства: предоставление электронных таможенных документов и использование информационных баз данных при совершение таможенных операций. Более 160 стран мира активно реализуют данную концепцию, которая призвана упростить систему предоставления государственных, в частности, таможенных услуг [4, с. 25]

Также существуют иные проблемы: отсутствие квалифицированных кадров, компьютерной грамотности и доступа к скоростному интернету у значительной части населения; недостаточное финансирование, перебои в работе информационных систем и т.д.

В соответствии с Решением Высшего Евразийского экономического совета от 11 октября 2017 г. № 12 «Об Основных направлениях реализации цифровой повестки Евразийского экономического союза до 2025 года» будет осуществляться дальнейшая автоматизации и цифровая трансформация в рамках ЕАЭС. Планируется, что к 2020 году субъекты внешнеэкономической деятельности будут обращаться в таможенные органы сугубо в электронной форме, а большинство товаров после автоматического контроля (система управления рисками) будет выпускаться в течении 10-15 минут без участия должностного лица таможенных органов. Это позволит значительно улучшить таможенное администрирование таможенных платежей.

Таким образом, для совершенствования таможенного администрирования в рамках ЕАЭС представляется необходимым проводить работы по:

- сокращению сроков совершения таможенных операций и количества бумажных документов, необходимых для совершения этих операций;
- совершенствованию процесса начисления и уплаты таможенных платежей;
- максимальной автоматизации всех процессов в таможенных органах Комплексной автоматизации процесса уплаты таможенных платежей;
- проработке вопроса о создании единого контролирующего финансового органа в рамках ЕАЭС;
- гармонизации национальных правовых систем государств-участниц ЕАЭС.

Список литературы

1. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014г.: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/.

2. Лесков Ю.В. Проблемы и перспективы таможенного администрирования в условиях функционирования Евразийского Экономического Союза // Синергия наук. 2018. № 21. – С. 20-27. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://synergy-journal.ru/archive/article1881>.

3. Бойкова М. В. Зарубежный опыт таможенного администрирования / Мария Васильевна Бойкова. – М: РИО Российской таможенной академии, 2017. – 130 с. – (Российская таможенная академия).
4. Евразийские исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eurasian-studies.org/archives/4866>.
5. О республиканском бюджете на 2018 год : Закон Респ. Беларусь, № 86-З : в ред. Закона Респ. Беларусь // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by>.

*Короленко О.Н., к.э.н.,
доцент кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве,
Тищенко Т.Н., к.э.н.,
доцент кафедры организации производства в АПК
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
г. Горки, Беларусь*

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ АГРОХИМИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время экономическое развитие общества достигло такой стадии, когда увеличить объем производства сельскохозяйственной продукции возможно лишь при условии интенсификации земледелия. В отличие от других средств производства, используемых в сельском хозяйстве, земля не только не изнашивается в процессе производства, но при правильном с ней обращении способна повышать свое плодородие. «Урожайность земли может быть бесконечно повышена приложением капитала, труда и науки» – писал Ф. Энгельс. Возможность интенсификации земледелия обуславливает именно это свойство земли.

Чем выше уровень развития производительных сил общества, чем больше воздействие человека на почву при правильном с ней обращении, тем выше ее экономическое плодородие. «...Хотя плодородие и является объективным свойством почвы, - писал К. Маркс, - экономически оно все же постоянно подразумевает известное отношение - отношение к данному уровню развития химических и механических средств агрокультуры, а потому и изменяется вместе с этим уровнем развития».

В новых экономических условиях каждая сельскохозяйственная организация стремится получить больше прибыли, произвести больше продукции лучшего качества с меньшими затратами. Достичь стабильного положения предприятие может только при активном развитии производства. В конкурентной борьбе за рынок сельскохозяйственной продукции все

сельскохозяйственные товаропроизводители вынуждены перейти к интенсивным технологиям производства.

Низкий естественный уровень плодородия и неравномерные темпы окультуривания полей по хозяйствам предопределили необходимость долговременного управления процессами повышения плодородия сельскохозяйственных угодий. Для получения высоких урожаев сельскохозяйственных культур, продукции хорошего качества, обеспечения экологической безопасности окружающей среды необходимо поддержание оптимального содержания макро-и микроэлементов в почве, что можно обеспечить дозированным внесением всех видов удобрений.

В связи с тем, что всякий социально-ориентированный рынок, наряду с получением прибыли каждым из субъектов, ориентирован на удовлетворение потребностей, ведущее положение среди участников рынка агрохимических услуг и продукции отводится сельским товаропроизводителям - потребителям и пользователям этих услуг.

Предприятия системы агрохимического обслуживания выступают в качестве поставщиков-посредников агрохимических ресурсов и услуг для сельских товаропроизводителей.

Агрохимическое обслуживание сельскохозяйственных предприятий предполагает осуществление конкретных мероприятий, обеспечивающих прогрессивное развитие и повышение эффективности химизации сельского хозяйства. К таким мероприятиям относятся: материально-техническое обеспечение химизации сельского хозяйства; оформление заказов промышленности; приобретение средств химизации у поставщиков и доставка их потребителям; разработка и внедрение в производство научно обоснованных рекомендаций по рациональному использованию средств химизации; непосредственное выполнение производственных работ по применению минеральных и органических удобрений, химических мелиорантов и средств защиты растений; определение экономической эффективности химизации сельского хозяйства и др.

Агрохимические средства – особый вид товара на рынке средств производства. Специфика состоит, во-первых, в том, что данный рынок не имеет совершенных (чистых, свободных) структур конкуренции и относится к олигополистическому типу.

Сфера агрохимического обслуживания обладает рядом специфических особенностей, состоящих, во-первых, в том, что она включает большое разнообразие услуг и работ, необходимых сельскому хозяйству; во-вторых, потребителями работ и услуг являются не любые пользователи, а только сельскохозяйственные предприятия; в-третьих, объем услуг может расширяться или сокращаться от экономической целесообразности, доступности и возможностей их потребления сельскохозяйственными предприятиями; в-четвертых, возникает необходимость постоянно учитывать экономические

интересы и потребности потребителей услуг, работ и ресурсов, а значит, необходимость увязывать интересы поставщиков и пользователей.

Агрехимические услуги отличаются весьма большим разнообразием и составом, которые в обобщенном плане можно сгруппировать по следующим направлениям: технические услуги и работы (поставка технических средств, запасных частей, узлов и механизмов и выполнение работ по их установке, монтажу, пуску и обеспечению нормального функционирования); технологические услуги, которые можно свести в основном к выполнению сельскохозяйственных работ или отдельных технологических операций по заказу сельскохозяйственных предприятий (вспашка, опрыскивание, контроль за состоянием растений, поставка семенного и племенного материала, ветеринарное обслуживание и пр.); консультационные (консалтинговые) услуги, которые представляют собой совокупность научных знаний в различных отраслях сельского хозяйства (растениеводство, животноводство, экономика и др.), которые могут давать специально подготовленные для этого службы и специалисты, а также ученые, которые призваны существенно повысить эффективность агропромышленного производства; информационные услуги — это различного рода информация (устная, на электронных носителях, на таких бумажных носителях, как журналы, газеты, научные методики и рекомендации и пр.), которая должна обеспечить постоянный приток научных знаний и опыта в практику сельского хозяйства и обеспечить непрерывный научно-технический прогресс АПК.

Агросервисные предприятия независимо от форм собственности и хозяйствования, а также их размеров должны развиваться в направлении углубления специализации хозяйственной деятельности. Нецелесообразно иметь множество направлений хозяйствования, рассредоточивать ресурсы, а тем более невозможно достигать необходимого эффекта по многим направлениям.

Таким образом, по мере развития производительных сил общества, качественно новых предметов и средств труда, технологий производства происходит сосредоточение деятельности человека на производстве все более узкого круга товаров или выполнения отдельных операций. Поэтому появилась потребность в выделении производственного обслуживания в особую сферу человеческой деятельности. Особенности сферы производственного обслуживания вытекают из особенностей самих услуг.

Список литературы

1. Машины и оборудование для предприятий АПК / под ред. С.И. Скакуна. – Минск: БГЭУ, 2012. – 275 с.
2. Реформирование агропромышленного комплекса: учебно-методическое пособие / под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: БелНИИАЭ, 2016. – 420 с.

*Міхєєва А.М.,
магістрант
Сопілка І.Б.,
старший вчитель, спеціаліст вищої категорії
Летуча О.В., к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління
Національна металургійна академія України
м. Дніпро*

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах глобалізації економіки інвестиції є найважливішим елементом господарського життя, що активізує відтворення та оновлення основного капіталу. Проблема інвестування досить часто привертає увагу економічної науки, бо інвестиції безпосередньо впливають на основи господарської діяльності, визначають процес економічного зростання в цілому.

Інвестиції - це грошові кошти та інші активи, що вкладаються їх власником (інвестором) в будь-яке комерційне підприємство, фінансові інструменти, що використовуються з метою отримання прибутку. Поглиблення інтеграційних процесів потребує використання нових інноваційних проектів, що активно застосовуються у світовій практиці господарювання. Наприклад, «блокчейн» або криптовалюта.

Дослідження теми функціонування криптовалюти на фінансовому ринку у світі є порівняно новим. Вивченню історії виникнення та розвитку криптовалют, їх видів, переваг та недоліків присвячені праці, зокрема, Б. Бернанка, М. Ліхачова, Н. Поливки, М. Куцеволи, А. Квітки, І. Лубенця, М. Швайка, Г.О. Караме та інших науковців. Однак в Україні питання розвитку криптовалют залишається недостатньо вивченим та дискусійним, що й зумовлює актуальність наукових пошуків [1].

Криптовалюта за своєю суттю це цифрова (електронна) валюта, яка створюється в інтернеті і не має фізичних носіїв. Ці "гроші" створюються за допомогою спеціального криптографічного шифру - блокчейну [2].

Особливостями криптовалют є їх децентралізація, тобто повна незалежність нової грошової одиниці від держави, що гарантує учасникам транзакцій бажану анонімність і невразливість. Емісія криптовалюти («майнінг») відбувається з використанням потужностей комп'ютерних систем для генерації унікальних наборів символів, що утворюють криптовалюту.

Якщо на момент появи перших криптовалют у 2008 р. фінансова спільнота не сприймала їх як розрахункові одиниці, то у 2019 р. усе більше і

більше підприємств приймають ці цифрові гроші як оплату за свої товари та послуги. Але, як будь-яка валюта, криптовалюта має низку переваг та недоліків.

До переваг криптовалюти відносять:

- 1) відкритий код алгоритму, що дає змогу застосовувати криптовалюту кожному;
- 2) анонімність транзакцій (інформація про володаря криптогаманця відсутня, використовується тільки номер гаманця);
- 3) відсутність єдиного цифрового банку;
- 4) відсутність контролю за транзакціями та платежами;
- 5) гроші зберігаються децентралізовано, тобто на гаманцях мільйонів користувачів у всьому світі;
- 6) емітується обмежена кількість монет;
- 7) неможливість копіювання.

Серед недоліків криптовалюти виділяють:

- 1) відсутність гарантії збереження електронних криптогаманців;
- 2) високу мінливість криптовалюти;
- 3) можливість заборони з боку національних регуляторів;
- 4) неможливість поновлення грошей у гаманці у випадку втрати паролю;
- 5) зменшення рентабельності майнінгу для окремих користувачів [3].

Стосовно ризиків криптовалюти, хотілось би зазначити, що найпоширенішими валютами наразі є Bitcoin та Ethereum, коливання курсів яких найбільше впливає на коливання криптовалют в світі. Вони є найбільш конвертованими, тому увага суспільства сконцентрована на новинах щодо їх успіхів та падінь.

Найактивнішими гравцями на світовому ринку криптовалют сьогодні є Китай, Японія, США, Південна Корея, Австралія, Великобританія, Росія, Канада, країни ЄС та Латинської Америки. За оцінками експертів, проблеми у фінансовому секторі в Україні викликані недобросовісністю гравців, відсутністю прозорості та недовіри зі сторони споживачів. Прагнучи не відставати від сучасних тенденцій, восени 2017 року Україна разом з міжнародною блокчейн-компанією Bitfury Group оголосили про партнерство, за рахунок чого, українські державні інституції матимуть змогу використовувати технологію Blockchain.

Варто відмітити, що в Україні 25 вересня 2017 вперше в світі відбулася електронна трансатлантична угода з обміну нерухомості на криптовалюту. Підприємець Марк Гінзбург обміняв свою квартиру на Ethereum. Оскільки правовий статус криптовалюти в Україні не визначений, то юристи використовували смарт-контракт блокчейна Ethereum [4-5].

Розглянутий інноваційний проект може виявитись досить корисним і для розвитку національної економіки в цілому. Українці на рівні компаній і проектів уже розвивають ці технології, користуються ними, але вочевидь їх використання та розвиток на рівні держави будуть ще більш корисними. Тому

доцільне внесення діяльності по майнінгу криптовалюти в національний «Класифікатор видів економічної діяльності».

Кожен згоден з тим, що безготівковий рахунок комфортніший за готівковий, сприяє оперативному та ефективному використанню електронних грошей. Щоб стати власником криптовалюти, її не обов'язково генерувати. Можна її просто купити за звичайні гроші у майнера, або використати обмінники або біржі.

За допомогою цієї технології країна зможе вирішити проблему детінізації ринку майнінгу, залучити додаткові доходи в бюджет, зменшити відтік кваліфікованих ІТ-фахівців. А головне, це може допомогти українському платіжному ринку стати безготівковим. Це сприятиме спрощенню розрахунків громадян, малого і середнього бізнесу. Це такі технології, як мобільні платежі, QR-коди, хмарні технології і технологія «блокчейн».

Розповсюдження використання криптовалюти в Україні сприятиме зростанню безпеки національного фінансового ринку, зручності проведення операцій, незалежності валюти від зайвого контролю і впливу органів влади.

Список літератури

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні»: прийнятий Верховною Радою України 05.04.2001 № 2346-III: редакція від 06.11.2016 на підставі 1664-19. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>

2. Куцевол М. А. Поняття та економічна природа криптовалюти / М.А. Куцевол, О.А. Шевченко-Наумова. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/16391/1/79-85.pdf>

3. Ліхачов М. Скромна чарівність біткоіна: українські реалії використання крипто валют / М. Ліхачов // Forbes Україна. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromnacharivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut](http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromnacharivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut?utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=skromna-charivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut)

4. Лист Національного банку України «Щодо віднесення операцій з «віртуальною валютою/криптовалютою «Bitcoin» до операцій з [...] від 08.12.2014 р. № 29-208/72889. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v2889500-14>

5. Технологія блокчейн. Як це працює в бізнесі. Мінфін. (2017). [online] Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2017/09/07/29878823/> [Accessed 14 Nov. 2017].

*Клімова А.С., студентка,
Кальченко С.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки
Таврійський агротехнологічний університет
ім. Д. Моторного
м. Мелітополь*

ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАЛОГО БІЗНЕСУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане із зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Підприємництво, без сумніву, відіграє визначальну роль у реалізації завдань перехідного періоду. При цьому успішна трансформація адміністративно-командної економіки у соціально спрямовану ринкову неможлива без діяльності підприємців, які обумовлюють відповідні зміни як на мікро-, так і на макроекономічному рівні. Одним з перспективних напрямів створення конкурентного ринкового середовища є розвиток малого бізнесу. Розвиток малого підприємництва на основі відповідної державної підтримки, створення сприятливих умов функціонування є одним з найважливіших чинників розвитку агропромислового комплексу.

В економічній науці проблемам становлення та розвитку малого підприємництва приділили свою увагу такі зарубіжні вчені як А.Сміт, К. Веспер, Б. Даллаго, Р. Кантильон, Д. Марклей та ін. Серед вітчизняних вчених-економістів, що звернули увагу на стан та шляхи розвитку малого бізнесу в аграрній сфері України можна виділити В.І. Герасимчука, С.І. Дем'яненка, В.К. Збарського, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука та ін. [1-3]

Варто відзначити, що аграрний сектор має певні особливості, які залежать передусім від попиту та пропозиції на продукти харчування і рівня оборотного капіталу. Саме через це сільське господарство знаходиться в нерівних умовах господарювання відносно інших галузей господарювання. Така ситуація призводить до більшої збитковості аграрних підприємств як наслідок постійного підвищення цін на продукцію сільського господарства.

В розвинутих країнах особлива увага приділяється саме розвитку малого підприємництва, що підтримує їх стійке економічне становище. В Україні, не зважаючи на велику кількість законодавчих змін, існує багато недоліків та проблем функціонування малого підприємництва, які залишаються слабо дослідженими і носять дискусійний характер. Високий податковий тиск, адміністративні бар'єри, надмірне втручання органів влади в підприємницьку діяльність, складність законодавства – все це гальмує розвиток малого підприємництва та потребує скорішого вирішення.

Згідно даних Міністерства аграрної політики та продовольства України, у 2018 році проводилась державна програма підтримки сільського господарства.

Гасло цієї програми «Надаємо реальну підтримку малим та середнім товаровиробникам». Серед пріоритетів Уряду та Мінагрополітики є стимулювання фермерського руху та створення успішної моделі господарювання в Україні – формування ефективного та соціально відповідального власника на селі. На думку вчених економістів, найефективніше об'єднання для розвитку фермерських господарств є кооперативи. Вважається, що об'єднання агровиробників є дієвим способом отримання належної системи збуту сільськогосподарської продукції та можливості одержання реальної ціни за неї. Окрім того, кооперація зміцнить позиції дрібних виробників серед великих аграрних гравців, а також позитивно вплине на збільшення зайнятості місцевого населення, розвиток сільської інфраструктури.

Малий бізнес на селі розвивається у двох пріоритетних напрямках: сільськогосподарському та несільськогосподарському. Однак домінуючою тенденцією в розвитку економічної підсистеми села є збереження його монофункціональності на сільськогосподарській основі. Тому нині провідним є саме сільськогосподарське мале підприємництво. Вони, за статистикою, забезпечують 73% постачання молока і сумарно виробляють 7,6 млн тон молочної сировини, але саме такі господарства найбільш вразливі через здорожчання кормів, зростання вартості утримування, ризику епідемій та тиск держави.

Ключові проблеми розвитку аграрного сектору зводяться до таких аспектів:

- нестабільні конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства на зовнішньому ринках через не завершення процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності сільськогосподарської сировини та харчових продуктів;
- низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва; переважання використання застарілих технологій;
- обмежена ємність внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, обумовлена низькою платоспроможністю населення;
- непоінформованість значної частини сільськогосподарських виробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі;

Основними характеристиками малого бізнесу є здатність швидко пристосовуватись до змін споживчого ринку, раціональна організаційна структура підприємства та низькі експлуатаційні витрати. Як зазначалось вище, мале підприємництво є соціально значимим сектором ринкової економіки, визначає темпи економічного розвитку та якісну структуру ВВП, забезпечує структурну перебудову економіки, швидку окупність витрат та свободу ринкового вибору. Проте, варто наголосити, що показники діяльності досліджуваного сектора були б значно вищими, якби підприємства

функціонували в умовах збалансованої державної та податкової політики, нормативно-правової бази, ефективної інвестиційно-інноваційного простору.

Для покращення ситуації ми пропонуємо наступні рішення:

- сприяння розвитку сільських поселень та формування середнього класу на селі через забезпечення зайнятості сільського населення та підвищення їх доходів;
- підвищення конкурентоспроможності продукції, ефективності галузей, стабільність ринків;
- раціональне використання сільськогосподарських земель та зменшення техногенного навантаження аграрного сектору на довкілля;
- гарантування продовольчої безпеки держави;
- забезпечення прогнозованості розвитку та довгострокової стійкості аграрного сектору;
- підвищення інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств;
- розширення участі України у забезпеченні світового ринку продукцією сільського господарства та продовольства;

Таким чином, можемо зазначити, що вже сформована певна законодавча база для розвитку малого підприємництва на селі, однак, через проблему правового регулювання, велика частина програм реально не втілюються в життя. З метою стимулювання розвитку підприємництва необхідно подолати високий рівень бюрократизму, розробляти стратегічні програми регіонального фінансування малого підприємництва, запровадити стимулюючу систему оподаткування. Значну роль у розвитку підприємництва відіграє ефективність соціально-економічної політики країни. Об'єктивною необхідністю формування інструментів підтримки розвитку малого агробізнесу є врахування соціальних, економічних та правових аспектів розвитку країни.

Список літератури

1. Герасимчук В.І. Малий та середній бізнес як сфера зайнятості: методологія, аналіз, проблеми розвитку / В.І. Герасимчук. – К.: УІСД, 2002. – 116 с.
2. Основи аграрного підприємництва / [М.Й. Малік, В.В. Зіновчук, Ю.О. Лупенко та ін..] під заг.ред. М.Й. Маліка. – К.: Інститут аграрної економіки, 2001. – 582 с.
3. Дем'яненко С.І. Формування виробничих витрат селянських (фермерських) господарств в умовах ринкової економіки / С.І. Дем'яненко. – К.: Урожай, 1994. – 152 с.

*Василенко Є.О., студент
Ягольник С.Г., к.т.н.,
асистент кафедри підприємництва
та екологічної експертизи товарів,
Національний університет «Львівська політехніка»,
Інститут сталого розвитку,
м. Львів*

НАУКОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В ГАЛУЗІ ФІТОСАНІТАРНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

Світове сільське господарство щорічно несе великі втрати від шкідливих організмів. За даними ФАО втрати від пошкоджень шкідливими організмами сягають до 35% врожаю [1]. В Україні [2] втрати від шкідників, хвороб та бур'янів обчислюються в розмірі 33-48% потенційного врожаю. В цілому сільськогосподарським культурам та продукції рослинництва шкодять понад 400 видів шкідників, 200 збудників хвороб та 300 видів бур'янів. [1].

З метою створення умов для впровадження загальноєвропейських норм міжнародного права в галузі фітосанітарної експертизи 27 січня 1994 р. (постанова № 38) Україна ввійшла до складу ЄОЗР – Європейської та Середземноморської організації захисту рослин, а на початку 2006 року приєдналася до Міжнародної конвенції з захисту рослин ФАО [1]. Діяльність ФАО спрямована на зменшення гостроти проблеми бідності і голоду в світі шляхом сприяння розвитку сільського господарства у країнах що розвиваються та у країнах з перехідною економікою. Також ця організація допомагає у вирішенні проблеми продовольчої безпеки — доступності всім і завжди якісного харчування, необхідного для активного та здорового життя.

В Україні правові, організаційні та фінансово-економічні основи карантину рослин визначає Закон України «Про карантин рослин» (№3348-ХІІ від 30.06.1993 р.) та інші нормативно-правові документи. Правові відносини пов'язані з застосуванням, транспортуванням, зберіганням, державними випробуваннями, реєстрацією та торгівлею пестицидами та агрохімікатами регулюються Законами України «Про пестициди і агрохімікати» ([№ 87/95-ВР від 02.03.95](#) р.) та «Про захист рослин» (№ 86/95-ВР від 02.03.1995 р.).

Головною передумовою захисту рослин є сучасний фітосанітарний моніторинг і прогноз чисельності шкідливих організмів, який представляє систему збору, накопичення, аналізу і використання фітосанітарної, зокрема карантинної інформації, з метою цілеспрямованого і оптимального проведення відповідних заходів. Згідно Закону України «Про карантин рослин» Міністерством Аграрної Політики України затверджено "Перелік регульованих шкідливих організмів". Списки регульованих шкідливих організмів розглядаються після проведення аналізів фітосанітарних ризиків по кожному

організму окремо і приймається рішення про включення їх у Перелік у відповідні списки [3]:

1) карантинні організми відсутні на території України (список А-1). Цей список включає в себе 2 види кліщів, 91 вид комах, 37 видів грибкових хвороб, 8 видів бактеріальних хвороб, 14 видів вірусних хвороб, 8 видів нематод та 17 видів бур'янів;

2) карантинні організми обмежено поширені на території України (список А-2). Цей список включає в себе 4 види комах, 2 види грибкових хвороб, 1 вид бактеріальних хвороб, 2 види вірусних хвороб, 1 вид нематод та 20 видів бур'янів;

3) регульовані некарантинні шкідливі організми. Цей список включає 3 види комах, 3 види бактеріальних хвороб, 2 види вірусних хвороб, 2 види нематод та 1 вид бур'янів.

В наш час особливого значення набуває сучасний комп'ютеризований державний нагляд, який реалізує державну політику у сфері карантину рослин. Він здійснюється з метою забезпечення дотримання фітосанітарних заходів у процесі виробництва, зберігання, транспортування та реалізації (в тому числі експорту, імпорту та транзиту) об'єктів регулювання, встановлених законодавством України [2].

Але останніми роками в Україні фітосанітарний стан посівів сільськогосподарських культур значно погіршується. Значною мірою це визначається неправильним веденням культури землеробства, а саме: через застосування монокультур створюється постійне одноманітне навантаження на ґрунти, через що вони однобічно виснажуються; відсутністю порівняно стійких сортів і гібридів; пониженим рівнем агротехніки та недостатнім застосуванням засобів для захисту рослин і карантинні заходів, що призводить в свою чергу до збільшення спалахів чисельності шкідливих організмів і в кінцевому результаті до значних втрат врожаю. Появу нових вогнищ карантинних організмів на території України можна пояснити відсутністю проведення фітосанітарного контролю при внутрішніх перевезеннях об'єктів регулювання територією України та введенням мораторію на проведення державного нагляду, який здійснюється Головним управлінням Держпродспоживслужби.

Так, наприклад, виходячи з даних "Огляду поширення карантинних організмів в Україні" [2] спостерігається різке збільшення площ вогнищ західного кукурудзяного жука. Станом на 01.01.2013 р. за допомогою методу феромонних пасток його було виявлено в 7 областях України на площі 28107,17 га, а станом 01.01.2017 р. в тих же 7 областях але вже на площі 86590,72 га. Станом на 01.01.2019 р. цей шкідник вже був розповсюджений в 15 областях України на загальній площі 108139,1676 га. Збільшення території поширення західного кукурудзяного жука майже в три рази можна пояснити вирощуванням кукурудзи із порушенням науково обґрунтованих сівозмін. На території Львівської області [4] у 2018 р. його було виявлено у 20 районах. За результатами проведеного фітосанітарного моніторингу були вжиті заходи з

локалізації та ліквідації західного кукурудзяного жука шляхом застосування агротехніки на площі 2578,22 га та внесенням відповідних інсектицидів на площі 12432,0 га. В результаті вжитих заходів цей шкідник був виявлений на старих вогнищах лише у 5 районах області на загальній площі 164,8 га. В 2019 р. на території України прогнозується збільшення площі зараження в результаті виявлення нових вогнищ західного кукурудзяного жука. Зарадити цьому може комплекс карантинних заходів, який полягає у дотриманні сівозмін (рекомендовано висівати багаторічні трави), в яких кукурудза поверталась би на своє місце не раніше 3-х років.

Вогнища південноамериканської томатної молі на території України [2] станом на 01.01.2013 р. були виявлені на площі 98 га, а станом на 01.01.2019 р. вже на площі 966,5716 га, що свідчить про збільшення площі під вогнищами у 8 разів. На території Львівської області [4] вогнищ південноамериканської томатної молі поки що не було виявлено. Площу ураження на території України можна зменшити за рахунок застосування хімічних заходів боротьби та створення самцевого вакууму за допомогою феромонних пасток.

Вперше на території України у Львівській області [4] у 2017 р. було запроваджено карантинний режим по бактеріальному в'яненню кукурудзи на площі 36,8 га. Порівняно з 2017 р. площа ураження збільшилася майже в 100 разів і станом на 01.01.2019 р становить 3670,48 га. З метою запобігання подальшого поширення цієї хвороби необхідно дотримуватися наступних фітосанітарних заходів, а саме: знищення решток рослинних відходів після збирання врожаю, дотримання агротехніки вирощування, сівозміни, обробки насінневого матеріалу препаратами, систематичного моніторингу земельних угідь впродовж вегетації та заборони вивезення і реалізації об'єктів регулювання з карантинної зони без відповідних фітосанітарних документів.

Тому, відповідно до чинного законодавства України за результатами фітосанітарного моніторингу має бути здійснений відповідний державний нагляд за дотриманням принципів державної політики у сфері захисту рослин такими як: пріоритетність застосування екологічно безпечних заходів захисту рослин по відношенню до економічної ефективності, мінімалізації використання пестицидів за рахунок впровадження нехімічних методів захисту рослин та гарантуванні безпеки здоров'я людини та охорони довкілля при здійсненні вище перелічених способів захисту рослин.

Список літератури

1. Міжнародні стандарти з фітосанітарних заходів МСФЗ № 1-33. Фітосанітарні принципи карантину та захисту рослин і застосування фітосанітарних заходів у міжнародній торгівлі. Секретаріат Міжнародної конвенції із захисту рослин Продовольча та сільськогосподарська організація Об'єднаних націй (ФАО). – Рим: 2006. – 560 с.

2. Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://minagro.gov.ua/node/6465>.

3. Державна фітосанітарна інспекція Львівської області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://clarity-project.info/edr/38501345>.

4. Наказ Міністерства аграрної політики України № 716 від 29.11.2006 р. «Про затвердження Переліку регульованих шкідливих організмів».

*Танько А. М., бакалавр,
Чобіток В.І., к.е.н., доц.,
доцент кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків*

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Сьогодні в Україні існує багато невирішених проблем, пов'язаних з розвитком малих підприємств, і існує потреба держави активізувати прискорене створення сектору малих підприємств.

Економіка в будь-якій країні не може бути успішною, якщо держава не забезпечує її необхідними умовами і не забезпечує системою захисту прав учасників ринку. У ринковій економіці держава і бізнес не протистоять один одному, а навпаки, найбільший соціально-економічний ефект досягається на основі співпраці, взаєморозуміння вирішення існуючих проблем.

Державне регулювання - це система законодавчого, виконавчого та наглядового характеру, спрямована на досягнення поставлених цілями виконавчої влади.

Державне регулювання підприємництва – це вплив держави на діяльність суб'єктів підприємницької діяльності та ринок для забезпечення оптимальних умов їхнього функціонування.

Підприємництво, як і ринкова економіка, не має властивого опору монополії, інфляції та уповільненню економічної активності. Тільки підприємництво не може вирішити складні регіональні проблеми, що виникають під впливом історичних, національних, демографічних та інших неринкових факторів. Для їх вирішення необхідно втручання уряду та відповідну регіональну політику.

Таким чином, без державного втручання, без державного регулювання, підприємництво ніколи не зможе зробити продукцію економічно безпечною, гарантувати реалізацію соціально-економічних прав, компенсувати структурні

та регіональні нерівності, забезпечити продовольчу безпеку для країни тощо регулювання підприємництва.

Зменшення податкового тягаря для малого бізнесу можливе за рахунок скорочення загального фонду оплати праці, запровадження низьких податків, звільнення малих підприємств від сплати податку на прибуток у перші роки існування.

Збільшення обсягів кредитів комерційними банками малих підприємств сприятиме їх універсальному страхуванню від різних видів ризиків, і насамперед неплатоспроможності.[1]

Основні причини уповільнення розвитку малих підприємств в Україні та її регіонах:

- визначення ефективного механізму реалізації державної політики щодо «малих підприємств»;
- неймовірно високий податковий тягар;
- низькі темпи в процесі реформи власності;
- визначення належної правової та нормативної підтримки розвитку малих підприємств;
- обмеження або повна відсутність фінансових ресурсів;
- складність системи бухгалтерського обліку та статистичної звітності для малого бізнесу, обмежена інформаційна та консультативна підтримка, недосконалість систем навчання та перепідготовка персоналу до субпідрядних робіт.

Слід зазначити, що в Україні заохочується розвиток електронних послуг для великих підприємств, а співпраця регулюючого органу з малими та середніми підприємствами залишається недостатньо розвиненою, а запровадження додаткових податкових послуг для неї вважається економічно невиправданим. Низький рівень стимулювання електронних послуг впливає з того, що впровадження та підтримка системи електронного документообігу передбачає низку загроз для організації державного бюджету: ризик несприйняття платниками податків інновацій і невикористання електронної системи; ризик низької ефективності електронної системи адміністрування податків і зростання витрат на адміністрування податків порівняно із відсутністю системи; ризик зростання витрат на компенсацію наслідків некоректної роботи системи. [2]

Згідно з цим, ми можемо зробити висновок, що ситуація з функціонуванням малих підприємств в Україні лежить на стадії формування. Таким чином, основними шляхами вдосконалення малого бізнесу в Україні є створення правової бази на сприятливих умовах, вдосконалення податкової політики та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи оподаткування. Необхідно створити механізм ефективної взаємодії між державою та бізнесом, щоб ефективно розвивати малі підприємства в Україні. Одночасно є багато невдач і проблем, і державна політика щодо реформування

процедури збирання єдиного соціального внеску для підприємців показує, що малі підприємства сьогодні не є пріоритетом держави.

Список літератури

1. Литвин В. В. Механізм державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні. // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. – 2005. - №5. – С. 36 – 43.

2. Проскура К.П. Аналіз розвитку та ефективності застосування в Україні системи електронної податкової звітності/ К. П. Проскура // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2014. - № 1. - С. 103-110.

*Шибут Д. Д., студент
Чубарова Н. Э., ассистент
кафедра финансов*

*УО «Белорусского государственного экономического
университета»
г. Минск
Беларусь*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь существует социально–ориентированная модель социальной защиты населения, предполагающая государственной регулирование данной системы.

Законодательство, регулирующие пенсионную ситуацию, — Закон от 17.04.1992 № 1596-ХІІ «О пенсионном обеспечении», Закон от 05.01.2008 № 322-3 «О профессиональном пенсионном страховании», Закон от 31.01.1995 № 3563-ХІІ «Об основах государственного социального страхования».

Основным государственным органом пенсионного обеспечения в Республике Беларусь является Главное управление пенсионного обеспечения, входящее в Министерство по труду и социальной защите.

Законом Республики Беларусь «О пенсионном обеспечении» предусмотрены трудовые и социальные пенсии. Лицам, имеющим право на различные государственные пенсии, назначается одна пенсия по их выбору.

Выделяют следующие виды пенсий:

- 1) трудовые пенсии:
 - по возрасту;
 - по инвалидности;
 - по случаю потери кормильца;
 - за выслугу лет;

- за особые заслуги перед республикой;
- 2) социальные пенсии [1].

Право на трудовую пенсию имеют лица, которые в периоды работы или занятия иными видами деятельности подлежали государственному социальному страхованию и за них, а также ими самими в предусмотренных законодательством о государственном социальном страховании случаях уплачивались обязательные страховые взносы в бюджет фонда, и их семьи при соблюдении других условий, предусмотренных настоящим Законом.

Граждане, не получающие трудовую пенсию и (или) пенсию из других государств в соответствии с международными договорами Республики Беларусь, имеют право на социальную пенсию [1].

Несмотря на эффективно функционирующие органы пенсионного обеспечения, в Республике Беларусь стала такая проблема, как демографическое старение населения. Изменения демографической ситуации в последние десятилетия влечет за собой необходимость изменения пенсионной реформы.

В Республике Беларусь сложилась следующая ситуация: доля пенсионеров в общей численности населения достаточно велика (на 100 работающих приходится 61 пенсионер [2]), что приводит к увеличению расходов на выплату пенсий, учитывая, что их размер постоянно растёт, тем самым, снижается возможность достаточного финансирования других социальных групп населения.

На рис. 1 представлены реальные размеры пенсий в процентах к предыдущему году, на котором отчётливо видна тенденция роста среднего размера пенсии за последние годы.

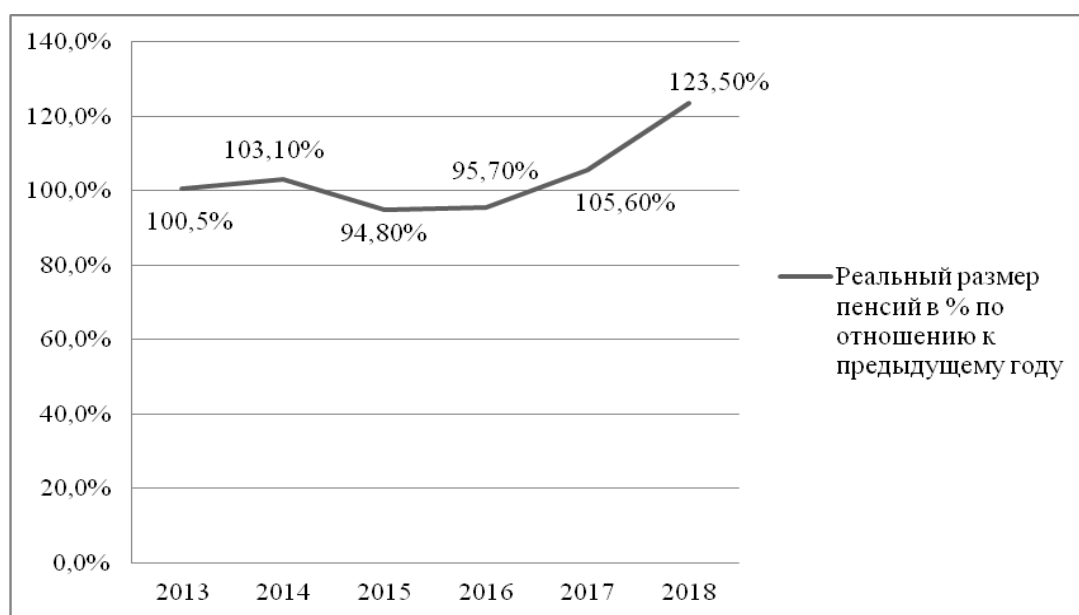


Рис. 1. Реальный размер пенсий в процентах по отношению к предыдущему году за 2013 – 2018 годы.

Также следует отметить, что в результате перерасчетов с 1 мая 2018 года трудовые пенсии увеличились в среднем на 5,4 процента. В результате перерасчета с 1 ноября 2018 года размеры трудовых пенсий, увеличились на 5,3 процента [3].

Таким образом, в сложившейся ситуации, когда число пенсионеров растёт, размер пенсий, который не может быть ниже прожиточного минимума, растёт, а средств на финансирование пенсионного обеспечения выделяется всё меньше и меньше, стоит задуматься о кардинальных изменениях в сфере пенсионного обеспечения.

В Республике Беларусь в последние годы тоже стали постепенно внедрять пенсионное страхование. Но так как наше государство основано на принципах и опыте СССР, то в ходе внедрения возникли некоторые проблемы. Самой основной проблемой, на мой взгляд, является недоверие населения к системе накопительного страхования, что вызвано нестабильной макроэкономической ситуацией в стране.

В Республике Беларусь существует лишь 2 игрока в сфере страхования дополнительных пенсий:

- государственная компания Стравита (дочернее предприятие «Белгосстраха»);
- «Приорлайф» (дочернее предприятие «Приорбанка»).

Но при этом существует ряд направлений развития, которые способны решить проблему недостаточной популярности добровольного пенсионного страхования:

- стимулирование развития финансового рынка;
- расширения страхового рынка;
- появления новых субъектов финансового рынка;
- стимулировать рост длительных пенсионных накоплений, можно, обеспечив в среднесрочном и долгосрочном периоде стабильность денежной системы, а также поддерживая низкий уровень инфляции;
- предоставление налоговых льгот и благоприятных условий дополнительного пенсионного страхования для предприятий.

Список литературы

1 Закон Республики Беларусь «О пенсионном обеспечении» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintrud.gov.by/system/extensions/spaw/uploads/files/Zakon-Respubliki-Belarus-O-pensionnom-obespechenii-janvar-2017.pdf> - Дата доступа: 24.03.2019.

2 БЕЛТА, Сколько пенсионеров в Беларуси / БЕЛТА // Intex-press. – 2016. -9 марта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.intex-press.by/2016/03/09/skolko-pensionerov-v-belarusi/> - Дата доступа: 25.03.2019.

3 Пенсия в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/pensii-v-belarusi> - Дата доступа: 28.03.2019.

4 Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintrud.gov.by/ru/infa2> - Дата доступа: 28.03.2019.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 3.
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Сидоренко Є. К.,
магістрант,
Довбня С.Б, д.е.н.,
завідувач кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г.Беня
Національна металургійна академія України,
Разгоняєва Т.М.,
здобувач кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г.Беня,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро

МЕХАНІЗМ ДІАГНОСТИКИ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств характеризуються нестабільністю фінансово-економічного простору та наявністю багатьох факторів негативного впливу. Тому коректна оцінка фінансової стійкості підприємства та підтримка її на належному рівні має велике значення для функціонування та розвитку суб'єктів господарювання.

Аналіз літературних джерел свідчить про наявність розбіжностей як в тлумаченні, так і в підходах до діагностики фінансової стійкості. Крім того окремі методи діагностики фінансової стійкості не дозволяють зробити однозначні висновки щодо причин, які обумовили недостатній її стан.

У зв'язку з цим авторами розроблений механізм діагностики фінансової стійкості, який передбачає наявність трьох ієрархічних рівнів. Перший рівень – експрес-діагностика, яка може бути виконана за допомогою найбільш прийнятної для конкретних умов економіко-математичної моделі прогнозування банкрутства (кризового стану) підприємства (Ковальова В.В, Савицької Г.В., Терещенко О. О. та ін.) [2].

Другий рівень – комплексна діагностика фінансової стійкості, яку пропонується виконувати по показниках фінансового стану підприємства, що згруповані в три наступні напрямки: платоспроможність, фінансова незалежність та ефективність діяльності підприємства. Платоспроможність підприємства характеризує його здатність в повному обсязі та своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Її оцінку, на наш погляд, доцільно проводити з використанням таких показників: коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт Бівера, коефіцієнт втрати (відновлення) платоспроможності. Найбільш важливою характеристикою фінансової стійкості підприємства є рівень його незалежності від зовнішніх джерел фінансування,

тобто – фінансова незалежність. Для її оцінки запропоновано використовувати наступні показники: коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт кредиторської заборгованості, співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю.

В межах третього напрямку використовуються показники рентабельності, що всебічно характеризують ефективність виробничої (операційної), інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, зокрема: рентабельність активів (ROA), рентабельність власного капіталу (ROE), рентабельність продажів, рентабельність операційної діяльності і т. ін.

Таким чином, на другому рівні здійснюється всебічна оцінка фінансової стійкості підприємства за допомогою обґрунтованих показників, яка дозволяє оцінити здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання, рівень його залежності від зовнішніх джерел фінансування, що характеризує фінансові ризики його діяльності, а також ефективність діяльності, що є підґрунтям достатньої платоспроможності і фінансової незалежності. Саме тому, ми визначаємо таку оцінку, як комплексну діагностику фінансової стійкості.

В той же час фінансові показники не здатні охарактеризувати причини, що обумовили стан підприємства та досягнутий рівень фінансової стійкості. У зв'язку з цим в межах запропонованого механізму рекомендується використовувати систему збалансованих показників (СЗП), яка окрім фінансової характеристики включає наступні складові: «клієнти», «внутрішні бізнес-процеси», «навчання та розвиток» [3,4]. Обґрунтовано склад показників, по кожній складовій СЗП.

Розроблений механізм оцінки фінансової стійкості, що передбачає експрес-аналіз, поглиблену оцінку та використання системи збалансованих показників дає можливість виконати діагностику не тільки фінансового стану підприємства, а й факторів, що його обумовили. Тим самим забезпечується об'єктивна комплексна оцінка, можливість виявлення «вузьких» місць та обґрунтування доцільних заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємства.

Список літератури:

1. Пріб К. А. Діагностика в системі управління : навч. Посібник. Київ : Патика – Центр учбової літератури, 2016. 432 с.
2. Довбня С.Б. Теоретичні основи діагностики кризового стану підприємства *Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики*: колект. монографія / С.Б. Довбня, О.Є. Єременко. Дніпропетровськ, Ліра, 2016. С. 72 - 85.

3. Довбня С.Б., Волошина А.С. Формування системи збалансованих показників промислового підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. № 13. С. 446-452.

4. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон.- пер. с англ.- 2-е изд., испр. И доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. 320 с.

5. Королюк Т. Оцінка фінансової стійкості та визначення умов платоспроможності акціонерних товариств. *Галицький економічний вісник*. 2009. № 1. С. 130-135.

*Редзюк Є.В., к.е.н.,
доцент, ст.н.с. сектору міжнародних фінансових досліджень,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України,
м.Київ*

ОБИГ ФІКТИВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ – ШЛЯХ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМИ І ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА

Наявність недосконалого законодавства України у визначенні фіктивних емітентів для використання цінних паперів цих емітентів в маніпулятивних, схемних операціях обумовлює наявну проблему і в значній мірі формує тіньовий і сірий сектор вітчизняної економіки.

Державним регулятором обігу цінних паперів в Україні є Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [1]. При цьому існуюче нове положення НКЦПФР про «фіктивних емітентів» (що прийнято станом на 18.04.2017) не вирішує проблеми використання цінних паперів для маніпулятивних операцій, оскільки запропоновані ознаки фіктивності, крім двох основних (не виявлення емітента за місцезнаходженням та не подання регулярної інформації), є штучними перепонами, які легко можуть бути подолані. Для публічних акціонерних товариств таких ознак 14 і, щоб не бути фіктивним, емітенту треба уникнути відповідності трьом ознакам. Якщо емітент зареєстрований у приміщенні житлового фонду, то можна легко змінити місцезнаходження, оскільки зараз це не тягне за собою внесення змін до статуту. Достатньо мати одного працівника й призначити йому мінімальну заробітну плату (4173 грн. станом на 01.01.2019 р.), а також реалізувати продукцію або надати послуги хоча б на 1 грн. А досягти нормативу 25% «реальних» активів можна через витрати майбутніх періодів та інші оборотні активи, які чомусь поставили в один ряд з основними засобами та грошима [2].

НКЦПФР врахувала лише 5 із 27 пропозицій п'яти юридичних та фізичних осіб. Це в основному поправки, які не впливають на встановлення ознак фіктивності, зокрема замість терміну «забезпечені облигації», якого немає у Законі України, буде вживатись термін «забезпечені облигації підприємств»

[3]. Не запропоновано розміщення емітентів тільки на організованих майданчиках торгівлі та більшу кількість в штаті оплаченого персоналу (на погляд автора, має бути мінімум 10 осіб); не зазначена наявність реальних активів на достатньому рівні та регулярної, прибуткової профільної діяльності на протязі декількох років; не передбачена стимулюючо-прозора система підтримки від маркет-мейкерів. Таких аналогів регулювання фондового ринку, ні в країнах ЄС, ні в інших цивілізованих країнах, що працюють за стандартами IOSCO (міжнародні принципи регулювання фондових бірж, які визнані майже всіма країнами світу) не існує. Пруденційного регулювання за зразком країн ЄС у нашій країні не має і не може бути, тому що *НКЦПФР по суті виступає адвокатом схемних, фіктивних цінних паперів, дискримінуючи при цьому реальних інвесторів, емітентів й міноритарних акціонерів.*

Тому єдиним шляхом подолання цієї проблеми є відміна положень НКЦПФР щодо вимог лістингу до емітентів фондових бірж; удосконалення положення НКЦПФР про «фіктивних емітентів», яке прийнято станом на 18.04.2017; удосконалення існуючого Положення НКЦПФР «Про функціонування фондових бірж» і до корпоративних стандартів, впроваджуючи оновлені вимоги, що відповідають стандартам розвинених країн світу і країн, що розвиваються.

Відзначимо, що станом на 3 кв. 2018 р. вартість чистих активів усіх фондів, які перебувають під управлінням Інститутів спільного інвестування (ІСІ), становить 294 млрд грн. З них на частку венчурних фондів (схемних цінних паперів) припадає понад 224 млрд грн., тобто частка обігу фіктивними цінними паперами складає понад 76,19%, що свідчить про нерозвинений і схемний вітчизняний фондовий ринок. Справжніх венчурних інвестицій на цьому ринку не здійснюється, а в основному оптимізуються фінансові потоки крупних підприємств [4].

Очищення балансів корпоративних структур від штучних боргів та неадекватної оцінки активів, обумовлено низьким рівнем верховенства права в Україні і відсутністю корпоративних стандартів у вітчизняних приватних емітентів цінних паперів. При забезпеченні прав власності на корпоративні активи в Україні – викривлення балансів і приховування активів стане не потрібним; навпаки, для залучення капіталів на фінансових ринках корпоративним структурам доцільно показувати прозору і прибуткову діяльність. Тому необхідно забезпечити можливість швидкої реєстрації бізнесу і корпоративних даних через електронні кабінети, запровадити уніфіковані системи звітності і оперативну консультаційну підтримку для директорів, бухгалтерів і фінансових директорів корпорацій, сформувані систему довіри й партнерства між державою і корпоративними структурами (оцінку активів крупних емітентів бірж /«Блакитні фішки»/ мають проводити представники «Великої четвірки» міжнародних аудиторів), стимулювати оплату податків в Україні, вдосконалити систему штрафів за обіг фіктивними цінними паперами тощо.

Для зниження обігу цінних паперів фіктивних емітентів, найбільш ефективним способом, на наш погляд, є впровадження нових вимог до існуючого Положення про встановлення ознак фіктивності емітентів цінних паперів та включення таких емітентів до списку емітентів, що мають ознаки фіктивності (Положення набрало чинності 14.11.2017) [5], а саме:

1. Замість трьох ознак фіктивності, збільшити їх кількість до 8 (всього прийнято 14 ознак фіктивності). Якщо більше половині ознак фіктивності не відповідає емітент, то логічно його допускати до торгів на біржі і вважати цінні папери емітента не фіктивними. Це суттєво покращить інвестиційний клімат в Україні та оздоровить фінансовий і фондовий ринки України.

2. Повна заборона реєстрації емітентів у приміщенні житлового фонду.

3. Збільшення наявності працівників з 1-го до мінімум 10-ти для страхових компаній і до 15-ти для торговельно-виробничих фірм з регулярними виплатами зарплати протягом останніх 3-х років на рівні не менше мінімальної зарплати.

4. Реалізація продукції або надання послуг має бути на співвідносному рівні із кількістю працівників, їх зарплатою та прибутковою діяльністю мінімум 2 роки при загальній діяльності фірми 3 роки (це європейська практика для розміщення ризикових цінних паперів підприємств малого і середнього розміру). Якщо не ведеться профільна діяльність, то логічним є не допуск до торгів на біржі таких емітентів.

5. Заборона нормативу 25% «реальних» активів через витрати майбутніх періодів та інші оборотні активи. Тільки основні засоби і гроші можуть враховуватись при розміщенні емітентами цінних паперів як застава забезпечення можливості обслуговувати власні цінні папери.

6. Впровадження системи підтримки маркет-мейкерами обігу на рівні реальних активів і прибутків знизить рівень обертання цінних паперів фіктивних емітентів.

7. Розробка і впровадження пруденційних норм, які б унеможливили б використання страховими, фінансовими, лізинговими організаціями та банками цінних паперів фіктивних емітентів. Позитивним для українських фінансових і банківських організацій є впровадження пруденційних стандартів країн ЄС; відхилення від таких стандартів має викликати підозри у перевіряючих органів влади щодо фіктивної діяльності, їх ухилення від оподаткування, обслуговування тіньового сектору економіки. Тому такі структури (при підтвердженні злочинної діяльності) потрібно системно і незворотно виводити з фінансового ринку України.

8. Оптимізація і адміністрування системи штрафів згідно із завданими збитками державі, інвесторам, громадянам України. Існуючі штрафи і покарання за правопорушення несумісні /наднизькі/ з нанесеним збитком громадянам, інвесторам, державі Україна; так, наприклад, максимальний штраф Кримінального кодексу України по Статті 222-1 «Маніпулювання на фондовому ринку» складає від трьох тисяч до п'яти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян з позбавленням права обіймати певні посади чи

займатися певною діяльністю на строк до трьох років, але збитки наносяться в десятки – сотні разів більше, тому є необхідність посилення відповідальності за правопорушення у сфері відмивання коштів, як мінімум на 1 гривню збитку – штрафувати на 2 гривні; при повторній спробі – на 5.

9. Розроблення умов і впровадження нової генерації цінних паперів, які не використовуються в Україні, але успішно зарекомендували себе на міжнародних фондових ринках. До них належать забезпечені облігації і сек'юритизовані цінні папери: проектні (інфраструктурні) облігації; іпотечні облігації; цінні папери, що забезпечені ліквідними фінансовими активами (кредитами, грошовими вимогами тощо). Якщо їх оцінка відповідатиме реальному стану активів застави, то їх наявність суттєво пожвавить фондовий ринок України.

Список літератури

1. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/law/20288>
4. Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/>
5. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/2017/11/14/u-grudn-zapratsyuyuty-nov-pravila-vstanovlennya-oznak-fktivnost-ementv-tsnih-paperv/>

*Мелихова А.В., к.ю.н., доцент
Эстонский университет прикладных наук
по предпринимательству (Mainor),
г. Таллинн, Эстония*

ТРУДОУСТРОЙСТВО ИНОСТРАННЫХ РАБОТНИКОВ: ОПЫТ ЭСТОНИИ

В последние годы, приглашение иностранных специалистов на работу в Эстонию стало не просто данью моде, а настоятельной потребностью, одним из эффективных способов разрешения кризиса рабочей силы, затронувшего различные отрасли экономики. И если ранее речь преимущественно шла о трудоустройстве высококвалифицированных специалистов, то сейчас остро

ощущается нехватка рабочих рук в строительной отрасли, обрабатывающей промышленности, сфере обслуживания, сельском хозяйстве, отчасти - в социальной сфере.

Как свидетельствует статистика, число приглашаемых в Эстонию иностранных работников постоянно растет, преимущественно за счет граждан третьих стран. Так, по данным Департамента полиции и пограничной охраны (далее - ДППО), в течение 2018 года в Эстонии была зарегистрирована кратковременная работа почти 21 000 иностранных работников, большая часть которых – выходцы из Украины, занятые, преимущественно в строительном секторе. По данным Эстонской ассоциации международных автоперевозчиков (ERAА), за последние четыре года число профессиональных водителей, легально прибывших на работу в Эстонию из-за пределов Европейского союза (далее - ЕС), утроилось. По состоянию на конец 2018 года в компаниях, занимающихся грузоперевозками, официально работали 1046 иностранцев, из которых - 627 - граждане Украины, 189 - граждане Республики Беларусь и 137 - граждане России. За три первых месяца 2019 года ДППО было принято 323 решения о регистрации краткосрочной работы в качестве профессионального водителя/водителя грузовика (из них - 177 - в отношении граждан Украины). Иностранцев активно приглашают и в регионы - для работы на фермах, выполнения сезонной работы по сбору овощей, фруктов, ягод, уборке урожая на полях, и т.д.

Условно, иностранную рабочую силу, привлекаемую на работу в Эстонию, можно разделить на две большие группы:

- граждане ЕС (и члены их семей);
- граждане третьих стран и лица без гражданства.

Свобода передвижения рабочей силы внутри ЕС - одна из основополагающих свобод общего рынка, базовая составляющая которой урегулирована, преимущественно, европейским законодательством. В Эстонии, правовые основания для временного пребывания и проживания в стране граждан государств-членов ЕС, государств-членов Европейской экономической зоны и Швейцарской Конфедерации, а также членов их семей регулируются Законом о гражданине Европейского союза (далее - ЗоГЕС), в силу которого указанные лица могут проживать и работать в Эстонии не регистрируя место жительства в течение 3 месяцев (ч. 2 ст. 7). После регистрации места жительства в местном самоуправлении, гражданин ЕС приобретает срочное право на жительство в Эстонии сроком на пять лет (ч. 1 ст. 13 ЗоГЕС). Прожив в Эстонии пять лет подряд на основании срочного права на жительство, гражданин ЕС имеет право на постоянное право на жительство (ч. 1 ст. 40 ЗоГЕС).

Остальные категории иностранцев, проживающие и работающие в Эстонии (на основании регистрации краткосрочной работы, получения срочного вида на жительство или вида на жительство долговременного жителя) подпадают под действие Закона об иностранцах (далее - ЗоИ).

Временно пребывающие в Эстонии иностранцы могут легально трудиться в стране, используя один из трёх возможных вариантов:

- регистрация краткосрочной работы (по приглашению работодателя);
- срочный вид на жительство для работы на срок до 5 лет (с возможностью продления на срок до 10 лет) (по приглашению работодателя);
- иной вид на жительство (например, синяя карта ЕС; срочный вид на жительство для перевода в пределах предприятия), с которым сопряжено право на работу в Эстонии (продолжительность действия срока вида на жительство зависит от основания его получения).

Рассмотрим их более детально.

1. Регистрация краткосрочной работы иностранца является одним из самых востребованных оснований для работы временно пребывающих в Эстонии иностранцев.

Согласно ст. 106 ЗоИ, в течение короткого срока в Эстонии может работать иностранец, имеющий законное основание для временного пребывания в Эстонии (как правило, - это долгосрочная (D) виза или безвизовый режим), работа которого до её начала была зарегистрирована в ДППО (за исключением случая, когда право на работу вытекает непосредственно из закона).

По общему правилу, иностранец вправе приступить к работе в Эстонии с того дня, когда ДППО принял соответствующее решение о регистрации его краткосрочной работы (ч. 2 ст. 107 прим. 1 ЗоИ). В виде исключения, иностранец может быть допущен к работе в Эстонии со дня регистрации его краткосрочной работы работодателем в ДППО, если речь идёт о работе в качестве преподавателя/учителя в учебном заведении; осуществлении научной деятельности; работе в качестве ведущего специалиста; работе в стартап-компании; командированных в Эстонию иностранных работников; сезонных работников (при условии, что иностранец в течение последних пяти лет работал в Эстонии в качестве сезонного работника, и регистрация его краткосрочной работы не была признана недействительной), а также иностранцах, переведённых в Эстонию в рамках свободного движения услуг.

Краткосрочная работа иностранца в Эстонии может быть зарегистрирована в том случае, если для выполнения трудовых обязанностей иностранец имеет необходимую квалификацию, образование, здоровье, опыт, а также необходимые знания и навыки по специальности, а приглашающий его работодатель не только зарегистрирован в Эстонии, но и обязуется выплачивать работнику ежемесячное вознаграждение в размере не ниже опубликованной Департаментом статистики среднемесячной брутто заработной платы по Эстонии за последний год (в период с 01 марта 2019 года по 01 марта 2020 года - не менее 1310 евро) (ч. 1 ст. 107 ЗоИ).

Продолжительность краткосрочной работы иностранца в Эстонии не может превышать 365 дней в течение 455 последовательных дней (ч. 1 прим. 3

ст. 106 ЗоИ), за исключением сезонной работы (до 270 дней в течение 365 последовательных дней) (ч. 1 прим. 5 ст. 106 ЗоИ).

2. Срочный вид на жительство для работы в Эстонии.

Срочный вид на жительство (далее - СВЖ) – это выдаваемое иностранцу разрешение на поселение и проживание в Эстонии сроком до пяти лет (ст. 112, ч. 1 ст. 119 ЗоИ). Одним из возможных оснований получения СВЖ в Эстонии является работа (п. 4 ст. 118, ст. 176-190 ЗоИ).

Количество поселяющихся в Эстонии иностранцев ограничивается иммиграционной квотой, позволяющей регулировать трудовую предпринимательскую миграцию из третьих стран. Годовая иммиграционная квота – это предельное количество иммигрирующих в Эстонию иностранцев, которое в год не должно превышать 0,1% от численности постоянного населения Эстонии (ст. 113 ЗоИ). В 2019 году её размер составил 1315 человек.

Целью выдачи СВЖ для работы является содействие в развитии экономики, науки, образования или культуры в Эстонии путем создания возможности приёма на работу в Эстонии иностранцев, обладающих необходимыми знаниями и умениями.

СВЖ для работы может быть выдан при соблюдении следующих условий: наличие разрешения эстонской Кассы по безработице на замещение рабочего места иностранцем; соблюдение требования по выплате вознаграждения за труд (критерии оплаты труда); наличие у иностранца необходимой квалификации, образования, здоровья, опыта работы, профессиональных знаний и умений; соблюдение иностранцем требования о знании эстонского языка (ч. 3 ст. 179; ч. 2 ст. 187 ЗоИ).

3. Иные виды на жительство, с которыми сопряжено право на работу в Эстонии:

3.1. Синяя карта Европейского Союза – это вид на жительство для работы, который выдается иностранцу для проживания и работы в Эстонии на требующих высокой квалификации должностях или рабочих местах (в т.ч., для работы по регламентированным профессиям) (ст. 190 прим. 1 ЗоИ).

3.2. Срочный вид на жительство для перевода в пределах предприятия - это вид на жительство для работы, который выдается иностранцу, который переводится в целях работы или практики в пределах предприятия в Эстонию из коммерческого объединения, расположенного за пределами государства-члена ЕС, в коммерческое объединение или филиал коммерческого объединения, входящего в один и тот же концерн с коммерческим объединением, расположенным в государстве-члене ЕС (ст. 190 прим. 14 ЗоИ).

Список литературы

1. Закон о гражданине Европейского союза ([RT I 2006, 26, 191](#)).
2. Закон об иностранцах ([RT I 2010, 3, 4](#)).

Прокопчук О.Т., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Уманський національний університет садівництва,
м. Умань

СУЧАСНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ АГРОСТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Аналіз існуючої ситуації в обраному секторі з точки зору аграрної політики. В умовах побудови ринкових відносин значну роль відіграє страховий захист агропідприємств в економічній стабілізації їх розвитку. Водночас, український ринок агрострахування на даному етапі все ще залишається на стадії розвитку.

Проблем розвитку української системи аграрного страхування. Серед основних проблем розвитку української системи аграрного страхування слід виділити наступні:

1. Відсутність довіри учасників страхового процесу один до одного. Продаж страхових послуг в Україні переважно здійснюється прямим способом, тобто безпосередньо страховими компаніями закритого або відкритого типу. Слід зазначити, що на українському страховому ринку за період 2005-2017 рр. в середньому працювало близько 400 страхових компаній, з яких лише близько 24 компаній (або 6 %) займались провадженням страхової діяльності у сільському господарстві. Водночас, слід зазначити, що багато з них мають негативну репутацію, яка в підсумку накладає тінь на весь сектор.

2. Сприйняття системи агрострахування в Україні більшою мірою як відокремленого та індивідуального інструменту. Це призводить до того, що із всіх посівних площ (в середньому за досліджуваний період 26,8 млн га) лише близько 3 % страхується.

3. Нерозуміння сутності механізму функціонування страхового захисту як такого.

Аналізуючи період 2005-2008 рр., слід зазначити, що спроба запровадити систему обов'язкового страхування сільгоспризиків виявилася невдалою. Головним чином, через відсутність реальної державної підтримки та небажання держави запровадити контроль над виконанням цих нормативно-правових актів. Ще однією причиною неефективності було те, що законодавство не передбачало відповідальності за недотримання вимог щодо обов'язковості страхування.

Добровільне страхування врожаїв сільськогосподарських культур розвивалося не так динамічно, як планувалося. Причинами цього є незадовільний фінансовий стан сільгоспвиробників, а також нерозуміння ними переваг страхування як методу мінімізації погодних ризиків. Значна частина аграріїв не довіряє страховим компаніям, вважаючи існуючі умови страхування

складними й такими, що не дають можливості, у разі настання страхового випадку, отримати відшкодування. Та головною проблемою залишається власне небажання фермерів використовувати такий фінансовий інструмент, вивчати та порівнювати страхові продукти, виявляти власну ініціативу в захисті власного майна.

У 2013 р. система агрострахування України та процеси оцінки агроризиків зазнали істотних змін, порівняно з практикою 2011 та 2012 рр. Досвід 2011 р. та законодавчі зміни 2012 р. стали поштовхом до тих змін, які відбулися на ринку в 2013 р. В Україні в липні 2012 р. було ухвалено Закон про страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, що виявився достатньо потужним стимулом до змін на ринку, незважаючи на те, що коштів на державну підтримку як в 2012 р., так і в подальших роках (2013-2016 рр.) в бюджеті України не знайшлося. Одним із факторів структурування ринку в 2013 р. стало створення об'єднання страховиків «Аграрний Страховий Пул» (АСП). Дане об'єднання було створено в листопаді 2012 р. для координації агрострахування за програмами його державної підтримки. Разом з тим, незважаючи на відсутність коштів у бюджеті України, АСП координував програми страхування державних форвардних закупівель Аграрного Фонду України та Державна продовольчо-зернова корпорація України (ДПЗКУ), забезпечивши стабільну реалізацію агрострахування за цими програмами.

Протягом 2006-2015 рр. ринок агрострахування демонстрував тенденцію до скорочення за усіма реальними показниками – кількістю укладених договорів, обсягом застрахованих площ та обсягом зібраних премій у доларовому еквіваленті. Проте, у 2016 р. відбулися певні зміни. Хоча кількість укладених договорів та обсяг застрахованої площі далі скорочувалися, водночас значно зріс обсяг зібраних страхових премій (більше, ніж у 2 рази у гривні та на 76,8 % у доларовому еквіваленті) [1-3]. Загальна страхова сума (або об'єм загальних страхових зобов'язань) зросла у 2016 р. з 3 969 млн грн до 5 809 млн грн (на 46,3 %), або з 173,3 млн дол до 223,2 млн дол (на 28,8 %) [5; 6].

Оскільки об'єм страхових премій зростає швидшими темпами, ніж загальний об'єм страхових зобов'язань, то середня ставка премії теж зросла у 2016 р. порівняно з 2015 р. і склала 2,7 %

Результати дослідження функціонування вітчизняного ринку сільськогосподарського страхування у 2017 р. дозволили зробити висновок про певне його пожвавлення та покращення якісних характеристик останнього (відбулося зростання обсягу зібраних страхових премій, загального обсягу страхових зобов'язань та середньої ставки премії).

Рекомендації для подальшого розвитку. Нерозвиненість агрострахування через недосконалий його механізм та відсутність державної підтримки тільки ускладнює економічну ситуацію у країні. Досвід зарубіжних країн показує, що будь-яку проблему можна вирішити, заручившись підтримкою з боку держави. Це саме твердження має підтвердження на практиці і в Україні – половину від усіх зібраних з ринку премій становлять

премії від страхування, пов'язаного з програмами фінансування сільгоспвиробників. Тому на сучасному етапі вітчизняні сільськогосподарські підприємства потребують практичної реалізації державного субсидування страхових премій, але для цього треба переглянути всю систему агрострахування та створити абсолютно новий центр управління страхуванням сільськогосподарських ризиків.

Список літератури

1. Enjolras, G., Sentis, P. (2011). Crop insurance policies and purchases in France, *Agricultural Economics*, 42 (4), 475-486. <https://doi.org/10.1111/j.1574-0862.2011.00535.x>.
2. Erastov, V. (2016). Big Data utilization in insurance industry. *Sciences of Europe*, 5 (5). 45-47.
3. Martseniuk-Rozaronova, O.V. (2010), State support under insurance of agricultural producers, *Economy of agroindustrial complex*, 10, 91-95.
4. Mußhoff, O., Hirschauer, N., Grüner, S. & Pielsticker, S. (2018). Bounded rationality and the adoption of weather index insurance: Evidence from an extra-laboratory experiment with farmers in Germany, *Agricultural Finance Review*, 78 (1), 116-134. <https://doi.org/10.1108/AFR-02-2017-0008>.
5. Nesterchuk, Y., Prokopchuk, O., Tsymbalyuk, Y., Rolinskyi, O. & Bilan, Y. (2018). Current status and prospects of development of the system of agrarian insurance in Ukraine, *Investment Management and Financial Innovations*, 15 (3), 56-70. [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.15\(3\).2018.05](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.15(3).2018.05).
6. Xiao, Yu., Yao, J., (2018). Double trigger agricultural insurance products with weather index and yield index, *China Agricultural Economic Review*. <https://doi.org/10.1108/CAER-01-2018-0021>.

**Петлін І.В., к.е.н.,
доцент кафедри туризму і готельної справи
Львівський інститут економіки і туризму,
Виклюк М.І., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва
ПВНЗ «Європейський університет», Львівська філія
м. Львів**

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Ефективність використання наявних ресурсів є основним критерієм стійкого розвитку не тільки окремих суб'єктів господарювання, але суспільно-економічної формації загалом. Планування господарської діяльності неможливе

без аналізу прибутковості та витрат, які є визначальним фактором прийняття управлінських рішень у сфері економічного розвитку підприємств.

В цьому контексті дуже важливим є розвиток та удосконалення сучасних теоретичних підходів до управління витратами підприємств, оскільки це сприятиме розвитку здорової конкуренції, залученню інвестицій, модернізації виробничо-господарської діяльності та бізнес процесів. Зазначене й визначає актуальність наукової проблематики.

Сучасні напрями еволюції наукової думки з приводу існуючих підходів до управління витратами засвідчує їх різноманіття, що висвітлено у багатьох працях. Серед них часто описуються наступні підходи до управління витратами: ресурсний підхід [1-2], процесний підхід [3-7], системний підхід [8-10], функціональний підхід [11], організаційний підхід [12-14], ситуаційний [15], комплексний [16-18].

Найбільш класичним з теорії менеджменту є ресурсний підхід, і його різноманітні напрями (ресурсно-компетентнісний, ресурсно-вартісний), що виникли у процесі розвитку теорії управління витратами. У цілому, його зміст трактує управління витрати з позиції управління використання ресурсів, тобто передбачає «комплексний вплив на обсяги використання виробничих ресурсів підприємства з метою забезпечення їх оптимального рівня, структури і динаміки».

Основним недоліком окресленого підходу є неврахування важливих управлінських питань: необхідність реалізації планування витрат, обґрунтування управлінських рішень в області обліку та контролю, відбору інновацій для зниження ресурсомісткості, визначення резервів підвищення прибутковості та ефективності використання ресурсів тощо.

Процесний підхід передбачає взаємозв'язок функцій управління та розглядає кожну з них як окремих неперервний процес для розв'язання поставлених завдань та як джерело виникнення витрат, тобто процес управління витратами буде зводитися до того, щоб знайти оптимум між усіма видами витрат, кожним з їх елементів і одержуваним результатом діяльності підприємства.

Недоліком процесного підходу є те, що він носить швидше за все логістичне спрямування, що дозволяє знизити витрати, котрі стосуються лише сфери логістичного управління. Така позиція дещо звужує розуміння управління витратами, хоча заслуговує уваги і має місце в системі управління підприємств.

Системний підхід дозволяє поєднати управління витратами, доходами, прибутком і вартістю підприємства.

Основний недолік при застосуванні окресленого підходу є недооцінка ролі управління витратами, що зумовлює значні втрати підприємств і організацій, і у кінцевому випадку, негативно впливає на результати господарювання.

Функціональний підхід в управлінні витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій управління, тобто функції повинні реалізовуватися через елементи управлінського процесу: прогнозування, планування, нормування, організацію, калькулювання, мотивацію й стимулювання, облік, аналіз, регулювання та контроль витрат [9, с. 63].

Недоліком практичного застосування зазначеного підходу є те, що не варто обмежувати управління витратами лише виконанням функцій, адже їх виконання має більш вагомий вплив на результати через досягнення групи цілей.

Систематизація наукової думки із досліджуваної проблематики дозволила виокремити ще один підхід до управління витратами підприємств – організаційний підхід. Сутність підходу полягає в пошуку і виявленні факторів економії ресурсів; плануванні витрат за видами; обліку і аналізі витрат; стимулюванні економіки ресурсів і зниженні витрат» [6, с. 72].

Недолік організаційного підходу в управлінні витратами – акцентування уваги на організації процесу управління витратами, а не на цілях і результатах.

Застосування ситуаційного підходу в управлінні витратами зумовлене необхідністю оперативного реагування на ситуацію, що виникає на підприємстві у певний проміжок часу, адже ситуаційне управління покликане приймати оперативні рішення зі зміною економічної ситуації та проблем, що постають. Він вимагає від топ-менеджменту вміння правильно оцінити ситуацію та застосувати необхідні методи її вирішення.

Недоліком ситуаційного підходу є неправильність чи несвоєчасність його використання від чого залежатиме існування підприємства.

В працях [16-18 та ін.] звертається увага на необхідність комплексного підходу до управління витратами підприємства. При цьому комплексність розуміється як підхід до управління витратами на різних стадіях життєвого циклу підприємства та на різних етапах життєвого циклу продукції, а також як потреба у залученні до участі в прийнятті управлінських рішень щодо витрат підприємства різних фахівців – технологів, технічних менеджерів, економістів, маркетологів, логістів, фахівців з досліджень операцій, фінансистів, бухгалтерів – зважаючи на те, що на формування витрат підприємства впливають управлінські рішення як щодо способів організації виробництва та збуту продукції, формування асортиментної політики, розробки та налагодження випуску інноваційної продукції, так і щодо калькулювання собівартості продукції та ціноутворення.

На наше переконання, комплексний підхід забезпечує більш ґрунтовне розуміння дефініції «управління витратами» та дає змогу розмежувати процедури практичного управління від самої теорії, зокрема чітко визначити завдання управління витратами в тій чи іншій сфері.

Список літератури

1. Волкова М.В. Формування системи управління витратами підприємства / М.В. Волкова // Науково-технічний збірник. – 2011. – №98. – С. 206-216.
2. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы / А.П. Градов. – СПб.: Специальная литература, 1995. – 416 с.
3. Економічна енциклопедія / Відповідальний редактор С. В. Мочерний. - Київ: Видавничий центр "Академія". – Т. 1, 2000. – 863 с.
4. Полянська А.С. Управління витратами у системі логістичних рішень підприємства [Текст] / А. Полянська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – №15(633). – С. 565-570.
5. Хаймьонова Н. С. Облік і контроль за центрами відповідальності в системі управлінні витратами діяльності підприємства : дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / Хаймьонова Наталія Стефанівна ; Центр. спілка спожив. т-в України, Львів. комерц. акад. - Львів, 2016. - 334 с.
6. Жукевич С. М. Управління витратами діяльності в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства / С.М. Жукевич, Р.В. Фроленко // Інноваційна економіка. – 2015. – №1(56). – С. 70-74.
7. Турило А. М. Управління витратами підприємства: Навч. посібник. / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.
8. Федірко М. Теоретико-методологічні аспекти управління витратами підприємств комунальної теплоенергетики України / М. Федірко, А. Чумак, І. Грицюк // Вісник ТНЕУ. – 2015. – № 1. – С. 33-42.
9. Свистун Л. А. Удосконалення системи управління витратами підприємства в умовах нестабільної економіки / Л. А. Свистун, Р. М. Левкова // Економіка і регіон. – 2017. – № 4 (65). – С. 57-62.
10. Христенко Л.М. Побудова системи управління витратами промислового підприємства / Л.М. Христенко, Р.О. Мозговий // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2011. – №3(157). –С. 247-253.
11. Голова С. Ф. Управлінський облік і контролінг: концепція та застосування / С. Ф. Голова // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 5. – С. 82-87.
12. Кравченко О.В. Обґрунтування оптимальної моделі управління витратами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/simplesearch?query>.
13. Давидович І.Є. Управління витратами[Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / І.Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
14. Гусева Н.В. Особенности формирования механизма управления затратами в рамках стратегического развития на предприятиях электроэнергетики [Электронный ресурс] / Н.В. Гусева // Интернет-журнал

«Науковедение». – Выпуск 6. – 2013. – Режим доступа : <http://publ.naukovedenie.ru>.

15. Міценко Н.Г. Управління витратами в системі управління вартістю підприємства / Н.Г. Міценко, І.П. Міщук, В.А. Боднарюк // Ефективна економіка. – 2016. – №11– Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5711>

16. Воронін А. В. Системний підхід до управління вартістю підприємства / А. В. Воронін // Економіка і організація управління. – 2016. – № 3 (23). – С. 148-155.

17. Орлов О. О. Управління цінами, витратами і прибутком за умов багатомоноклатурного виробництва на засадах концепції маржинального підходу / О. О. Орлов, Д. Д. Сурмай // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №. 9. – С. 391-400.

18. Ратушна О. П. Управління зростанням вартості підприємства в ринкових умовах [Електронний ресурс] / О. П. Ратушна. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_NPE_2016/Economics/10_211240.doc.htm

*Бондар В.В., магістрант,
Сомова Л.І., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г.Беня,
Національна металургійна академія України
м. Дніпро*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ КОРИГУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах загострення конкуренції зростає актуальність питань, пов'язаних з удосконаленням, а отже і коригуванням асортиментної політики підприємств, котра являє собою систему заходів, які дозволяють виявити групи товарів, найбільш важливих для успішної діяльності на ринку і тим самим забезпечити суб'єкту господарювання ефективно функціонування.

Вітчизняними і зарубіжними вченими висвітлені різноманітні питання, що стосуються формування і удосконалення асортименту продукції різних підприємств. Проблематика удосконалення асортиментної політики досліджена у працях Балабанової Л.В., Белявцева Л.І., Риндіної О.А., Войчака А.В., Гаркавенко С.С., Заблудської І.В., Ілляшенка С.М., Карпенка О.І., Крайнюченка О.Ф., Стернюка О.Б. та багатьох інших авторів. Розробкою цієї проблеми займалися і такі іноземні вчені, як Альберт М., Ассель Г., Котлер Ф., Купер Р., Мескон М. та інші.

Багатоаспектність удосконалення асортиментної політики обумовила виникнення значної кількості методичних і практичних розробок. Що

стосується методичних існуючих розробок, то їх опрацювання свідчить: незважаючи на певні переваги і недоліки, вони мало адаптовані до сучасних умов господарювання українських підприємств. Аналіз практичних підходів щодо коригування асортиментної політики показав, що їх загальною особливістю, як правило, є відсутність використання наукових методів.

Враховуючи вищевикладене, метою даного дослідження є опрацювання науково обґрунтованих дієвих методичних підходів до удосконалення і коригування асортиментної політики та їх адаптація до умов діяльності підприємств, що спеціалізуються на виробництві одноразового посуду з поліетилену та поліпропілену.

Як відомо, в умовах конкуренції саме ринок визначає необхідний йому асортимент товарів, тому підприємства намагаються всіляко оптимізувати склад і структуру свого асортименту продукції, бо при неоптимальній її структурі відбувається зниження як потенційного, так і реального рівня прибутку, втрата конкурентних позицій і, як наслідок цього, спостерігається зниження економічної стійкості підприємства[1].

Основним методом коригування асортиментної політики будь-якого підприємства є її оптимізація. Вона може здійснюватися, залежно від специфіки готової продукції, масштабів її збуту, цілей підприємства, різними методами, а саме: шляхом розширення, насичення, скорочення, звуження, оновлення або гармонізації асортименту продукції.

Коригуванню асортиментної політики передують розробка концепції, яка передбачає спрямовану побудову оптимальної структури товарної пропозиції, котра приймається в основу споживчих вимог певних груп. Саме фактична повнота асортименту продукції та її динаміка і є грамотною політикою підприємства у цій сфері.

Оптимальною концепцією асортиментної політики є та , що враховує як потреби ринку, так і цілі підприємства та його ресурси.

Опрацювання сучасних літературних джерел, в котрих розглядаються питання удосконалення асортиментної політики [2-4], дозволило запропонувати схему коригування відповідної політики ПП «Трейд-Пак», яка виробляє різні комплекти одноразового посуду з поліетилену та поліпропілену і є об'єктом дослідження. Вона передбачає, по-перше, визначення параметрів складу наявної товарної пропозиції підприємства (ширини, глибини, насиченості) за кілька останніх років; по-друге, якісну оцінку їх стану, по-третє, аналіз динаміки складу і структури асортименту на підставі ліній трендів зміни обсягів продажу; по-четверте, аналіз вітчизняного ринку одноразового посуду зі спеціальним покриттям з метою визначення нових перспективних видів продукції, які ПП «Трейд-Пак» слід було б ввести до свого асортименту; по-п'яте, оптимізацію існуючої товарної пропозиції за умов максимізації прибутку в рамках певних обмежень, в якості котрих використовуються прогнозовані межі споживання кожного видів комплектів одноразового посуду; по-шосте, коригування складу асортименту продукції шляхом його розширення за

рахунок введення нової товарної лінії комплектів одноразового посуду з термопокриттям; по-сьоме, визначення параметрів складу скорегованої товарної пропозиції.

Апробація запропонованої схеми коригування асортиментної політики в умовах ПП «Трейд-Пак», товарна пропозиція якого містить 4 товарні лінії при насиченості 25 товарних позицій і середній глибині 6,25 товарних позицій, дозволила рекомендувати впровадження нової товарної лінії комплектів одноразового посуду із термопокриттям, котра включає 8 товарних позицій, що дозволить оптимізувати існуючу асортиментну структуру підприємства і покращити економічні і фінансові показники його роботи.

Встановлено, що при цьому товарна ширина товарного асортименту зросте з 4 до 5 товарних ліній, насиченість – з 25 до 33 товарних позицій, середня глибина- з 6,25 до 6,6 товарних позицій, прибуток від реалізації збільшиться на 2,067 млн. грн. або на 80,24%, рентабельність продукції- з 7,84 до 13,03%, рентабельність виробництва- з 13,89 до 20,60%, рентабельність продажів- з 7,27 до 11,53%, витрати на 1 грн. реалізованої продукції зменшаться на 4,6%. Таким чином, запропоноване коригування асортиментної політики дозволить забезпечити випуск комплектів одноразового посуду, який найбільш відповідає структурі та різноманітності попиту споживачів на вітчизняному ринку, а отже підвищить фінансову стабільність і конкурентоспроможність ПП «Трейд-Пак».

Список літератури

1. Крайнюченко О. Ф. Методичні підходи щодо оцінювання параметрів товарної номенклатури та асортименту продукції / О. Ф. Крайнюченко, І. М. Фещенко // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. К: Науково-дослідний економічний інститут, 2011. – № 7/8, С. 72-74.

2. Генова С.И. Оптимизация процесса планирования ассортимента продукции в рамках маркетинговой деятельности предприятия: дис. доктора эконом.наук: 08.00.06 // Молдавская экономическая академия / С.И. Генова-Кишинев, 2006. - 154 с.

3. Стернюк О. Б. Аналіз методів формування асортиментної політики підприємства / О. Б. Стернюк // Вісник наукових праць Національного університету "Львівська політехніка". – 2004. – № 507. – С. 80–84.

4. Кубишина, Н. С. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку / Н,С Кубишина // Економічний вісник НТТУ «КПІ». - 2010. - № 7, С. 117-178.

*Маковський А.В., магістрант,
Ігнашкіна Т.Б., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г.Беня,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ ФОНДОВІДДАЧІ ВІД ФАКТОРІВ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Рівень та тенденції зміни будь-яких соціально-економічних явищ залежать від безлічі факторів. Визначити їх вплив можна різними методами – шляхом проведення детермінованого та стохастичного факторного аналізу, інтегрального чи експертного оцінювання. Кожен з перелічених методів має свої характерні ознаки, умови застосування, певні переваги і недоліки.

Поставивши за мету визначення впливу факторів відтворення основних засобів на фондівдачу, що є основним узагальнюючим показником ефективності їх використання, авторами зроблено спробу оцінити цей вплив із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу для умов конкретних підприємств. Сутність методу викладено в численних навчальних публікаціях і не потребує детального розгляду у цьому матеріалі. Зазначимо, що подібні дослідження виконувались й іншими науковцями, зокрема [1-3]. Загальним для них є застосування саме кореляційно-регресійного методу аналізу, відмінності ж полягають у розгляді різних об'єктів (вантажний транспорт, сільськогосподарські підприємства, промислові підприємства конкретного регіону тощо), виборі різного складу факторних ознак (рентабельність основних засобів, коефіцієнти оборотності, переоцінки, оновлення, вибуття, амортизації основних засобів, частка активної частини основних засобів, питома їх вага в активах підприємства, коефіцієнт використання пробігу та ін.).

Побудову економіко-математичної моделі залежності фондівдачі від факторів відтворення здійснено за вихідними даними двох підприємств – «ІНТЕРПАЙП Нижньодніпровський трубопрокатний завод» та «ІНТЕРПАЙП Новомосковський трубний завод». При відборі в модель факторних ознак враховано результати аналогічних досліджень, виконаних раніше одним з авторів [1], а також виходячи з необхідності дотримуватися певних правил, як тих, що в теорії кореляційного аналізу є обов'язковими (урахування причинно-наслідкових зв'язків між показниками, відбір найбільш значущих чинників, виключення з моделі факторів, що тісно пов'язані між собою, або мають з результативним показником функціональний характер тощо), так і тих, що безпосередньо відповідають поставленій меті й по яким є доступною вихідна інформація для розрахунку.

Виходячи з перерахованих вище вимог для багатofакторної моделі фондовіддачі основних засобів (Y) попередньо розглянуто наступні чинники, які надають найбільш істотний вплив на його рівень:

- X_1 – коефіцієнт оновлення основних засобів. З теоретичної точки зору збільшення коефіцієнту оновлення повинно приводити до зростання фондовіддачі;

- X_2 – коефіцієнт вибуття, який є одним з традиційних показників руху основних засобів;

- X_3 – коефіцієнт інвестування. Важливе значення для оцінки стану та ефективності відтворення основних засобів має величина щорічних капітальних інвестицій, що припадає на 1 грн. всіх основних засобів підприємства, причому очікувано така залежність повинна бути прямо пропорційною;

- X_4 – коефіцієнт переоцінки. Включення цього фактору у модель пропонують автори [1]. Проте, цілком погоджуючись з такою пропозицією, у нашому випадку визначити цей показник не є можливим через відсутність даних стосовно уцінки та дооцінки основних засобів підприємства;

- X_5 – коефіцієнт зносу. Для характеристики ефективності використання основних засобів, безумовно цей показник відіграє важливу роль, але він характеризує безпосередньо не стільки рух, скільки технічний стан основних засобів. Тому, зважаючи на поставлену нами ціль відобразити в моделі власно вплив показників відтворення, фактор зносу в модель не було включено;

- X_6 – частка активної частини основних засобів у загальній їх вартості. Цей фактор має прямий вплив на показник фондовіддачі, але в модель нами він не був включений, оскільки аналіз сформованої нами первинної бази даних показав, що межі і ступінь варіації цього фактору є незначними, що не дозволяє виявити характер залежності.

Окрім перелічених факторів рух та зміну основних засобів можуть характеризувати й інші показники (коефіцієнти залишкової вартості, інтенсивного оновлення, стабільності основних засобів тощо), але через відсутність вихідної інформації їх вплив на фондовіддачу не розглядався.

Таким чином, зважаючи на вищезазначене, у кореляційно-регресійну модель включено перші три фактори відтворення (X_1 , X_2 , X_3). В результаті одержано наступне рівняння множинної регресії:

$$Y = -0,133 + 3,382 X_1 + 14,246 X_2 + 16,784 X_3 .$$

Розрахований коефіцієнт множинної кореляції ($R = 0,5134$) згідно зі шкалою Чеддока характеризує зв'язок як помітний.

Для визначення порівняльної сили впливу факторів на результативний показник, розраховано стандартизовані коефіцієнти регресії (β) – бета-коефіцієнти. Також визначено коефіцієнти еластичності, які показують, на скільки процентів в середньому, зміниться функція при зміні фактора на 1%.

Отримана модель дозволить ранжирувати усі можливі варіанти зміни досліджуваних факторів, обираючи найефективніший варіант.

Список літератури

1. Шура Н.О. Організаційно-економічний механізм відтворення основних фондів промислових підприємств: монографія / Н.О. Шура, Т.Б. Ігнашкіна. – Дніпропетровськ: Акцент ПП, 2013. – 266 с.
2. Вашків О. Основні виробничі фонди підприємств вантажного автотранспорту: проблеми ефективного використання. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 172 с.
3. Климова О.С. Фактори впливу на підвищення ефективності використання основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств / О.С. Климова. – Агросвіт. – 2012. – № 10. – С. 46-51.

*Міхєєва А.М., магістрант
Сомова Л.І., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г.Беня,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

ТОВАРНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ І УДОСКОНАЛЕННЯ

Світовий досвід показує, що основними факторами економічного зростання є інновації. У літературі термін "інновація" інтерпретується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальність, що втілюється в нових продуктах і технологіях. Це означає, що «будь який новий товар чи послуга будуть мати успіх, коли їхні якості та характеристики і, головне, вигоди від них будуть корегуватися із тими потребами та запитами, які існують на ринку. З іншого боку, будь-яке підприємство буде мати тривалий прогрес лише за здійснення ефективної товарної інноваційної політики» [1].

Найбільш ґрунтовні дослідження сутності та основних аспектів формування товарної інноваційної політики підприємств виконані у роботах І. Ансоффа, Ж.Ж. Ламбена, Т. Левітта, П. Друкера, Дж. Еванса, Дж. Траута, Ф. Котлера. Теоретичні та практичні підходи щодо управління товарною інноваційною політикою викладені у роботах українських вчених Л. В. Балабанової, О. А. Бриндіної, А. В. Войчака, С. С. Гаркавенко, В. М. Гриньової, С. М. Ілляшенка, В. Я. Кардаша, І. А. Павленко, О. К. Шафалюка, А. І. Яковлева.

Узагальнюючі існуючі підходи в сучасному маркетингу до визначення поняття «товарна інноваційна політика» [1-5], можна дійти наступних висновків:

- товарна інноваційна політика підприємства являє собою комплекс певних заходів щодо управління розробкою, виготовленням, виведенням на ринок і просуванням на ньому нових товарів;

- основним завданням товарної інноваційної політики підприємства є формування ефективної у виробництві, збуті та споживанні товарної пропозиції, котра дозволяє якомога повніше реалізувати його потенціал та більшою мірою задовольнити потреби споживачів;

- кінцевою метою товарної інноваційної політики підприємства є отримання сталого прибутку для збільшення його адаптаційних можливостей до зміни ринкових умов і забезпечення тривалого і стійкого розвитку;

- одним з найважливіших чинників, що забезпечують економічний розвиток підприємства і підвищення його конкурентоспроможності в теперішніх умовах господарювання є постійне удосконалення товарної інноваційної політики підприємства.

У той же час аналіз наукових публікацій з данного питання свідчить, що основні труднощі, котрі виникають при цьому, зазвичай пов'язані саме з удосконаленням товарної інноваційної політики, оскільки воно вимагає урахування значної кількості різноманітних чинників, серед яких галузеві особливості, специфіка товарної пропозиції підприємства, його цілі, наявні ресурси, позиція на ринку і так інше.

На основі критичного аналізу та узагальнення літературних джерел розроблена схема удосконалення товарної інноваційної політики підприємства, яка містить декілька етапів.

На I етапі передбачається аналіз існуючої товарної номенклатури, який включає:

- виявлення частки кожної товарної лінії або окремої товарної позиції;
- побудову карти ринкового профілю товарних ліній і відповідних товарних позицій та їх аналіз;
- аналіз структури товарної номенклатури.

На II етапі за результатами аналізу діагностується стан ринкових позицій підприємства, а також виявляється можливе зниження ефективності виробництва і збуту окремих товарних позицій та визначається доцільність коригування існуючої товарної номенклатури, яка передбачає зняття з виробництва безперспективних товарних ліній чи окремих товарних позицій, модифікацію тих, що мають ринкові перспективи, створення і просування на ринок нових товарних ліній чи окремих товарних позицій як доповнення до існуючої товарної номенклатури.

Слід враховувати, що сутністю інноваційної діяльності є зміни, що розглядаються як джерело доходу, а зміни завжди пов'язані з ризиком. Він спричинений неповною визначеністю можливих уподобань, смаків споживачів

та інших економічних контрагентів інноватора, дій конкурентів і несприятливих змін умов середовища господарювання.

Для обґрунтування вибору конкретних заходів щодо модифікації товарної номенклатури, товарних ліній чи товарних одиниць доцільно застосовувати метод SWOT-аналізу (діагностика внутрішнього та зовнішнього середовища).

На цьому етапі шляхом здійснення аналізу з використанням спеціальних прийомів і методів дослідження виконують наступні дії:

- оцінюють ресурсний потенціал підприємства;
- визначають стратегію інноваційного розвитку;
- оцінюють ринкове макро- і мікросередовище.

За результатами SWOT-аналізу на III етапі здійснюється відбір заходів щодо удосконалення товарної інноваційної політики, для реалізації яких є зовнішні і внутрішні умови, тобто внутрішні можливості інноваційного розвитку відповідають зовнішнім, що генеруються ринком. Потім на IV етапі для кожного з відібраних варіантів заходів проводиться попарне порівняння і визначення вагомості оцінних критеріїв. На V етапі відбувається багатокритеріальна оцінка груп заходів щодо модифікації товарної номенклатури, товарних ліній чи окремих товарних позицій і вибір кращих з них.

Таким чином, запропонована схема удосконалення товарної інноваційної політики підприємства, яка дозволяє своєчасно відстежувати зміни у навколишньому ринковому середовищі та вносити інноваційні рішення і необхідні коригування у товарну пропозицію суб'єкта господарювання, забезпечуючи тим самим випуск товарів, котрі найбільше відповідають структурі та різноманітності попиту споживачів, а отже підвищують його конкурентоспроможність і ефективність діяльності.

Список літератури

1. Павленко А. Ф., Войчак А.В. Актуальні проблеми розвитку маркетингу в Україні / А.Ф Павленко, А.В. Войчак // Маркетинг: теорія і практика: Матеріали другої міжнародної науково-практичної конференції.— К.: КНЕУ, 1998.- 35 с.

2. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика / В.Я. Кардаш, І.А Павленко, О.К. Шафалюк. – Київ; Лібра, 2004 – 266 с.

3. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві : підручник / Н. Чухрай, Р. Патора. – К. : КОНДОР, 2006. – 398 с.

4. Ілляшенко С.М. Теоретично-методичні засади товарної інноваційної політики підприємства / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011- №2, С. 13-26.

5. Ілляшенко С.М. Методичні засади вибору інноваційної стратегії підприємства з позицій конкуренції маркетингу/ С.М. Ілляшенко, Г.О.

*Гіра В.П.
магістр,
Херсонський національний технічний університет,
Олійник Н.М., к.т.н.,
доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
Херсонський національний технічний університет,
Макаренко С.М., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Херсонський державний університет
м. Херсон*

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У сучасному світі спостерігається збільшення ролі сфери послуг. Спектр запропонованих послуг та число зайнятих в даній сфері з кожним роком зростає. Це зумовлено розвитком нових технологій, зміною рівня життя населення, браком часу на самообслуговування та потребою допомоги кваліфікованих фахівців.

Дослідженнями проблем розвитку підприємств сфери послуг та підвищення ефективності їх діяльності у ринкових умовах займалися такі вчені, як: О. Гаврилук, Л. Іванова, Т. Корягіна, І. Олексин, Ю. Соколова, Л. Співак, І. Тімар та інші.

Разом з тим залишається недостатньо розробленою у науковій літературі проблема застосування кількісних методів аналізу і прогнозування розвитку підприємств сфери послуг. Це обумовлює необхідність та водночас високу актуальність обґрунтування умов використання методів аналізу і прогнозування розвитку підприємств сфери послуг у механізмі управління. Розвиток цього напрямку розглядається як підґрунтя для розв'язання важливого практичного завдання – поліпшення обслуговування населення, підвищення рівня та якості життя в країні.

В 2017 році в Україні працювали 306 369 великих, середніх, малих, в тому числі мікропідприємств, з них в сфері послуг працювали разом з будівництвом 222 242 підприємства, що складає 72,5 %. Кількість великих підприємств у сфері послуг становила 156 одиниць або 0,07 %. Найбільшу кількість склали малі підприємства – 214 339 одиниць або 96,4 % до загальної кількості. В розрізі окремих видів економічної діяльності частка малих підприємств коливається від 91,7 % (транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність) до 98,6 % (операції з нерухомим майном та інші види послуг) (рис. 1).

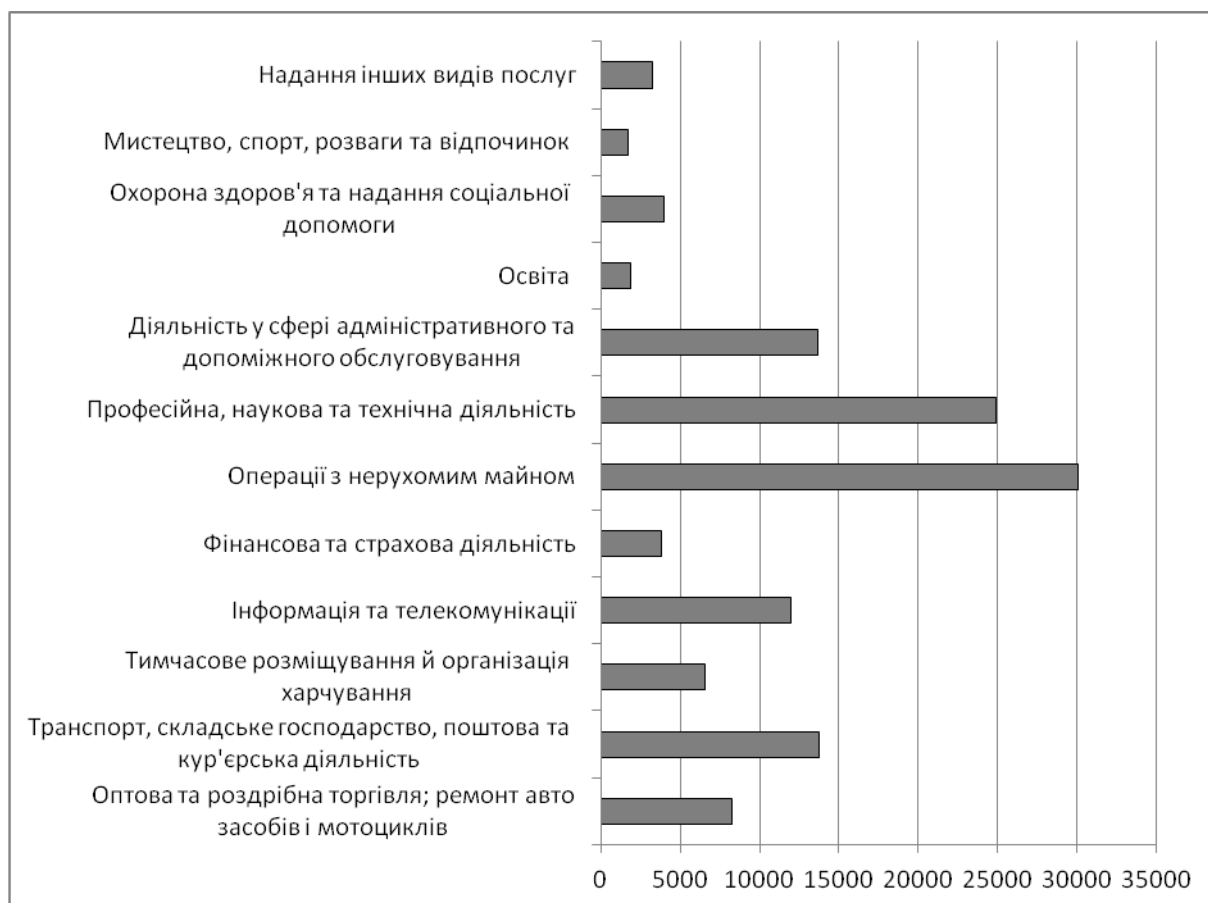


Рис. 1. Розподіл підприємств сфери послуг в 2017 році за видами економічної діяльності

Особливістю ринку послуг в Україні є зменшення обсягів виробництва реалізованої продукції великими підприємствами за збільшення обсягів середніми, малими, в тому числі мікропідприємствами (табл. 1). Так, частка обсягів реалізованих послуг великими підприємствами зменшилась з 32,2 % в 2016 році до 28,2 % у 2017 році. При цьому питома вага реалізованих послуг малими підприємствами збільшилась з 22,7 % до 26,0 % за вказаний період, а мікропідприємствами – з 7,7 % до 9,5 % відповідно [1].

Для здійснення успішного бізнесу у сфері послуг і формування позитивного іміджу (бренду), підприємства, що функціонують у цій сфері, повинні виконувати всі свої обіцянки, що надаються ними споживачу, оскільки під їх впливом відбувається формування очікувань споживачами тих переваг послуг, які можуть не справдитись [2].

В умовах слабкої законодавчої бази сфера послуг стала одним з найважливіших елементів тіньової економіки. Тому актуальною для ринку послуг в Україні є його детінізація, тобто вивчення і оцінка легального і тіньового ринку. Впровадження адаптованих моделей детінізації економіки вимагає поглиблених наукових досліджень, чіткого нормативно-правового регулювання, що дозволить оцінити та порівняти реальний розмір витрат

населення з офіційними доходами та запровадити обґрунтовані прогнозні моделі попиту на продукцію, роботи, послуги [3, с. 41].

Таблиця 1

Структура обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності у 2017 році, %

Види економічної діяльності	Підприємства			
	великі	середні	малі	з них мікро-підприємства
Усього	38,4	41,9	19,7	6,9
в тому числі				
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	28,2	45,8	26,0	9,5
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	52,4	34,2	13,4	4,8
тимчасове розміщування й організація харчування	-	-	32,9	10,3
інформація та телекомунікації	34,2	36,8	29,0	11,6
фінансова та страхова діяльність	-	-	27,5	7,6
операції з нерухомим майном	-	-	58,8	27,6
професійна, наукова та технічна діяльність	-	-	15,4	6,7
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	10,2	50,1	39,7	14,5
освіта	-	40,8	59,2	24,0
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-	71,3	28,7	6,0
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-		38,1	17,1
надання інших видів послуг	-	34,9	65,1	29,8

Виходом для вирішення певних проблем розвитку ринку послуг в Україні є фінансування деяких видів послуг за рахунок місцевих бюджетів, виведення діяльності підприємств з тіньового сектора економіки, вдосконалення стандартів обслуговування та впровадження систем управління якістю.

Список літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Тімар І.В. Особливості формування іміджу вітчизняних підприємств сфери послуг / І.В. Тімар // Економіка і менеджмент – 2015: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції. – 2015. – Т. 9. – С. 20-23.
3. Тюхтенко Н. Об'єктивізація визначення купівельної спроможності споживачів в умовах тіньової економіки / Н. Тюхтенко, С. Макаренко, Н. Олійник // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. – 2016. – № 4 (181). – С. 36-42.

*Закревський Д.Д., студент
Плотніченко С.Р., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь*

ОСОБЛИВОСТІ КАЛЬКУЛЮВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Калькулювання має суттєве значення в діяльності підприємства й застосовується там, де безпосередньо відбуваються процеси виробництва. Виготовлення будь-якого виду продукції, надання будь-якого виду послуг або виконання робіт не можна розпочинати доти, доки попередньо не буде визначено, на які витрати слід очікувати.

Мета статті. Пропонується розглянути різні види калькуляцій та їх особливості котрі сприяють підвищенню ефективності управління виробничим підприємством.

Аналіз останніх досліджень. Розрізняють різні види калькуляцій:

1. Планові та нормативні калькуляції є попередніми. Їх розроблюють до початку виробництва продукції та використовують під час складання кошторису.

2. Калькуляції, що складаються за даними бухгалтерського обліку, відображають фактичні витрати, називаються звітними. Вони потрібні для контролю за виконанням управлінських рішень собівартості продукції та для виявлення резервів подальшого зменшення витрат.

3. Фактичні калькуляції складають у період закінчення виробництва продукції. Фактичні калькуляції підлягають співставленню з нормативними для встановлення розбіжностей між їх показниками та причин таких відхилень. Під час виявлення причин розроблюються заходи щодо зменшення або ліквідації понаднормативних витрат.

Основна частина. Масові калькуляції складаються за певний період з метою розрахунку собівартості одиниці виробу.

Індивідуальні калькуляції складаються після завершення виробництва окремого замовлення (при позазмовному методі).

Проміжні калькуляції складаються на окремі етапи робіт довготермінових контрактів (будівництво, наука).

Директивні калькуляції (попередні) складаються до початку робіт.

Стандартні (нормативні) калькуляції застосовуються з метою встановлення допустимих витрат на виробництво продукції на основі науково - обґрунтованих норм. Нормативні калькуляції складають на основі існуючих норм використання засобів виробництва та робочого часу. Вони відображають досягнутий рівень техніки, технології, організації виробництва і праці. Вони періодично уточнюються у зв'язку зі зміною норм витрат. Нормативні

калькуляції призначені для визначання нормативної собівартості продукції, робіт і послуг. Їх впроваджують на тих підприємствах і організаціях, де налагоджене нормативне господарство і калькуляції складаються на основі чинних норм. Вони служать основою для оперативного контролю за відхиленнями фактичних витрат від установлених нормативів і є діючим засобом управління процесом формування собівартості. Нормативні калькуляції у порівнянні з плановими, на перший погляд, досить подібні між собою, проте між ними є певні відмінності. Планова калькуляція відрізняється від нормативної тим, що вона складається за усередненими нормами за певний період (квартал, рік), а нормативна калькуляція - за чинними нормами за кожний окремо взятий період.

Планова калькуляція складається на основі виробничих норм і дозволяє визначити витрати виходячи з досягнутого рівня організації праці і управління техніки, технології. Планові калькуляції складають на основі прогресивних норм витрачання засобів виробництва та робочого часу й використовують як вихідні дані при встановленні цін. Планові калькуляції складають на основі планових норм витрат у розрахунку не плановий обсяг продукції (робіт, послуг). Вони визначають максимально допустимий рівень витрат на виробництво певної продукції (виконання робіт чи надання послуг) виходячи з досягнутого рівня організації праці і управління, рівня техніки і технології виробництва, масштабів підприємства (організації), їх складу і структури. В основі складання планових калькуляцій лежать затверджені у встановленому порядку виробничі норми використання ресурсів. У плановій калькуляції дістає своє відображення завдання щодо зниження собівартості продукції.

Кошторисна калькуляція застосовується в організаціях, які виконують довготермінові контракти. Вона дає можливість встановити ціну контракту (будівництво, наука і т.д.). Кошторисні калькуляції стосуються нових видів продукції, робіт та послуг для розрахунку відпускних цін. Кошторисні калькуляції складають на основі кошторисних норм витрат використання ресурсів, діючих цін і тарифів, рівня оплати праці, які діють на момент формування кошторису. Залежно від мети вони складаються з усіх видів витрат або лише за їх окремими видами. Кошторисні калькуляції призначені для економічного обґрунтування нового будівництва, розширення і реконструкції діючих підприємств, виробництв, модернізації виробничого устаткування та будівельної техніки, розробки нових технологічних процесів. Вони дають можливість аналізувати структуру витрат на виробництво, визначати прибуток і рентабельність будівельного комплексу. Названі калькуляції лежать в основі формування договірних цін на будівельну продукцію, які передбачаються у договорі генерального підряду, і служать підставою для здійснення розрахункових взаємовідносин замовника (забудовника) з генеральним підрядником.

Звітні калькуляції складаються на основі даних бухгалтерського обліку про фактичні витрати на виробництво.

Галузеві калькуляції показують рівень собівартості однойменної продукції в конкретній галузі. Складаються вище стоячою організацією.

Повні калькуляції показують витрати на виробництво та збут продукції (застосовуються для встановлення ціни на продукцію, визначення беззбитковості виробництва тощо).

Виробничі калькуляції показують виробничу собівартість продукції. Внутрішньогосподарські калькуляції складаються на продукцію окремих цехів основного та допоміжного виробництва. Застосовуються для визначення вартості наданих послуг одного цеху іншому.

Калькуляції змінних витрат включають лише змінні витрати на виробництво. Такі калькуляції допомагають визначити маржинальний прибуток.

Технологічні калькуляції складаються на окремі види продукції, вузли, деталі тощо. Вони не включають вартість послуг сторонніх організацій, вартість купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів тощо (визначається технологічна собівартість – власними силами).

Загальні калькуляції показують собівартість певного виду продукції по підприємству.

Параметричні калькуляції дають уяву про собівартість продукції в розрахунку на одиницю певного параметра (наприклад, собівартість однієї кінської сили, собівартість однієї машино-години роботи обладнання).

Калькуляції складають на кожному підприємстві за встановленим переліком статей витрат. Розрізняють калькуляції собівартості цехову, виробничу, повну, галузеву тощо. Витрати, пов'язані з виробництвом і збутом (реалізацією) продукції (робіт, послуг), під час планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) групуються за відповідними статтями.

Висновки. Проведеним аналізом літературних джерел розглянуті види калькуляцій, їх економічний зміст, та їх використання та місце на сучасних підприємствах

Список літератури

1. Давидович І.Є. Управління витратами: [навчальний посібник]. /І.Є Давидович // Центр учбової літератури. – 2008. – С. 320.

2. Определение калькуляции и ее виды [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://interbuh.com.ua/ru/documents/oneanalytics/5270> - назва з екрану.

3. Калькуляція: зміст і методика розрахунку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/5432943/page:22/> - назва з екрану.

*Крюк В.В., магістрант,
 Гулик Т.В., к.е.н.,
 доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
 Національна металургійна академія України,
 м. Дніпро*

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ТА ЗБУТ ПРОДУКЦІЇ

Вирішальною умовою для інноваційних напрямів на виробництво та збут виготовленої продукції є зниження витрат підприємства і розвиток збуту (освоєння нових ринків продукції).

Інноваційні напрями на підприємстві це процеси, в яких використовується результати наукових досліджень і розробок спрямованих на вдосконалення ефективності діяльності виробничого процесу підприємства. Покоління моделей інноваційного процесу зображені на рис.1, рис 2, рис.3.

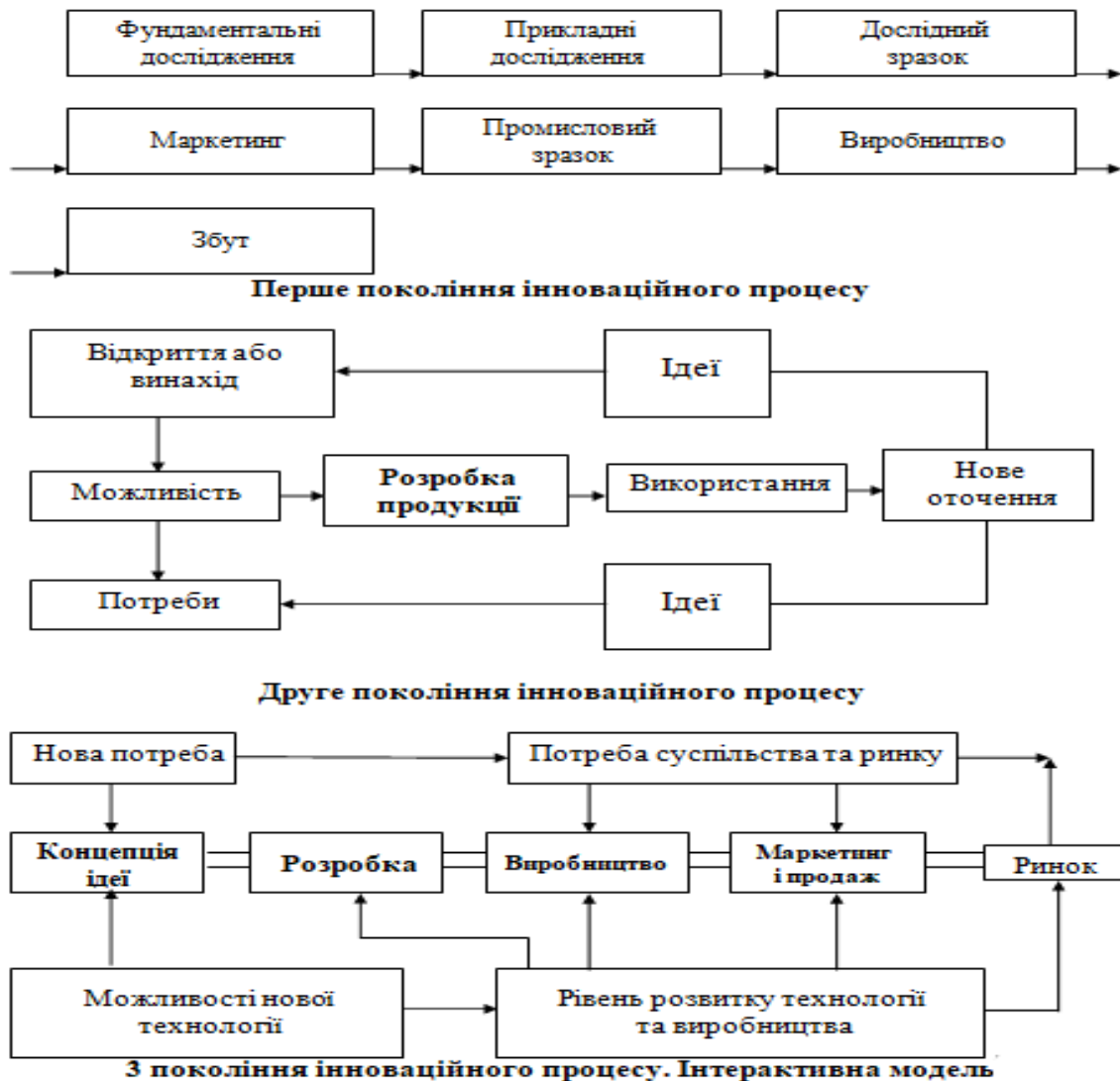


Рис. 1. Покоління моделей інноваційного процесу

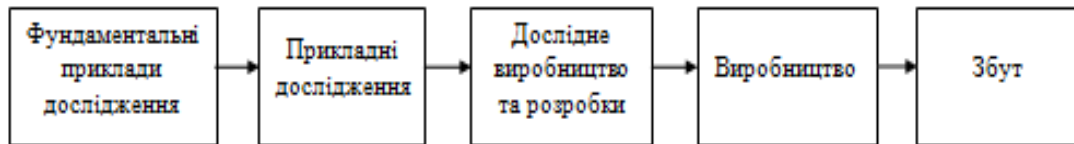


Рис. 2. Модель інноваційного ланцюга

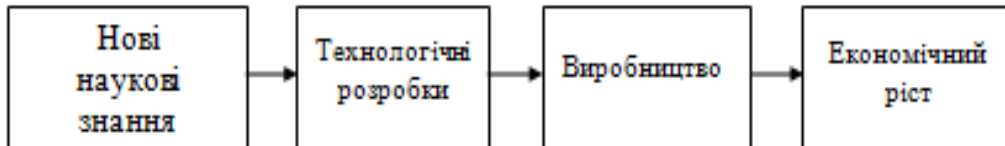


Рис. 3. Функціональна послідовність інноваційного процесу

Посилення інноваційного розвитку виробництва потребує інвестиційних ресурсів і тому треба провести дослідження сильних та слабких сторін підприємства і оцінити інноваційну спроможність та ефективність використання наявних фінансових ресурсів.

На підприємстві можливість впровадження інновацій впливають ряд факторів які умовно підрозділяються на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів відносять такі фактори, на які у підприємства немає впливу:

- зміна цін на матеріали, напівфабрикати, енергія, паливо, інструмент які підприємство отримує від постачальників;
- зміну розмірів мінімальної заробітної плати, а також різного роду обов'язкових внесків, відрахувань і нарахувань на заробітну плату;
- зміну транспортних тарифів.

Основними внутрішніми факторами є:

- підвищення технічного рівня виробництва;
- впровадження досягнень науково-технічного прогресу
- скорочення витрат на сировину та матеріали;
- зміна обсягу (збільшення) і структури продукції (з метою зниження умовно-постійних витрат)
- поліпшення роботи служби маркетингу на підприємстві (постійний контроль ринку продукції а також урахувати попит на нову продукцію, пошук нових заказів, та нових ринків збуту);
- позитивне ставлення керівників підприємства до інновацій, що підвищує рівень їх сприйняття всією організацією.

Отже інноваційна політика підприємства повинна формувати результативне функціонування системи, стимулювати попит з боку товаровиробників: на купівлю інноваційної техніки, технології; нарощувати нематеріальні активи; оновлювати асортимент продукції; підвищуючи її якість.

З метою впорядкування наведеного вище необхідно розробити: структурований порядок внутрішнього обміну інформацією між різними

рівнями структури і функціональними підрозділами; порядок реагування на інформацію, що постуила від зовнішніх зацікавлених сторін; порядок підготовки проміжної і підсумкової документації з питання застосування нових видів сировини, матеріалів та ін, що дасть змогу зменшити витрати на виробництво продукції, зробить її більш привабливою для покупців так як зменшиться її ціна, що повинно позитивно сказатися на її реалізації.

При освоєнні підприємством нових ринків, слід враховувати їх конкурентне середовище, яке має декілька відмітних особливостей: не існує правил гри і питання проте, як функціонуватиме ринок; більшість ноу-хау знаходяться в приватній власності підприємств-піонерів галузі; існує невизначеність щодо того, яка технологія виявиться найбільш ефективною і атрибути товару якого підприємства будуть переважні для покупців. Результатом цієї невизначеності є нестійка якість товару, відсутність стандартів на продукцію і технології; підприємства позбавлені цілісної інформації щодо конкурентів, споживачів, стан галузі, а тому зайняті пошуком власних стратегій, технології виробництва і характеристик привабливості продукції; існує можливість для зниження витрат виробництва і реалізації продукції за рахунок нових ідей щодо організації виробництва і управління, вдосконалення умов праці і підвищення її продуктивності; можливі труднощі з використанням сировини і матеріалами, які можуть мати місце до тих пір, поки постачальники не пристосуються до потреб нової галузі.

Умови, перераховані вище, ставлять підприємства, що освоюють нові ринки, перед фактом значно вищих витрат на першому етапі діяльності в порівнянні з тими, що які з'являтимуться у міру зростання обсягу ринку.

Список літератури

1. Гулик Т.В., Крюк В.В. Інновації як єдине доступне джерело росту виробничого процесу підприємства // Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз: Зб. мат.-лів всеукр. наук.-практ. конф., Дніпро, 26-27 квіт. 2018 р. – В 2-х томах. – Т. 2. / НМетАУ. – 2018. – С. 79 – 81.

2. Кербікова А.С. Аналіз наукового та науково-технічного потенціалу України. / А.С. Кербікова, М.М. Хитько // Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики: колективна монографія / під заг. ред. С.Б. Довбні. – Д: ЛІРА, 2016. – с. 29 – 41.

3. Кербікова А.С. Діагностика інноваційної діяльності підприємств України в системі підвищення її конкурентоспроможності / А.С. Кербікова, М.М. Хитько // Економіка і фінанси. - 2018. - № 1. - С.56-64.

4. Кербікова А.С. Анализ инновационной активности предприятий Украины/ Кербікова А.С., Хитько М.Н. // Сб. науч. статей VI Междунар. науч.-практ. конф. - Брест: Альтернатива, 2017. – С.174-178.

*Новік А.А., магістрант
 Душина Л.М., к.т.н.,
 доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
 Національна металургійна академія України,
 м. Дніпро*

НАПРЯМИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ КОКСУ

В даний час проблеми зниження собівартості продукції приділяють увагу багато вчених-економістів. Так, А. А Філінков в своїх дослідженнях акцентував увагу на тому, що собівартість продукції на підприємствах різних галузей економіки України стає дедалі більше [1].

Фактори, що впливають на собівартість продукції, можна класифікувати за кількома ознаками:

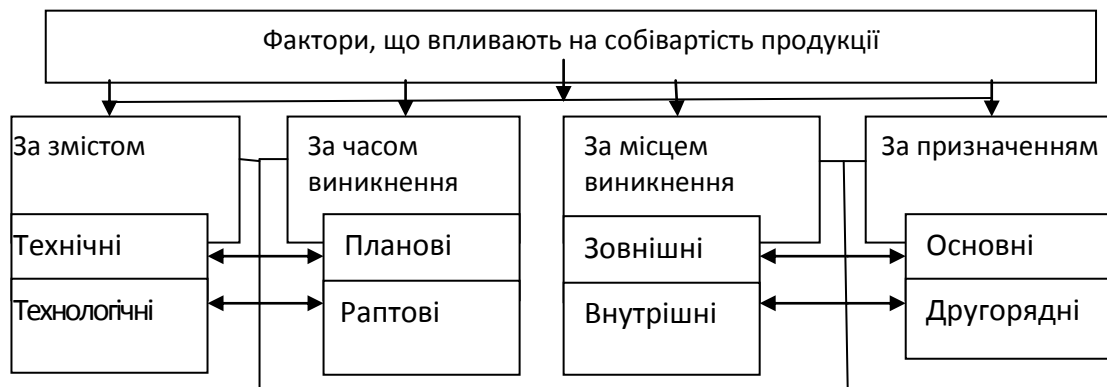


Рис. 1. Чинники впливу на собівартість продукції

Розширив теоретичні розробки в цій області А. Д. Леонов [2]. У своїх наукових працях він виділив і обґрунтував основні напрямки діяльності, спрямовані на зниження собівартості продукції

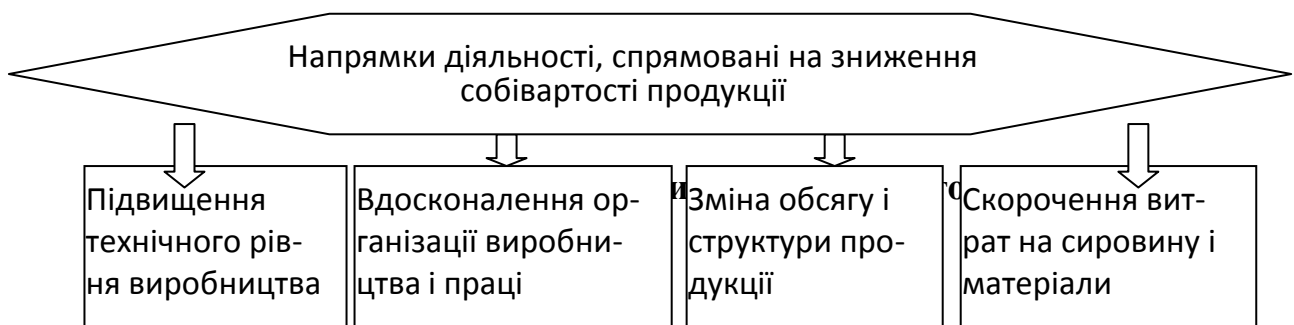


Рис. 2. Напрямки зниження собівартості продукції

Важливим аналітичним інструментом діагностики власних конкурентних переваг і переваг конкурентів, а також визначення перспективних напрямів їх

створення та подальшого розвитку виступає концепція «ланцюга цінностей», або «ланцюга створення вартості», запропонована Майклом Портером.

Кожна ланка «ланцюга» відповідає певній функції, яка вимагає наявності сукупності компетенцій, що індивідуально притаманна кожному підприємству.

Аналіз «ланцюга цінностей» передбачає, серед іншого, зіставлення витрат і результатів кожного процесу з відповідними витратами. Формування конкурентної переваги, виходячи з основних положень концепції «ланцюга створення вартості», має передбачати рішення триєдиного завдання, а саме:

- оптимізація рівня виконання базисних функцій;
- ефективна міжфункціональна координація;
- погодження з впливом зовнішніх чинників.

Модель стратегічного управління витратами не може бути ефективною без побудови ланцюжка формування цінності всередині коксохімічного виробництва:

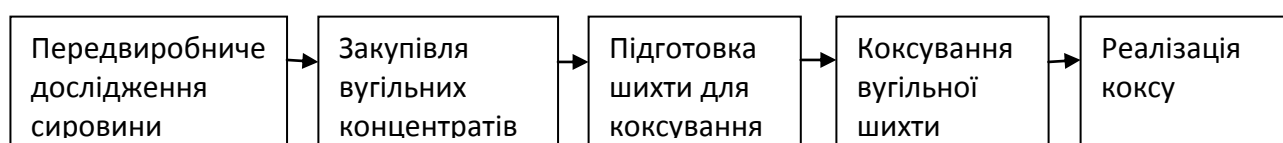


Рис. 3. Операційний цикл виробництва коксу

За результатами проведеного аналізу, нами було запропоновано модель структури витрат ресурсів підприємства на певній стадії його функціонування у вигляді матриці:

Види витрат	Передвиробниче дослідження сировини	Закупівля вугільних концентратів	Підготовка шихти для коксування	Коксування вугільної шихти	Реалізація коксу
Сировина	M1	M2	M3	M4	M5
Енергетичні ресурси	E1	E2	E3	E4	E5
Паливо	П1	П2	П3	П4	П5
Ін. виробничі витрати	ВВ1	ВВ2	ВВ3	ВВ4	ВВ5
ПВВ	ПВВ1	ПВВ2	ПВВ3	ПВВ4	ПВВ5

Позначення, які були використані в таблиці, це:

- M_n – матеріальні витрати на підприємстві на певній стадії функціонування;
- E_n – енергетичні витрати підприємства на певній стадії функціонування;
- $П_n$ – витрати палива на певній стадії функціонування;
- $ВВ_n$ – інші виробничі витрати на підприємстві;
- $ПВВ_n$ – позавиробничі витрати на підприємстві.

Детальний розгляд факторів, що впливають на виникнення витрат при виробництві коксу на ПрАТ «ДМЗ», дозволив зазначити, що між деякими з них є певний взаємозв'язок і взаємозалежність:

	M1	M2	M3	M4	M5	E3	E4	П4	ВВ3	ВВ4	ПВВ1	ПВВ5
M1	-				-						-	-
M2		-	-	-	-	-	-	-			-	
M3		-	-		-							
M4		-		-								
M5	-	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-
E3		-			-	-					-	-
E4		-			-		-				-	-
П4	-	-			-			-			-	-
ВВ3					-				-	-	-	-
ВВ4					-				-	-	-	-
ПВВ1	-	-	-		-	-	-	-	-	-	-	
ПВВ5	-				-	-	-	-	-	-		-

В побудованій матриці, риска позначає відсутність зв'язку між виявленими чинниками впливу і адресатами впливу, світлий квадрат позначає слабкий зв'язок, темний квадрат позначає сильний зв'язок. Запропонована модель дозволяє визначити ті елементи витрат (адресати впливу), впливаючи на які, в першу чергу, можна досягти максимального ефекту від їх зменшення.

Таким чином, наведені результати теоретичного та аналітичного дослідження собівартості валового коксу свідчать, що максимальний вплив на собівартість здійснюють матеріальні витрати.

У структурі витрат на виробництво 1 т коксу витрати на сировину (вугільну шихту) складають більше 85%. Це зумовлює основний резерв зниження собівартості коксу - зниження витрат на вугільну шихту. Зниження витрат на вугільну шихту може бути досягнуто зменшенням норм витрати вугілля на отримання шихти для коксування, скороченням заготівельних цін на вугілля, зниженням витрат по переділу вуглепідготовчого цеху.

Список літератури

1. Филинков А. Размеры предприятий и себестоимость продукции. *Экономика Украины*. 2003. № 9. С. 42–46.
2. Леонов А. Д. Пути снижения себестоимости продукции промышленного предприятия. *Экономист*. 2004. № 7. С. 41.

*Одновол Б.Л.
здобувач вищої освіти «Бакалавр»,
Бражник Л.В., к.е.н.
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава*

БЕЗГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Безготівкові форми розрахунків тлумачать, як записи на рахунках у банках. Це досить вузьке визначення, що обмежується лише банківським оборотом і наявністю банківських рахунків. У безготівкових розрахунках учасників троє: платник, одержувач і банк, у якому здійснюються такі розрахунки у формі записів по рахунках платника і одержувача.

З іншої точки зору, більш ширше визначення, безготівкові розрахунки – це цей рух грошей безготівкового платіжного обігу у вигляді перерахувань грошових коштів по рахунках в кредитних установах і заліків взаємних вимог. Такий рух обслуговується платіжними дорученнями, вимогами, чеками, векселями, акредитивами тощо.

Можна розглядати безготівкові розрахунки, як грошові розрахунки, що здійснюються без використання готівки, тобто усі можливі грошові розрахунки, окрім готівки, включаючи залік взаємних вимог, небанківські розрахунки, розрахунки депозитними і електронними грошима.

У сучасному світі існують різні форми безготівкових розрахунків, яким відповідають певні платіжні інструменти. У різних країнах вони можуть дещо відрізнятися (чи по-різному називатися), що пов'язано з різним рівнем розвитку економіки та платіжних систем, національними традиціями і устроєм; економісти приводять їх класифікації, які також можуть відрізнятися. Найбільш розповсюдженими є такі форми розрахунків: розрахунки платіжними дорученнями (банківський переказ); розрахунки акредитивом; розрахунки чеками; розрахунки інкасо [3].

Безготівкові розрахунки у діяльності підприємства відіграють важливе значення у прискоренні обороту коштів та скороченні готівки, необхідної для обігу.

Головна мета безготівкових розрахунків полягає у протидії розвитку тіньового сектору економіки та покращенні економічного стану суб'єктів господарювання [1].

В Україні для скорочення готівкового обігу підприємств встановлена гранична сума розрахунків готівкою протягом одного дня у розмірі 10000 гривень. Аналогічне обмеження на користь безготівкових розрахунків діє у більшості європейських країн від 1 до 10 тисяч євро, наприклад, у Бельгії – 5 тис. євро, у Іспанії – 2,5 тис. євро, у Греції – 1,5 тис. євро, у Франції та Італії – 1 тис. євро.

У Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України підняли питання про перехід до 2020 р. підприємницьких структур 100 відсотково на безготівкові розрахунки.

Починаючи з літа 2019 р. підприємства вже повинні будуть почати встановлювати платіжні термінали:

– до 1 липня 2019 року безготівкові платежі зобов'язані приймати господарюючі суб'єкти, які реалізують техніку, підакцизні товари, ювелірні вироби, лікарські препарати, надають медичні та стоматологічні, житлово-комунальні послуги тощо;

– до 1 січня 2020 року безготівкові платежі охоплять сегменти продажу автомобілів, мотоциклів і запчастин до них, оренди транспортних засобів, поштової та кур'єрської діяльності, усіх видів перевезень тощо;

– до 1 липня 2020 року безготівкові платежі зобов'язані приймати усі, хто реалізує товари та послуги вартістю понад 50 неоподатковуваних мінімумів (850 грн) [2].

Розрахункові відносини між суб'єктами підприємницької діяльності дуже важливі, адже економіка країни потребує правильного ведення безготівкових коштів. Для того, аби система безготівкових розрахунків була ефективною, потрібно дотримуватися основних принципів їх організації:

1. Правовий режим здійснення розрахунків і платежів – обумовлений роллю платіжної системи як основного елементу будь-якого сучасного суспільства.

2. Грошові кошти всіх господарських суб'єктів підлягають обов'язковому зберіганню на розрахункових, поточних та інших рахунках в установах банків.

3. Забезпечення ліквідності на рівні безперебійного здійснення платежів.

4. Платежі за товари і послуги з рахунка підприємства здійснюються, зазвичай, за згодою платника після перевірки виконання постачальником договірних умов.

5. Терміновості платежу.

6. Контролю та відповідальності за дотриманням договірних умов.

Отже, фінансове становище підприємства залежить від того, наскільки ефективно використовується та чи інша форма безготівкових розрахунків, що потребує відповідної оцінки стану розрахунків на підприємстві і розробки певних дій. Правильна організація безготівкових розрахунків є головною умовою забезпечення нормального кругообігу коштів, зміцнення фінансової та господарської самостійності підприємства і підвищення ефективності виробництва.

Список літератури

1. Бехтер Л.А. Сутність та роль безготівкових розрахунків в господарській діяльності підприємства. *Економічний простір*. 2011. № 54. С. 151-155.

2. Ищенко А. Безналичный расчет для всех: обязательства для бизнеса и новые возможности для украинцев. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/439183/beznalichnyj-raschet-dlya-vseh-obyazatelstva-dlya-biznesa-i-novye-vozmozhnosti-dlya-ukraintsev> (дата звернення: 17.04.2019).

3. Міщенко С. Вдосконалення системи безготівкових роздрібних платежів. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка*. 2014. Вип. 5(158): Економіка. С. 22-28.

Рутар Ю.Д.,
магістрант,
Магас Н.В., к.е.н.,
доцент кафедри фінанси, банківська справа та страхування,
Львівський інститут ПрАТ “ВНЗ “МАУП”,
м. Львів

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стійкість підприємства є одним з найважливіших умов безперервного функціонування підприємства в умовах системної кризи національної економіки. Саме фінансова стійкість забезпечує високий рівень конкурентоспроможності підприємства його фінансову безпеку, а також здатність вчасно погашати зобов'язання перед своїми контрагентами.

Фінансова стійкість підприємства - здатність управління функціонувати та розвиватися для підтримки балансу активів і пасивів в нестабільному внутрішньому і зовнішньому середовищі, яке гарантує стійку платоспроможність, інвестиційний інтерес та допустимий рівень ризику [1].

Фінансову стійкість ми розглядаємо як незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування в нестабільних умовах зовнішнього і внутрішнього середовища.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства передбачає проведення об'єктивного аналізу величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі його фінансової стабільності і незалежності.

Для забезпечення фінансової стійкості у підприємства має бути гнучка структура капіталу, вміння організувати його рух у такий спосіб, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для самофінансування.

Оцінку фінансової стійкості підприємства слід проводити в динаміці за наступними етапами:

- 1 етап — аналіз абсолютних показників;
- 2 етап — аналіз відносних показників;
- 3 етап — аналіз показників платоспроможності;
- 4 етап — визначення запасу фінансової стійкості.

В науковій літературі виділяють чотири типи фінансової стійкості підприємства.

I. Абсолютна фінансова стійкість. Підприємство незалежність від зовнішніх джерел фінансування (кредити, інвестори). В ринкових умовах господарювання коли підприємства для обороту не вистачає вільних фінансових ресурсів, рідко можна зустріти такий фінансовий стан.

II. Нормальна фінансова стійкість. Підприємство має кредити, при цьому воно є платоспроможним, ліквідним, прибутковим. Оптимально використовує кредитні ресурси, враховуючи фінансові ризики.

III. Нестійкий фінансовий стан. Підприємство має проблеми з платоспроможністю, не завжди вчасно може розрахуватися за своїми боргами і зобов'язаннями.

IV. Кризовий фінансовий стан. Підприємство має значну кредиторську заборгованість, низький рівень ліквідності активів та є на межі банкрутства.

У таблиці 1 наведено основні показники оцінки показників фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 1

Аналіз показників фінансової стійкості підприємства
(станом на 31 грудня)

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017 рік %, до	
				2015 року	2016 року
1. Коефіцієнт фінансової незалежності	0,58	0,59	0,57	98,2	96,6
2. Коефіцієнт фінансової стійкості	0,65	0,69	0,72	110,7	104
3. Коефіцієнт інвестування	0,70	0,82	0,96	137	117
4. Коефіцієнт маневрування	- 0,43	-0,33	-0,33	76	100
5. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом	-1,95	-1,11	-1	51,2	90
6. Коефіцієнт поточної ліквідності	0,33	0,47	0,5	151	106
7. Коефіцієнт загальної ліквідності	0,33	0,42	0,45	136	107
8. Рентабельність обороту з реалізації продукції	0,09	0,11	-0,36	- 4 р.	-3,2 р.
9. Фондовіддача активів	0,9	0,78	0,81	90	103
10. Рентабельність сукупного капіталу	0,043	0,047	-0,34	-7,9 р.	-7,2 р.
11. Рентабельність власного капіталу	0,073	0,070	-0,49	-6,7 р.	-7 р.

З даних табл. 1 можемо зробити наступні висновки, підприємство має досить хорошу фінансову стійкість і незалежність, може самостійно приймати ті чи інші фінансові рішення, щодо управління фінансовою діяльністю підприємства. Рентабельність сукупного капіталу характеризує величину віддачі сукупного капіталу підприємства, тобто характеризує дохід отриманий від кожної вкладеної грошової одиниці сукупного капіталу. У 2015 році цей показник склав 0,043. Це означає, що підприємство отримало дохід в розмірі 4 копійки від кожної вкладеної гривні сукупного капіталу. У 2017 році цей показник мав від'ємне значення (-0,34), що свідчить про те, що підприємство отримало збиток.

Підприємство не ефективно використало запозичені кошти, не правильно було розраховано фінансові ризики при здійсненні кредитних угод, прострочені рахунки за зобов'язаннями лягли додатковим тягарем у вигляді пені, штрафних санкцій. Ми дійшли висновку про недостатній стан фінансової стійкості підприємства, є проблеми з отриманням достатнього рівня рентабельності. Підприємству необхідно застосувати методи антикризового менеджменту, проводити постійну діагностику фінансового стану, щоб визначити проблеми, які виникають та застосувати систему стратегічного менеджменту для зниження рівня ризиків.

Список літератури

1. Недосекін С.В., Іванов М.А. Фінансовий стан підприємства: сутність та організація в сучасних умовах / С.В. Недосекін, М.А. Іванов // Вісник РГАЗУ. — 2011. — Частина 1 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2011% 281% 29/economics/020.pdf](http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2011%2011%29/economics/020.pdf)

2. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. —К.: Центр навчальної літератури, 2007. — 488 с.

*Сорокатиий В М., студент
Дорошенко О.О., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава*

БЮДЖЕТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

Під час виробництва продукції у сільському господарстві залучаються ресурси: трудові, водні, земельні, матеріальні, які в процесі виробництва частково або повністю використовуються і переносяться на новостворену продукцію. Сукупність усіх використаних і перенесених на вироблену

продукцію виробничих ресурсів у сумі становлять витрати виробництва. Для кожного підприємства виникають певні складнощі з приводу управління витратами, тому що від динаміки витрат та їх рівня залежать як ефективність формування національного доходу в цілому на рівні держави, – так і на фінансові результати самого підприємства та його структурних підрозділів.

Виробничі витрати є невід’ємною частиною у процесі розвитку та ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств, тому постають проблеми під час формування ефективного стратегічного управління витратами у процесі розробки та прийняття управлінських рішень. Стратегію управління витратами варто розглядати як систему управління факторами, які прямо або посередньо впливають на розмір прибутку підприємства.

При визначенні виробничої собівартості різновиду продукції підприємств сільського господарства необхідно враховувати розподіл витрат до обраної бази, адже не врахування цього фактору може привести до неточностей у формуванні витрат виробництва та втрати залежності між прибутком та собівартістю продукції. Однак, при використанні елементів маржинального аналізу як одного із складових управлінського обліку, сільськогосподарські підприємства мають можливість більш точно проводити аналіз впливу структури виробничих витрат і отриманої виручки на рентабельність виробленої продукції. Застосування маржинального аналізу дозволить знайти найбільш вигідне співвідношення між ціною продукції і обсягом виробництва, змінними та постійними витратами.

Для того щоб розрахувати показник повної собівартості та прибутку, необхідно дочекатися закінчення господарського року та всі витрати будуть розподілені та зкалькульовані. Іншим варіантом стратегії розрахунку витрат є розрахунок маржинальних доходів і маржинальних калькуляцій. Ці методики дають можливість обрахувати маржинальний дохід в будь-який момент часу і на основі цих розрахунків прийняти правильне управлінське рішення з приводу прибутковості окремих виробничих процесів у господарстві.

Метод маржинальної калькуляції ґрунтується на принципі граничних вартостей. Цей спосіб розрахунку витрат враховує випуск продукції та використання виробничих засобів. Основною метою цього методу є прийняття рішень у плануванні для виробничих процесів при визначенні внутрішньогосподарського показника. В залежності від використовуваної методики планування, виділяють три методи маржинальної калькуляції:

1. Стандартний маржинальний дохід – дана методика передбачає розрахування маржинального доходу на основі середніх врожаїв, витрат і цін. Окрім того, всі статті доходів і витрат, що входять в калькуляцію, є стандартизовані. Для різних класів продуктивності виробничих процесів відбувається утворення середніх величин. Галузі сільськогосподарського господарства відрізняються за регіонально- виробничими умовами та відносять до відповідних класів продуктивності.

Стандартний дохід сільського господарства використовується для оцінки економічного стану господарства або ресурсів, доходу визначеного господарства. Розраховується він як різниця між загальним стандартним маржинальним доходом і стандартними постійними витратами господарства.

Щоб об'єктивно провести аналіз доходів і розвитку сільського господарства, використовують розрахунок стандартного маржинального доходу і стандартного доходу. Це допомагає зробити можливим визначити кількість ресурсів та рівень їх розвитку:

- залежно від системи господарювання і різних виробничих спеціалізацій;
- для груп господарств із різною забезпеченістю ресурсами та обсягами виробництва;
- для відокремлених аграрних регіонів з їх різними врожайними умовами.

Результати проведених розрахунків створюють основу для цільових стимулюючих заходів для відокремлених регіонів або груп господарств. У випадку виникнення проблем, виробник може провести порівняння отриманих результатів зі стандартними показниками його груп господарств.

2. Методично дійсний маржинальний дохід, що являє собою різницю між граничною вартістю і граничними витратами.

Під час виробництва до окремого виробничого процесу можуть виникати такі питання:

а) скільки додаткової продукції, приносить процес розширення виробництва на одну одиницю виробленої продукції?

б) які витрати можуть виникати при розширенні виробництва на одну одиницю?

Гранична вартість, легко піддається вимірюванню, так як обсяг виробленої продукції зростає пропорційно розширенню виробництва. Загалом, під час розрахунку методично дійсного маржинального доходу проводиться оцінка тільки товарної продукції. Маржинальний дохід являє собою, з даного боку, як внутрішньогосподарський показник ефективності.

3. Маржинальна калькуляція за практичним методом – у відповідних розрахунках маржинальний дохід набуває функцію проміжного показника. Тому, в такому випадку, розрахунок може проводитися по спрощеній програмі.

Маржинальна калькуляція за практичним методом відрізняється від методично дійсної маржинальної калькуляції за двома ознаками:

- облік змінних витрат;
- оцінка якості продукції для внутрішнього споживання.

Перевагами даного методу є те, що маржинальний дохід достеменний для великого рівня розширення виробництва, та додаткові витрати враховуються під час планування на підприємницькому рівні.

Даний підхід зменшує обсяг розрахунків, з якого в подальшому розраховуються показники ефективності, бо вони являють собою окупаємість всієї праці та всього капіталу в цілому.

Отже, для сільськогосподарських підприємств доцільно впроваджувати маржинальний аналіз для кращого прогнозування наслідків управлінських рішень на основі отриманих результатів від різноманітних чинників.

Список літератури

1. Миронова Ю.Ю. Маржинальний підхід до аналізу витрат виробництва машинобудівних підприємств / Ю.Ю. Миронова // Економіка і регіон : наук. вісн. ПолтНТУ. – 2016. – № 3. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://reposit.pntu.edu.ua/handle/PolNTU/567>.

2. Передерій Н. О. Стратегії управління витратами в агроформуваннях / Н. О. Передерій // [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=2ahUKEwjHk5mzh83hAhWww4sKHWeuAI8QFjACegQIBRAC&url=http%3A%2F%2Fjournals.nubip.edu.ua%2Findex.php%2FEconomica%2Farticle%2Fdownload%2F8167%2F7796&usg=AOvVaw36x55UYniftGXbMY21TBJa>.

Томак О.Д., магістрант

Улянич Ю.В., к.е.н.,

ст. викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Уманський національний університет садівництва

м. Умань

СУЧАСНІ БАНКІВСЬКІ СИСТЕМИ СВІТУ

На сучасному етапі економічного розвитку, в умовах трансформації національної економіки, серед проблем, що пов'язані з виходом України з кризового стану, важливе місце посідає формування ефективної банківської системи. Становлення та розвиток банківської системи тісно пов'язані зі створенням ефективного механізму управління банківською діяльністю, дієвої системи регулювання і контролю банківських операцій, що, у свою чергу, потребує глибокого вивчення основ сучасної банківської справи, дослідження сутності й особливостей надання різноманітних банківських послуг, відстежування та врахування міжнародного досвіду, а також перспективних можливостей розвитку фінансово-кредитної системи в цілому.

Сучасні банківські системи світу мають складну структуру. Практично в усіх країнах із ринковою економікою функціонує дворівнева банківська система (за винятком децентралізованої федеральної резервної системи США), де на першому рівні функціонує центральний банк країни, на другому – діють комерційні банки. Так, в Україні, відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність», банківська система складається з Національного банку

України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України [1].

Характер і умови функціонування банківських систем країн світу відрізняються особливостями в організації банківського нагляду, зокрема щодо участі центрального банку чи інших наглядових структур в управлінні. Також центральні банки країн різняться правовим статусом та їхньою роллю у кредитній системі держави, власністю на капітал, ступенем незалежності від виконавчої влади тощо. У таких країнах, як Сінгапур, Південна Корея, Мальта, Гонконг, стабільна соціальна ситуація і чітка політична векторність спрямовує банківську систему до розвитку. Стабільність банківської системи Канади, Австралії та Нової Зеландії значною мірою залежить від «вертикальної» демократії, обумовленої історично. Швейцарська банківська система є найбільш надійною для іноземних компаній, яка забезпечується високою банківською культурою, фінансовою стабільністю, стабільною валютою, розвинутою юридичною системою, стовідсотковою або близькою до цього ліквідністю. Швейцарські банки поділяються на три основні групи: I – найбільші акціонерні банки («United Bank of Switzerland», «Union Bank of Switzerland», «Credit Suisse» і «Credit Suisse First Boston»), які акумулюють майже 63% активів банківської системи країни, мають широку міжнародну мережу; II – кантональні, регіональні та ощадні банки: працюють із місцевими вкладниками у своїх регіонах, спеціалізуються на кредитуванні, здійснюють розрахунково-касові операції; III – приватні банки (здійснюють управління інвестиційними портфелями) [2].

До найстаріших банківських систем відносять банківську систему Великобританії. Вона має добре розвинену інфраструктуру, високу ступінь концентрації і спеціалізації, тісні зв'язки з міжнародним ринком капіталів та найбільшу у світі мережу зарубіжних філіалів

Банківська система Канади займає перше місце у світі за показниками стабільності. За оцінкою Всесвітнього економічного форуму, вона є однією з найбільш конкурентоспроможних, за оцінками Асоціації канадських банкірів – однією із найефективніших і найнадійніших банківських систем світу. Вона включає 11 канадських банків, 54 кредитні організації, 8 211 банківських філій [3].

Сінгапур є провідним фінансовим центром світу і головним розподільним осередком фінансів у Південно-Східній Азії. Наявність угод із багатьма країнами, що дозволяють уникнути подвійного оподаткування, конфіденційність і програма страхування депозитів роблять країну фінансово привабливою. Тому банківські установи тісно пов'язані з офшорами. Структура банківської системи Сінгапуру налічує понад 700 місцевих та іноземних банківських і фінансових установ, що надають послуги починаючи від споживчого банківського обслуговування та управління активами і закінчуючи біржовими, банківськими інвестиційними послугами [4].

Отже, банківська система є невід'ємною складовою фінансової системи, а її стабільність та надійність є вирішальною умовою економічної безпеки будь якої країни в цілому.

Список літератури

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
2. Златіна Н. Особливості банківських систем зарубіжних країн (на прикладі Франції, Німеччини, Італії та Швейцарії) [Електронний ресурс] / Н. Златіна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. – 2010. – Вип. 84. – С. 90 – 93. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Yur_2010_84_29.
3. Banks Operating in Canada. 14 July 2015 [Electronic resource] // Canadian Bankers Association. – Retrieved from : <http://www.cba.ca/en/component/content/category/61-banks-operating-in-canada>.
4. Банковская система Сингапура [Электронный ресурс] // Портал My Off shore Accounts. – Режим доступа : <http://www.myoffshoreaccounts.ru/offshore-banking/singapore-offshore-bank-account>

*Полющев М.А., студент,
Сакович В.В,
доцент кафедры налогов и налогообложения
БГЭУ
г. Минск, Беларусь*

КОНТРАКТНАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

С провозглашением независимости и обретением суверенитета Республика Беларусь стала постепенно переходить на качественно новое содержание своей бюджетной политики. В начале 2000-х годов был взят курс на построение социально-ориентированной рыночной экономики. Это потребовало от бюджетной политики служить эффективным инструментом проведения соответствующей политики в зависимости от текущих экономических условий и задач, которые обеспечивали бы стабилизацию экономики страны, и в первую очередь – ее финансов[1].

Актуальной проблемой в настоящее время является необходимость повышения эффективности финансирования бюджетных учреждений. На современном этапе развития осуществляется работа по внедрению новых методов финансирования, при которых объем финансирования связан с

результатами. Такие методы включают БОР (бюджетирование, ориентированное на результат) и контрактную модель финансирования.

Контрактная модель строится на экономических, а не на административных отношениях между финансирующей стороной и учреждениями. Основой этих отношений является разделение функций финансирования и оказания услуг.

К примеру, в сфере здравоохранения контрактная модель строится на принципе «деньги следуют за пациентом». Практически этот принцип может осуществляться двумя способами:

1) Пациент самостоятельно или по направлению медиков выбирает медицинскую организацию и врача, участвующих в программе государственных гарантий, и получает необходимую медицинскую помощь в пределах объема и условий, определяемых этой программой. Финансирующая сторона оплачивает полученную медицинскую помощь, предварительно оценивая ее обоснованность, качественные характеристики и конечные результаты.

2) Заключение договоров с теми медицинскими организациями, у которых более высокие показатели деятельности и которые пользуются наибольшим спросом у врачей и населения.

Чтобы заключить договор с поставщиками медицинских услуг, финансирующая сторона должна провести анализ их деятельности, сформировать планы оказания медицинской помощи, согласовать их с планами медицинских учреждений, заключить договоры, организовать их мониторинг и оценку.

Контрактная модель экономических отношений может действовать при любой системе финансирования здравоохранения. Для этого необходимо соблюдение, как минимум, двух условий:

1. Орган управления здравоохранением отказывается от прямого управления медицинским учреждением и строит отношения с ним на договорной основе.

2. Медицинское учреждение обладает хозяйственной самостоятельностью.

Чем больше степень независимости сторон, тем шире возможности осуществления контрактной модели. В бюджетной системе трудней обеспечить эту независимость, поскольку чаще всего основная часть медицинских учреждений принадлежит государству[3].

Также контрактная модель может быть использована при финансировании учреждений образования. Переход учреждений образования на контрактную модель потребует того, чтобы государство и вузы формулировали цели деятельности учреждений. Очень важным и практически не получившим юридической проработки вопросом является вопрос гарантии выполнения сторонами своих обязательств.

Основную сложность для сторон представляет разработка такого договора, который предусматривает все практические проблемы, связанные с его выполнением, и при необходимости обеспечивает выполнение сторонами своих обязательств. Кроме “морального риска” не выполнения вузами, а в некоторых случаях и государством своих обязательств, контрактные отношения в сфере высшего образования чреваты “неблагоприятным выбором”, связанным с тем, что государство не всегда располагает достаточной информацией, чтобы оценить наличие у вузов возможностей для выполнения договорных обязательств. Проблема усугубляется тем, что государство имеет дело с большим числом вузов. В результате между министерствами и вузами образуются промежуточные агенты, занимающиеся сбором информации и оценкой деятельности вузов.

По мнению экспертов, решение вышеназванных проблем может быть найдено на основе установления четкой зависимости бюджета финансирования вуза от результатов выполнения им контрактных обязательств и эффективности его деятельности. Одним из примеров может быть Дания, в которой Министерство Образования в ходе переговоров определяет задачи вузов в сфере преподавания и исследований. Кроме планов преподавательской и исследовательской деятельности вузов в контрактах оговариваются такие показатели, как совершенствование деятельности вузов, улучшение условий труда, использование информационных технологий, повышение эффективности управления, содержание библиотек, музеев и учебных помещений. Формально заключение договоров носит добровольный характер, но все университеты предпочли принять участие в этом начинании. Основой переговоров служат предложения университетов в отношении целей и задач их деятельности. Цель системы договорных отношений заключается в укреплении стратегического потенциала сферы образования на институциональном уровне и в развитии отдельных вузов, а также нации в целом[2].

Таким образом, для повышения эффективности финансирования учреждений высшего образования и здравоохранения можно использовать контрактную модель финансирования, однако для ее осуществления требуется подготовка для проведения анализа, оценки учреждений.

Список литературы

1. Дорофеев В.Г. Воспитание в контексте социализации // Состояние и пути совершенствования действующего механизма финансирования учреждений и организаций социальной сферы республики Беларусь на современном этапе [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://articlekz.com/article/21196>.
2. Животовская И.Г. Контрактные отношения в сфере высшего образования: опыт Скандинавских стран / Экономика образования. – 2005. - № 2 (27).
3. Контрактная модель [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://vuzlit>.

*Логвин Е.И., Крылова К.А.,
студентки,
Вакулич Н.А.,
старший преподаватель кафедры экономической теории и логистики
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Беларусь*

АУТСТАФФИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Сегодня организации ищут новые способы снижения затрат и рационального управления доступными ресурсами, поскольку одной из стратегических целей является поддержание конкурентоспособности. Перевод персонала на аутстаффинг частично решает проблему сокращения расходов. Аутстаффинг означает вывод сотрудников из штата организации-заказчика и их оформление в штат сотрудников организации-исполнителя (аутстаффер) с целью дальнейшего предоставления клиенту персонала за соответствующее вознаграждение. Таким образом, сотрудники продолжают работать в том же месте, но их работодателем теперь является провайдер.

Услуги по выводу сотрудников из состава персонала (аутстаффинг), а также лизинг персонала, по-прежнему считаются относительно новыми для рынка стран Восточной Европы, хотя на Западе они существуют уже давно и используются очень часто.



Рис. 1. – Основные цели и задачи аутстаффинга

Управление персоналом - это процесс, который требует больших затрат, усилий и времени, требует подбора высококвалифицированного персонала с определенными навыками и уровнем знаний (во избежание определенных

рабочих рисков и, соответственно, поддержания рабочей компетентности). Аутстаффинг значительно снижает нагрузку на процесс управления персоналом, затраты и риски снижаются в несколько раз, что напрямую связано с работой персонала.

Таблица 1

Формы аутстаффинга

Формы	Характеристика
Лизинг персонала	Максимальный срок договора составляет 2 месяца. Таких работников набирают во время отпусков /болезни основного персонала.
Подбор временного персонала	Используется в случаях, когда требуется разовое или периодическое обслуживание высокоспециализированного персонала.
Выведение персонала за штат	С целью снижения социальных выплат, путём избегания подоходного налога и социальных пособий, предприятие выводит персонал за штат.

Таблица 2

Положительные и отрицательные факторы аутстаффинга.

Плюсы:	Минусы:
Возможность сосредоточиться на ключевом содержании бизнеса.	Высокие цены, необходимость предоплаты.
Экономия на организации и обслуживании рабочих мест.	Низкий уровень мотивации арендованного персонала.
Отсутствие обязательств по трудовым отношениям с сотрудниками.	Весьма вероятна конфронтация штатных работников с «наёмными».
Обеспечение гибкости в управлении персоналом.	Низка вероятность компенсации со стороны поставщика кадров в случае неудовлетворительных результатов.
Возможность использования гибких графиков.	
Снижение административной и финансовой нагрузки, минимизация рисков.	

Причины обращения компаний к аутстаффингу представим в следующей диаграмме: <https://arenateam.ru/personal/priem/outstaffing.html>

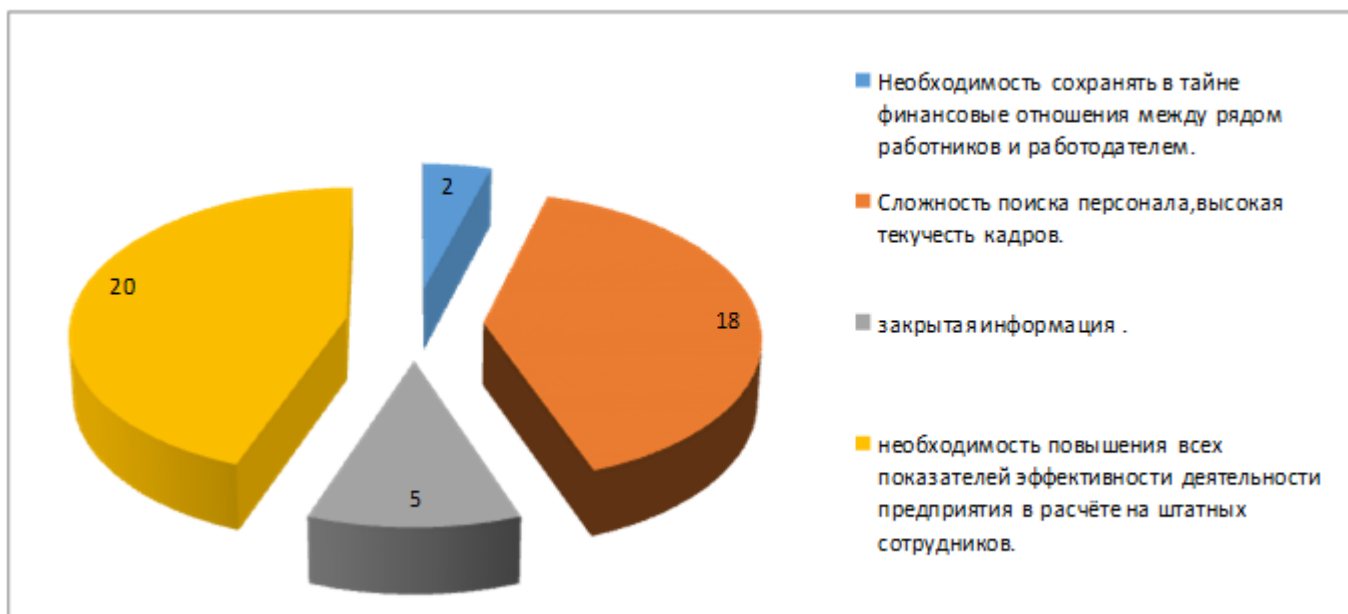


Рис. 2. Причины обращения компаний к аутстаффингу(%)

Услуги аутстаффинговых компаний достаточно востребованы, особенно в сфере малого бизнеса. Часто небольшие компании не имеют достаточно средств, чтобы оплачивать необходимое число постоянных сотрудников, да и работы для их постоянной занятости недостаточно. Сначала в аутстаффинг привлекали обслуживающий и неквалифицированный персонал, а также сотрудников редких специальностей для разовых работ. Сегодня перечень специалистов, предлагаемых аутстаффинговыми компаниями, достаточно расширился и включает множество специальностей. Наиболее востребованными остаются специалисты сферы обслуживания: официанты и повара, уборщики, упаковщики и комплектовщики складов, водители, сиделки и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что аутстаффинг - это деятельность, направленная на выведение сотрудников из штата компании-заказчика с целью снижения затрат и расходов, связанных с персоналом. Использование аутстаффинга важно для современных компаний. Основными задачами аутстаффинга являются: ведение кадрового делопроизводства, включая прием и увольнение, переводы и перемещения; оформление и оплата больничного листа, отпуска; предоставление всех справок по требованию работника; расчет и выплата заработной платы; расчет и выплата всех налоговых отчислений; взаимодействие с налоговыми и социальными органами по всем вопросам, связанным с трудоустройством; выплата компенсаций, том числе за проезд, связь и т.д.; обеспечение питанием, полисами добровольного медицинского страхования, спецодеждой, обеспечение необходимыми удостоверениями; регулярное обучение; организация доставки сотрудников к

месту работы и проживания при вахтовом методе; направление в командировки.

В Республике Беларусь аутстаффинг пока только на стадии развития, поэтому компании-заказчики должны очень тщательно выбирать поставщика, лучше всего обращаться в авторитетную компанию с хорошей репутацией. В этом случае аутстаффинг становится чрезвычайно легальным, и у соответствующих органов не возникает подозрений, что вывод сотрудников за штат понадобился с какой-либо нехорошей целью вроде уклонения от уплаты налогов.

Список литературы

1. Что такое аутстаффинг, его особенности и недостатки [Электронный ресурс]. – URL: <https://arenateam.ru/personal/priem/outstaffing.html>. – Дата доступа: 19.04.2019.

2. Аутстаффинг в Беларуси [Электронный ресурс]. – URL: <http://devbrain.by/outstaffing/>. – Дата доступа: 19.04.2019.

3. Аутстаффинг персонала [Электронный ресурс]. – URL: <http://wgg.by/outstaffing.html>. – Дата доступа: 19.04.2019

4. Услуга кадрового аутсорсинга – возможность экономить и добиваться успеха [Электронный ресурс]. – URL: <http://ctz-spb.ru/usluga-kadrovogo-auteursinga-spb.html>. – Дата доступа: 19.04.2019.

5. Налоговые особенности аутстаффинга [Электронный ресурс]. – URL: https://dspace.susu.ru/xmlui/bitstream/handle/0001.74/14985/2017_378_knyazevaon.pdf?sequence=1?sequence=1. – Дата доступа: 19.04.2019.

*Грушецкая Ю.В.,
студентка*

Сакович В.В., ассистент

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Беларусь*

ИНФЛЯЦИОННЫЙ НАЛОГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ СПОСОБ АККУМУЛИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТ

Среди экономистов используется понятие инфляционного налога. Под инфляционным налогом понимают потери реальных доходов населения вследствие инфляции, поскольку имеющиеся у него деньги теряют свою стоимость по мере роста цен.

Инфляционный налог возникает при дополнительной эмиссии денежных средств в экономику и сопутствующей инфляции. Некоторые экономисты говорят, что инфляция и есть вводимый государством специальный налог,

осознанная политика Национального Банка и Министерства экономики страны, проводимая с целью обесценения государственного долга и повышения доходов бюджета.

Налог, возникающий при инфляции, является наиболее непрозрачным из всех налогов в том смысле, что способ его уплаты и механизм попадания в бюджет не совсем понятен, а сумму реальных доходов, получаемых правительством, трудно рассчитать. Кроме того, доходы от налога на инфляцию меняются в зависимости от темпа создания денег, и это не обязательно означает, что доходы будут увеличиваться при увеличении темпов роста денег. Когда реальный объем производства растет одновременно с денежной массой, государственный доход от создания денег принимает две формы. Первая связана с инфляционным налогом на денежные средства, а вторая связана со способностью правительства покупать часть увеличения производства каждый год. Таким образом, получателем инфляционного налога является эмитент денежной массы, то есть государство, которое таким способом взимает с держателей денег скрытый налог.

Возможности государства при аккумулировании денежных средств в бюджет ограничены. При проведении выбранной в государстве бюджетной политики, как правило, государственные расходы превышают государственные доходы. Так как бюджет состоит из налоговых, неналоговых и безвозмездных поступлений, большую часть которых (а именно 85,4% в 2018 году в Республике Беларусь) составляют налоговые доходы, то основным источником увеличения государственных доходов является увеличение налоговых ставок, и соответственно налоговых поступлений в бюджет. Однако в данной ситуации стоит помнить о кривой Лаффера, которая показывает зависимость между налоговыми доходами государственного бюджета и динамикой налоговых ставок. Также из теории Лаффера следует, что существует некая максимальная ставка налога, при которой будут извлекаться максимальные доходы в бюджет, и при установлении ставки выше данной доходы начнут снижаться.

Однако, при наличии таких факторов, которые не позволяют увеличить поступления за счет налогов, государство может прибегнуть к займам и кредитам. Для того чтобы покрыть дефицит бюджета, государство может взять в долг как у населения (внутренний долг) или на мировом рынке (внешний долг). Но использование этого способа также ограничено, поскольку бесконтрольное повышение доли долга в ВВП может привести к потере платежеспособности государства и дефолту.

Государство также может продать часть своих активов. Естественно, что и возможности финансирования государственных расходов с помощью доходов от приватизации не безграничны, к тому же приватизация означает уменьшение активов государства.

В таком случае государство может обратить внимание на доходы от инфляции. Применительно к теории Лаффера, величина сеньоража, как и налоговые доходы, не увеличивается бесконечно с ростом объемов денежной

эмиссии. Существует такой темп инфляции, при котором доходы бюджета от эмиссии достигают максимума и дальнейшее увеличение инфляции выше этого «оптимального» темпа приводит к значительному снижению налоговой базы и уменьшению сеньоража.

При этом при инфляционном налоге темп инфляции выступает как ставка инфляционного налога, а реальная денежная масса — как объект налогообложения.

Поэтому инфляционный налог используется отдельными государствами как альтернативный способ формирования доходной базы бюджета.

Итак, при изучении всех математических доказательств данного явления, экономисты утверждают, что при отсутствии экономического роста максимальная величина сеньоража будет достигнута при темпе инфляции, при котором эластичность спроса на деньги по темпу инфляции равна (-1). Это достаточно предсказуемый результат, если вспомнить известное положение микроэкономической теории о том, что выручка монополиста максимальна при цене, при которой ценовая эластичность спроса равна (-1). В случае роста экономики у правительства появляется возможность выпуска дополнительного количества денег для обеспечения потребностей растущей экономики. При положительном темпе экономического роста получение сеньоража будет возможно при более низком темпе инфляции, чем в случае отсутствия экономического роста.

Инфляция ниже определенного порога не вредна для роста, а выше него — вредна
Оценки порогового уровня инфляции:

Работа		Развитые страны	Развивающиеся страны
Sarel, 1995	IMF Working Paper №96		8%
Ghosh, Phillips, 1998	IMF Staff Papers		3%
Khan, Senhadji, 2001	IMF Staff Papers	1-3%	11-12%
Burdekin et al., 2004	Journal of Macroeconomics	3%	8%
Sepehri, Moshiri, 2004	International Review of Applied Economics	5%	15%
Espinoza, 2010	IMF Working Paper №10-76	1%	11%
Kremer, Bick, Nautz, 2013	Empirical Economics	3%	17%
Eggoh, Khan, 2014	Research in Economics	3%	10-12%
Картаев, Клачкова, 2015	Аудит и финансовый анализ		9%
Ibarra, Trupkin, 2016	Economic Modelling	4%	19%

Рис. 2. Исследования инфляции на экономический рост

К тому же, применение инфляционного налога в долгосрочной перспективе приводит к большему росту расходов введу роста цен.

Так как ВВП является одним из самых важных показателей в современном экономическом мире и относится к основным показателям экономического роста, то можно рассматривать связь ВВП и инфляции.

В Республике Беларусь в настоящее время положительная динамика ВВП, направленная на постепенный рост. И применительно к теории

Республике Беларусь нужен более низкий темп инфляции для получения «безопасного дохода» для государства.

Согласно проводимым исследованиям, установлены пороговые ставки инфляции для развивающихся и развитых стран. Беларусь снижает инфляцию за последние годы ниже порогового уровня, который определен в таблице 1, используя антиинфляционную политику.

Таблица 1

Показатели инфляции Республики Беларусь 2012-2018

Год	Инфляция
2012	21,8
2013	16,5
2014	16,2
2015	12
2016	10,6
2017	4,6
2018	5,6

Как говорит белорусский экономист Леонид Злотников, многие финансовые проблемы решались дополнительным выпуском денег, что разогнало инфляцию.

В результате сложилась ситуация, когда производительность труда роста на 1%, а доходы населения на 12%, за что расплачиваются в будущем периоде. Деньги условно выдают в текущем периоде, а инфляция их перераспределяет обратно лишь через 3-4 месяца за счет роста цен, в которые снова выпускают дополнительно деньги, что усугубляет ситуацию.

Чтобы улучшить ситуацию, нужно жить по средствам без дополнительной эмиссии, таким образом, Республика Беларусь взяла курс на снижая инфляцию.

В качестве вывода можно сказать, что доходы от инфляционного налога эффективны и максимальны при определенном уровне инфляции и могут использоваться государством в краткосрочном периоде и непродолжительный промежуток времени для того, чтобы не разгонять инфляцию еще больше и держать национальную валюту на стабильном уровне.

Список литературы

1. «Антиинфляционная политика для Республики Беларусь». [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурса: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/57161/1/51263.pdf>
2. «Деньги и инфляция». [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурса: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/159887/1/Cherikov-2007b.pdf>
3. Инфляция и экономический рост: противоречия, взаимосвязи и направления реформирования национальной экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурса: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/112700/1/65-Litvinova-2005.pdf>

ФАКТОРИНГОВЫЙ КРЕДИТ КАК ВАРИАНТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Для Республики Беларусь дебиторская задолженность является насущной проблемой. У некоторых организаций ее доля превышает кредиторскую задолженность и при этом имеет тенденцию постоянного роста.

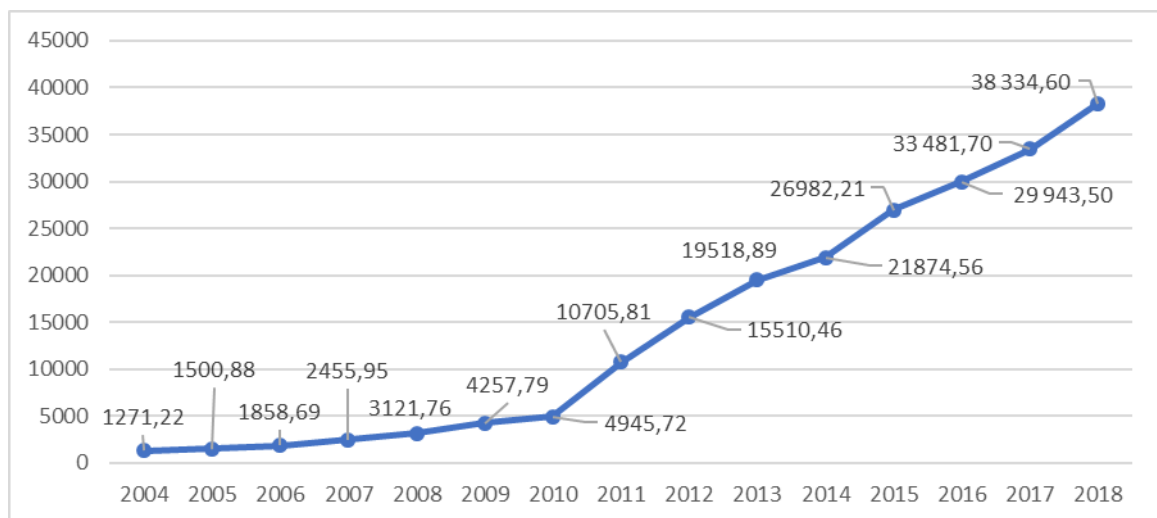


Рис. 1. Динамика дебиторской задолженности организаций Республики Беларусь в млн рублей

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1].

Рассмотрим, динамику дебиторской задолженности, которая накопилась у предприятий Республики Беларусь (за исключением компаний малого бизнеса). Можно увидеть, что задолженность увеличилась почти в 9 раз за последние 10 лет, а если сравнивать последние 15 лет – то в 30 раз (рис. 1). Средние ежегодные темпы роста за 15 лет составили 130%.

Несвоевременная оплата дебиторами своих обязательств, приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования текущей деятельности, ухудшает финансовое состояние.

Непрерывное увеличение такой задолженности создает для организации серьезные проблемы. Желание увеличить объемы продаж может привести к значительным убыткам и даже банкротству. Успешное управление дебиторской задолженностью поможет сохранить платежеспособность организации и предотвратить дефицит оборотных средств. Главная цель управления дебиторской задолженностью – сохранить ее на оптимальном уровне, который

для каждого предприятия является индивидуальным. Одним из способов высвобождения средств, замороженных в дебиторской задолженности, является факторинг.

Согласно определению в Банковском кодексе Республики Беларусь по договору факторинга одна сторона (фактор) – банк или небанковская кредитно-финансовая организация обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом[2].

Преимущества факторинга очевидны для всех участников договора. Для покупателя продукции факторинг в свою очередь предоставляет возможность получения бесплатной отсрочки платежа и за счет этого улучшения показателей ликвидности и платежеспособности. Кроме этого, покупатель получает возможность использовать имеющиеся денежные средства на иные собственные нужды. Для поставщика товаров использование факторинга позволяет предоставлять отсрочку или рассрочку платежа без ущерба для собственной платежеспособности. Это позволяет ему повысить конкурентоспособность товаров за счет создания для покупателей выгодных условий для сотрудничества.

Рассмотрим преимущества факторинга на примере. Предположим, наша компания реализует товар оптовым покупателям. Стоимость закупки единицы продукции составляет 90 рублей, а продаем мы ее по 100 руб./шт. То есть валовая маржа составляет 10%. Покупатель готов приобретать по 100 единиц товара каждый месяц, но при этом ему требуется отсрочка платежа не менее 45 дней. Наш оборот будет выглядеть следующим образом:

$100 \text{ единиц товара} \times 100 \text{ рублей} = 10\,000 \text{ рублей в месяц.}$

$365 \text{ дней в году} / 45 = 8 \text{ фактов оплаты нашего товара.}$

$8 \times 10\,000 \text{ рублей} = 80\,000 \text{ рублей мы получаем за год.}$

Вариантом сокращения дебиторской задолженности является заключение договора с факторинговой компанией. Приведем пример расчета факторинга.

Фактор обязуется ежемесячно перечислять на наш счет 90% от общей стоимости поставки. Таким образом, в очередной раз отгружая товар на 10 тысяч рублей, мы получим 9 тысяч. Благодаря этому у нас появится возможность приобрести новую партию товара — 100 штук по 90 рублей. В этом случае мы сможем значительно повысить свой товарооборот, конечно, предварительно изучив емкость рынка и спрос.

Если предположить, что ежемесячный спрос составляет 300 единиц товара. Это означает, что мы сможем делать 3 отгрузки в течение месяца, но все с той же отсрочкой:

$3 \text{ факта отгрузки товара в месяц по } 100 \text{ единиц} \times 100 \text{ рублей} = 30\,000 \text{ рублей.}$

$30\,000 \text{ рублей} \times 8 \text{ фактических платежей} = 240\,000 \text{ рублей.}$

Теперь наш оборот увеличился с 8 поставок в год до 24, а чистая прибыль от продаж составила 240 рублей.

Таким образом, можно заметить значительное преимущество для нас от использования факторинговых услуг, как для организации, реализующей товар.

Ещё одним преимуществом факторинга над кредитом является увеличение коэффициента текущей ликвидности предприятия, воспользовавшегося факторингом. Он позволяет определить, достаточно ли у фирмы оборотных средств для своевременного покрытия текущих обязательств. С помощью данного показателя оценивается платежеспособность фирмы. При чём, чем он выше, тем выше платёжеспособность.

Так, на примере белорусского предприятия *ОАО «Элема»* рассчитаем данный коэффициент по формуле (1):

$$K = \frac{КА}{КО} \quad (1)$$

Где КА – краткосрочные активы,
КО – краткосрочные обязательства

Рассмотрим 2 варианта:

1. Предприятие воспользуется факторингом на сумму 5 000 бел. руб.
2. Предприятие возьмёт кредит на сумму 5 000 бел. руб.

Таблица 1

Расчет коэффициентов текущей ликвидности

Вариант 1 (факторинг)	Вариант 2 (кредит)
$\frac{28\,043 - 5\,000}{5\,556} = 4,15$	$\frac{28\,043}{5\,556 + 5\,000} = 2,26$

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3]

Согласно сводному бухгалтерскому балансу данного предприятия (Приложение Б), коэффициент текущей ликвидности для первого варианта составит 4,15, а для второго варианта 2,26. Следовательно, предприятию более выгодно использовать факторинг по сравнению с кредитом для повышения ликвидности денежных средств.

Список литературы

1 Состояние расчетов в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/godovye-dannye_14/sostoyanie-raschetov-v-respublike-belarus/ – Дата доступа: 23.03.2019.

2 Банковский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 25 окт. 2000 г., №441-З: в ред. Закона Республики Беларусь от 4 июня 2015 г., № 268-З [Электронный ресурс]. / Национальный правовой Интернет-портал

Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=h10300226>. – Дата доступа: 23.03.2019.

3 Баланс ОАО «Элема» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elema.by/company/shareholders/balans-oao-elema/>. – Дата доступа: 23.03.2019.

*Райцес М.М., студентка
Иващенко А.Н.,
ассистент кафедры финансов
Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Беларусь*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сегодня ни один банк не принимает решение о выдаче крупного кредита без оценки рисков при кредитовании физических и юридических лиц. Оценить ответственность потенциального заемщика, спрогнозировать его возможное поведение в случае получения кредита – крайне важная задача.

Однако, несмотря на то что банк проводит тщательное исследование платежеспособности клиента, это не даёт им 100%-ой уверенности в том, что кредит будет покрыт полностью и вовремя, это подтверждает статистика:

В Республике Беларусь наблюдается *тенденция увеличения задолженности по кредитам, выданным банками физическим лицам.*

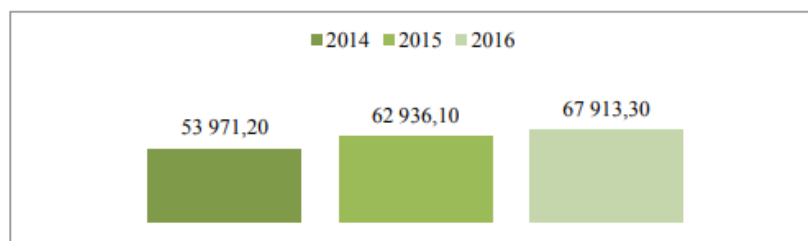


Рисунок 1 – Задолженность по кредитам, выданным банками Республики Беларусь физическим лицам за период 2014-2016 гг, млрд руб.

Итак, как мы видим, проблема непогашения кредита является актуальной. Именно это и сподвигает нас на поиск возможных решений.

Одним из способов минимизации рисков для банка является страхование по кредитам, поэтому остановимся на нём более углубленно.

Чтобы иметь представление о данном методе борьбы с возможностью риска, обозначим определение страхования кредитов.

Страхование кредитов – совокупность видов страхования, предусматривающих осуществление страховщиком выплат страхового

возмещения в случаях невыполнения контрагентами страхователя обязательств по возврату предоставленного кредита или уплате процентов за пользование им по оговоренным в договоре страхования причинам. Данный вид страхования защищает интересы продавца или кредитора в случае неплатежеспособности должника или неоплаты долга по иным причинам.

Цель страхования кредитов — уменьшение или устранение для страхователей кредитных рисков, предоставление кредиторам страховых гарантий погашения кредитов в обусловленные сроки в случае неплатежеспособности должника или неоплаты долга по иным причинам.

Чтобы иметь более четкое представление о ситуации в рассматриваемой сфере, обратимся к статистическим данным по Республике Беларусь. Для начала в качестве страхователей мы рассмотрим физических лиц.

Страхование от несчастных случаев кредитополучателей занимает всего 0.3% доли всех взносов по добровольному личному страхованию.

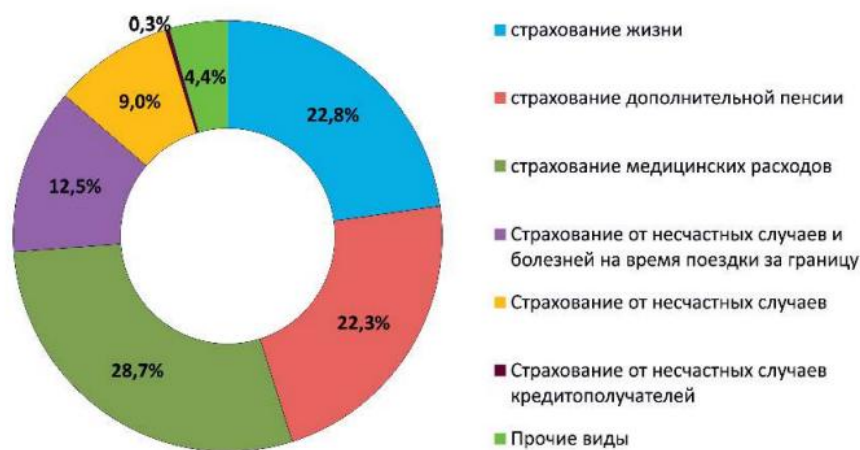


Рис. 2. Удельный вес каждого вида страхования в общем объеме

Данные о взносах и выплатах подтверждают незначительный удельный вес страхования от несчастных случаев и болезней кредитополучателей среди всего добровольного личного страхования.

Вид страхования	Начислено взносов в 2016 г., тыс. руб.	Начислено взносов в 2015 г., тыс. руб.	Темп прироста 2016/2015, %
От несчастных случаев	16 740,0	13 679,3	22,4
От н/с и болезней на время поездки за границу	23 967,9	19 979,7	20,0
От несчастных случаев и болезней кредитополучателей	614,8	438,3	40,3
Медицинских расходов	55 143,0	38 028,0	45,0
Водителей и пассажиров от несчастных случаев	501,4	471,5	6,3
Прочие виды	8 454,3	6 344,0	33,3
Всего	105 421,4	78 940,8	33,5

Рис. 3. Взносы по страхованию

Вид страхования	Кол-во выплат в 2016 году	В том числе по страховым случаям и видам выплат					
		смерть	утрата общей трудоспособности		оплата мед. услуг	прочие	возврат страховых взносов
			постоянная	временная			
От несчастных случаев	54 469	205	158	53 016	185	251	654
От н/с и болезней на время поездки за границу	19 103	20	1	947	14 311	619	3 205
От несчастных случаев и болезней кредитополучателей	751	35	25	23	28	52	588
Медицинских расходов	693 712	0	0	0	519 947	171 786	1 979
Водителей и пассажиров от несчастных случаев	56	0	1	12	0	0	43
Прочие виды личного страхования	8 671	403	227	370	6	287	7 378
Всего	776 762	663	412	54 368	534 477	172 995	13 847

Рис. 4. Выплаты по страхованию

Сумма страховых выплат за страхование от несчастных случаев и болезней кредитополучателей за 2016 г. составила 198,6 тыс. руб. [2]

Рассмотрев в качестве страхователей физические лица, хотелось бы затронуть и страхование юридических лиц на примере такой организации, как Белэксимгарант, которое занимается страхованием экспортных кредитов.

Однако в 2016 году по сравнению с 2015 годом покрытие экспорта страхованием уменьшилось чуть ли не в два раза. (та же ситуация и со страховыми взносами). Это обусловлено тем, что в 2016 году был упразднен такой вид страхования, как страхование риска невозврата экспортного кредита, предоставленного резиденту РБ для производства товаров (работ, услуг) и их последующей реализации нерезидентам. Продукт был достаточно популярным, поэтому его упразднение повлекло снижение объема полученной страховой премии и, как следствие, сократилась доля экспорта, покрытого страхованием.

СТРАХОВОЕ ПОКРЫТИЕ ПО ЗАКЛЮЧЕННЫМ ДОГОВОРАМ СТРАХОВАНИЯ, МЛН. РУБ.

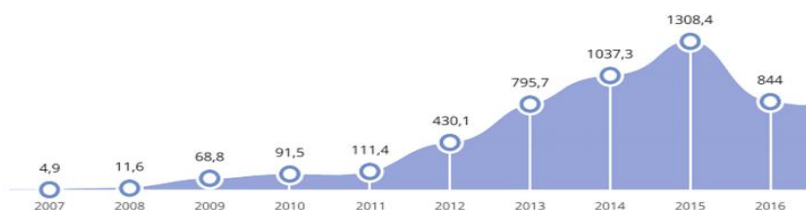


Рис. 5. Страховое покрытие

ПОКРЫТИЕ ЭКСПОРТА СТРАХОВАНИЕМ, %

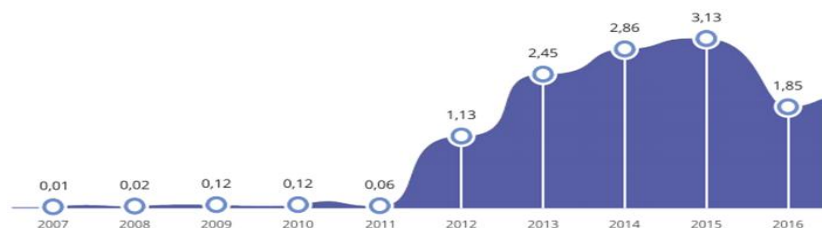


Рис. 6. Покрытие экспорта страхованием

Белэксимгарант является членом Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций (Бернский союз) с 2002 года. Сотрудничество между членами союза осуществляется в целях укрепления андеррайтинговой политики, обеспечения перестраховочной защиты, совершенствования существующих и разработки новых страховых продуктов и развития экспортного страхования в целом [1].

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

1) Страхование кредитов - важнейший инструмент защиты банков от рисков непогашения кредитов, а также своеобразная «подушка безопасности» для самих клиентов банка.

2) В Республике Беларусь страхование кредитов развивается медленными темпами, его доля в общем страховании очень мала. Однако направление довольно перспективно, в частности потому, что в стране есть организации международного уровня, которые имеют возможность осваивания и внедрения зарубежного опыта в рамках белорусской экономики.

Список литературы

1. "Белэксимгарант" [Электронный ресурс] // Экспортное страхование - Режим доступа: <http://www.eximgarant.by/insurance>

2. "Ассоциация страховщиков Беларуси" [Электронный ресурс] // Анализ рынка страхования за 2016 г. - Режим доступа: <http://www.belasin.by/page120.aspx>

*Райцес М.М., студентка
Сакович В.В.,
ассистент кафедры налогов и налогообложения
Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Беларусь*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Расходы бюджетной организации отражаются в бюджетной смете и представлены текущими и капитальными расходами.



Рис. 1 – Расходная часть бюджетной сметы

Для эффективности расходов необходимо внедрение совокупности механизмов бюджетного планирования и финансирования, в частности, обеспечение тесной взаимосвязи между бюджетными расходами и результатами использования бюджетных средств, повышение уровня ответственности и инициативности субъектов бюджетного планирования и заинтересованности в экономии бюджетных средств.

Для внедрения вышеперечисленных мер предлагается, используя опыт Российской Федерации, разработать автоматизированную систему управления государственными финансами. К примеру, в России данная система представлена в виде **интегрированной информационной системы управления финансами «Электронный бюджет»**, обеспечивающей оперативный надзор и управление исполнением бюджета, а также учет остатков на банковских счетах, в частности, на ЕКС. Она имеет следующий вид:



Рис. 2 – «Электронный бюджет»

Внедрение и функционирование системы «Электронный бюджет» на всех уровнях бюджетной системы повышают эффективность управления государственными и муниципальными финансами, обеспечивая экономию бюджетных средств и повышение эффективности бюджетных расходов.

Использование представленной системы позволяет **обеспечить**: возможность работы по проектированию и исполнению бюджета совместно с подведомственными учреждениями в единой базе данных; оперативный мониторинг и анализ хода исполнения бюджета подведомственных организаций, при этом сократив сроки и упростив процесс подготовки бухгалтерской и бюджетной отчетности; организация безбумажного

юридически значимого документооборота; ускоренный и упрощенный юридически значимый документооборот с вышестоящими органами; применение в отношении всех участников бюджетного процесса единой методологии проектирования и исполнения бюджета, формирование бюджетной отчетности; отсутствие дублирования информации.

Для повышения эффективности использования бюджетных средств важно провести ряд мероприятий по следующим направлениям:

1. Эффективность деятельности бюджетных организаций;
2. Эффективность управленческой деятельности распорядителя (главного распорядителя) бюджетных средств.
3. Экономичность использования бюджетных средств.
4. Определение по итогам годовой оценки числовых значений показателей эффективности, а также показателей результатов деятельности бюджетных учреждений.

Внедрение вышеперечисленных мероприятий на практике более подробно рассмотрим на примере учреждений образования.

Должна проводиться оценка расходов учреждения образования с использованием показателей деятельности, отражающих: число дополнительных образовательных программ; количество предметов, ведущихся с применением инновационных методов образования и программных продуктов; количество предметов профильного характера в выпускных классах; качественную успеваемость, а также активизацию работы по подготовке учеников к олимпиадам; квалификационный уровень преподавательского состава.

Важно улучшить мотивацию бюджетных учреждений к выполнению вышеперечисленных показателей без выделения дополнительных средств, то есть при сохранении текущего финансирования. Таким образом, произойдет повышение результатов деятельности с использованием определенного размера средств, вследствие чего вырастет эффективность использования бюджетных расходов.

Система планирования бюджетных ассигнований, поступающих в распоряжение отдельных школ, должна строиться на результатах проведенной оценки достигнутых результатов деятельности, а также эффективности использования бюджетных средств в предыдущем плановом периоде. Данная мера позволит выявить необходимость и возможность каждой статьи расходов.

Бюджетные ассигнования по отдельным статьям расходов (приобретение основных средств, материальных запасов и т.д.) должно распределяться между общеобразовательными учреждениями в соответствии с отклонением соответствующего показателя результатов деятельности конкретного учреждения от целевого значения рассматриваемого показателя. В качестве целевого значения может выступать максимальное значение рассматриваемого показателя по определенной совокупности учреждений. Таким образом, чем больше будет отклонение значения показателя результата учреждения от

целевого значения, тем большая сумма финансирования по конкретной статье будет ему направляться.

Аудит эффективности в странах, где разработка и исполнение бюджетов основываются *на принципах бюджетирования, ориентированного на результат*, имеет существенные особенности. В процессе проведения аудита эффективности определяются не только *эффективность управления и использования государственных средств*, но и наличие в проверяемых министерствах, ведомствах и организациях *конкретных методик для оценки результатов их применения*, а именно проводят проверки:

- В **Канаде**: проверяют *инструменты и процедуры*, с помощью которых определяется эффективность работы проверяемых объектов.

- В **Голландии**: установлены ли в нормативных актах и каким образом закреплены *ответственность* министра или иного руководителя проверяемого органа государственного управления за обеспечение эффективной управленческой деятельности, а также *требования* к обеспечению эффективного управления.

- В **промышленно развитых зарубежных странах**: за эффективностью ассигнований *внимательно следят налогоплательщики*. Высшие контрольные органы этих стран не решают вопросы осуществления финансового контроля за формированием доходной части бюджета. Они, как правило, не входят по действующему законодательству в их компетенцию. Иными словами, в этих странах *аудит эффективности включает в себя лишь анализ эффективности государственных расходов*.

Таким образом, внедрение аудита эффективности в РБ позволит: распределить ответственность между учреждениями и государственными органами, повысить эффективность расходов, усилить мотивацию проверяющих и проверяемых органов.

Список литературы

1. Бюджетирования шаг за шагом: учеб. пособие / Е.Ю. Добровольский, Б.М. Карабанов, П.С. Боровков, Е.В. Глухов [и др.]; под ред. Е.Ю. Добровольского. М.: Питер, 2013.

2. Чернякова Е. Е. Актуальные вопросы информационного обеспечения бюджетных правоотношений // Бюджет. 2016. № 9.

3. Чернякова Е. Е. Система «Электронный бюджет» — инструмент обеспечения прозрачности, открытости и подотчетности деятельности в сфере управления общественными финансами // Финансы. 2015. № 8.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 4. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

*Ромашко І.С., студентка
Меліхов А.А., д.е.н.,
професор, завідувач кафедри економіки підприємств,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
м. Маріуполь*

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

В умовах економічної трансформації, побудови ринкової економіки, вітчизняні підприємства функціонують в умовах ризику та невизначеності. Ця нестабільність вимагає від держави рішучих дій, пошук шляхів адаптації до змінних умов, та застосування проактивних дій для забезпечення системи економічної безпеки підприємств.

Дана проблема **актуальна** внаслідок прискорення глобалізації світової економіки і постійної участі України у цих процесах, особливо пов'язаних із її вступом до асоційованого членства в Європейському Союзі.

До кризи 2008-2009 рр. більшість підприємств не вважали ризик категорією, яка потребує управління. Однак після кризи погляди змінились і компанії почали формувати системи економічної безпеки для захисту діяльності, інфраструктури, матеріальних та нематеріальних активів. За сучасного стану господарювання очевидно, що забезпечення економічної безпеки на рівні суб'єктів підприємницької діяльності є однією з найважливіших складових системи гарантування економічної безпеки держави [1, С.52].

За думкою, І.А. Бланка, економічною безпекою підприємства є встановлення більш ефективного використання сировини та ресурсів задля запобігання загроз і забезпечення більш стабільного функціонування підприємства на сьогодні і на майбутнє [2, с. 219]. За поглядами В.Л. Ортинського, економічна безпека підприємства розглянута як захищеність потенціалу підприємства (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від несприятливого впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення [3, с. 121].

Найголовнішими **проблемами**, що постають на шляху досягнення певного ступеню економічної безпеки, є наступні:

- Незвертання уваги на певні можливості підприємства, задля спрямування всієї системи безпеки на роботу з загрозами.

- Неопрацьованість законодавчої бази з цього питання, невизначений статус держави стосовно визначення прав і обов'язків, що веде за собою використання неправомірних заходів, або неможливості її впливу.

- Вичікування керівництвом негативного впливу певної загрози, використовуючи заходи щодо ліквідації наслідків, а не щодо попередження проблеми.

- Несприятлива політика держави.

- Дії інших суб'єктів підприємництва, тобто підприємства-конкуренти мають безліч методів як негативно вплинути на діяльність та безпеку підприємства.

Щодо ситуації, у якій знаходиться Україна, можна перелічити наступні зовнішні загрози безпеки розвитку підприємств: рівень інфляції, корупція, брак коштів для інвестування підприємства, законодавча нестабільність, військові дії. Також впливають наступні внутрішні загрози: дії чи бездіяльність працівників, які суперечать інтересам комерційної діяльності підприємства; низький рівень кваліфікації персоналу; слабе маркетингове опрацювання ринку; порушення правил використання технічних засобів; підрив ділового іміджу підприємства; неконкурентна цінова політика; невизначеність цілей та стратегій.

Щодо перелічених вище аспектів та проблем можна запропонувати такі способи їх вирішення: мінімізація можливих загроз та негативних впливів; підвищення ролі інформаційно-аналітичної діяльності в роботі служби безпеки підприємства; одночасне забезпечення прозорості та конфіденційності інформації щодо діяльності підприємства; розвиток взаємозв'язків безпеки підприємства з національною економічною безпекою; інтегрування фінансів в розвиток підприємництва.

Отже, можна дійти висновку, що економічна безпека підприємств відіграє велику роль в умовах глобалізації та вступу України на світову арену.

Список літератури

1. Дуб Б.С. Проблеми ефективного забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах нових геополітичних викликів // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2017. – № 5. – С. 52-62.

2. Бланк І.А. Управління фінансовою безпекою підприємства. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2009. – 784 с

3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с

*Беспрозванна Ю.О., студентка
Глущенко Я.І., к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
НТУУ «Київський політехнічний
інститут імені Ігоря Сікорського»,
м. Київ*

ВПЛИВ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

В сучасних умовах процес успішного функціонування і економічного розвитку суб'єктів бізнесу багато в чому залежить від вдосконалення їхньої діяльності в сфері економічної безпеки. Активний розвиток мережевої економіки вносить значні зміни у вже існуючі напрями ведення бізнесу та створює нові течії комерційної діяльності.

Економічна безпека суб'єктів бізнесу являє собою стан захищеності власної діяльності від негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, а також здатність швидко усунути виниклі загрози або пристосуватися до вже наявних умов, що негативно впливають на їхню діяльність [1]. Економічна безпека може бути представлена такими складовими: технологічною, кадровою, фінансовою, політико-правовою, інформаційною, конкурентною, екологічною та іншими. Мережева економіка впливає на всі зазначені складові як позитивно, так і негативно.

Існує багато загроз економічній безпеці суб'єктів бізнесу, як внутрішніх так і зовнішніх. До зовнішніх загроз відносяться: політична та економічна нестабільність, неплатоспроможність споживачів, зміна структури ринку товарів і послуг, підвищення споживчих вимог до якості продукції, зміна умов фінансування та ускладнення процесу заохочення кредитних ресурсів, недобросовісна конкуренція, загострення екологічних проблем.

Внутрішні загрози зумовлені станом самого суб'єкта бізнесу. В той же час, внутрішні загрози можуть як посилювати, так і послаблювати вплив зовнішніх загроз. До внутрішніх загроз відносяться: збільшення собівартості продукції в результаті неефективної організації виробничих та управлінських процесів, низька кваліфікація кадрів, неефективна система мотивації, значні фінансові втрати в результаті відсутності вдосконалення систем бюджетного управління та фінансового планування, повільна реакція і коригування економічних процесів при зміні вимог зовнішньої середовища [2].

Розвиток мережевої економіки позитивно впливає на економічну безпеку підприємств і зменшує негативний ефект загроз. Так, розвиток мережевої економіки стимулює екологічне виробництво, і таким чином, запобігає забрудненню зовнішнього середовища. Мережева економіка дає можливість прискорити всі процеси функціонування підприємства, зменшити витрати на виробництво та просування продукції, швидко отримувати зворотній зв'язок від

споживачів та забезпечує простір для креативу та постійного розвитку як для персоналу, так і для підприємства в цілому.

В той же час, з розвитком мережевої економіки стрімко зростає значення інформаційної складової економічної безпеки суб'єктів бізнесу. За даними KPMG [3], яка спільно з Symantec, RSA, Checkpoint в 2017 році провела міжнародне дослідження про втрати, що виникають внаслідок виникнення різних загроз, було встановлено, що тільки прямі збитки підприємств від порушення інформаційної безпеки складають в середньому 108 тис. дол. на рік. І з кожним роком суми будуть тільки зростати. Найчастіше зустрічаються інциденти, пов'язані з комп'ютерними вірусами, крадіжки апаратного забезпечення (в тому числі ноутбуків), злом систем електронної пошти, крадіжки програмного забезпечення, DOS-атаки (дії, що змушують інформаційні системи працювати в максимальному режимі навантаження, що в підсумку призводить до відмови), злом web-сайтів, втрата конфіденційної інформації.

Отже, мережева економіка має, як позитивний, так і негативний вплив на економічну безпеку суб'єктів господарювання. Для мінімізації загроз економічної безпеки, які виникають в умовах мережевої економіки суб'єктам господарювання необхідно чітко визначати всі основні функціональні складові економічної безпеки; забезпечити ефективне використання всіх наявних ресурсів, розвиток інтелектуального потенціалу та ефективне управління персоналом, його мотивацію.

Список літератури

1. Шваб Л.І. Економіка підприємства: [навч. посібник] / Л.І. Шваб. – К.: Каравела, 2007. – 584 с.
2. Горбачев Д.В. Комплексный подход к организации деятельности службы экономической безопасности предприятия Горбачев Д.В. //Интеллект. Инновации. Инвестиции. - экономический журнал. – 2014. – № 1. – С. 165–170.
3. Аналітичний звіт по інформаційній безпеці KPMG спільно з Symantec, RSA, Checkpoint [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpmg.com/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications>.

*Драгуленко Н.А., Зайцева В.Д., студентки
Тарарышкина Л.И., к.э.н.,
доцент кафедры таможенного дела
Факультета международных отношений
Белорусского государственного университета,
г. Минск*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕР ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ НА ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И УКРАИНЕ

Одной из главных функций таможенных органов каждой страны является защита прав на объекты интеллектуальной собственности (далее – ОИС). Внесение в таможенный реестр ОИС дает возможность правообладателю гарантированно защитить свои интересы и имущественные права на ОИС.

Актуальность данного исследования состоит в том, что Республика Беларусь и Украина являются странами-соседями, а также членами Всемирной организации интеллектуальной собственности, поэтому вопросы взаимодействия двух стран занимают центральное место в организации таможенной деятельности. Необходимым является сравнение организации охраны прав на ОИС на национальном уровне в этих странах.

Интеллектуальная собственность – результат интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана. В соответствии с национальным законодательством Республики Беларусь объектами интеллектуальной собственности являются объекты авторского права и смежных прав, товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров. Примечательно, что в соответствии с законодательством Украины к ОИС, помимо объектов авторского права и смежного права, также относятся изобретения, полезные модели, промышленные образцы, торговые марки, географические указания и сорта растений.

Далее целесообразным является рассмотрение законодательства двух стран. Так как Республика Беларусь является государством-членом Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), то в Беларуси также применяются нормы наднационального законодательства, а именно Таможенный кодекс ЕАЭС (Раздел 7, глава 52), решение Евразийской экономической комиссии от 6 марта 2018 г. № 35 «О ведении единого таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности государств-членов ЕАЭС».

К основным законам в области интеллектуальной собственности в Республике Беларусь относятся:

1. Закон Республики Беларусь от 05.02.1993 г. № 2181 -XII «О товарных знаках и знаках обслуживания»;
2. Закон Республики Беларусь от 13.04.1995 г. № 3725-XII «О патентах на сорта растений»;
3. Закон Республики Беларусь от 07.12.1998 г. № 214-З «О правовой охране топологий интегральных микросхем»;
4. Закон Республики Беларусь от 16.12.2002 г. № 160-З «О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы»;
5. Закон Республики Беларусь от 17.05.2011 г. № 262-З «Об авторском праве и смежных правах».
6. «Стратегия Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012-2020 годы».

В Украине действует Закон Украины (далее – ЗУ) «Об охране прав на указание происхождения товаров», ЗУ «Об охране прав на знаки для товаров и услуг», ЗУ «Об охране прав на изобретения и полезные модели», ЗУ «Об охране прав на промышленные образцы», ЗУ «Об охране прав на сорта растений», ЗУ «Об авторском праве и смежных правах» и ряд других, а также Таможенный кодекс Украины (Раздел 14, глава 57).

Каждое государство ведет национальные таможенные реестры ОИС. Таможенный реестр ОИС Республики Беларусь включает в себя 301 ОИС (данные на 07.04.2019). Таможенный реестр ОИС Украины включает в себя 4009 ОИС (данные на 01.04.2019).

Правообладатель либо лицо, предоставляющее его интересы, обязан подать заявление в государственные органы, а также предоставить документы, подтверждающие сведения, заявленные в заявлении. В Украине заявление подается в Государственную таможенную службу, а в Беларуси – в Государственный таможенный комитет.

Чтобы включить ОИС в таможенный реестр Украины, требуется подать следующие документы: выписка из реестра Государственной службы интеллектуальной собственности Украины (ГСИС), в которой описана регистрация ОИС в Украине и указан срок действия правовой охраны, либо уведомление ГСИС о действии правовой охраны прав ИС на объекты с международной регистрацией; документы и сведения, подтверждающие наличие смежных прав для объектов авторского права; описание ОИС, на основании которого таможенный орган идентифицирует объект и определяет код товаров согласно Украинской классификации товаров внешнеэкономической деятельности, при регистрации запатентованных изобретений (полезных моделей) — описание способов и методов их идентификации в конкретных товарах; образцы товаров, включающих объект, либо их фотографии; доверенность или заверенная копия доверенности, если заявление подает лицо, действующее от имени владельца ОИС.

В Республике Беларусь к заявлению прилагаются: документы, подтверждающие наличие и принадлежность права на объект

интеллектуальной собственности (свидетельство, лицензионный договор, выписки из государственных реестров объектов права промышленной собственности и договоров о передаче прав на такие объекты, выписки из международных реестров Международного бюро Всемирной организации интеллектуальной собственности, другие документы, которые правообладатель может представить в подтверждение своих прав на объект интеллектуальной собственности), а если заявление подается его представителем, к указанному заявлению прилагается также доверенность, выданная правообладателем такому лицу; обязательство правообладателя в письменной форме о возмещении имущественного вреда (ущерба), который может быть причинен лицам, указанным в пункте 8 статьи 124 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза, в результате приостановления срока выпуска товаров [1].

Срок защиты ОИС в Украине и Беларуси незначительно различается. В Беларуси он устанавливается с учетом срока, указанного правообладателем в заявлении, но не может составлять более 2 лет со дня включения в реестр. В Украине включение объекта в таможенный реестр выполняется сроком на 6 и на 12 месяцев.

Таким образом, в Республике Беларусь и Украине имеются некоторые различия в обеспечении охраны ОИС таможенными органами. Так как таможенные органы контролируют и принимают меры по предотвращению перемещения через таможенную границу Украины и Беларуси контрафактных товаров, то они осуществляют защиту ОИС, внесенных в национальные реестры. Поэтому актуальным остается вопрос взаимодействия таможенных органов Украины и Беларуси между собой, а также с бизнес-сообществом по вопросам охраны ОИС.

Список литературы:

1. Официальный сайт Государственного таможенного комитета Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.gov.by>
2. Официальный сайт Государственной фискальной службы Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sfs.gov.ua>
3. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза. – Москва: Проспект, 2018. – 512 с.
4. Таможенный кодекс Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sfs.gov.ua/mk/>

Коготюк І.М., студентка
Агрес О.Г., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
м. Дубляни

СТРАХУВАННЯ В БАНКАХ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ

Банківський сектор в Україні не тісно співпрацює з страховим сектором на відмінно від іноземних країн, де банки отримують велику кількість доходів у вигляді комісійних надходжень від реалізації страхових послуг. Оскільки як і банкам так і страховим компаніям потрібно залучати чим більше клієнтів найкращим вирішенням цього завдання буде їх співпраця.

Протягом останніх років все більшого розвитку набуває взаємодія банківського та страхового ринку, поєднання їх послуг з метою реалізації власних продуктів, а також їх інтеграція у вигляді bancassurance.

Передумови виникнення банкострахування полягають у виявленні вигід від співробітництва як для банків так і для страхових компаній:

- Збільшенні кількості клієнтів за рахунок розширення асортименту продуктів, зниження вартості послуг та можливості комплексного обслуговування будь-якого клієнта;
- Збільшенні обсягів коштів страховиків на банківських рахунках;
- Зменшенні витрат на ведення банківського бізнесу;
- Можливості збільшення прибутку з одного клієнта за рахунок продажу додаткових продуктів;
- Зменшенні маркетингових та операційних витрат банку;
- Диверсифікації кредитних ризиків банку [3, с. 56].

Відповідно, bancassurance виступає гарантом фінансової безпеки, та дає змогу збільшити банківський та страховий портфель способом впровадження спільних програм.

Банківська діяльність є досить ризикова, і саме за допомогою взаємодії банківського страхування банки зможуть перенести ризик на страхову компанію і мінімізувати негативні наслідки [1, с. 47].

Наприклад, в ситуації коли виникає непогашення кредиту банк не несе втрати, тому що страховик виступає в ролі позичальника. Страхова організація бере на себе ризик в обмін на фінансові вигоди.

Нові канали дистрибуції страхових компаній - це наступна причина творення страхово-банківського співробітництва. Завдяки ній страхування стають більш конкурентоспроможними [2, с. 35-36].

Перелік витрат на які страхова компанія витрачає кошти пов'язані з Bancassurance:

- оцінку страхового ризику, також досліджень ринку,

- обслуговування страхувань,
- моніторингу,
- розвитку дистрибуції.

Банк також здійснює свої витрати пов'язані з : підготовкою кваліфікованих працівників, утримання філій, здійснення продажу та витрати які пов'язані безпосередньо з поточними банківськими операціями.

Основна співпраця банків і страхових компаній полягає у страхуванні кредитних ризиків, яке дає можливість банку пропонувати умови кредитування "очищення від ризику неповернення".

Ризик кредитного договору є відмінним від типових ризиків, і тому суть страхування кредитів також має свої відмінності у порівнянні з іншими видами страхування. Тому ми можемо розглядати страхування у 2 формах:

Перша являє собою делькредерну форму організації, де банк виступає страхувальником, а також і застрахованим, який за допомогою страхування захищає себе і свої інтереси від ризиків. Дана форма організації передбачає появу "власного страхування фінансового ризику", відповідно формування відносин відбувається лише відносини між страховою компанією та банком. Банк здійснює надання кредиту позичальнику, а також здійснює сплату страхової премії.

Друга форма організації - гарантійна. Полягає у тому, що завдяки страхуванню своєї платоспроможності позичальник, захищає інтереси кредитора. У даному випадку страхова компанія виступає як гарант оплати заборгованості позичальника у визначених строках на користь застрахованого. У даній формі організації позичальник виступає у ролі страхувальника, а банк — застрахованим.

Отже, банкострахування являється важливим напрямом розвитку фінансового ринку, а банківські філії являються місцем реалізації страхових полісів. Тому банки в останні роки концентрують свою увагу на можливому додатковому продажі страховок, для отримання більшого прибутку.

Список літератури

1. Агрес О., Колодій А. Bancassurance як процес співпраці банківського й страхового бізнесу. *Аграрна економіка: науковий журнал Львівського національного аграрного університету*, 2018. Т.11, № 1-2, С. 45-54.
2. Bednarczyk H.T., Korzeniowska A. Sektor bankowy i ubezpieczeniowy w dobie niestabilności. *Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej*. 2014 - S. 35-36.
3. Волкова В.В., Волкова Н.І. Банкострахування як сучасний метод мінімізації кредитного ризику банку. *Фінансы, учет, банки*. 2016. № 1(21). С. 54-59.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 5.
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ І ПОТЕНЦІАЛ
ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Чернявська Є.І., д.е.н.,
професор кафедри економіки і підприємництва,
Касаткіна М.В.,
старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
м. Сєвєродонецьк

ПОНЯТТЯ І СУТНІСТЬ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасній ринковій економіці головними суб'єктами економічних відносин виступають наступні суб'єкти підприємницької діяльності:

- держава в контексті економічних функцій;
- підприємства ринків недосконалої конкуренції за усіма їх ринковими структурами;
- підприємства монополізованого сектору.

Питання конкурентоспроможності підприємств актуальності набрали на початку 60-х рр. минулого століття. Під дією утворення світової системи соціалізму, кризи та розпаду колоніальної системи перед традиційними ТНК постали питання: як жити далі, як здійснювати економічну діяльність і отримувати прибутки в нових умовах. Стратегія розвитку на підставі методу логічних приростів, тобто планування діяльності корпорацій від досягнутого, вже не спрацьовувала. Отримування прибутків стало проблематичним. В результаті, як відмічає І.Ансофф, виникла необхідність не тільки постійної переоцінки стратегій, але й створення і оцінки нових довгострокових планів [1, с. 202]. Дане зауваження відносилось перш за все до компаній, які діяли в традиційних галузях бізнесу: сталеливарній промисловості, верствобудуванні та виробництві сільськогосподарської техніки. Що стосується компаній новітніх галузей, то вони вже з самого початку орієнтувались на новітні технології організації та управління компаніями.

Комплексною назвою новітніх технологій організації та управління підприємствами ринків недосконалої конкуренції стали поняття конкурентних стратегій, конкурентних переваг, конкурентоспроможності.

В економічній літературі поняття конкурентоспроможності використовується у двох термінах: «конкурентоспроможність» і «конкурентні переваги». Окремі автори проводять різницю між вказаними термінами. На наш погляд, переконливою є позиція О.С. Шнипко. Автор звертає увагу на те, що існування вказаних двох понять обумовлено перекладом з англійської мови

«competitive advantage». Термін перекладається і як «конкурентна перевага», і як «конкурентоспроможність», тому поняття є тотожними або близькими за змістом [2, с.9]. Таким чином, «конкурентоспроможність» і «конкурентні переваги» можна використовувати як синонімічні, тобто тотожні поняття.

В загальному плані під конкурентоспроможністю підприємства треба розуміти його здатність виготовляти продукцію, що користується попитом у споживачів, і отримувати на цій підставі прибуток як умови економічного розвитку підприємства.

Конкурентоспроможність підприємств є складним та багатоаспектним поняттям. В силу цього в економічній літературі існує низка визначень, однак всі автори погоджуються з тим, що конкурентоспроможність підприємства може розглядатися лише у порівнянні з іншими підприємствами, причому в рамках конкретної ринкової структури та ринку. На підставі цього виокремлюються поняття низької, середньої та високої конкурентоспроможності.

В розумінні сутності конкурентоспроможності або конкурентних переваг підприємств важливе значення відіграли роботи М. Портера, який згодом став членом постійно діючої Ради з питань конкурентоспроможності національної економіки США при президенті Р. Рейгане. Сутність конкурентоспроможності підприємств у умовах ринкової економіки західних країн М. Портер розкриває на підставі двох методологічних принципів.

Згідно першого принципу, конкурентна стратегія підприємства повинна мати своїм підґрунтям всебічне знання структури галузі та процеси її змін. В будь якій галузі економіки, незалежно від того, діє вона тільки на внутрішньому ринку чи на зовнішньому, сутність конкуренції визначають п'ять сил: 1) загроза появи нових конкурентів; 2) загроза виробництва замінників – товарів чи послуг; 3) спроможність постачальників торгуватися; 4) спроможність покупців торгуватися; 5) суперництво вже існуючих конкурентів між собою. За другим принципом, конкурентоспроможність залежить від того, як підприємство організує та виконує окремі види діяльності, утворюючи таким чином ланцюжок цінності [3, с. 52-59]. Не складно бачити, що наведені методологічні принципи аналізу конкурентоспроможності підприємств відображають конструкцію діяльності підприємств в умовах ринкової економічної системи. Цю конструкцію в свою чергу можна звести до двох взаємопов'язаних груп елементів або факторів економічної діяльності підприємств.

Першу групу факторів представляють фактори, що утворюють зовнішнє середовище підприємств. В цій групі особливо в період ринкової трансформації економічної системи важливе значення мають законодавчі фактори. По суті ці фактори визначають нові інститути нових виробничих відносин, визначають соціально-економічну специфіку підприємств як суб'єктів ринкової економіки. Необхідно враховувати, що законодавчі акти також орієнтують на той чи інший технологічний тип розвитку національної економіки. Дослідження показують,

що характер економічних перетворень в суспільстві цілком залежить від характеру пануючих політичних і економічних інститутів. В разі панування екстрактивних політичних і економічних інститутів перетворення можуть проводитися не в контексті зняття гальм в розвитку продуктивних сил. В такому разі в економіці, суспільстві будуть спостерігатися значні деструктивні економічні і соціальні явища, інволюційні процеси [4].

Друга група факторів відображає економічну модель розвитку підприємств як суб'єктів ринкової системи. Необхідно підкреслити, що конкурентоспроможність підприємства проявляється перш за все в формі конкурентоспроможності товару, що виготовляє підприємство. Тому реструктуризація економічної моделі підприємства повинна бути побудована навколо випуску конкурентоспроможної продукції.

Очевидно, що з трансформацією економічної системи в ринковий тип необхідні реструктуризація як інституціональних, соціально-економічних умов діяльності підприємств, так і реструктуризація підприємств в контексті зміни їх економічної моделі розвитку. Реструктуризація соціально-економічних умов діяльності підприємств – це рішення владних структур. Реструктуризація підприємств в формі приватизації – це також рішення владних структур. Після приватизаційного періоду рішення стосовно економічної моделі розвитку, вирішення проблеми конкурентоспроможності підприємства приймають самостійно.

З переходом до ринкової економіки Україна стала приділяти серйозну увагу проблемам конкурентоспроможності. Однак на сьогодні проблема конкурентоспроможності країни та підприємств не є вирішеною. Непрозорість урядових рішень, високий рівень корупції, слабка ефективність банківської системи, фіскальний характер податкової системи, «провали» в специфікації прав власності та гарантуванні угод, низький рівень платоспроможного попиту в країні й інші фактори гальмують ефективне вирішення проблеми конкурентоспроможного розвитку українських підприємств.

Список літератури

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. Питер, 1999. – 416 с. – (Серия "Теория и практика менеджмента").
2. Шнипко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації / О.С. Шнипко. – К.: Наукова думка, 2003. – 334 с. : іл. – Бібліогр. : с. 322-336.
3. Портер, М. Международная конкуренция: пер. с англ./ М. Портер; под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Аджемоглу Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Дарон Аджемоглу, Дж. А. Робинсон; пер. с англ. – М.: Издательство АСТ, 2016. – X, 693 с.

*Божков Д.С., аспірант
кафедри маркетингу та УІД СумДУ,
м. Суми
Шипуліна Ю.С., д.е.н.,
професор кафедри економічної кібернетики
та маркетингового менеджменту, НТУ «ХПІ»,
м. Харків*

ЦІННІСТЬ ЯК ОСНОВА ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ЦІН

Поняття «цінність» у філософський обіг ввели в 60-х роках ХІХ ст. німецькі неокантіанці (послідовники Канта) Лотце Р.Г., Коген Г. та ін. У філософії, соціології, культурології та інших науках соціально-гуманітарного профілю поняття цінності дістало солідну й різнобічну розробку; сформувалася спеціальна галузь філософського знання – теорія цінностей, або аксіологія (від гр. *axios* - цінність), до завдань якої належить вивчення природи цінностей, їхнього місця в реальності, структури ціннісного світу тощо [1].

Цінності тісно пов'язані з потребами людини, але існують на більш реалістичному рівні. Вони являють собою інтелектуальне втілення глибинних потреб, не тільки індивідуальних, але також громадських та інституційних. Іншими словами, цінності – це ідеї про те, що бажано для людини [2, с.16].

Одна з найпоширеніших дефініцій цінності, яка довгий час була загальноприйнятною і у вітчизняній літературі, визначала цінність як суб'єктивну значущість певних явищ реальності, тобто, їхню значущість з точки зору людини, суспільства та їх потреб. У цьому розумінні аксіологічний, ціннісний підхід до дійсності розглядався як пряма протилежність підходові пізнавальному, гносеологічному. Зіставляючи оцінки певного продукту великими групами людей, ми можемо встановлювати суспільне значущі ієрархії цінностей, визначати домінуючі в даному соціумі ціннісні орієнтації. Разом з тим, якщо зводити феномен цінності лише до вдоволення певних суб'єктивних потреб, залишається принципово не з'ясованим, чим же цінність у такому разі відрізняється від простої корисності [1].

Ламбен Жан-Жак відзначає, що європейське суспільство стурбоване інтеграцією індивідуальних, сімейних і соціальних цінностей в економічне життя [2, с.7].

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене зазначимо, що цінність має соціально-гуманітарні характеристики.

Туган-Барановський М. вперше у вітчизняній теорії запровадив у науковий обіг поняття "вартість" (як витрати засобів виробництва і праці) і "трудова вартість" (витрати живої праці), розмежував категорії "вартість" і "цінність". Остання має суб'єктивний (психологічна оцінка корисності товару окремим споживачем) та об'єктивний (оцінка такої корисності з боку суспільства) аспекти. З об'єктивної точки зору цінність виступає як ціна. Тому

при правильному розумінні концепції граничної корисності, ціна, на думку вченого, не заперечує теорію трудової вартості [3].

У економіці цінність визначається як економія або вдоволення, одержувані споживачем від використання товару, тобто користь, яку товар може йому принести. Така характеристика продукції може бути окреслена через емоційну (суб'єктивну) і функціональну (об'єктивну) складові.

Ця категорія трактується як економічна цінність блага для покупця або цінність, що виявляється при обміні, тобто та оцінка бажаності блага, яка в грошовому вираженні визначає граничну для покупця ціну цього блага. І у такого розуміння цінності є реальна основа вимірювання. Цією основою служать співвідношення корисності і ціни для благ, які є реально доступними покупцям альтернативами [4].

Цінність – виражена в грошах вартість чого-небудь; мінова цінність продукту; важливість, значущість чого-небудь [5]

Загальна економічна цінність товару – це ціна кращого з доступних покупцеві альтернативних товарів (ціна байдужості або довідкова ціна, *reference price*) плюс цінність для нього тих властивостей нашого товару, які відрізняють його від цієї кращої альтернативи (цінність відмінностей). Якщо ж товар з точки зору покупця володіє не тільки позитивними, а й негативними відмінностями від товару-аналога, то негативна цінність таких, що не подобаються покупцеві властивостей товару знижує загальну цінність товару для потенційного покупця. [4]

Оскільки цінності набуваються через культуру, більшість членів одного суспільства мають у своєму розпорядженні одні й ті ж цінності, але в різному ступені. Тому відносна значимість кожної цінності буде для різних індивідів різною і зазначені відмінності можна використовувати в якості критеріїв сегментації ринку. Важливість різних цінностей може також змінюватися з плином часу [2, с.79].

Отже, цінність може бути однаковою для різних товарів, різною для однакових товарів, а також позитивною або негативною.

Шет, Н'юман і Гросс (Sheth, Newman, Gross) описали ринковий вибір як багатовимірне явище, що включає множину незалежних цінностей [2, с.81]:

- функціональна цінність – сприймана корисність блага, обумовлена його здатністю відігравати свою утилітарну чи фізичну роль;
- соціальна цінність – сприймана корисність блага, обумовлена його асоціацією з якою-небудь соціальною групою або групами (асоціації з позитивним або негативним стереотипом демографічних, соціально-культурних або культурно-етнічних груп);
- емоційна цінність – сприймана корисність блага, обумовлена його здатністю збуджувати почуття або афективні реакції (коли асоціюються з особливими почуттями або коли сприяють вираженню або незмінності почуттів);

- епістемічна цінність – сприймана корисність блага, обумовлена його здатністю збуджувати цікавість, створювати новизну і/або задовольняти потяг до знань (коли блага здатні забезпечити щось нове або відмінне від відомого);

- умовна цінність – сприймана корисність блага, обумовлена специфічною ситуацією, в якій людина здійснює вибір (при наявності надзвичайних фізичних або соціальних ситуацій, які підкреслюють функціональну або соціальну значущість даних благ).

У маркетингу розуміння цінності, на наш погляд, ширше, ніж в економіці, адже включає урахування всіх відмінних властивостей, які складно (або взагалі не можливо) виразити у грошовому еквіваленті.

Так, складовими цінності (крім зазначених) є:

- зекономлений час (який узагальнено важко визначити в грошових одиницях, адже альтернативна вартість однієї години для кожного споживача різна):

- моральна мотивація при використанні продукції (від імпульсних мотивів або духовних і етичних міркувань (на кшталт «Підтримуй вітчизняного товаровиробника») до снобістських бажань слави і т.п.);

- інформативна складова (від нової інформації, яку містить в собі товар до нано- або технічних і технологічних аспектів);

- сервіс та допомога і сприяння у вирішенні різних видів маркетингових питань, тощо.

На вибір споживачів впливає їх персональна система цінностей співвіднесена з умовами певної ситуації (умовними цінностями), що й пояснює можливість надання переваг гіршій за функціональними цінностями продукції, але соціально або епістемічно більш значимій.

Таким чином, під цінністю ми розуміємо таку комплексну характеристику значущості товару для споживачів, яка складається з економічних (у т.ч. фінансових), психологічних, технічних, соціально-гуманітарних та маркетингових переваг.

Дослідження особливостей ціноутворення на основі ціннісного підходу є основою визначення конкурентних цінових програм вітчизняних товаровиробників в умовах глобалізованого ринку.

Список літератури

1. Ціннісні орієнтації та моральні мотиви // Сайт Osvita.ua. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалу : <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/culture/10707/>

2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Жан-Жак Ламбен. Пер. с французского. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.

3. Мочерний С.В. Економічна теорія / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко https://pidruchniki.com/19991130/ekonomika/ekonomichna_teoriya

4. Липсиц И. В. Управление ценами в ритейле. Учебник / И. В. Липсиц, О. И. Рязанова. – М.: Эксмо, 2008. –223 с.

5. Цінність // Словник української мови. Академічний тлумачний словник (1970-1980). [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалу : <http://sum.in.ua/s/cinnistj>

*Михайлова М.С., магістрант,
Олексенко Р.І., д.ф.н.,
професор кафедри маркетингу,
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК РУШІЙНА СИЛА ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗА СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВ

З середини 70-х років ставлення до конкуренції почало змінюватися, тому що виникла необхідність ведення конкурентної боротьби на зовнішньому ринку.[5]

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні, коли посилюється роль споживачів, зростає ризик і невизначеність умов функціонування підприємств, збільшується ступінь залежності від маркетингового середовища. Особливої актуальності набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств в сучасних ринкових умовах. У ринковому середовищі справжню цінність для підприємства становить прогрес порівняно з конкурентами. Такий курс підприємства на випереджальний розвиток забезпечує стабільність отримання доходів, утримання та розширення своєї ринкової частки. Таким чином, в умовах сьогодення дослідження питань, пов'язаних з формуванням та підвищенням конкурентоспроможності самих підприємств та їх потенціалу, набуває особливого значення, оскільки конкурентоспроможність фірми залежить від її потенціалу.[1]

Певний внесок у розвиток теорії конкуренції здійснили такі вчені, як Касьянова Н.В, Бачевський Б.Є, Л.В. Балабанової, І.Д. Бузько, З.Є.Шершньової, Д. Рікардо, М. Портер та ін. Поняття конкуренції та конкурентоспроможності, запропоновані цими та іншими авторами, охоплюють різні аспекти і, як правило, доповнюють одне одного.

Дослідження конкурентоспроможності потенціалу є одним із напрямів маркетингових досліджень і передбачає аналіз та оцінювання окремих сторін діяльності конкурентів, а також стан конкурентного середовища підприємства.

На нашу думку, найбільш вдалим є визначення, наведене Касьяновою Н.В: «Конкурентоспроможність потенціалу підприємства можна визначити як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відбиває ступінь

переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів»[2].

Усі складові конкурентоспроможного потенціалу підприємства взаємопов'язані між собою, а їх поєднання характеризує стан та можливості підприємства по створенню, зміцненню та розвитку власних конкурентних переваг. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначає комбінація наявного потенціалу, рівня використання окремих складових потенціалу та сформованого іміджу.

Процес формування конкурентоспроможного потенціалу поділяють на 6 етапів:

- 1) формулювання та постановка цілей і завдань підприємства щодо формування його конкурентоспроможного потенціалу;
- 2) пошук, обробка та узагальнення інформації, для формування конкурентоспроможного потенціалу;
- 3) оцінювання локальних потенціалів та рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства;
- 4) виявлення та дослідження факторів формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства та їх взаємовпливу;
- 5) оцінка альтернативних варіантів формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства;
- 6) визначення основних напрямів і розробка стратегій конкурентоспроможності потенціалу підприємства.[3]

Перш за все, формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства визначаються, характером завдань і стратегічних цілей його розвитку.[4] А найголовнішу роль відіграють стратегічні ресурси та потенційні можливості підприємства.

Для забезпечення і підвищення рівня конкурентоспроможності необхідно формувати стратегії беручи до уваги потенціал підприємства та ґрунтуючись на основних проблемах фірми і пошуку шляхів їхнього вирішення.

Висновки. Вимоги сучасного ринкового середовища, що характеризується підвищенням конкурентної боротьби в умовах глобалізації економічного простору, середовища ставлять перед будь-яким підприємством завдання зміцнення власного потенціалу. Описані етапи процесу формування конкурентоспроможного потенціалу дозволять визначити шляхи забезпечення і підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства та допоможуть прийняти більш продумані стратегічні рішення.

В цілому ж загострення конкуренції зумовлює необхідність удосконалення існуючих та розроблення нових підходів до формування та розвитку потенціалу підприємства та його конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Сімонова В. С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / В. С. Сімонова // Формування ринкових відносин в Україні. 2011. - № 6. – С.194-195.
2. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва та ін. – К. : В-во «Центр учбової літератури», 2013. – 248 с.
3. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
4. Олексенко Р. І. Роль конкуренції в розвитку аграрних підприємств / Р. І. Олексенко // АгроСвіт. – 2007. – № 3. – С. 29-34.
5. Олексенко Р. І. Теоретичні погляди на конкуренцію, її роль в аграрному секторі економіки / Р.І. Олексенко // АгроСвіт. – 2008. – №7. – С. 30-35.

*Шейко А.А., студент
Воронкова В.Г., д.ф.н.,
професор, завідувач кафедру менеджменту організацій
та управління проектами,
Інженерний інститут Запорозького національного університету
м Запоріжжя*

ЗНАНИЕ КАК НОВЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Использование знаний и управление знаниями высоко ценится как организационная возможность и потенциальный источник устойчивого конкурентного преимущества. Принимая знания и практику управления знаниями в качестве стратегического и тактического элемента соответственно, проводится систематический обзор литературы от определений, дериваций до взаимосвязей, охватывающий как традиционные, так и современные теоретические исследования. Путем сравнения и обобщения установлено, что управление знаниями и знаниями потенциально влияет на процесс устойчивого конкурентного преимущества с разных сторон. И это говорит о том, что фирмы объединяют стратегические знания из различных типов и трансформируют их, используя управление знаниями, чтобы поддерживать конкурентные преимущества в сегодняшней новой бизнес-среде, характеризующейся динамичными, прерывистыми и радикальными темпами изменений.[1]

Из-за нынешних темпов изменений управление знаниями и знаниями стало очень важным для деловых организаций. Когда происходят изменения,

внешние или внутренние для организации, людям нужны новые знания для выполнения своей работы. То, что они знают раньше, становится устаревшим. Когда изменения происходят быстро, организация не может полагаться на свои старые, неформальные способы получения и передачи знаний. Они просто не будут отставать от переднего края.[3]

Прежде чем предлагать формальное концептуальное определение устойчивому конкурентному преимуществу, может быть полезно рассмотреть значение и значение трех отдельных терминов: устойчивый, конкурентный и преимущественный. Словарь Вебстера определяет термин «преимущество» как превосходство положения или условия, или выгода, вытекающая из некоторого курса действий; «Конкурентоспособность» определяется как относящаяся, характеризующаяся или основанная на конкуренции (соперничество); и «поддерживать» означает поддерживать или продлевать. Таким образом, значение устойчивого конкурентного преимущества может быть истолковано как «иметь превосходящее положение или состояние над своим конкурентом в долгосрочной перспективе путем адаптации к бесконечным изменениям во всем мире»[1].

По мере того, как глобальная конкуренция становится все более жесткой, все больше внимания уделяется тому, как сохранить конкурентное преимущество или добиться устойчивого конкурентного преимущества.

Считают что, когда организация реализует стратегию создания стоимости, не реализуемую одновременно какими-либо текущими или потенциальными конкурентами, у организации появляется конкурентное преимущество. И когда другие организации не могут скопировать преимущества этой стратегии, это подтверждает, что организация имеет устойчивое конкурентное преимущество. Можно предположить два типа конкурентного преимущества: временное и устойчивое конкурентное преимущество.[2] Можно предположить, конкурентное преимущество обычно приводит к высокой прибыли, но эта прибыль привлекает конкуренцию, а конкуренция ограничивает продолжительность конкурентного преимущества в большинстве случаев, поэтому большинство конкурентных преимуществ является временным. С другой стороны, некоторые конкурентные преимущества являются устойчивыми, если конкуренты не могут подражать источнику преимущества или если никто не задумывает лучшего предложения. Многие аналитики ссылаются на устойчивое конкурентное преимущество, поскольку создают некоторые барьеры, которые затрудняют имитацию работы фирмы. То есть, поскольку конкурентное преимущество лежит в основе деятельности фирмы, оно должно защищать себя от кражи и осваивать новые источники технологий, навыков и основных компетенций. Кроме того, можно считать, что устойчивое конкурентное преимущество больше не связано с физическими активами и капиталом, а с эффективным направлением интеллектуального капитала. У предприятия есть конкурентное преимущество,

если оно способно создавать большую экономическую ценность, чем предельные (безубыточные) конкуренты на своем товарном рынке.

Список литературы

1. Салавелис Д.Є. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства Вісник Хмельницького національного університету: Наук. журнал 6. 2011. Економічні науки. Том. 2.-Хмельницький,2011-с.284-287.
2. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Підручник/ Ю. Б. Іванов , М. О. Кизим, О.М. Тищенко, О. Ю Іванова, О.В. Ревенко, Т.М. Чечетова-Терашвілі.- Х.: ВД «ІНЖЕК»,2010.-320с.
3. Фатхутдимов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: [учебник]/ Р.А. Фатхутдимов Р. А. - 2-е изд. –М.: Эксмо,2005.-544с.

*Грінченко Р.В., к.е.н.,
доцент,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса*

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ

Будь-які показники діяльності підприємства знаходяться у постійному русі, тому однією з першочергових задач при формуванні механізму адаптації діяльності підприємства до змін виступає проведення постійного аналізу та оцінки основних змін, що впливають на показники діяльності підприємства.

Для спрощення процедури аналізу змін застосовують різноманітні методи аналізу діяльності підприємства. У діяльності підприємство постійно виникає безліч змін, що характеризуються значними масивами даних, які підприємству необхідно навчитися обробляти у короткий період та з найменшими витратами часу. Такий аналіз змін можна проводити за якийсь проміжок часу (інтервальні дані) чи на окремий момент (моментні дані). Формування інтервальних чи моментних даних відбувається в залежності від потреб підприємства.

Окремої уваги заслуговує розгляд панельних даних. *Панельні дані* представляють собою двовимірний масив, у якого один із вимірів – «просторовий» ($1 < i < N$), інший – часовий ($1 < t < T$) [1, с. 66].

Найчастіше використовують три типи моделей з використанням панельних даних [2, с. 23]:

- 1) об'єднана регресійна модель для панельних даних;
- 2) модель панельних даних з фіксованими ефектами;
- 3) модель панельних даних з вибірковими ефектами.

Актуальним при формуванні та впровадженні механізму адаптації підприємства до змін виступає прогнозування змін. Задачі прогнозування

вирішуються за допомогою наступних методів, що є залежними від типів динамічного ряду [3, с. 26]:

1. Нестационарний динамічний ряд:
 - з трендом – лінійна регресія;
 - з сезонною компонентою – метод сезонних коефіцієнтів;
 - з трендом та сезонною компонентою – метод сезонних коефіцієнтів.
2. Стационарний динамічний ряд:
 - метод ланцюгових підстановок.

Одним із найпростіших методів прогнозування змін виступає метод лінійної регресії.

Сезонність є одним із визначальних чинників у агропромисловому виробництві.

Першим кроком на шляху вивчення сезонності є вимірювання сили і характеру її прояву. Найбільш відомим і поширеним показником такого прояву вважається індекс сезонності, що характеризує результати порівняння фактичних рівнів даного кварталу (місяця) з рівнями ряду динаміки, вирівняними за допомогою лінійного тренду для того ж кварталу (місяця) [4, с. 49].

Для вивчення сезонності використовують метод аналізу динамічних рядів, що полягає у визначенні складових факторів, які впливають на кожне значення динамічного ряду – декомпозицію. Декомпозиція може бути використана для короткострокових та довгострокових прогнозів. Одним із найпростіших методів проведення аналізу змін виступає побудова та дослідження рядів динаміки показників, що називаються часовими рядами [4].

Діяльність будь-якого підприємства співіснує із постійно виникаючими змінами, як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі. Такі зміни характеризуються динамічністю та широким колом даних, які їх описують. З метою аналізу таких даних застосовуються різноманітні методи аналізу даних, кожний із яких має свої переваги та недоліки. Проте результатом будь-якого аналізу повинно виступати моделювання та прогнозування розвитку ситуації при тій чи іншій комбінації змін. Застосування різних підходів до формування моделей, які відображають зміни у діяльності підприємства повинно відбуватись при врахуванні специфічних особливостей сфер діяльності підприємств. Також слід наголосити, що передумовою формування та впровадження ефективного механізму адаптації підприємства до змін виступає розробка інструментарію реагування на зміни, який підпорядковується результатам аналізу даних та сформованим моделям. Такий комплексний підхід надасть підприємствам можливість спростити саму процедуру формування та впровадження механізму адаптації до змін.

Список літератури

1. Шевченко Н.Г., Лупан І.В. Моделювання із використанням панельних

даних// Наукові записки. Серія:Математичні науки. 2016. Випуск 73. С. 66-79.

2. Raj B., Baltagi B.H. Panel Data Analysis. By Springer Science & Business Media, 2012. 220 p.

3. Яценко Л.О. Статистичне прогнозування індексу цін виробників харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів // Статистика України. 2016. - №3. С. 25-31.

4. Янковой А.Г. Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием. Одесса: ОНЭУ, ротاپринт, 2014. 250 с.

Семенова Т.В., к.е.н.
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
м. Дніпро

ОЦІНКА ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ МЕТАЛУРГІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА

Підвищення ефективності виробництва є головним завданням прискорення соціально-економічного розвитку країни. Пошук резервів підвищення ефективності виробництва призводить до необхідності визначення ступеня розвитку і використання техніки, технології, організації виробництва і управління, соціальних і екологічних умов, тобто до оцінки та аналізу рівня розвитку виробництва.

Проблеми визначення технічного рівня висвітлили у своїх наукових працях вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Пономаренко В.С., Тищенко А.Н., Нейкова Л.И., Беня Т.Г, Чумак О.М., Бурмистров Н.П., Ємельянов В.А., Чабовски В., Покропивний С.Ф. та ін.

Існує багато методичних підходів щодо оцінки технічного рівня виробництва продукції.

Зокрема, Л. Нейкова [1] враховувала у своїй методиці оцінки як якість продукції, так і організаційні складові. Комплексний показник технічного рівня виробництва нею розрахований як сума величин оцінок технічного рівня виробленої продукції, рівня технології та організації виробництва.

У праці І. Васильєвої [2] при оцінці рівня технічного рівня виробництва параметри якості продукції відсутні, а враховуються наступні складові:

1) рівень технологічної інтенсивності процесів, який характеризується мірою використання матеріальних, енергетичних і часових ресурсів;

2) рівень технологічної організації виробництва, який визначається кількістю операцій і стадій процесу, їх комбінацією, взаємозамінністю, поєднанням, безперервністю виробництва, перенастроюванням процесів при переході на виготовлення інших виробів або режимів роботи;

3) рівень технологічної оснащеності, який характеризується мірою оснащеності виробництва технічними засобами, а також узгодженістю між

вимогами технології і оснащеністю процесу відповідними машинами і рівнем робочої сили, тобто рівнем механізації та автоматизації виробництва, станом інформаційного забезпечення;

4) рівень управління технологічною системою, який характеризується мірою досягнення оптимальних режимів процесу з найвищою результативністю.

У свою чергу, С.Ф. Покропивний [3] при оцінці технічного рівня виробництва не враховує параметри якості продукції і рівень організованості. Серед основних показників технічного рівня виробництва головними вважає фондо- та енергоозброєність праці.

Є автори, які пропонують використовувати при визначенні технічного рівня виробництва метод експертних оцінок [4, 5]. Кожному показнику присвоюється вагомість відповідно з думкою фахівців в даній галузі. Недолік такого підходу полягає в суб'єктивності оцінок, в той час як математична взаємозалежність показників не враховується.

Нами пропонується система показників технічного рівня металургійного виробництва, яка включає три групи показників:

- 1) рівень засобів праці;
- 2) рівень предметів праці;
- 3) рівень технології.

Рівень засобів праці зумовлює його технічну оснащеність. Підвищення технічної оснащеності праці на основі прогресивної техніки є найбільш значущою характеристикою науково-технічного прогресу, однією з головних передумов зростання продуктивності праці та ефективності виробництва.

Рівень предметів праці характеризує якість сировини та допоміжних матеріалів. Особливість сучасного етапу розвитку металургійного виробництва полягає в тому, що предмети праці відіграють у ньому все більш активну роль. Якісні матеріали дають меншу кількість браку і відходів; отже, потрібна менша маса сировини для одержання готової продукції. Використання високоміцного чавуну, легованих сталей, сплавів на основі кольорових металів, штучних матеріалів істотно підвищує якість продукції; скорочує її масу; впливає на рівень виробництва, як в металургійних цехах, так і на споживаючих продукцію машинобудівних підприємствах.

Рівень технології характеризує відповідність технологічних процесів, які застосовуються, сучасним тенденціям науково-технічного прогресу. Завдання технології полягає в проектуванні і використанні на практиці ефективних і економічних виробничих процесів, які вимагають найменших витрат часу і матеріальних ресурсів. Вибір оптимальних параметрів технологічних процесів чинить все більш істотний вплив на ефективність виробництва. Рівень технології робить вирішальний вплив на якість продукції, економічність її обробки та використання, веде до зміни якісних характеристик виробів, фондоозброєності і продуктивності праці, а також рівня організації та управління виробництвом.

Список літератури

1. Нейкова Л. И. Анализ эффективности технического перевооружения предприятий / Л. И. Нейкова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 88 с.
2. Васильева И. Н. Экономические основы технологического развития / И. Н. Васильева. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 160 с.
3. Економіка підприємства: Підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
4. Чумак А. Н. Разработка методов определения, анализ и прогнозирование технико-экономического уровня литейного производства: дис. канд. эк. наук: 08.00.21 / Чумак А. Н. – Днепропетровск, 1988. – 273 с.
5. Бурмистров Н. П. Оценка, анализ и планирование технико-экономического уровня производства / Н. П. Бурмистров, Ю. Ф. Коровин. – К.: Техника, 1985. – 77 с.

*Ленський К.Є., магістрант
Педько А.Б., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

ЗАХОДИ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БАЗИ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

За часів централізованої планової економіки оновлення техніко-технологічної бази підприємств і випуск нової продукції здійснювалися на основі народногосподарських планів розвитку науки і техніки, планів виробництва, планів капітальних вкладень. З переходом нашої країни до ринкової економіки механізми управління, які були сформовані для планової економіки, перестали діяти. За ринкових принципів господарювання у підприємств є значні можливості самостійного вибору того чи іншого напрямку розвитку і відповідного використання будь-якого комплексу методів управління своєю діяльністю. Успіх в ній забезпечується випуском нової продукції високої якості, скороченням витрат на неї і гнучкістю реакції на поведінку споживачів. Головний фактор розв'язання вказаних проблем - науково-технічний розвиток і інноваційна діяльність. Тільки на основі підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, впровадження нових технологічних процесів, удосконалення організації праці і управління можна вирішити проблему підвищення якості продукції, її конкурентоспроможності на світовому ринку. Техніко-технологічний рівень підприємства повинен

забезпечувати конкурентоспроможність його за показниками якості продукції, витратами і ефективністю виробництва.

Проблеми удосконалення техніко-технологічної бази підприємств досліджені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Бажал Ю.М. [1], Бень Т.Г., Ємельянов В.А. [2], Болюх М.А.[3], Волков О.І. [4], Василенко В.О.[5] та ін. На основі критичного аналізу літературних джерел, можна сказати, що техніко-технологічна база (ТТБ) металургійного підприємства є системною сукупністю найбільш активних елементів виробництва, яка визначає технологічний спосіб одержання продукції (виконання робіт, надання послуг), здійснюваний за допомогою машинної техніки (устаткування, приладів, апаратів), різноманітних транспортних, передавальних, діагностичних та інформаційних засобів, організованих у технологічні системи виробничих підрозділів і підприємства в цілому.

У своєму інноваційному становленні, розвитку і використанні, техніка нового покоління проходить, як правило, наступні стадії.

1) фаза розробки (виникнення наукової ідеї і методів її втілення в конструктивних рішеннях, розробка дослідних зразків, експериментальне промислове випробування);

2) впровадження нових екземплярів (експлуатація нової техніки дозволяє істотно знизити витрати живої і уречевленої праці в порівнянні з традиційним устаткуванням);

3) типове використання (розширення масштабів використання нової техніки до такого рівня, що вона стає типовою для галузі, яка виробляє переважну масу продукції і визначає середню величину витрат на виробництво);

4) моральне старіння і фізичний знос;

5) заміна традиційної техніки новими зразками внаслідок науково-технічного прогресу.

Для того, щоб визначити, які найбільш активні елементи виробництва потребують оновлення, необхідно проводити аналіз їх конкурентоспроможності за показниками якості продукції, витратами і ефективністю виробництва, досліджувати склад кожного елемента, удосконалювати систему управління.

Список літератури

1. Бажал Ю.М. Економічна оцінка технологічного розвитку в Україні: стан і перспективи // Україна на порозі ХХ століття: уроки реформ та стратегія розвитку: Матеріали наук. конф.-Київ: НТУУ КПІ, 2001.-340с.

2. Довбня С.Б., Ігнашкіна Т.Б., Педько А.Б. Підприємницька діяльність та економіка підприємства : Навч. посіб. // За ред. д-ра екон. наук, проф. С.Б. Довбні. -Д.: ЛІРА, 2016. - 440с.

3. Болюх М. А., Бурчевський В.З. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.

4. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін. Економіка та організація інноваційної діяльності: Підручник (третє видання). К.: Центр учбової літератури, 2007. 662 с.

5. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. // За ред. В.О. Василенко. Київ: ЦУЛ: Фенікс, 2003. 440 с.

*Керкуш Т.М., магістрант
Попадинець І.Р., к.е.н.,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Івано-Франківський національний технічний університет
нафти і газу,
м. Івано-Франківськ*

ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ МАГАЗИНУ КВІТІВ: ВИБІР КАНАЛУ РОЗПОДІЛУ

Сьогодні залишається актуальною проблема вибору ефективних каналів збуту продукції, визначення оптимального рівня процесів, засобів розподілу, що є запорукою успіху магазину квітів на всіх рівнях його функціонування. Результатом діяльності магазину квітів є показники ефективності вирішення конкретних поставлених питань, одним із найважливіших з-поміж яких є питання щодо системи управління своєю збутовою діяльністю в умовах посилення конкуренції на ринках збуту, підвищення витрат, які пов'язані з реалізацією та просуванням тощо [1].

Стосовно просування на ринку товару магазину квітів, то доцільно перш за все збільшувати кількість контрактів з фірмами закупівниками. Така співпраця гарантуватиме якість наданих послуг та отриманої продукції, а також скорочення часу отримання бажаного замовлення. Проведемо порівняльний аналіз вибору каналу розподілу, тобто чи це буде прямий канал збуту чи багаторівневий.

Таблиця 1

Критерії вибору каналу розподілу

Характеристики, що враховуються	Прямий канал	Не прямий канал		Особливості й умови реалізації вибору
		Один посередник	Два і більше посередників	
1. Характеристики покупців: Численні	***	*		Принцип скорочення числа контактів відіграє важливу роль
висока концентрація	***	**		Низькі витрати на один

				контакт
великі покупки	***			Витрати на встановлення контактів швидко амортизуються
нерегулярні покупки		**		Підвищені витрати при частих і малих витратах
операційна поставка			***	Наявність запасів поблизу торговельного об'єкта
2. Характеристика товарів:				
видаткові продукти	***			Необхідність швидкої доставки
більші обсяги	***	**		Мінімізація транспортних операцій
технічно нескладні		**	***	Низькі вимоги по обслуговуванню
нестандартизовані	***			Товар повинен бути адаптований до специфічних потреб
в стадії запуску	***	**		Необхідно ретельне спостереження за новим товаром
висока цінність	***			Витрати на встановлення контактів швидко амортизуються
3. Характеристика підприємства:				
обмежені фінансові ресурси		**	***	Збутові витрати пропорційні обсягу продажів
ширина та глибина асортименту	***	**		Фірма може запропонувати повне обслуговування
бажаний рівень контролю	***			Мінімізація числа екранів між фірмою і її ринком
широка популярність		**	***	Гарний прийом з боку системи розподілу
широке охоплення		**	***	Збут повинен бути інтенсивним

Умовні позначення:

* - найгірший канал

** - посередній канал

*** - найкращий канал

Отже, як бачимо з таблиці 1 оптимальним для магазину квітів є прямиий канал збуту, що забезпечить і магазин, і його клієнтів найвищою якістю продукції і наданих послуг за оптимальні ціни.

Список літератури

1 Брух О. Маркетингові засади вдосконалення збутової діяльності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. Брух, І. Бернацька, Х. Мітюшкіна // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. - 2015. - № 22(1). - С. 139-142. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2015_22\(1\)_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2015_22(1)_27)

*Кузьмич В.В., бакалавр
Дейнега І. О., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту,
Рівненський державний гуманітарний університет,
м. Рівне*

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Сфера послуг – це сукупність галузей національної економіки, що спеціалізуються на наданні комерційних, професійних і споживчих послуг. У той же час маркетинг визначається як система управління діяльністю фірми з розробки, виробництва і збуту товарів або надання послуг на основі вивчення ринку і реальних запитів і потреб покупця [1, с.125].

Під послугою розуміємо роботу, виконувану на замовлення й не приводить до створення самостійного продукту, товару [2, с.20]. При здійсненні маркетингової діяльності компанія повинна враховувати такі основні їх характеристики: невідчутність, невіддільність, непостійність, недовговічність, відсутність власності.

Маркетинг послуг – це галузь сучасного маркетингу, наукова дисципліна, яка вивчає особливості маркетингової діяльності підприємств, залучених до надання послуг. Цей вид маркетингу, на відміну від маркетингу в сферах промисловості і торгівлі, має свої відмітні особливості, що дозволяє розглядати сферу послуг як самостійний напрям на товарному ринку.

При реалізації комплексу маркетингу в сфері послуг, слід розрізняти два його напрями. По-перше, внутрішній маркетинг, проведення якого передбачає особливе увагу, контроль керівництва компанії над якістю пропонованих послуг, діяльністю працівників, її надають. Якщо підприємство заявляє про якість своїх послуг, то її працівники повинні прикладати всі зусилля на досягнення і підтримання заявленого рівня якості.

Другим напрямком маркетингу в сфері послуг є двосторонній маркетинг, що припускає наявність двох сторін - продавця і покупця. Сприйняття клієнтом якості пропонованої послуги багато в чому залежить від якості взаємодії з ним продавця, в тому числі, і під час після продажного обслуговування. Тільки

враховуючи обидва напрямки маркетингу в сфері послуг, компанія може домогтися лояльності споживачів і позитивних результатів своєї діяльності. Систематичний підхід до маркетингу послуг починається з використання процесу маркетингового планування для досягнення маркетингових цілей при найкращому використанні ресурсів [2, с. 56].

Маркетинг, як спосіб діяльності підприємців і специфічний спосіб господарювання в умовах ринкових відносин, ґрунтується на певних принципах: вільний вибір мети і стратегії функціонування і розвитку, концентрація всіх зусиль на вирішальних напрямках діяльності; відкритість до споживача, його побажань і потреб; спрямованість на кінцевий результат виробничо-збутової діяльності, а також на довготривалу перспективу розвитку фірми; комплексний підхід до вирішення проблем, який передбачає визначення цілі відповідно до ресурсів і можливостей фірми; оптимальне використання в управлінні централізованих і децентралізованих засад, тобто постійний пошук і реалізація резервів, підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності через залучення до творчої роботи всіх працівників фірми; активна політика, яка полягає в наступальній стратегії розвитку фірми щодо нововведень, виробництва і ринку, випереджання конкурентів; науковий підхід до вирішення маркетингових проблем; гнучкість у досягненні поставленої мети через швидке пристосування до зміни умов навколишнього середовища; вартісність; наявність відповідної інфраструктури та фахівців.

Маркетинг у сфері послуг має ряд особливостей, зумовлених саме різницею між послугою і фізичним товаром, до яких слід віднести:

- нематеріальність послуги (існують лише в процесі їх надання та споживання, тобто їх неможливо побачити, спробувати або скуштувати завчасно);
- якісна несталість послуги (послуги неможливо стандартизувати, оскільки вони надаються людьми з різними здібностями, в різний час і кожному клієнтові індивідуально, тобто кожна послуга є унікальною);
- невіддільність від постачальника послуги або навколишніх умов (надання послуги передбачає прямий контакт з особою, що надає послуги, або з представниками сервісних організацій);
- неможливість зберігання і накопичення послуг (ні підприємство, ні споживач не в змозі зберігати і створювати запаси послуг).

Нематеріальність послуги, тобто неможливість її ілюстрації або демонстрації, створює проблеми споживачам, оскільки у них відсутні чіткі критерії порівняння альтернативних пропозицій. Тому головне завдання маркетингу — зробити послугу якомога матеріальнішою. Досягається це за рахунок відповідного комплексу маркетингових комунікацій, а саме: асоціювання нематеріальної послуги з матеріальним об'єктом, який легко уявляється споживачем; можливість спостереження споживачем за технологічним процесом; диференціація цін; розміщення та інтер'єр

приміщення; кваліфікація і популяризація спеціалістів; використання авторитетних свідчень на користь послуги, що створює атмосферу довіри тощо.

Список літератури

1. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, П.А Митрохіна. – К.: ЦУЛ, 2011. – 240 с.
2. Котлер Ф. Основи маркетингу: [навч. посіб.] / Ф. Котлер – К.:ЦВП, 2015. – 638 с.

*Лобач Т.П., здобувач вищої освіти
Дейнега І. О., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту,
Рівненський державний гуманітарний університет,
м. Рівне*

МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Для забезпечення успішної діяльності та формування економічно стійкого функціонування підприємства у довгостроковому періоді необхідна система контролю маркетингу, яка дозволить заздалегідь виявляти проблеми та формувати засоби мінімізації їхнього впливу. У цій ситуації може допомогти відносно новий інструмент аналізу та оцінки бізнесу – маркетинговий аудит.

Маркетинговий аудит був вперше здійснений на початку 50-х років минулого століття у США консультативною фірмою «Booz-Allen-Hamilton». Однак дані, пов'язані з систематичним описом цього процесу, було опубліковано тільки у 1959 році. У 1960-х роках маркетинговому аудиту приділяється все більше уваги, він часто згадується у переліку послуг консалтингових фірм [1].

Маркетинговий аудит є комплексним аудиторським дослідженням маркетингового середовища підприємства, яке включає оцінювання його виробничо-збутової діяльності, а також виявлення проблем, які перешкоджають досягненню оперативних і стратегічних цілей та отриманню бажаного результату. Формування маркетингового аудиту є одним із найскладніших завдань стратегічного управління. Його необхідність обумовлена потребою менеджменту підприємства в отриманні інформації, що характеризує його фінансово-господарську діяльність, а також складові елементи середовища та на цій основі координації діяльності системи управління з метою досягнення поставлених цілей.

Маркетинговий аудит розглядається у трьох аспектах: як етап процесу планування маркетингу, процедура аналізу внутрішнього і зовнішнього

маркетингового середовища з метою виявлення прихованих або недостатньо використовуваних можливостей підприємства, підвищення ефективності його маркетингової діяльності; як напрям аналітичної маркетингової функції, який спрямований на визначення проблем внутрішнього і зовнішнього середовища, розробки рекомендацій щодо їх запобігання й усунення; як незалежний метод глибокого стратегічного та оперативного контролю всієї сукупності маркетингової активності підприємства або її частини. Як форма стратегічного контролю він надає можливість отримати інформацію щодо закономірностей розвитку ринків певних товарів та діагностувати відповідність діяльності підприємства споживчому попиту [2].

Мета маркетингового аудиту полягає у виявленні тих напрямків діяльності, де існують проблеми, щодо розробки шляхів підвищення ефективності маркетингової діяльності фірми [3]. Досягнення зазначеної мети можливе за умови вирішення низки завдань, до яких відносять зниження маркетингових ризиків підприємства, а саме: незатребуваності продукції; неефективності цінової політики підприємства; невідповідності якості товару вимогам споживачів; неефективності організації системи збуту на підприємстві [2].

Проведення маркетингового аудиту не є обов'язковим, однак дозволяє виявити приховані можливості підприємства за рахунок більш ефективного використання наявних маркетингових ресурсів. Необхідність застосування маркетингового аудиту виникає тоді, коли у власників або керівників підприємства з'являється сумнів у ефективності функціонування системи маркетингу підприємства.

Маркетинговий аудит є не лише методом перевірки ефективності роботи відділу маркетингу, а також і методом оцінювання як стану його внутрішніх справ, так і позиції на ринку. Тобто, метою маркетингового аудиту є фінансовий аналіз складових бізнесу, його господарської діяльності, дослідження розвитку перспектив підприємства. Внаслідок проведених маркетингових дій розробляється перелік актуальних питань, на які варто отримати відповіді, щоб виявити наявні проблеми й спланувати шляхи їхнього вирішення за допомогою моделі проведення маркетингового аудиту.

Таким чином, традиційні форми і методи управлінського контролю виявилися неспроможними задовільнити нові інформаційні потреби управління суб'єктів господарювання, власників підприємств, кредиторів, інвесторів та інших споживачів інформації. Все це стимулювало запровадження незалежної форми превентивного контролю – маркетингового аудиту.

Список літератури

1. Корягіна С. В. Маркетинговий аудит / С. В. Корягіна, М. В. Корягін: [навч. посіб.] – Київ: «Центр учбової літератури», 2014. – 320 с.

2. Перерва П.Г. Становлення та розвиток маркетингового аудиту в Україні / П.Г. Перерва //Бізнесінформ. – № 1. – 2012. – С. 191-193.

3. Катаєв А. В. Соціально-орієнтований маркетинг-аудит: [монографія] / А. В. Катаєв.– Харків : Видавець Обережок В., 2005.— 212 с.

*Мануїлова О.П., магістрант
Душина Л.М., к.т.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України
м. Дніпро*

ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ДНІПРОПЕТРОВЩИНИ

У маркетингових системах охорони здоров'я в Україні немає місця такому поняттю, як медична допомога, а існує елемент ринку - медична послуга.

Ринок медичних послуг як економічну категорію можна розглядати як сукупність медичних технологій, методів організації та форм надання медичних послуг, соціально-економічних відносин між медичними суб'єктами та споживачами.

Особливості ринку медичних послуг полягає у специфічності праці медичних працівників, коли збереження життя пацієнта, гуманітарна місія охорони здоров'я і етична сторона лікарської діяльності набагато переважають економічну доцільність і рентабельність медичної діяльності. Крім вищезазначеного ринок медичних послуг має такі особливості: кваліфікаційні вимоги, що призводять до обмеження кількості практикуючих лікарів; специфічні вимоги, що призводять до обмеження кількості лікарень; недосконалість та специфічність конкуренції; медичні послуги різномірні, їх важко зіставити; немає прямого зв'язку між ціною та витратами споживача; наявність зовнішніх ефектів.

Ринок медичних послуг в Дніпропетровській області має досить велику ємність (станом на 01.01.2018 3231,14 тис. осіб [1]) і ще більшу базу для розвитку – в міському бюджеті на 2017 рік видатки Департаменту охорони здоров'я Дніпропетровської обласної державної адміністрації склали 12,9% проти 19,8% запланованих [2]. За даними Держслужби статистики, витрати на медицину складають 3,8% бюджету українських домогосподарств [3].

Конкуренція на ринку медичних послуг у Дніпропетровському регіоні обумовлена, як і скрізь на українському ринку, невеликою кількістю пропозицій та мізерністю бюджету клієнта. Відповідно до статистичної інформації

Ринок медичних послуг в Дніпропетровському регіоні можна умовно розділити на два сегменти послуг: надані державними та приватними лікувальними установами. Обидві сфери давно переведені на принцип сплати послуг (у рамках обов'язкових або добровільних внесків).

У графічному вигляді структура ринку цих двох сегментів медичних послуг Дніпропетровського регіону відображена на рис 1. обсяг медичних послуг, що надають приватні лабораторії у 2017 році у порівнянні з 2016 роком збільшився з 6 % до 8% все ж таки більшу частину послуг на ринку надають державні установи, які не мають належного фінансування і не можуть забезпечити повний спектр складних клінічних досліджень.

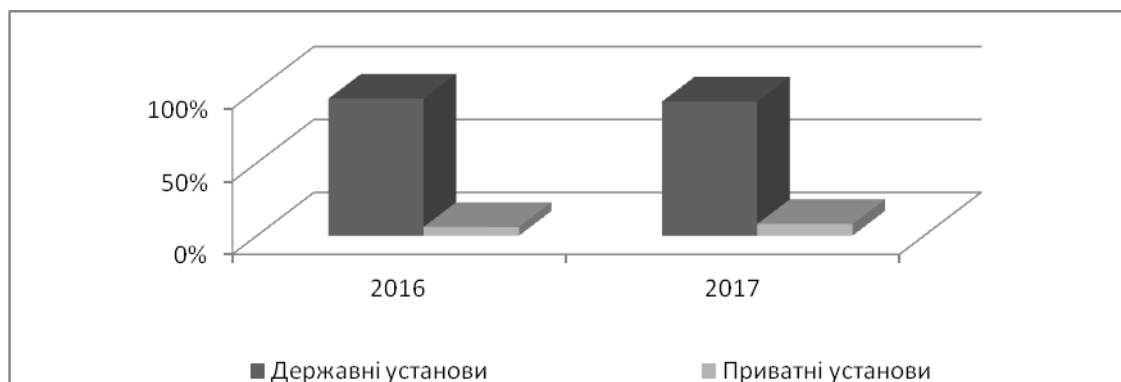
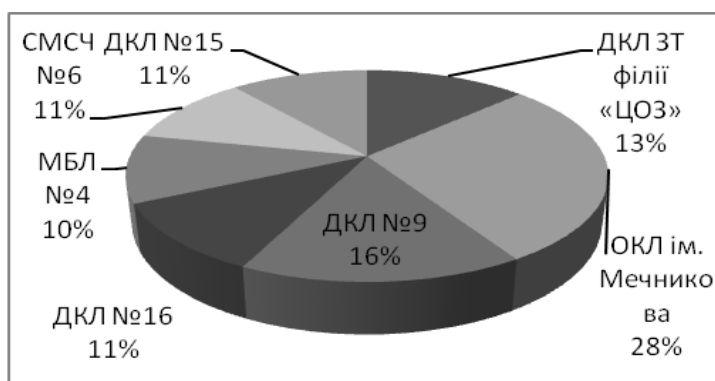


Рис. 1. Структура медичних послуг в Дніпропетровському регіоні

Конкуренція між лікувальними закладами на території Дніпропетровської області, досить висока. Лідерами на ринку медичних послуг є Обласна клінічна лікарня ім. Мечникова, друге місце посідає Дніпровська клінічна лікарня №9. На третьому місці є Дніпровська клінічна лікарня на залізничному транспорті філії «ЦОЗ» ПАТ «Укрзалізниця». Таке розподілення спостерігається у 2016 та у 2017 роках (рис. 2).



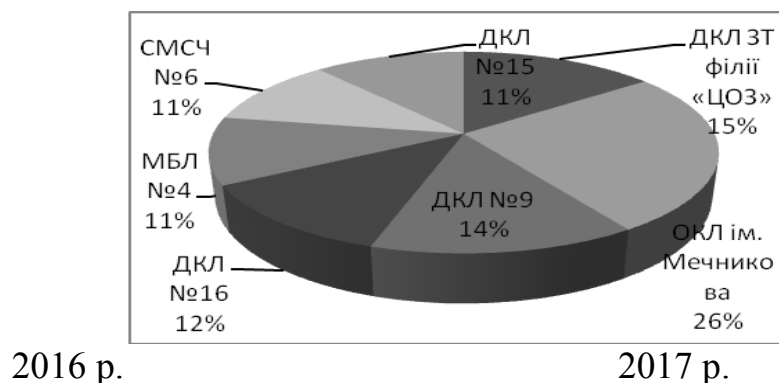


Рис. 2. Сегментація ринку медичних послуг м. Дніпра

Конкурентна боротьба медичних закладів, що надають медичні послуги в Дніпропетровській області характеризуються високим ступенем насиченості приватних організацій і швидко реагує на зміну кон'юнктури та розширенню страхової медицини, тому Дніпровська клінічна лікарня на залізничному транспорті повинна постійно вдосконалювати свою діяльність, для того, щоб бути конкурентоспроможною.

Список літератури

1. Чисельність наявного населення Дніпропетровської області. URL: <http://www.dneprstat.gov.ua/catpub/nas%20ta%20migr/2017/szed.htm>.
2. Звіт про виконання обласного бюджету за 2017 рік. URL: <https://oblrada.dp.gov.ua>.
3. Демографічна та соціальна статистика /Доходи та умови життя. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/virdg.htm.

*Сливна І.В.,
магістрант
Малюк О.С., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
м. Дніпро*

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ОСНОВНІ ЗАСОБИ»

Основні засоби є невід'ємною складовою будь-якого підприємства. Вони є однією з основних умов ефективного функціонування підприємств, оскільки саме основні засоби є тією рушійною силою за допомогою яких підприємство функціонує та розширює свою діяльність. Підвищення ефективності діяльності підприємства, збільшення обсягу виробництва тощо, відбувається великою мірою саме завдяки ефективному використанню основних засобів.

Питанням дослідження сутності поняття «основні засобів» присвячені праці таких вчених як: Бабаєв Ю.А. [1], Бойко В.М., Вашків П.Г [2], Борисов А.Б. [3], Бутинець Ф.Ф. [4] тощо. Втім, до сьогодні не існує єдності наукових поглядів щодо нього. Зважаючи на це, розглянемо питання сутності поняття «основні засоби» згідно двох напрямків: 1) нормативно-правова база; 2) наукові підходи.

Основними нормативними актами, що регулюють питання визначення та обліку основних засобів в Україні є: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [6] та Податковий кодекс України [7].

Оскільки все більше суб'єктів господарювання бажає перейти на міжнародні стандарти ведення обліку, додатково проаналізуємо сутність основних засобів за міжнародним законодавством.

Поняття «основні засоби» згідно нормативно-правового акту «Нормативний документ Визначення основних засобів П(С)БО 7 «Основні засоби» [6] має наступне тлумачення «основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)».

Згідно міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 16 [5] «основні засоби - це матеріальні об'єкти, які утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей та використовуватимуть за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду».

Відповідно до визначення наведеного в Податковому кодексі України [7] «основні засоби -це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)».

Проаналізувавши приведені вище визначення основних засобів виділимо їх спільні та від'ємні характеристики.

Спільним у всіх наведених визначеннях основних засобів є наступне:

1. Матеріальність. У податковому обліку ОЗ можуть вважатися тільки матеріальні активи. У бухобліку та міжнародному стандарті бухобліку до ОЗ

можуть потрапити також лише матеріальні активи. Тож із цим жодних непорозумінь бути не повинно.

2. Очікуваний строк корисного використання (експлуатації). Для того щоб претендувати на статус ОЗ, матеріальний актив має бути необоротним. Тобто, за очікуваннями управлінського персоналу, строк його корисного використання з дати введення в експлуатацію повинен перевищувати рік (або операційний цикл, якщо він триваліший за рік). У цьому аспекті податкове визначення ОЗ відповідає бухгалтерському та міжнародному.

Відмінності у визначенні основних засобів стосуються головним чином **господарській спрямованість основних засобів**. З необоротних матеріальних активів до податкових основних засобів можуть потрапити лише ті, які підприємство планує використовувати у власній **господарській діяльності**. Останньою вважають діяльність, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) і/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг і **спрямована на отримання доходу** та проводиться такою особою самостійно й/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема, за договорами комісії, доручення й агентськими договорами (пп. 14.1.36 Податкового кодексу України [7]).

Дещо інакший підхід до цього питання має міжнародна практика. Так, за визначенням до ОЗ потрапляють лише необоротні матеріальні активи, які *«утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей»*.

Як бачимо, у міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 16 [5] не знайшлося місця для соціально-культурної функції. Тому якщо матеріальний об'єкт придбано саме для цього, його, по суті, не можна відобразити в МСФЗ-звітності серед ОЗ. У разі ж якщо підприємство може продемонструвати ймовірність надходження майбутніх економічних вигід від такого об'єкту, його доведеться визнати в складі необоротних активів.

Тепер розглянемо трактування терміну «основні засоби» серед праць вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів.

Згідно праць Бабаєва Ю.А. [1] «основні засоби – це частина майна, яка використовується як засоби праці при виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг або для управління організацією протягом періоду, що перевищує 12 місяців, або звичайний операційний цикл, якщо він перевищує 12 місяців».

У роботі Бойко В.М. та Вашківа П.Г. [2] основні засоби розуміють як «сукупність засобів праці, які функціонують у сфері матеріального виробництва в незмінній натуральній формі протягом тривалого часу та переносять свою вартість на заново створений продукт частинами в міру їх зношення».

Борисов А.Б. [3, с. 487] наводить таке визначення «основні засоби – це засоби праці виробничого та невиробничого призначення. Характерною особливістю основних засобів є участь в процесі виробництва тривалий час,

протягом багатьох циклів, при збереженні основних властивостей і первинної форми, при цьому поступове зношування і їх вартість переноситься на продукцію, що виготовляється».

Бутинець Ф.Ф. [4, с. 125] вважає, що «основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року».

Згідно визначення Щербини А.В. «основні засоби – це матеріальні активи, що функціонують в натуральній формі як у виробничій сфері, так і в невиробничій протягом довгого часу (більш за один рік)».

На основі проведеного аналізу наукової літератури можна зробити висновок, що більшість авторів під визначенням «основні засоби», як і у випадку нормативно-правової бази, розуміють матеріальні активи, які використовуються у виробництві протягом тривалого часу.

Дуже важливим доповненням є те, що основні засоби повністю і багаторазово беруть участь у процесі виробництва та переносять свою вартість на готову продукцію частинами, по мірі зносу.

Таким чином, проведений аналіз існуючих підходів до визначення сутності дефініції «основні засоби» дозволив нам виділити головні характеристики, що їм притаманні, а саме:

1. Матеріальність;
2. Строк використання понад один рік;
3. Можливість проведення оцінки їх вартості;
4. Можливість встановлення призначення (використання в процесі

виробництва чи постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій).

Виконане дослідження дозволило сформулювати власне визначення основних засобів, як матеріальних активів, що використовуються протягом тривалого часу (більше як один рік), при збереженні основних властивостей і первинної форми, у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій.

Список літератури:

1. Бабаєв Ю.А. Теорія бухгалтерського обліку / Ю.А. Бабаєв. – К.: Вища школа, 2007. – 692 с.
2. Бойко В.М. Бізнес: словник-довідник / В.М. Бойко, П.Г. Вашків. – К.: Україна. 1995. – 565 с.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 1999. – 894 с.

4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: навч. посібник / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька – Житомир: ПП «Рута», 2010. – 544 с.

5. Основні засоби: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua

6. Основні засоби: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. за № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00>

7. Податковий кодекс України / Верховна Рада України; Кодекс України від 02.12.2010 № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-1>

*Шакалов О.А., магістрант,
Педько А.Б., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Функціонування вітчизняних товаровиробників в умовах ринкової економіки висуває до них ряд вимог, без виконання яких підприємства не мають перспектив розвитку. До таких вимог відносяться насамперед необхідність забезпечення високої якості продукції. Причому цей рівень якості має відповідати світовим стандартам. Якщо зважати на те, що значна частка промислової продукції, у тому числі продукції машинобудування, експортується, то експортні можливості підприємств безпосередньо залежать від відповідності їхньої продукції світовим стандартам якості.

Не менш важливою проблемою машинобудівних підприємств України, є забезпечення техніко-технологічної спроможності підприємств випускати продукцію світового рівня. Застаріле обладнання і технології, низький рівень організації виробничого процесу, труднощі із закупівлею сировини, матеріалів і напівфабрикатів належної якості – ось далеко не повний перелік проблем, які виникають у машинобудівних підприємствах.

Незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених проблемі якості продукції машинобудівних підприємств (наприклад [1; 2]), вони не містять відповідей на чимало практичних питань. На часткове вирішення цієї проблеми і націлена ця публікація.

Нами було запропоновано в умовах ПАТ «ДАЗ» вдосконалити технологію обробки поверхні виробів циліндричної форми за рахунок

зміцнення поверхневих шарів матеріалу та запобігання поверхневим ушкодженням в процесі експлуатації. Вдосконалення технології полягає у впровадженні процесу азотування – хіміко-термічної обробки, яка полягає в дифузійному насиченні поверхневого шару сталевих виробів азотом. Ця технологія може бути застосована як при виробництві цивільної продукції (наприклад, гідроциліндрів), так і військової продукції.

Оскільки діюче обладнання цеху дозволяє здійснювати процес азотування, потреби в основному технологічному обладнанні для використання цієї технологічної операції немає. Проте для здійснення поточного контролю за властивостями виробів, необхідно придбати спеціальне контрольно вимірювальне обладнання. Таке обладнання випускають німецькі, шведські і японські виробники, але найкращим є обладнання японської фірми «Tohken Thermo Tech Co».

Дане обладнання дозволяє спостерігати за дефектами та конфігурацією матеріалів, поверхнею покривних плівок тощо, дозволяє проводити елементарний аналіз у мікроскопічних областях поверхні матеріалу. Це надійний інструмент контролю якості, який використовується для аналізу хімічного складу поверхні матеріалів і покривних плівок.

Впровадження нового контрольно-вимірювального обладнання призведе не лише до суттєвого поліпшення якості продукції цеху, але й всіх техніко-економічних і фінансових показників роботи підприємства.

Так, прогнозна виручка від реалізації зросте, витрати на 1 грн. реалізованої продукції зменшаться, коефіцієнт оборотності обігових коштів засобів збільшиться, а тривалість одного обороту, відповідно, скоротиться. Плановий прибуток від реалізації продукції зросте, що спричинить ріст усіх показників рентабельності.

На нашу думку, яка ґрунтується на прогнозних розрахунках техніко-економічних показників роботи ПАТ «ДАЗ», запропонований проект має позитивний економічний ефект і може бути рекомендований до реалізації.

Список літератури

1. Козакова Н.В. Управління якістю продукції, сертифікація та аудит в машинобудуванні : навч. посібник / Н.В. Козакова, Є.В. Островерх, В.О. Федорович. – Х.: НТУ «ХП», 2018

2. Безнощенко Н.О. Підвищення якості продукції як чинник зростання конкурентоспроможності машинобудівного підприємства // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4. – С. 15-22. – Режим доступу: https://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2013_4_4

*Ярець М.В., студентка
Смачило В.В., к.е.н,
доцент кафедри економіки
Харківський національний університет будівництва та архітектури
м. Харків*

РАДАРНИЙ МЕТОД ЯК СПОСІБ ОЦІНЮВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У період інтенсивного розвитку для ефективного функціонування підприємств необхідно удосконалювати або розробляти нові методи управління бізнес-процесами. Зокрема, головну роль у досягненні цілей бізнесу відіграє персонал, оскільки успіх підприємства залежить не тільки від високих показників конкурентоспроможності, наявності майнового потенціалу, але, в першу чергу, й від рівня освіченості та компетенції кадрового потенціалу.

Сучасні економічні реалії вимагають виважених управлінських рішень в усіх сферах діяльності задля стійкого розвитку екосистем. Базисом для цього є адекватна оцінка того чи іншого об'єкту управління, що вимагає удосконалення методичного інструментарію оцінювання та його адаптації до специфічних вимог суб'єктів господарювання.

Серед пріоритетних об'єктів управління особливо слід виділити людину як носія знань, вмінь, основний фактор капіталізації активів, креативності та інноваційності, агента змін. Саме під час управління нею в процесі праці відбувається трансформації ролі та значущості людини від робочої сили до кадрового потенціалу та капіталу. Все вищевказане у комплексі й обумовлює актуальність та своєчасність даного дослідження.

Основна мета дослідження полягає у розробці процедури використання методу радару для оцінювання кадрового потенціалу підприємства, орієнтуючись на системи мотивації.

Кадровий потенціал підприємства (КПП) - динамічно мінлива, складна соціально-економічна система, яка представлена наявною сукупністю здібностей і можливостей кадрів підприємства, що мають кількісні та якісні характеристики, необхідні підприємству задля сталого розвитку[1].

Розгляд кадрового потенціалу підприємства як складної динамічної соціально-економічної системи [2] базується на тому, що носіями окремих кадрових потенціалів є штатні працівники високої кваліфікації, саме тому доцільно виходити з оцінювання сукупності окремих потенціалів. Як сукупність потенціалів всіх працівників розглядається кадровий потенціал і в роботі [3], що вимагає в оцінюванні виходити з цієї тези. В той же час, оцінювання КПП [4] рекомендується здійснювати, виходячи з двох позицій: макро- та мікроекономічного, бо, з одного боку, кадровий потенціал є складовою потенціалів більш високого рівня (підприємства, регіону, галузі,

країни, тощо), а з іншого – базується на індивідуальному потенціалі працівника, який є основою формування систем більш високого рівня.

Сутність радарного методу полягає в розрахунку відносної площі радару, що будується всередині оціночного кола за визначеними показниками (критеріями). При цьому, показники та їх оцінка здійснюється експертами (фахівцями), а зведення до інтегрального значення відбувається за формулою площі. Порівняння з еталонним (максимальним) рівнем дозволяє виявити сильні та слабкі складові, визначити рівень конкурентоспроможності окремих працівників, графічно оцінити прогалини. Також, цей метод можна використовувати для оцінки як окремих працівників (наприклад, при прийомі на роботу за завчасно розробленими критеріями), так і в цілому рівня кадрового потенціалу підприємства. В основу методики оцінювання кадрового потенціалу підприємства покладена дуальна мета – оцінювання індивідуального КП та КПП в цілому.

Для використання радарного методу на підприємстві необхідно:

1. сформувати групу з експертів, які будуть проводити оцінку;
2. відібрати показники для оцінки кадрового потенціалу;
3. об'єднати їх в компоненти;
4. за необхідності – розробити бальну шкалу оцінювання.

Показники, що обираються, максимально повинні описувати побажання до носіїв кадрового потенціалу підприємства та базуватися не лише на основних освітньо-кваліфікаційних вимогах, а й враховувати специфічні потреби керівництва до співробітників.

За допомогою радарного методу можливо, по-перше, оцінити фактичний рівень кадрового потенціалу кожного працівника та підприємства в цілому; по-друге, порівняти його з еталонним рівнем, в динаміці, між різними працівниками. Вказане стає базою управління та розробки кадрової політики та стратегії на підприємстві відносно окремих працюючих[5].

Отже, застосування методу радару на підприємстві дозволяє оцінити як рівень кадрового потенціалу окремого працівника, так і його сукупний рівень загалом по підприємству. Припущення щодо зростання загального рівня КПП під час збільшення окремих потенціалів працівників потребує розробки відповідної системи мотивації, яку пропонується здійснювати на основі кластеризації працівників та застосуванні різноманітного інструментарію мотивування в залежності від типу кластеру та потреб, які виникають у цьому зв'язку. Використання даного інструментарію дозволить приймати виважені управлінські рішення та формувати кадрову політику та стратегію підприємства. Але дана проблема містка, тому потребує деталізації і подальшого вивчення, і з'ясування усіх нюансів у застосуванні радарного методу на підприємстві.

Список літератури:

1. Смачило В.В., Ярець М. Кваліметричні аспекти кадрового потенціалу на підприємстві. Економіка та суспільство, 2017, вип. №13. Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/173.pdf
2. Смачило В.В. Квінтесенція та понятійно-семантичний аналіз соціально-економічної категорії «кадровий потенціал підприємства» // Механізм регулювання економіки №3, 2016 http://mer.fem.sumdu.edu.ua/index.php?cmd=view_article&article_id=444&issue_id=30
3. Гриньова, В. М. Управління кадровим потенціалом підприємства [Текст] / Гриньова В. М., Писаревська Г. І. : монографія – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.
4. Дідченко О.І. Оцінка кадрового потенціалу промислового підприємства [Електронний ресурс] / О.І. Дідченко, А.В. Довганюк // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – No 5 – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_5_01.pdf
5. Смачило В.В. Оцінювання кадрового потенціалу на основі методу радару. Економіка. Фінанси. Право. 2017. №12/2. С. 52-54.

*Жамбей Т. С., магістрант,
Кошельок Г.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності
Одеського національного економічного університету,
м. Одеса*

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ БІЗНЕС-ІНЖИНІРИНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Реалії сучасних ринкових відносин загострюють конкурентну боротьбу, тому забезпечення конкурентоспроможності компанії є пріоритетним завданням менеджменту підприємств.

На жаль, зниження витрат все ще традиційно розглядаються багатьма керівниками компаній як головний шлях підвищення конкурентоспроможності. Як правило, з готовністю обговорюються проблеми управління ресурсами і пов'язане з цим впровадження всіляких комп'ютерних програм, що підтримують різні стандарти менеджменту ресурсів [4, с. 17].

Але цього не достатньо, щоб забезпечити високу конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах. Складність і надзвичайно високий динамізм сучасних ринкових процесів і перетворень, виникнення нових запитів споживачів, масштабні технологічні зміни, швидке

зростання інформаційних мереж потребують виявлення нових можливостей для розвитку бізнесу, який заснований на інноваційній діяльності.

Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю наукового обґрунтування вирішення проблеми формування та розвитку ефективної системи управління конкурентоспроможністю з використанням бізнес-інжинірингу. В сучасних умовах конкурентного середовища і безпосередньої взаємодії українських і зарубіжних виробників, підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на внутрішньому і світовому ринках стає стратегічним завданням розвитку економіки України.

Бізнес-інжиніринг – наукова концепція, що базується на використанні наукових методів і моделювання та конструювання підприємства в інформаційному столітті [2, с.59].

Іншими словами бізнес-інжиніринг – це сучасна технологія формального, точного, повного і всебічного опису діяльності компанії шляхом побудови базових інформаційних моделей.

Поняття «бізнес-інжиніринг» підкреслює, що мова йде про науково-інженерні принципи. Дана концепція відрізняється від вузькоспеціального і індивідуального проектування системним підходом і кооперацією різних методів при розробці «конструкцій» підприємств. Мета концепції – розробка інноваційних рішень при створенні бізнесу в такій же мірі професійно, як і при створенні літаків або промислового обладнання [1, с. 22].

Метою бізнес-інжинірингу є забезпечення фахівцеві найбільш сприятливих умов роботи при підвищенні прибутковості організації (за рахунок досягнення ефективності виробництва), зниженні собівартості проєктованих робіт, скороченні внутрішніх витрат, підвищенні професійної підготовки, відповідальності, продуктивності праці персоналу, збільшенні об'єму продажів, надання широкого спектру послуг на ринку [2, с. 58].

Використання бізнес-моделі для прийняття будь-яких управлінських рішень та одночасного формування всіх необхідних регламентів управління є відмінною рисою бізнес-інжинірингового підходу в менеджменті.

Застосування бізнес-інжинірингу дозволяє швидше реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, а, отже, і швидше адаптуватися до них. Наприклад, під дією зміни споживчого попиту буде потрібно вивести на ринок нову модифікацію продукту. Для її відтворення будуть необхідні нові бізнес-функції і відповідно нові функції управління процесом відтворення, які треба додатково закріпити за організаційними ланками. Це зажадає організації нових бізнес-процесів. Реалізація нових бізнес-процесів потребують нових витрат ресурсів і може принести певні доходи від реалізації нової модифікації продукту. Будуть потрібні нові звіти і регламенти для управління новими бізнес-процесами. Всі зазначені зміни взаємопов'язані і взаємозумовлені. Їх реалізація дозволяє здійснити швидку реакцію компанії на зміну зовнішнього середовища, оптимально налаштувавши структуру компанії для досягнення нових цілей [3, с. 87]. Але без моделювання цього процесу за допомогою

бізнес-інжинірингу передбачити и запланувати все це є складним і довготривалим процесом, але у сучасних умовах важлива швидка реакція підприємств на зміни. Традиційні методи не мають такого інструментарію, який забезпечував швидку реакцію підприємства на зміни.

Бізнес-модель компанії є не тільки основою управління організацією. Висока прозорість бізнесу, простота і доступність системного опису дозволяє розробити вихідне технічне завдання на настройку системи управління ресурсами. Більш того, у міру накопичення змін в бізнес-моделі, можливо здійснювати розробку нових вимог щодо вдосконалення (підстроювання) системи управління ресурсами. Це дозволяє завжди забезпечувати необхідні ресурси, необхідної якості, в необхідній кількості, в потрібному місці, в заданий час, за прийнятну ціну. Останнє найсерйознішим чином здатне знизити виробничі витрати, забезпечивши, таким чином, підвищення конкурентоспроможності [4, с. 18].

Крім того, з допомогою бізнес-моделі досягається простота і доступність системного опису. Це дозволяє розробити вихідне технічне завдання на настройку системи управління ресурсами (наприклад, ERP-системи). Більш того, у міру накопичення змін в бізнес-моделі, можливо розробити нові вимоги щодо вдосконалення (підстроювання) системи управління ресурсами. Це забезпечує прозорість, передбачуваність і відтворюваність бізнесу, надаючи йому високу конкурентоспроможність і необхідну партнерську (в тому числі інвестиційну) привабливість.

Отже, використання бізнес-інжинірингу для підвищення конкурентоспроможності має безліч переваг: прозорість, орієнтація на зміни, простота, висока ефективність. Українські підприємці розуміють це, тому зараз послуги бізнес-інжинірингу стають все більш популярними в Україні. Тепер це поняття в Україні існує не тільки на папері, але і на багатьох реальних підприємствах.

Список літератури

1. Бабаченко М. В. Бізнес-інжиніринг як технологія управління розвитком бізнесу / М. В. Бабаченко // Актуальні проблеми розвитку господарюючих суб'єктів, територій і систем регіонального та муніципального управління. – 2018. – С. 21-23.

2. Куликова О. М. Інновації в діяльності підприємств на сучасному етапі розвитку / О. М. Куликова, С. Д. Суворова // Інноваційна економіка: перспективи розвитку і вдосконалення. – 2018. – №. 5 (31). – С. 58-61.

3. Мельничук О. Фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Мельничук О. // Матеріали Регіональної науково-практичної Інтернет-конференції молодих вчених та студентів «Маркетингові технології підприємств в сучасному науково-технічному середовищі». – 2018. – С. 86-87.

4. Ортіна Г. В. Інновації як основа модернізаційної стратегії реального сектору економіки / Г. В. Ортіна // Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні питання економіки, фінансів, управління та права» – 2018. – С. 16-18

*Бондарец А.С., Равинская В.А., студентки
Вакулич Н.А., старший преподаватель
кафедра экономической теории и логистики,
Брестский государственный технический университет
г. Брест, Беларусь*

ПРОБЛЕМА ЗАГРУЖЕННОСТИ СКЛАДА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Данная проблема рассмотрена в Республике Беларусь, что является очень актуальным в рамках выполнения республиканской программы развития логистической системы и транзитного потенциала на 2016-2020 годы.

По данным Белстата, ВВП за 2018 год составил 121 568,3 млн руб, что на 15820,1 млн руб больше, чем за 2017 год. Уровень запаса готовой продукции за 2018 год вырос на 616,2 млн с 3851 млн до 4467,2 млн. Соответственно, прирост ВВП составил 13,01%, а прирост запаса составил 13,79%. Видно, что прирост запасов больше прироста ВВП. Постоянно увеличивающийся объем запасов на складе готовой продукции является довольно острой проблемой для экономики страны. Продукция не доходит до конечного потребителя, что ведет к недополучению прибыли у предприятий

Отообразим изменение запасов за 2018 год в графике.

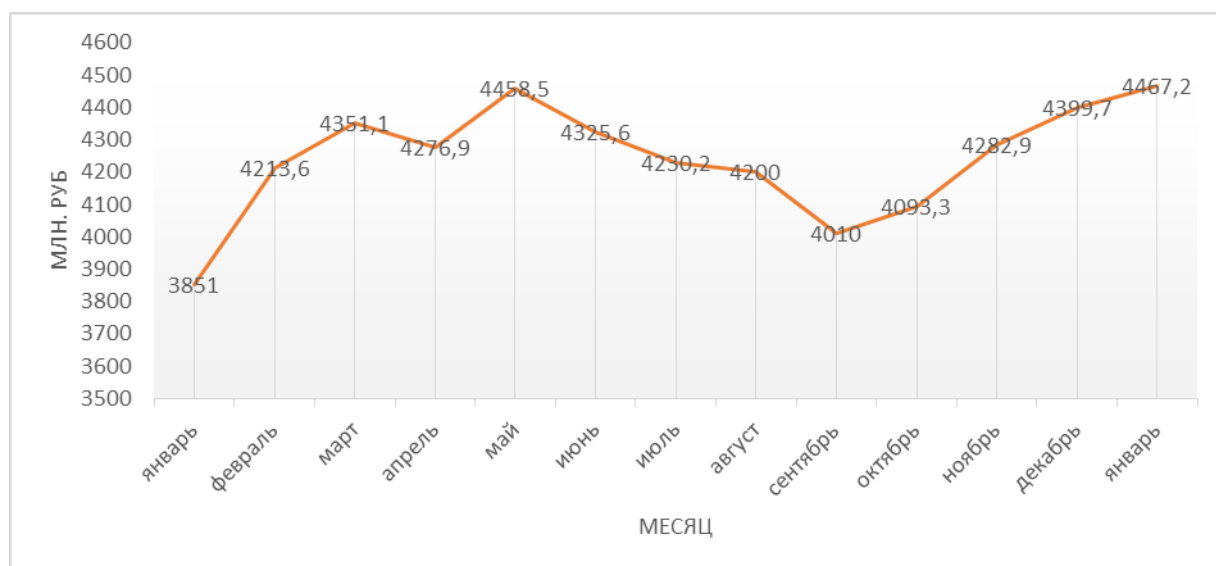


Рис. 1. Изменение уровня запасов с января 2018 года – по январь 2019 года

Судя по графику, изменение запасов имеет сезонный характер. С мая по сентябрь уровень запасов снижается, а с сентября и по сегодняшний день повышается. Имеет смысл в период увеличения запасов снизить объем производства, чтоб запас готовой продукции не становился неликвидным.

Основные проблемы:

- Работа на экспорт
- Ориентация на валовое производство
- Недостаточно гибкая реакция на изменение вкуса и предпочтений у покупателей

- Работа на склад при отсутствии заказов

Работа на экспорт

Наши крупные предприятия, такие как Савушкин продукт, Санта Бремор, Беловежский, работают в основном на экспорт, в основном с Россией. Поэтому, когда возникают претензии к качеству, страна-импортер начинает прерывать деловые отношения. А на предприятиях уже составлен план по производству продукции. Из-за этих разногласий и появляется нежелательный запас готовой продукции. Например, продажа отечественной молочной продукции в Россию. Из-за частых претензий со стороны покупателя-импортера, приходится возвращать продукцию хорошего качества назад на предприятие, из-за чего и создается нежелательный запас готовой продукции.

Ориентация на валовое производство

Проблема загрузки складов является следствием белорусской экономической модели, которая ориентирована на валовое производство, зависящее не от спроса на конкретных рынках на конкретные товары, а от плана, который спускает производителям правительство. Правительство ставит задачу, а руководство предприятий его выполняет - ценой работы на склад. Предприятия, видя такие тенденции, могли бы несколько снизить выпуск продукции, но план не выполнить нельзя.

Самые большие запасы приходятся на товары промышленности. В среднем, на складах лежит 50-60% производимой в месяц продукции. Это говорит о том, что продукция слабо продается, но производители все равно ее производят. Такие товары как грузовики, автобусы, прицепы, мотоциклы, обувь и кожаные изделия, текстиль, бытовая техника, мебель ждут своего потребителя.

Недостаточно гибкая реакция на изменение вкуса и предпочтений у покупателей

Смотря на нынешний ассортимент белорусских товаров на полках в магазинах, сложно найти что-то привлекательное. Ассортимент не всегда соответствует моде и качеству, при чем если товар качественный, то цены очень завышены. В итоге потребитель отдает свое предпочтение импортным товарам, считая их более привлекательными, так и еще они имеют соответствие «цена-качество». А белорусские товары так и остаются непроданными.

Из этого можно сделать вывод, что производители не учитывают то, что нужно современному потребителю, и производят то, что сами считают нужным. Если ничего не менять, то количество складских запасов так и будет увеличиваться.

Работа на склад при отсутствии заказов

Отвечая на вопрос, почему в стране существуют склады на предприятиях, тогда как в развитых экономиках производят столько, сколько требуется рынку. Склад готовой продукции целесообразно иметь только в том случае, если в скором времени этот товар можно будет продать. Работа на склад осуществляется в том случае, когда заказов нет. Чтоб не отправлять рабочих в неоплачиваемый отпуск, оставляя их без работы и заработка, предприятия принимают решения производить продукцию на склад. Тогда в этом случае стоит производить ту продукцию, которая имеет большой спрос.

Пути решения проблем:

1. Контроль качества; заключение договоров, которые нельзя расторгнуть в одностороннем порядке

2. Предприятиям следует скорректировать свое производство с учетом потребностей отечественного и зарубежного рынка; установить предельные минимальные цены на некоторые экспортируемые товары; расширение рынков сбыта в страны дальнего зарубежья

3. Начать учитывать интересы покупателей; прекратить создавать льготные условия для ввоза в страну импорта; создавать конкурентоспособный товар

4. Работа на склад является следствием работы на ВВП, поэтому решением может быть – это перестать работать на склад; поиск новых рынков сбыта.

Для того, чтоб в стране перестал все время нарастать уровень запасов готовой продукции, в первую очередь необходимо сократить государственное влияние, обеспечить больше свободы предпринимательству. Предпринимателям необходимо более гибко реагировать на изменение вкусов и предпочтений у потребителей, тем самым они привлекут больше покупателей для своей продукции, а потребитель начнет уважать отечественную продукцию.

Список литературы

1. Белорусские новости [Электронный ресурс] – 2019. - Режим доступа: <https://naviny.by/new/20190327/1553699541-sklady-v-promyshlennosti-prodolzhat-treshchat-po-shvam-ekspert>

2. Банки Беларуси [Электронный ресурс], свободный – 2013. - Режим доступа: <https://myfin.by/stati/view/1384-belorusskie-predpriyatiya-rabotayut-na-sklad>

3. Белорусская информационная компания БЕЛАПАН [Электронный ресурс] – Режим доступа - <https://belapan.by/>, свободный – Загл. С экрана – Яз. Рус.

4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа - <http://www.belstat.gov.by/>, свободный – Загл. С экрана – Яз. Рус.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 6.
РЕСУРСО– ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ,
ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Гнилицька В.О,
магістрант
Чобіток В.І, к.е.н.,
доцент кафедри економіки та організації суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Перехід соціально-економічних відносин та діяльності в сфері охорони навколишнього природного середовища в умовах сталого розвитку передбачає завзяте залучення можливостей людства для досягнення урівноваженого розвитку. На даному етапі існування у соціально-економічному зростанні вагоме значення займає підприємництво, однак постає проблема залучення підприємців до вирішення екологічних проблем, створення екологічного виробництва та продукції. Проблема постає у некомпетентності сучасних підприємців, відсутність регулювання державою екологічних правил і стандартів та слабка екологічна політика в країні.

Забезпечення життєдіяльності і здоров'я людей у ХХІ ст., стало дуже важливим напрямком, що пов'язано з ефективним використанням природних ресурсів та забезпеченням охорони навколишнього середовища. На даний момент, науковці працюють за трьома основними напрямками прикладної екології, це: захист навколишнього середовища від забруднень антропогенного походження; забезпечення екологічної безпеки стабільного функціонування природних екосистем; раціональне природокористування. Чисельність людей на нашій планеті зростає з кожним роком і це призводить до того, що ми починаємо споживати величезний обсяг природних ресурсів, результатом цього є збільшення різноманітних відходів, які забруднюють наше повітря, води та ґрунт. Така активна діяльність людини в подальшому загрожує усій нашій цивілізації та призводить до кризової екологічної ситуації.

Антропогенні фактори впливають на біосферу землі у вигляді негативних явищ, наприклад, кислотних дощів, руйнування озонового шару атмосфери, глобального потепління, забруднення природного середовища різними токсичними речовинами, що в кінці кінців, призведуть до деградації екосистеми та глобальної екологічної кризи в біосфері Землі. Це відбувається останні сто років, коли науково-технічний прогрес «набирав великих обертів». Всі ці негативні фактори впливу формуються, в більшій мірі, в процесі виробництва, а саме, в результаті діяльності промислових підприємств.

Тому в таких умовах і виникає поняття «екологічне підприємництво» під яким розуміється підприємницька діяльність, яка направлена на випуск і реалізацію екологічної продукції. Воно починає досить активно розвиватися у 60-х роках минулого століття, людство починає активно захищати навколишнє середовище від різноманітних антропогенних забруднень, починаються проводитися наукові екологічні дослідження, виникають біозабруднюючі технології та починають виникати підходи до вирішення питань екологічної безпеки підприємництва [1,2].

Еволюцію розвитку екологічного підприємництва наведено на рис. 1.

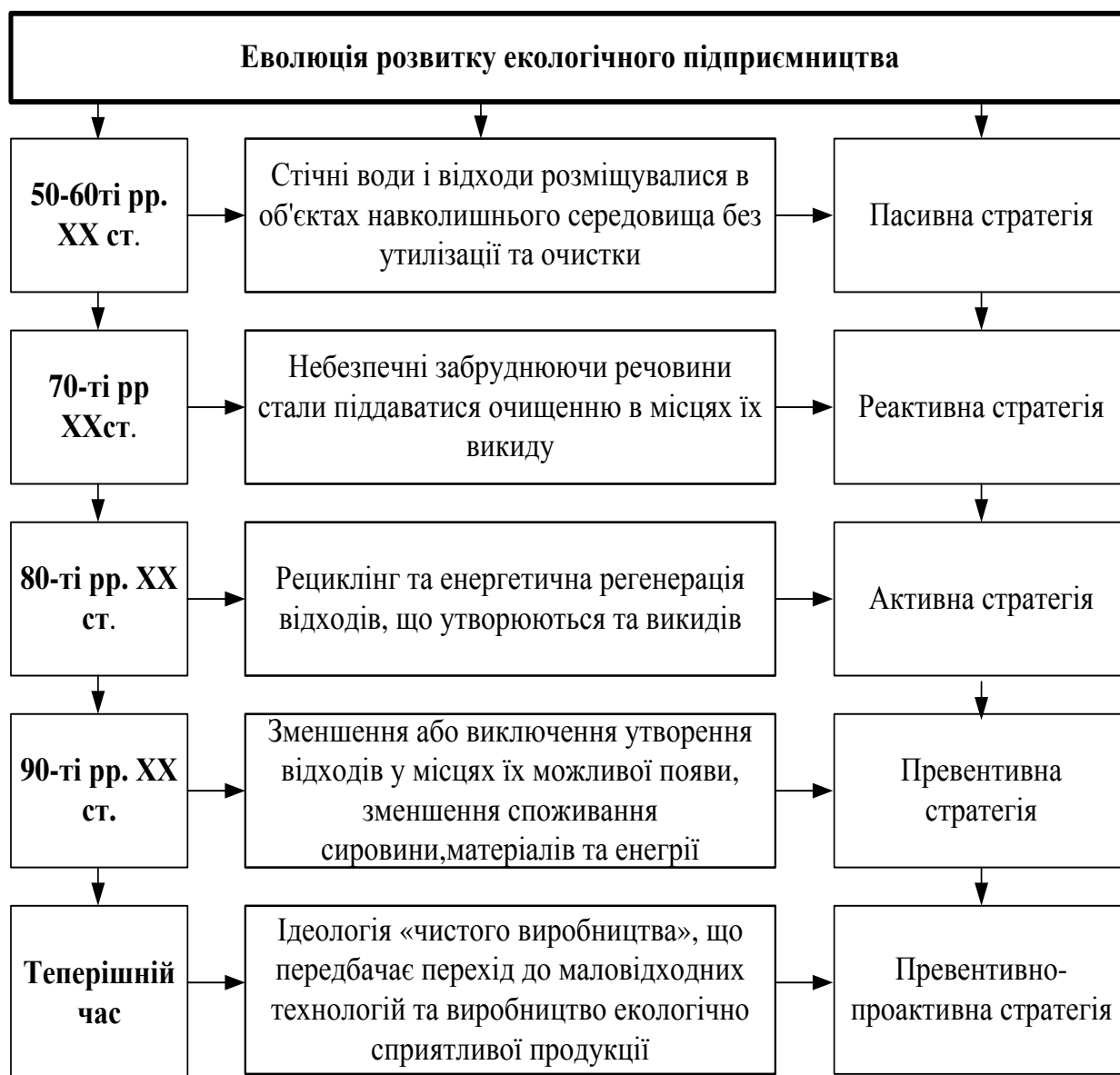


Рис. 1. Еволюція розвитку екологічного підприємництва

Сучасна система екологічного підприємництва направлена на контроль та мінімізацію рівня екологічного впливу від своєї діяльності на довкілля.

Результатом цього є позитивні наслідки, такі як: економія сировини та енергії, зниження екологічних витрат та платежів за забруднення і задоволення потреб людства. В Україні екологічне підприємництво, як сегмент національного ринку, сформувалося у 1988-1990рр., але найбільшої активності досягло в останні роки [1,2].

Процес впровадження екологічного підприємництва проводиться послідовно, в декілька етапів (рис.2).

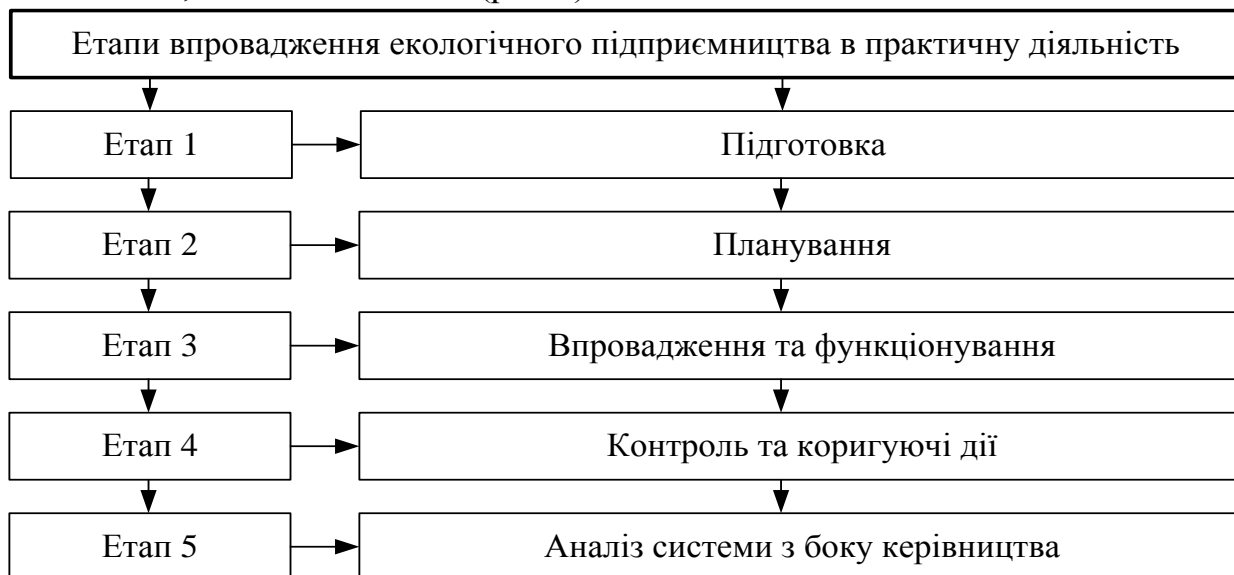


Рис. 2. Етапи впровадження екологічного підприємництва

Отже, можемо зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку суспільства екологічне підприємництво є актуальним питанням. Не зважаючи на те, що це поняття виникло в нашому житті досить не давно, а саме в минулому столітті, воно встигло пройти великий шлях розвитку. У XXI ст. екологічне підприємництво, як ніколи потрібне людству, тому що антропогенних чинників, що забруднюють навколишнє середовище стає дедалі більше, тому потрібно ще глибше розвивати цей напрям. Рациональне природокористування має визначатися умовами збалансованої взаємодії людського суспільства з усіма природними біоценозами біосфери.

Список літератури

1. Купалова Г.І. Екологічне підприємництво як невід’ємна складова сталого розвитку України / Купалова Г.І. // Зб. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Військово-спеціальні науки. — К.: КНУ імені Тараса Шевченка, 2011. — №26. — С. 35-39.
2. Варналій З.С. Основи підприємництва / З.С. Варналій. — К. : Знання-Прес, 2002. — 239 с.

*Скляр С.О.,
студент*

*Капітаненко Н.П., к.ю.н,
доцент кафедри менеджменту організацій та управління проектами
Інженерного інституту ЗНУ,
м.Запоріжжя*

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ «ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА» НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Для підвищення конкурентоспроможності та ефективності систем управління з початку століття в Україні на багатьох підприємствах почалось впровадження концепції Ощадливого виробництва. Найбільш актуальною була тема реалізації системи ощадливого виробництва на великих промислових підприємствах металургійної галузі.

Аналізуючи статті багатьох фахівців, а також спираючись на досвід впровадження ощадливого виробництва на металургійному підприємстві усі проблеми можуть бути віднесені до наступних чотирьох сфер: 1) змістовна; 2) організаційна; 3) внутрішньополітична; 4) ціннісна.

Перелік складений за зростанням ступеня впливу проблем у відповідній сфері на успішність впровадження ощадливого виробництва. Відповідно, проблеми в змістовній сфері несуть в собі відносно невеликі ризики, а в ціннісній – максимальні.

Змістовна сфера включає в себе проблеми, пов'язані з недостатнім рівнем володіння інструментами і технологіями ощадливого виробництва, а також з відсутністю ідей у персоналу про те, як поліпшити процеси. Проблеми, пов'язані з рівнем компетенції персоналу, вирішуються шляхом проведення практичного навчання з методологій підвищення операційної ефективності (ощадливе виробництво (Lean Production), 6 сигм (Six Sigma), Теорія обмежень систем (Theory of Constraints, TOC) та іншими методами й інструментами. Щодо генерації ідей, то в переважній більшості компаній в разі належної організації роботи співробітники швидко заряджаються ентузіазмом і надають багато ідей [1, с. 125].

Організаційна сфера містить проблеми впровадження ощадливого виробництва, що виникають при слабкій або неправильній організації самої роботи по підвищенню ефективності. Зазвичай, свою діяльність більшість співробітників здійснює в, так званому, функціональному режимі. Цей режим характеризується повторюваною роботою, яка виконується відповідно до посадових обов'язків або функцій.

На відміну від повсякденних повторюваних дій, діяльність з розвитку компанії, до якої, безумовно, відноситься і робота з підвищення операційної ефективності, ведеться як правило, в проектному режимі. Під проектом тут мається на увазі організація своєрідного «тимчасового підприємства» в межах

компанії, що має свою структуру, свій штат (команду проекту), свій бюджет і спрямовану на створення унікального результату в задані терміни. Така робота сама по собі є новим видом діяльності для компанії. Організація проектної роботи значно відрізняється від функціональної і тому також може нести в собі ризики для успішного впровадження [2, с.20].

Наприклад, керівництво прийняло рішення про впровадження концепції «ощадливе виробництво». Проблеми можуть виникнути вже початку роботи. Керівник середнього за масштабами проекту, навіть посилений зовнішніми консультантами, не в змозі реалізувати проект самостійно, йому потрібна команда. Однак співробітники зайняті своєю основною діяльністю, і фактично впроваджувати зміни нікому. Як наслідок, можуть виникнути претензії до керівника проекту, які в свою чергу можуть привести до падіння його рівня мотивації. Керівництво при цьому може поставити під сумнів ефективність самої концепції «Ощадливе виробництво». Щоб уникнути подібних складнощів, важливо правильно оцінити необхідні людські ресурси і досягти їх надання для роботи в проекті.

Розмір проектної команди може досягати від 20 до 100 осіб, якими необхідно ефективно керувати. Для цього необхідно створити організаційну структуру проекту, визначити ролі, повноваження і відповідальність членів команди, налагодити процеси взаємодії між ядром проекту, малими робочими групами, керуючим комітетом і підрозділами, які беруть участь в проекті і багато іншого [2, с. 27].

Таким чином, щоб знизити ризики в організаційній сфері, діяльність з впровадження ощадливого виробництва повинна бути добре організована відповідно до перевірених методологій проектного управління.

Внутрішньополітична сфера передбачає, що 80-95% співробітників проти будь-яких змін. Впровадження ощадливого виробництва не є винятком. Причин опору змінам може бути багато. Хтось звик до неспішної роботи і просто відвідує робоче місце в очікуванні швидкої пенсії, хтось боїться, що зміни в процесах і зонах відповідальності позбавлять його нинішніх привілеїв чи влади. Достовірно, що будь-яка зміна призводить до перерозподілу влади всередині системи, а це не всім подобається. Іноді причиною опору є страх зізнатися в неефективності існуючої системи управління, тобто у власній недостатній компетентності.

Причини опору впровадження ощадливого виробництва на підприємстві досить різноманітні, як і люди, від яких цей опір виходить. Об'єднує цих людей одне – впровадження ощадливого виробництва вимагає часто досить глибокої трансформації корпоративної культури компанії і, відповідно, серйозної зміни в моделях мислення і поведінки людей. А це як раз та сфера, в якій ми всі, потрібно це визнати, не дуже любимо змінюватися. Особливо, якщо ці зміни нам пропонують.

Виходячи з цього, вкрай важливо на початковій стадії проекту виявити і проаналізувати подібні ризики та вжити заходів для їх зниження. В іншому

випадку, може виявитися, що проект з освоєння концепції ощадливого виробництва приречений. Найбільш дієвий спосіб знизити подібні ризики – це створення керуючого комітету програми з впровадження системи ощадливого виробництва з числа керівників підприємства, які є «гарячими» прихильниками теорії ощадливого виробництва [3, с. 78].

На результат впровадження впливає відповідність моральних цінностей, прийнятих на підприємстві, цінностям, закладеним в концепції і філософії ощадливого виробництва. Перш за все, такими цінностями є: безперервне вдосконалення (процесів і персоналу), створення цінності для зовнішніх і внутрішніх клієнтів, повага себе та інших (колег, клієнтів, партнерів). Якщо на підприємстві виробнича система базується на страху, обмані та отриманні прибутку будь якою ціною, ощадливе виробництво швидше за все не приживеться і не розкриється, а інвестиції, вкладені в реалізацію цієї концепції, ніколи не відшкодуються.

Для того, щоб успішно подолати проблеми впровадження ощадливого виробництва, на думку фахівців, необхідно:

1) у змістовній сфері: відповідально провести освітню та інформаційну роботу з учасниками змін; доступно пояснити основи ощадливого виробництва, цілі компанії і за рахунок чого ці цілі планується досягти; організувати практичне навчання по ощадливому виробництву.

2) в організаційній сфері: обрати методологію проектного управління; якісно організувати цю важливу і складну діяльність, а в подальшому керувати всіма її аспектами.

3) у внутрішньополітичній сфері: детально проаналізувати ставлення ключових осіб і категорій співробітників до майбутніх змін; в разі виявлення потенційних супротивників, необхідно опрацювати план дій, як підвищити їх зацікавленість або позбавити можливості впливати на хід впровадження.

4) у ціннісній сфері: зрозуміти основні цінності, на яких базується ця концепція, і співвіднести їх з прийнятими в компанії; сформувати команду керівників підприємства на основі ціннісних принципів.

Отже, перспективи подальших досліджень проблем впровадження ощадливого виробництва в Україні вимагають розробки теоретичних і методичних положень, прикладних рекомендацій з управління підприємством у контексті ощадливості, що має вирішальне значення для подальшого розвитку та забезпечення довгострокового успіху металургійних підприємств України [4, с. 465].

Список літератури

1. Ощадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід: наук.-практ. видання / Т.В. Омеляненко, О.В. Щербина, Д.О. Барабась, А.В. Вакуленко; Держ. вищ. навч. заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». К. : КНЕУ, 2009. 157 с.

2. Джексон Томас. Хосин канри: как заставить стратегию работать / пер. с англ. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. 248 с.

3. Давиденко В.В. Перспективи впровадження принципів ощадного виробництва на підприємствах. *Економіка і організація управління*. 2014. Вип. 3 (19)- 4 (20). С.76-79.

4. Колос І., Гречан А. Етапи розвитку концепції ощадливого виробництва та особливості її адаптації до національних економік *Журнал європейської економіки*. 2016. Том 15. №4. С.455-467.

*Мінкін О.В., студент
Плотніченко С.Р., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту,
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь*

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ФАКТОР ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

Постановка проблеми. Енергозбереження є одним із найважливіших напрямів у комплексі заходів зі стимуляції економічного зростання та укріплення міжнародних позицій України. У наш час енергетична міцність та безпека країни, розвиток економіки та рівень життя людей вимірюються кількістю видобування, виробництвом і споживанням паливно-енергетичних ресурсів. Технічний потенціал промисловості, здатність випускати конкурентоспроможну продукцію значно залежать від кількості спожитої енергії, тому питання її раціонального споживання є надзвичайно актуальним для розвитку країни взагалі.

Мета статті. Відомо, що енергозбереження – це реалізація організаційних, правових, економічних, технічних, технологічних та інших заходів, спрямованих на зменшення обсягу використовуваних тепло – енергоресурсів при збереженні відповідного ефекту від їх використання, а також залучення у господарчий обіг відновлювальних та нетрадиційних джерел енергії та інші заходи, що мають на меті енергозбереження. У сучасних умовах для успішного функціонування енергетичного сектора країни важливо підвищення ефективності використання як палива та енергетики, так і енергетичної галузі в цілому.

Аналіз останніх досліджень. Потенціал енергозбереження є «вічна», постійно присутня економічна категорія, він існує завжди як результат технічного прогресу та зміни його структури і не може бути реалізований миттєво у зв'язку з постійною появою інновацій та їх впровадженням.

Довгий час можливості енергозбереження в Україні недооцінювалися. У результаті вона займає одне з перших місць у світі за величиною енергоємності ВВП.

Основна частина. Варто відзначити, що реалізація державної політики управління енергозбереженням повинна базуватися на якісно нових підходах, що дозволяють створити економічну зацікавленість господарюючих суб'єктів у ефективному використанні наявного потенціалу енергозбереження, насамперед за рахунок інвестування енергозберігаючих проектів. Підвищення дієвості енергозберігаючої політики, передбачає здійснення системи правових, адміністративних та економічних заходів, що стимулюють ефективне використання енергії.

Основа реалізації державної енергозберігаючої політики складають, регіональні, галузеві цільові програми, завдання яких спрямовані на досягнення реальної економії та ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів.

Досвід вказує на те, що при реалізації технологічного потенціалу енергозбереження виділяються три категорії енергозберігаючих заходів: низьковитратні заходи; капіталомісткі заходи, що вимагають значних цільових інвестицій і здійснювані, тільки якщо ефект від енергозбереження в прийнятні терміни окупить витрати на їх реалізацію; супутні заходи, що виконуються в процесі технічного переозброєння галузей народного господарства, коли енергозбереження є супутнім фактором; до них належать також зміна структури використовуваних матеріалів, технологій, кінцевих продуктів.

Реалізація активної енергозберігаючої політики має базуватися на принципах енергозберігаючої політики:

Принцип пріоритету мети енергосистеми: метою функціонування енергосистеми є виробництво продукції (надання послуг) із мінімальними питомими енерговитратами.

Принцип системності: полягає в узгодженості діяльності всіх суб'єктів управління (енергозаощадження повинно здійснюватися на всіх рівнях) і в тому, що система енергозаощадження є підсистемою системи управління.

Принцип комплексності: наявність системи заходів (техніко-технологічних, організаційно-економічних, соціально-психологічних тощо), спрямованих на енергозаощадження.

Принцип повноти забезпечення потреб в енергоресурсах: виробництво повинно бути забезпечене енергоресурсами в таких обсягах, за яких енергетичний чинник щонайменше лімітує обсяги виробництва. Компенсувати нестачу прямої енергії можна за рахунок частково минулих її витрат в інших галузях, продукція, яких споживається в процесі виробництва.

Принцип ефективності розподілу енергоресурсів: енергоресурси, які є в недостатній кількості, повинні бути розподілені за альтернативними напрямками так, щоб показник вартості приросту виробництва продукції під час використання останньої одиниці енергоресурсів за кожним із напрямків був однаковим.

Принцип максимізації енергетичної ефективності виробництва: планування структури виробництва продукції має здійснюватися з урахуванням

питомих енерговитрат. Зменшити енергомiсткiсть виробництва можна за рахунок структурних зрушень, спрямованих на оптимiзацiю обсягiв виробництва продукцiї за критерiєм енергетичної ефективностi.

Принцип заiцiкавленостi товаровиробникiв в енергозаощадженнi: оцiнка результатiв дiяльностi суб'єктiв господарювання, система стимулювання працiвникiв повиннi враховувати наслiдки енергоспоживання, рiвень енергоємностi виробництва продукцiї.

Принцип нормативностi енергоспоживання: рацiональне ведення виробництва ґрунтується на застосуваннi економiчно обґрунтованих норм витрат енергоресурсiв, якi мають бути прогресивними (орiєнтованими на досягнення НТП) та диференцiйованими виходячи з регiональних та галузевих особливостей..

Принцип цiлеспрямованостi енерговитрат: полягає у зосередженнi витрат дефiцитних енергоресурсiв на дiлянках, де їх використання матиме найвищу вiддачу.

Принцип адекватностi чинникiв виробництва та енергозбереження: полягає у вiдповiдностi технiки, технологiї та управлiння виробництвом вимогам пiдвищення енергетичної ефективностi технологiчних процесiв.

Принцип системностi показникiв енергетичної ефективностi: означає застосування системи показникiв ефективностi у використаннi енергоресурсiв та можливостi їх визначення на основi чинної системи облiку та звітностi пiдприємства.

Висновки. Питанням рацiонального споживання паливно-енергетичних ресурсiв в Україні надається велика увага. Дуже актуальними є дослiдження, присвяченi аналізу енергетичного комплексу України, розробцi та реалiзацiї сучасних енергозберiгаючих технологiй, технiко-економiчному аналізу ефективностi їх використання. Реалiзацiя потенцiалу збереження має базуватися на комплексному пiдходi, який являє собою систему iєрархiчних пiдпорядкованих завдань, рiшення яких забезпечить досягнення координуючої цiлi та враховує вплив рiзноманiтних факторiв i параметрiв технологiчних i енергозберiгаючих виробництв.

Список лiтератури

1. Дiдук О.В. Альтернативна енергетика – шлях до енергонезалежностi [Електронний ресурс]. – Офiцiйний сайт компанiї «Альянс «Нова енергiя України», роздiл «Блоги», стаття «Альтернативна енергетика – шлях до енергонезалежностi».

2. Лисенко В.Г. и др. Хрестоматия энергосбережения. Справочное пособие: в 2-х кн. Кн. 1, 2. – М. : Теплоэнергетик, 2003.

3. Шанин С.А. Метод учёта влияния научно-технического прогресса на экономическое развитие в межотраслевой модели RIM // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 1.

Репешко О.О., магістрант
Педько А.Б., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро

РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ НАПРЯМОК СКОРОЧЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ У ЧОРНІЙ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ

Металургійна галузь є дуже ресурсоемним сектором економіки. На відміну від економік розвинутих країн, вітчизняна економіка є більш матеріалоемною, що негативно впливає на її позиції на світових ринках. Враховуючи ресурсні обмеження, тенденцію до зростання цін на матеріали, необхідність ресурсозбереження, підприємства металургійної галузі стикаються з необхідністю впровадження ефективних систем управління ресурсами. Тому особливої уваги для подальшого розвитку металургійної галузі України потребує проблема високої ресурсо- та енергоемності виробництва, яка вимагає реалізації державної політики ресурсозбереження, а також впровадження ресурсозберігаючих заходів як на рівні підприємства, так і на рівні галузі.

Проблеми ресурсозбереження у чорній металургії розглядало чимало дослідників, серед яких варто виділити роботи Т.Г. Беня, М.Г. Чумаченка, Ю.В. Макогона, В.В. Мазура, М.В. Реслера, М.А. Губи та ін. Проте у металургійній галузі України залишаються невирішеними питання обґрунтування концептуальних підходів та розробки практичних рекомендацій щодо удосконалення механізму управління ресурсозбереженням.

У чорній металургії України частка матеріальних витрат в загальних витратах виробництва перевищує 70%. Тому для металургійних підприємств ресурсозбереження (в першу чергу, енергозбереження) є головним чинником скорочення витрат виробництва і підвищення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

Проблема енергоспоживання є однією з найважливіших у всіх розвинених країнах і набуває особливої актуальності в Україні, де енергоресурси використовуються вкрай неефективно, а їх вартість постійно зростає.

Сьогодні політика енергозбереження на державному рівні є одним з головних пріоритетів енергетичної галузі, вирішальним елементом, який визначає енергетичну безпеку країни.

Проблеми концептуального характеру в області енергоспоживання можна ранжувати у двох основних напрямках:

1. Програми енергозбереження на об'єктах електроенергетики шляхом управління зниженням витрат на виробництво, транспортування і розподіл потоків електричної і теплової енергії.

2. Планування заходів енергозбереження у споживачів, де можливості щодо заощадження енергоносіїв вищі, а витрати на заходи енергозбереження, навпаки, значно нижчі, ніж в електроенергетиці.

Висока енергоємність металургійного виробництва при безперервному зростанні вартості енергоресурсів обумовлює виняткову важливість енергозбереження і потребує:

- структурної перебудови основних переділів, направленої на підвищення ефективності виробництва за рахунок оновлення технологічного устаткування, впровадження матеріало- і енергозберігаючих технологій;
- підвищення якості продукції і розширення її сортаменту;
- розвитку і вдосконалення сировинної бази;
- широкого використання вторинних енергетичних ресурсів, у тому числі власного виробництва;
- здійснення системних заходів щодо охорони навколишнього середовища.

Список літератури

1. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення: аналіт. доповідь / [О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, В. Г. Савенко та ін.; за заг. ред. Я. А. Жаліла]; Нац. ін-т стратегічних досліджень. - К.: НІСД, 2011. - 111 с.

2. Зборовська О.М. Логістична система управління потоковими процесами металургійного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами діяльності) – Маріуполь, 2013. – с.53.

*Старожук О.І., магістрант
Гончарук О.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

ВИДИ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Актуальність дослідження. Як відомо, ресурсозбереження – це діяльність, методи, процеси, комплекс організаційно-технічних засобів, що супроводжують всі стадії життєвого циклу продуктів і спрямованих на раціональне використання та економне витрачання ресурсів. В Україні і в світі гостро стоять проблеми раціонального використання та збереження ресурсів.

Стан, що склався в промисловості України, потребує її переорієнтації з ресурсовитратних в ресурсозберігаючі.

Постановка проблеми. Для прийняття обґрунтованих рішень щодо ресурсозбереження суб'єкти господарювання потребують сучасного та якісного науково-методичного забезпечення цих процесів, зокрема у розрізі питань термінології та класифікації видів і напрямів ресурсозбереження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед вітчизняних науковців, що займалися теоретичними основами ресурсозбереження, варто відзначити Н. Андрєва, Р.Балашова, І. Горленка, С. Манюк, С.А. Подолинського, Н.М. Федоровського, серед зарубіжних К. Боулдінга, Д. Медоуз, Г. Одума, У. Ростоу, Г. Тейлора. Проте, на сьогодні не існує загальноприйнятого трактування терміну ресурсозбереження та вичерпної класифікації його видів. Тому необхідно дослідити основні види та напрями ресурсозбереження на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Аналіз найбільш вживаних трактувань терміну ресурсозбереження дозволяє дійти висновку, що це поняття комплексне і багатоаспектне. На наш погляд, найбільш повним є визначення ресурсозбереження як діяльності (організаційної, економічної, технічної, наукової, практичної, інформаційної), методів, процесів, комплексу організаційно-технічних засобів, що супроводжують всі стадії життєвого циклу продуктів і спрямованих на раціональне використання та економне витрачання ресурсів [1]. Виходячи з цього визначення видові прояви ресурсозбереження можна систематизувати та класифікувати за різними ознаками. В табл. 1 виконано узагальнення існуючих в літературі класифікацій ресурсозбереження та доповнення такими видами як збереження робочого часу, інформаційних ресурсів та виділено ознаку класифікації – за рівнем ресурсозбереження.

Таблиця

Класифікація видів ресурсозбереження на промислових підприємствах *

№	Ознака	Вид ресурсозбереження
1	За видами ресурсів, що зберігаються	- матеріалозбереження, - енергозбереження, - водозбереження, - фондозбереження (збереження коштів), - трудозбереження - збереження робочого часу - збереження інформаційних ресурсів
2	За змістом ресурсозбереження	-раціональне використання ресурсів, -економія ресурсів, -консервування ресурсів, -заміна невідновлюваного ресурсу певним заміником, -використання вторинних ресурсів, відходів інших галузей у якості сировини для власного виробництва, -використання відновлювальних джерел енергії.

3	За можливостями реалізації	-потенційне, -фактичне.
4	За стадіями життєвого циклу ресурсу	Ресурсозбереження на стадії: -видобутку, -переробки, -виробництва ресурсу, -споживання, -транспортування, -зберігання, -утилізації.
5	За стадіями життєвого циклу продукції	Ресурсозбереження на стадії: -передпроектних досліджень, -проектування дослідного зразка, -виготовлення дослідного зразка, -виробництва кінцевого продукту, -споживання (експлуатація) продукту, -утилізації продукту.
6	За об'єктом ресурсозбереження	-продукт, - процес
7	За рівнем ресурсозбереження	-ресурс, -складова товару, -товар(продукт), -робоче місце, ділянка/цех, підрозділ, - підприємство, -галузь, -регіон.
8	За обсягами фінансування	-маловитратне, -витратне.
9	За результатами	ресурсозбереження, спрямоване на отримання: -економічного ефекту, -екологічного ефекту, -економіко-екологічного ефекту, -соціального ефекту.

**Укладено авторами на основі [2] та власного бачення.*

Виходячи з визначення терміну ресурсозбереження та його видових проявів можна окреслити основні стратегічні напрями ресурсозбереження на підприємстві: комплексне використання сировинних, мінеральних та паливних ресурсів; впровадження або вдосконалення існуючої техніки та технології до ресурсозберігаючої; широке використання вторинної сировини та матеріалів-замінників; ефективне використання виробничих фондів; доцільне використання наукових, трудових, інформаційних ресурсів підприємства[3].

Висновки з проведеного дослідження. За результатами дослідження можна зробити висновок, що проблема ефективного ресурсозбереження є багатоаспектною. Вона стосується одразу різних видів діяльності підприємства – виробничої, фінансової, інноваційної, управлінської тощо. Комплексне поступове її вирішення дозволяє підприємству зберігати та покращувати рівень

його конкурентоспроможності в галузі та вирішувати глобальне питання економії природних ресурсів та сталого розвитку країни.

Список літератури

1. ДСТУ 3051-95 (ГОСТ 30166-95) Ресурсозбереження. Основні положення. Чинний від 1997.01.01. - К.: Держстандарт України, 1996. - 15 с.
2. Ляшенко І.О. Окремі підходи до систематизації класифікацій у ресурсозбереженні / І.О. Ляшенко // Збірник наукових праць ЛНТУ «Економічні науки. Серія «Економіка і менеджмент». – Випуск 8(30). – Луцьк, 2011. – С. 201-210.
3. Розміщення продуктивних сил України : навч.-метод. посібник [для самост. вивч. дисц.] / [Дорогунцов С. І., Пітюренко Ю. І., Олійник Я. Б. та ін.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 364 с.

*Клик А. В., студент
Плотніченко С.Р., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Таврійський державний агротехнологічний університет
м. Мелітополь*

СТРУКТУРА ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Одним з найважливіших завдань держави є розвиток паливно-енергетичного комплексу, та забезпечення суспільства енергетичними ресурсами, з ціллю подальшого розвитку.

Мета статті. Проаналізувати стан паливно-енергетичного комплексу в Україні, визначити його конкурентоспроможність, а також ролі в економіці України та перспективі розвитку.

Аналіз останніх досліджень. У народному господарстві України паливно-енергетичний комплекс відіграє дуже важливу роль. Паливно-енергетичний комплекс є невід’ємною частиною економічного і суспільного добробуту. Ось чому ця тема для України є актуальною, особливо на сучасному етапі розвитку, коли проблема енергозабезпечення постала надзвичайно гостро.

Незважаючи на значні негаразди, галузь має непогані перспективи для подальшого розвитку. Паливно-енергетичний комплекс потребує особливої уваги, оскільки є галуззю національної економіки.

Основна частина. Паливно-енергетичний комплекс - складна міжгалузева система видобутку, збагачення, переробці та споживання твердого, рідкого, газоподібного палива і виробництва, передачі та використанні енергії (електроенергії й тепла). Дані підприємства групуються в підгалузі, які, в свою чергу, об’єднуються в галузі.

Паливно-енергетичний комплекс України складається з паливної промисловості (вугільна, нафтова і газова, торф'яна) та електроенергетики, а також тісно пов'язані з ними обслуговуючі підприємства (рис. 1). Характерна наявність розвиненої виробничої інфраструктури у вигляді магістральних високовольтних ліній і трубопроводів (для транспортування сирової нафти, нафтопродуктів і природного газу), що утворюють єдині мережі.

У розвитку й розміщенні електроенергетики в Україні визначальними є такі принципи: концентрація виробництва електроенергії внаслідок будівництва теплових електростанцій, що використовують дешеве паливо і гідроенергоресурси, комбінування виробництва електроенергії і тепла з метою теплопостачання міст. В Україні паливно-енергетична промисловість розвивається як на власних паливних ресурсах, так і довізних.

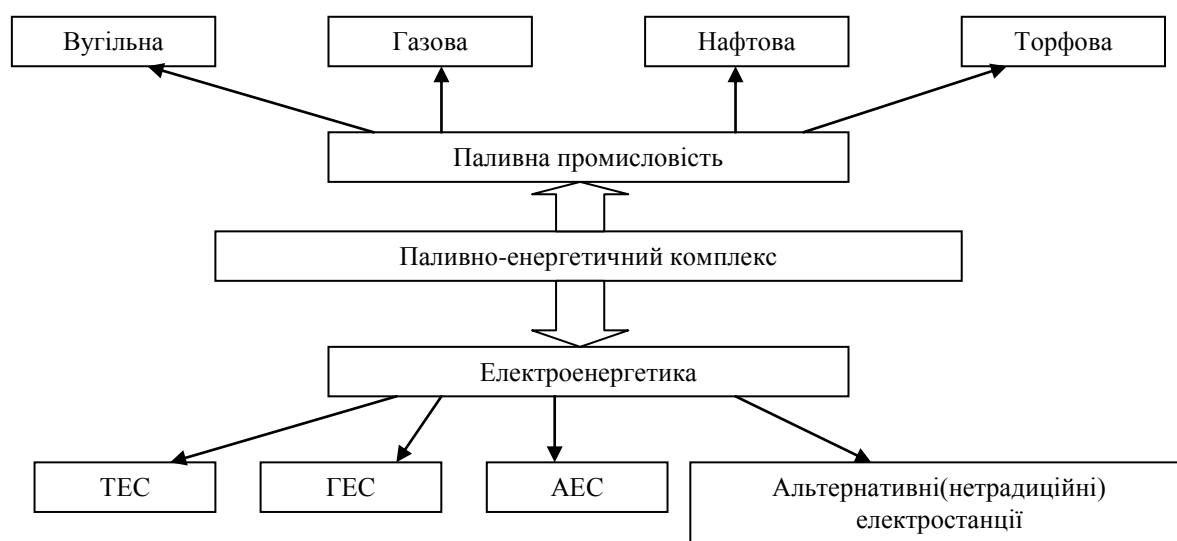


Рис. 1 Структура паливно-енергетичного комплексу України

Напружений паливно-енергетичний баланс потребує якісних змін у споживанні палива і енергії. Ці зміни пов'язані з необхідністю пом'якшити напруженість між наявністю паливно-енергетичними ресурсами та потребою в них. Вони залежать від рішення таких задач:

- 1) зменшення затрат палива і енергії на виготовлення одиниці продукції, тобто зниження енергоємності продукції;
- 2) підвищення якості споживаємого палива;
- 3) підвищення частки споживання альтернативних видів енергії (геотермальної, сонячної, вітрової тощо);
- 4) зменшення затрат палива на виробництво одиниці тепло - і електроенергії.

Електроенергетика України розвивається переважно на використанні місцевого вугілля, ядерного палива, гідроенергоресурсів, частково природного газу і нафти. Як галузь промисловості, електроенергетика включає тепло-, гідро- та атомні електростанції, електричні та теплові мережі тощо.

Електроенергетичний потенціал України значний. Галузь в основному задовольняє потреби України. Провідне місце у виробництві електроенергії належить тепловим електростанціям (рис. 2).



Рис. 2 Структура виробництва електроенергії.

Висновки:

- Паливна промисловість є однією з найважливіших галузей промислового виробництва.
- Україна має великі перспективні нафтогазоносні площі. За оцінками спеціалістів, тут можливі відкриття родовищ світового масштабу.
- Електроенергетика України розвивається переважно на використанні місцевого вугілля, ядерного палива, гідроенергоресурсів, частково природного газу і нафти. Провідне місце у виробництві електроенергії належить тепловим електростанціям.

Список літератури

1. Шаблій О.І. Соціально-економічна географія України: Навч.посібник. / Шаблій О.І. // Львів: Світ, 2000. – 680 с., іл..
2. Іванук Р.І. Економічні проблеми розвитку паливно-енергетичного комплексу України. / Іванук Р.І. // К.: Форум, 1995. - 35 с.
3. Толмачов Д.Р. Роль і перспектива окремих енергоносіїв в Україні. / Толмачов Д.Р. // Львів, 2007. - 67 с.
4. Паливно-енергетичний комплекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.vuzlib.su/rps/23.htm> - назва з екрану.

*Бурцева С.О.,
студентка
Плотніченко С.Р., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Таврійського державного агротехнологічного університету
м. Мелітополь*

СВІТЛОДІОДНІ ЛАМПИ ЯК ОДИН З МЕТОДІВ ЕКОНОМІЇ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ

Постановка проблеми. Основа споживання електроенергії в багатоквартирному домі в умовах міста – це освітлення, без урахування домогосподарств, що облаштовані електроплитами, тому, замінивши лампи розжарювання на економічні LED – лампи, можна значно скоротити своє енергоспоживання і відповідно зекономити кошти на його оплаті.

Мета статті. Пропонується встановити ефективність використання світлодіодних ламп в побуті. Визначити у скільки разів зменшується споживання електроенергії при заміні звичайних ламп розжарювання на світлодіодні лампи.

Аналіз останніх досліджень. Зокрема, при заміні звичайних лампочок на енергозберігаючі електроспоживання знижується в 5 – 7 разів, тобто на 75 – 80%, оскільки їх світлова віддача в середньому в 5 раз більше. Наприклад, 100 Вт лампочку можна замінити енергозберігаючою потужністю 12 – 20 Вт. Термін служби лампи розжарювання складає 1 – 1,5 тис. годин, енергозберігаюча лампа прослужить 10 тис. годин, LED – лампа – до 50 тис. годин. Так в залежності від кількості ламп, потужності і часу їх горіння, в середньому можна зекономити від 50 до 100 кВт · год електроенергії в місяць.

При цьому потрібно помітити, що дуже часто рядового споживача жахає вартість такої LED – лампи, але це як раз той самий випадок, коли мета виправдовує вкладені кошти. Вартість LED – лампи 14 Вт, з низьким світловим потоком – аналог звичайної лампи 100 Вт, в середньому складає 129 – 130 грн, звичайна лампа розжарювання коштуватиме близько 11 грн [1]. Отже, щоб перекрити термін служби LED – лампи нам буде необхідно придбати 50 штук звичайних ламп, а це, в свою чергу, буде коштуватиме набагато дорожче, розрахуємо згідно формулі:

$$ЛР = Ц_{ЛР} \times K,$$

де ЛР – кінцева вартість необхідної кількості ламп розжарювання;

Ц_{ЛР} – вартість однієї лампи розжарювання;

К – необхідна кількість ламп розжарювання.

$$ЛР = 11,0 \times 50 = 550,0 \text{ грн.}$$

Отже, в підсумку $ЛР = 550,0 \text{ грн} > СД = 130,0 \text{ грн}$. Економія очевидна.

Основні матеріали дослідження. Для початку розрахуємо споживання електроенергії за рік для обох типів ламп при умові, що лампи горять протягом 10 годин за добу.

Першою розрахуємо лампу розжарювання потужністю 100 Вт:

$$EE_{лр} = P \times B \times D,$$

де $EE_{лр}$ – споживання електроенергії лампою розжарювання;

P – відповідна потужність;

B – час роботи лампи;

D – кількість днів в році.

$$EE_{лр} = 0,10 \times 10 \times 365 = 365 \text{ кВт} \cdot \text{год за рік}$$

Наступним кроком буде розрахунок світлодіодної лампи потужністю 14 Вт:

$$EE_{сд} = P \times B \times D,$$

де $EE_{сд}$ – споживання електроенергії світлодіодною лампою.

$$EE_{сд} = 0,014 \times 10 \times 365 = 51,1 \text{ кВт} \cdot \text{год за рік}.$$

Як бачимо, споживання електроенергії у світлодіодній лампи менше у 7 разів за рахунок меншої споживчої потужності [2].

Тепер розрахуємо вартість електроенергії, яка споживається однією лампою згідно новим тарифам [3] і результати приведемо в таблицю 1. За основу візьмемо усереднені данні о том, що щорічна економія від використання однієї світлодіодної лампи складає близько 150 кВт· год.

Таблиця

Розрахунок споживчої електроенергії однією лампою

Показники	Економія грн/рік при щомісячному споживанні до 100 кВт· год	Економія грн/рік при щомісячному споживанні від 100 до 600 кВт· год
Тариф на 01.03.2015 р.	$150 \times 0,3084 = 46,26 \text{ грн}$	$150 \times 0,4194 = 62,91 \text{ грн}$
Тариф на 01.09.2015 р.	$150 \times 0,456 = 68,4 \text{ грн}$	$150 \times 0,789 = 118,35 \text{ грн}$
Тариф на 01.03.2016 р.	$150 \times 0,57 = 85,5 \text{ грн}$	$150 \times 0,99 = 148,5 \text{ грн}$
Тариф на 01.09.2016 р.	$150 \times 0,714 = 107,1 \text{ грн}$	$150 \times 1,29 = 193,5 \text{ грн}$
Тариф на 01.03.2017 р.	$150 \times 0,90 = 135 \text{ грн}$	$150 \times 1,68 = 252 \text{ грн}$

Світлодіодні лампи поступово завойовують прихильність українських споживачів.

Переваги:

- ✓ Економічне та ефективне енергоспоживання, тривалий час експлуатації;
- ✓ Екологічність – не містить ртуті;
- ✓ Максимальний світловий потік досягається відразу після включення;
- ✓ Стійкість до ударам та вібраціям;
- ✓ Експлуатується при низьких температурах;
- ✓ Спектр випромінювання більш близький до натурального, відсутнє мерехтіння, тобто не викликає втоми для очей;

Недоліки:

- × Вартість;
- × Світловий потік, який вказують виробники на коробці, не завжди відповідає дійсності та з часом може знижуватися до 20%;
- × Погано можуть переносити герметичність та високу вологість.

Висновки. Окрім суттєво меншої споживчої електроенергії, в порівнянні з лампами розжарювання, світлодіодні лампи забезпечують більшу відповідальність спектра випромінювання, що дозволяє знизити необхідну потужність випромінювання.

Список літератури

1. Лампа светодиодная Phillips LEDBulb E27 14-100W 6500K 230V A67 [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://electrica-shop.com.ua/p21927-lampa_svetodiодnaya_philips_ledbulb_e27_14-100w_6500k_230v_a67_pf - назва з екрану.
2. Федоров А.А. Довідник по електропостачанню та електрообладнанню / А.А. Федоров // М.: Енергоатоміздат. – 1987. – С.592.
3. Тарифы на электроэнергию для населения [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/tariff/electric/> - назва з екрану

*Мала С.О., магістрант
Малюк О.С., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПрАТ «НПО ДНПРОПРЕС»

У сфері матеріального виробництва основу ресурсного забезпечення діяльності складають матеріальні ресурси: сировина, основні і допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, енергія всіх видів тощо. В процесі

виробництва матеріальні ресурси трансформуються в матеріальні витрати, які становлять основну частку в загальній сумі витрат на виробництво продукції, робіт, послуг. Отже, раціональне використання матеріальних ресурсів відноситься до факторів, що забезпечує зниження собівартості продукції, робіт, послуг та підвищення прибутку.

Зважаючи на стрімке зростання вартості енергетичних ресурсів та складності, що пов'язанні зі забезпеченням виробництва окремими видами паливно-енергетичних ресурсів, розробка та обґрунтування напрямків, щодо зниження енергетичних витрат на промислових підприємствах віднесено до основних стратегічних завдань. Розробка заходів щодо зниження витрат на виробництво продукції є складним питанням сучасної економічної науки. Проблема зниження витрат на виробництво продукції дуже актуальна в сучасних економічних умовах, так як її рішення дозволяє підприємству вижити в умовах жорсткої ринкової конкуренції.

Проведений аналіз техніко-економічного становища ПрАТ «НПО Дніпропрес» дозволив зробити висновок щодо поліпшення діяльності підприємства у 2014 р. відносно 2015р. Втім, підприємство, попри поліпшення результатів діяльності, потребує постійного удосконалення виробничого процесу з метою зниження витрат на виробництво продукції, підвищення її якості, тощо. З цією метою розглянуто інвестиційний проект, що передбачає впровадження у механоскладальному цеху нового токарно-гвинторізного верстату 16K20 на заміну існуючого верстату 1M65. Його впровадження дозволить знизити енергетичні витрати на виробництво продукції на 25% відносно існуючого рівня та витрати на ремонт обладнання на 30% відносно існуючого рівня та витрат.

Впровадження нового верстату потребує інвестиційних вкладень у розмірі 2474 тис.грн у основне та допоміжне обладнання, а також витрат, що пов'язані з фінансуванням будівельно-монтажних та проектно-конструкторських робіт.

Згідно проведених розрахунків, при впровадженні гвинторізного верстату 16K20 показники економічної ефективності інвестиційного проекту мають такий вигляд: NPV має позитивне значення, і становить 1215,41 тис.грн; DPB дорівнює 2.7 роки, що менше строку реалізації проекту який дорівнює 5 років; IRR більше вартості власного капіталу, $48 > 25$. Виходячи з отриманих значень NPV, DPB, IRR робимо висновок про визнання економічно доцільним впровадження інвестиційного проекту.

Впровадження запропонованого заходу призведе до підвищення ефективності роботи підприємства, що позитивно відобразиться на показниках, які характеризують результати виробничої діяльності підприємства в цілому.

Стонога А.О., магістрант
Малюк О.С., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро

АНАЛІЗ ВОДОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ВОДОВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Серед природних ресурсів вода займає особливе місце. Вона є найважливішим компонентом навколишнього природного середовища. Забезпечення населення, галузей національної економіки якісною водою є одним з пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави.

За даними Міністерства екології та природних ресурсів [1], водні ресурси України включають поверхневі та підземні води. Поверхневі водні об'єкти вкривають 24,1 тис.км², або 4 % загальної території України [1]. До таких об'єктів належать річки, озера, водосховища, ставки, канали тощо. Найважливішими водними об'єктами є річки. В Україні налічується 63119 річок, у тому числі великих (площа водозбору більше ніж 50 тис. км²) - 9, середніх (від 2 до 50 тис. км²) – 87, 63029 малих річок (менше ніж 2 тис. км²) [1,2].

До великих річок за довжиною в межах України належать Дніпро, Південний Буг, Дністер, Сіверський Донець, Десна, Західний Буг, Тиса, Прип'ять, Дунай. Більшість річок впадає в басейни Чорного та Азовського морів і лише 4,4 % - у басейн Балтійського моря.

Найбільша кількість річок припадає на басейн Дніпра - 27,7 %, Дунаю - 26,3 %, Дністра - 23,7 % і Південного Бугу - 9,3 % [1,2]. Загальна довжина річок становить 206,4 тис.км, з них 90 % припадає на малі річки.

Серед усіх рік України найбільшу водозбірну площу має Дніпро – 504 тис.км². За цією характеристикою річка посідає третє місце в Європі. В той же час, Україна належить до найменш водозабезпечених держав Європи, оскільки запаси місцевих ресурсів річкового стоку на одну людину становлять близько 1,0 тис. м³/рік. Для порівняння у країнах Європи цей показник становить [1]: Норвегія - 96,9 тис. м³/рік; Швеція - 24,1 тис. м³/рік; Фінляндія - 22,5 тис. м³/рік; Франція - 4,6 тис. м³/рік; Італія - 3,9 тис. м³/рік; Великобританія - 2,7 тис. м³/рік; Польща - 1,7 тис. м³/рік; Німеччина - 1,3 тис. м³/рік; Угорщина - 0,8 тис. м³/рік.

До найменш забезпечених ресурсами поверхневих вод відносяться Херсонська, Донецька, Дніпропетровська та Запорізька області - від 0,1 до 0,3 тис.м³ води на особу [1,2].

У таблиці 1 представимо основні показники, що характеризують обсяги використання водних ресурсів в Україні за період 2010-2016 р. [3].

Представлені у таблиці 1 дані свідчать про те, що загальний обсяг використання води за період 2005 -2016 р. має стійку тенденцію до зниження. Частка оборотного та повторно-послідовного водопостачання в загальному обсязі використаної протягом року води становить 74,4 – 80,6 %. У динаміці, частка оборотного та повторно-послідовного водопостачання зростає, проте такі значення є незадовільними. Для порівняння обсяги оборотного та повторно-послідовного водопостачання в розвинених країнах складають більше 90 %.

Суттєвою проблемою є низький рівень потужності очисних споруд, який має тенденцію до зниження по роках. Потужність очисних споруд забезпечує лише 12% загального обсягу використаної протягом року води. Таке становище призводить до скиду забрудненої води у водні джерела та порушення рівноваги природного балансу.

Обсяг забору свіжої води в загальному обсязі використаної води за період 2005-2016 рр. складав 17,38 % - 14,25 %. Свіжа вода використовується на потреби, народного господарства. Структура споживання свіжою води за галузями народного господарства представлена в таблиці 2.

Дані представлені в таблиці 2 вказують на те, що найбільшу часту використання свіжої води належить виробничій галузі. За період 2005 - 2016 р. частка виробництва у використанні свіжої води складала 47,88 %– 64,04 %. Аналіз даних щодо використання свіжої води вказує на підвищення частки виробничої галузі у динаміці.

Станом на 2016 рік на виробничі потреби було витрачено 64 % забраної свіжої води, на питні та санітарно-гігієнічні потреби припадає 17 %, на потреби зрошення використано 17 %, на інші потреби було використано 2 % загального обсягу забору свіжої води. Слід зазначити, що витрачання 64 % свіжої води на виробничі потреби у світовій практиці є неприпустимим. Свіжа вода є дорогим ресурсом, залучення якого на виробничі потреби, підприємства прагнуть знизити до мінімуму. Отже, природним є те, що виробництва обладнанні замкнутими системами водовикористання, які забезпечують оборотне та повторно-послідовного водопостачання води до виробничих ділянок, яка після використання у першому виробничому циклі, має надходити до резервуару, де відбуватиметься її відстоювання, потім вода має проходити процес очищення та повернення у наступний виробничий процес.

Поповнення водних запасів (частина води випаровується в ході виробничого процесу та процесів відстоювання та очищення), що використовується у замкнутому циклі водопостачання, найчастіше відбувається за рахунок атмосферних опадів (дощ, сніг тощо).

Використання замкнутого циклу водопостачання у виробничій сфері має ряд переваг. Крім економічних аспектів, а саме економія на оплаті вартості залученої у виробничий процес свіжої води, має екологічний ефект, а саме збереження кількісних та якісних характеристик водних ресурсів, біорізноманіття тощо.

Список літератури

1. Інтернет-портал Міністерства екології та природних ресурсів [Електронний ресурс]. - Режим доступу: menr.gov.ua
2. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2014 році. – К.: Міністерство екології та природних ресурсів України, ФОП Грінь Д.С. – 2016. – 350 с.

Таблиця 1 - Показники, що характеризують обсяги використання водних ресурсів в Україні

Показник / рік	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Використано води, млн.м ³	62250	57984	60457	58775	54554	50005	49526
Темпи росту, долі од.	-	0,93	1,04	0,97	0,93	0,92	0,99
Оборотне та повторно-послідовне водопостачання, млн.м ³	47167	43138	45806	45150	43049	40306	39619
Темпи росту, долі од.	-	0,91	1,06	0,99	0,95	0,94	0,98
Частка оборотного та повторно-послідовного водопостачання в загальному обсязі використаної води	75,77%	74,40%	75,77%	76,82%	78,91%	80,60%	80,00%
Забрано води з природних водних об'єктів, млн.м ³	15083	14846	14651	13625	11505	9699	9907
Темпи росту, долі од.	-	0,98	0,99	0,93	0,84	0,84	1,02
Потужність очисних споруд, млн.м ³	7688	7425	7577	7592	7190	5801	5690
Темпи росту, долі од.	-	0,97	1,02	1,00	0,95	0,81	0,98

Таблиця 2 – Структура споживання свіжої води за період 2005-2016 рр.

Показник / рік	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг використання свіжої води, млн.м ³	10188	9817	10507	10092	8710	7125	7169
Обсяг використання свіжої води в загальному обсязі використаної води	16,37%	16,93%	17,38%	17,17%	15,97%	14,25%	14,48%
Темпи росту, долі од.	-	0,96	1,07	0,96	0,86	0,82	1,01
Виробничі потреби, млн.м ³	4878	5511	5681	5363	4871	4491	4591
Частка води використаної на виробничі потреби	47,88%	56,14%	54,07%	53,14%	55,92%	63,03%	64,04%
Темпи росту, долі од.	-	1,13	1,03	0,94	0,91	0,92	1,02
Питні і санітарно-гігієнічні, млн.м ³	2409	1917	1848	1765	1500	1267	1239
Частка води використаної на питні і санітарно-гігієнічні потреби	23,65%	19,53%	17,59%	17,49%	17,22%	17,78%	17,28%
Темпи росту, долі од.	-	0,80	0,96	0,96	0,85	0,84	0,98
Зрошення, млн.м ³	1186	1377	1759	1770	1218	1237	1211
Частка води використаної на зрошення	11,64%	14,03%	16,74%	17,54%	13,98%	17,36%	16,89%
Темпи росту, долі од.	-	1,16	1,28	1,01	0,69	1,02	0,98
Інші потреби, млн.м ³	1715	1012	1219	1194	1121	130	128
Частка води використаної на інші потреби	16,83%	10,31%	11,60%	11,83%	12,87%	1,82%	1,79%
Темпи росту, долі од.	-	0,59	1,20	0,98	0,94	0,12	0,98

*Милосердова А.К., магістрант
Павлішина Н.М., к.е.н.,
доцент кафедри маркетингу та логістики,
Національний університет «Запорізька політехніка»,
м. Запоріжжя*

ЕКОЛОГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОНЦЕПЦІЇ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

На сучасному етапі розвитку суспільства все більшої популярності у міжнародній, національній і регіональній політиці набуває концепція інклюзивного зростання, спрямована на інтеграцію економічної, соціальної та екологічної складових розвитку.

З моменту появи терміну «інклюзія» у 70-х роках минулого століття, його змістовне наповнення дещо трансформувалося. Спочатку ним позначали лише соціальне вдосконалення, збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі, що базується на соціальній етиці у всіх сферах життя. В умовах сьогодення постулати концепції почали поширювати на економіку, а згодом, внаслідок загострення екологічної ситуації, технічного прогресу, глобалізації, з'явилась необхідність включення в поняття інклюзивності й інших чинників впливу, зокрема екологічного. Включення обумовлене тим, «що фінансова рентабельність не може бути єдиним критерієм у низці аспектів соціальної сфери, в екологічних питаннях тощо. Інклюзивне зростання покликане забезпечувати справедливі можливості для економічних учасників під час економічного зростання та рівноправ'я секторів економіки та верств населення, а також зосереджує увагу на рівності здоров'я, людського капіталу, екологічного стану довкілля, соціального захисту та продовольчої безпеки»[3].

Питання інклюзивного розвитку знаходять своє відображення у працях багатьох науковців, що підтверджує актуальність цієї проблематики. Натомість інклюзивний розвиток у розрізі регіону залишається без належної уваги, що зумовлює відсутність індикаторів та методики його оцінки.

Сьогодні концепція інклюзивного зростання окреслює забезпечення справедливих можливостей та рівноправ'я для економічних учасників, що супроводжується вигодами, принесеними кожному сектору економіки та різним верствам суспільства. Даний підхід розширює традиційні моделі економічного зростання та включає зосередження уваги на рівності здоров'я, людського капіталу, соціального захисту, продовольчої безпеки й екологічного стану довкілля як чинників світової безпеки в широкому розумінні [5].

Однією з програм інклюзивного розвитку є прийнята Європейським союзом Десятирічна стратегічна програма «Європа-2020». Розроблені напрямки мають сприяти Євросоюзу в цілому, і кожній країні окремо, досягти високого рівня продуктивності, соціальної єдності та якості життя населення.

В Україні в 2015 р. було затверджено стратегію «Україна – 2020» року. Тому, з урахуванням тенденцій програм розвитку Євросоюзу та України на період до 2020 року, існує нагальна потреба зміни векторів взаємодії у міжнародному форматі, що вимагає радикальних змін у підходах до здійснення економічної діяльності регіонів, розробки стратегії інклюзивного зростання, зокрема переходу до впровадження управління якістю в усі сфери розвитку, дбайливого, ощадливого ставлення до всіх видів ресурсів, пошуку шляхів зменшення негативних впливів на довкілля в процесі життєдіяльності [4], тобто впровадженні екологічного маркетингу. За визначення Яреми В.І. та Лендела О.І., він є функцією управління що «організовує і спрямовує діяльність громадських організацій, державних установ, підприємств, пов'язану з оцінкою та перетворенням запитів споживачів в екологічно орієнтований попит на товари і послуги, що сприяють збереженню якісного та кількісного рівня основних екосистем, задовольняють потреби як окремих осіб, так і організацій або суспільства в цілому».

Концепції екологічного маркетингу належить особливе місце в «зеленій» економіці. Адже вона, з одного боку, охоплює діяльність з формування у споживачів екологічних потреб, виробництва та просування екологічних товарів, а з іншого – являє собою окремий випадок регіонального некомерційного маркетингу, метою якого є формування системи раціонального природокористування, охорони навколишнього середовища і системи екологічної безпеки [5, с. 224].

Розглядаючи напрямки реалізації стратегії інклюзивного розвитку на рівні регіонів з позиції екологічного маркетингу можна віділити поступовий перехід до нової сталої «зеленої» траєкторії зростання. За оцінками експертів ЮНЕП, «зелений сценарій» розвитку світової економіки може забезпечити до 2050 р. перевищення загального обсягу ВВП на 16%, подушного ВВП – на 14% і скорочення потреб світової економіки в енергії на 48% порівняно із базовим сценарієм [2, с. 4].

Одним з регіонів України, інклюзивне зростання якого можливе та у значній мірі залежить від якості впровадження концепції екологічного маркетингу, є Придніпровський економічний район, значною частиною якого є м. Запоріжжя. Район вважається основним промисловим центром України, що призводить до значного негативного впливу показників його роботи на довкілля. Безпосередньо для м. Запоріжжя стан довкілля є найважливішою складовою для його збалансованого розвитку, бо місто є сформованим центром чорної, кольорової металургії, машинобудування та енергетики.

Нагальними екологічними проблемами м. Запоріжжя є:

- значний рівень забруднення р. Дніпро та малих річок;
- зосередженість великих промислових підприємств в центрі міста;
- накопичуваність промислових відходів, низький рівень їх перероблення;
- відсутність дієвої програми поводження з твердими побутовими відходами та їх переробки, вичерпаний ресурс полігону;

- високий рівень викидів в атмосферне повітря від промислових підприємств і транспорту;
- неузгодженість соціального, економічного, містобудівного та екологічного аспектів розвитку міста;
- недостатня розвиненість екологічно безпечних видів транспорту;
- відсутність досліджень впливу стану довкілля на здоров'я та якість життя мешканців.

Запоріжжя є містом з великим промисловим комплексом із вже сформованою досить щільною забудовою. Тому створення нових територій природно-заповідного фонду є неможливим та недоцільним. Тож пріоритетним для міста має стати збереження та реконструкція існуючих і створення нових територій зелених насаджень [4].

Значний вплив можливо здійснити на подолання цих проблем за допомогою найбільш важливих інструментів екологічного маркетингу: екологічне маркування та екологічна сертифікація; екологічні комунікації; залучення зацікавлених груп (осіб, організацій); оцінка життєвого циклу товарів (продуктів); екологічна освіта; екологічний звіт; екологічний аудит.

Кожен із зазначених інструментів є засобом практичної реалізації концепції сталого, інклюзивного розвитку регіону [5].

Резюмуючи зазначене можна відмітити, що розв'язання проблем регіонів вимагає розширення методів традиційного підходу, що передбачають лімітування впливу промисловості на оточуюче середовище, та переходу до впровадження концепції екологічного маркетингу, як на рівні стратегічного планування інклюзивного розвитку регіону, так і в господарській діяльності кожного з підприємств. Використовуючи міжнародний досвід та адаптуючи його до умов української економіки, розвиваючи власну систему екологічної освіти можна сприяти пришвидшенню впровадження екологічного маркетингу на стратегічному рівні, що у підсумку сприятиме інклюзивному розвитку регіону.

Список літератури

1. Elena Ianchovichina and Susanna Lundstrom, «What is Inclusive Growth?», the World Bank, February 10, 2009
2. Афонцев А. Мировая экономика в поисках новой модели роста. Мировая экономика и международные отношения, – 2014.– № 2. – С. 3-12.
3. Сапун К.В. Концепція інклюзивного зростання в економіці [Електронний ресурс]/ К.В. Сапун, Р.В. Селезньова // Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса, – 2018. – № 10. – С. 177-181. – Режим доступу: <http://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/5489/5516>
4. Стратегія розвитку міста Запоріжжя до 2028 року: Проект ПРОМІС [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://zp.gov.ua/upload/content/o_1bvi15shg1mh9je61iooc13u7ae4.pdf

5. Ярема В.І. Використання інструментів екологічного маркетингу [Електронний ресурс]/ В.І. Ярема, О.Д. Лендел, К.І. Мишко // Маркетинг і менеджмент інновацій, – 2011. – № 4, Т. I. – С. 222-232. – Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_4_1_222_232.pdf

*Болтенкова К.В.,
студентка,
Кербікова А.С., старший викладач,
кафедра економіки та підприємництва ім. Т.Г. Бєня,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

ДІАГНОСТИКА ОХОРОНИ ТА ЗАХИСТУ ЛІСІВ В УКРАЇНІ

Ліси є національним багатством країни і за своїм призначенням та місцем розташування виконують екологічні (водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні, оздоровчі, рекреаційні), естетичні, виховні та інші функції та підлягають державній охороні.

Погіршення стану лісів в Україні сьогодні є однією з найбільших екологічних проблем України.

Україна належить до країн з невисокою забезпеченістю лісом. Площа її лісового фонду становить 10,8 млн га, в тому числі вкрита лісом – 9,4 млн га. Лісистість території становить всього 15,6%, причому її рівень територіально досить диференційований: від 43,2% в Івано-Франківській до 1,8% в Запорізькій. Наближеним до оптимального вважається показник на рівні 21 – 22%, який дає змогу досягти збалансованості між лісосировинними запасами, обсягами лісоспоживання і екологічними вимогами.

Загальні запаси деревини в Україні становлять 1,74 млрд куб. м. Близько 51% лісів віднесено до захисних, водоохоронних та інших цінних в екологічному відношенні лісів, решту становлять експлуатаційні. За останні роки намітилася тенденція до скорочення обсягів лісокористування. Загальні обсяги заготовівлі деревини зменшилися з 14,4 до 10,5 млн куб. м, тобто майже на 30%.

Вікова структура лісів України характеризується такими співвідношеннями: молодники займають 45,4% площі, середньовікові – 37,7%, досягаючі та стиглі – відповідно 10,1% і 6,8%, що в 1,5–2 рази нижче оптимальних величин. За останнє десятиліття в Україні значна частина лісових насаджень загинула від промислових викидів і постраждала від аварії на ЧАЕС. Крім того, загальний стан лісів України не відповідає еколого-економічним вимогам, а функціонування лісового господарства здійснюється у складних економічних умовах.

Основними, найбільш актуальними проблемами щодо формування і раціонального використання лісових ресурсів України є: порушення

збалансованості між лісосировинними запасами, обсягами лісоспоживання і екологічними вимогами; значне виснаження лісосировинної бази, погіршення природних комплексів, деградація рослинного покриву; обмеженість інвестицій для лісогосподарського виробництва; скорочення обсягів лісокористування та низький рівень задоволення потреб у деревині за рахунок місцевих ресурсів.

Вирішення названих проблем тісно пов'язано з розширеним відтворенням лісових ресурсів, підвищенням ефективності їх охорони і використання.

Таблиця

Відтворення лісів, тис га

	2013	2014	2015	2016	2017
Відтворення лісів	67,7	58,0	60,4	63,2	64,7
садіння та висівання лісу	48,9	38,0	40,4	42,3	42,6
природне поновлення	18,8	20,0	20,0	20,9	22,1
Із загальної площі відтворення лісів площа лісорозведення	15,0	5,0	2,5	2,9	2,2
Площа переведення лісових культур та лісових ділянок природного поновлення у вкриті лісовою рослинністю землі	64,4	60,7	60,8	56,9	58,4
у тому числі лісових культур	48,6	46,5	45,5	42,1	42,1

Необхідно проводити активні заходи щодо захисту і відновлення лісових насаджень з тим, щоб поступово переходити на забезпечення потреб країни переважно за рахунок власних ресурсів із збереженням основних екологічних функцій і лісу. Поряд з цим принципово важливо підвищити експортні можливості лісового господарства України.

Список літератури

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Регіональна економіка: навч. посіб. / С.Б. Довбня, Т.В. Гулик, А.С. Кербікова. // Дніпропетровськ: Баланс-Клуб, 2011. - 370 с.
3. Кербікова А.С. Діагностика екологічного стану Дніпропетровщини / А.С. Кербікова, О.А. Беженова // Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз: Зб. мат.-лів всеукр. наук.-практ. конф., Дніпро, 26-27 квіт. 2018р. – В 2-х томах. – Т. 2. / НМетАУ. – 2018. – С. 228-230.
4. Економіка природокористування. Навчальний посібник / В.С. Кирилюк, О.С. Малюк, Л.І. Сомова, Л.М. Проха, А.С. Кербікова – Дніпро: НМетАУ, 2018. – 111 с.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 7.
ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Goli-Oglu (Голі-Оглу) М., student
Scientific supervisor – Melikhov (Меліхов) А.,
Head of The Department of Economics of Enterprises,
Doct. Of Science, Associate Professor,
State Higher Educational Institution
“Priazovskiy State Technical University”,
Mariupol

SPECIFIC FEATURES OF THE TNCs' INNOVATION ACTIVITY

The process of globalization was the main trend in the global economy at the beginning of the twenty-first century. According to the economic encyclopedia, it is a process, described by exchanging of goods, services, capital and labour, which extends beyond the state`s borders. Every year globalization intensifies the growth of international co-operation [2].

Globalization has led to the formation of the transnational corporations (TNCs), which have an enormous influence on the processes of socio-economic development on a planetary scale.

The theme of economical transnationalization was considered and developed in their scientific works by such American economists: J.K. Galbraith, S. Hymer, Ch.P. Kindleberger and others.

Transnational corporations are companies, that have foreign affiliates for the production and distribution of goods or services. They are concentrated in industries with high level of productivity, technical equipment, management, and low production costs, which take place in the most profitable areas.

The TNCs' innovation activity has some specific features:

1. The scale of the innovation process. It includes high R&D costs, a huge number of R&D centers and researchers, affiliated companies that implement and improve innovation.

2. Innovation activity has collective character, involving many corporate units and researchers in specific projects that are often supported by independent structures.

3. The complexity of corporate innovation is the increasing number of major, interrelated and specialized activities or contributions to the innovation process are made by the participants.

4. The geographical difference between the innovation activities of TNCs because of the resettlement of corporate research centers, as well as outsourcing and transfer of some research tasks to other countries.

5. The need for the integration and coordination of many different units and organizations of the regional or global scale of TNCs.

6. The ability to reuse and improve innovation by many subsidiaries in the country and in many host countries, thus extending the innovation process across the borders.

7. Innovation networks includes both subordinated capital and independent legal entities.

8. Implementation radical innovations in all areas of companies that are very complex and difficult process in large organizations [1].

The research activity of TNCs has become an important issue for many firms and the world economy. TNCs tend to get more and more important (radical) R&D outcomes to make R&D more effective and competitive at lower costs and risks. At the same time, TNCs play the role of technology leader in many industries from developed countries to less developed.

References

1. Zorska A. Changes in the Innovation Activity of Transnational Corporations : Implications for Poland / Anna Zorska. // Master of Business Administration. – 2009. – №3. – С. 14–29.

2. Economic Encyclopedia: In three volumes. Т. 1 / Redkol.: Mocherny S.V. and others. - К.: Publishing Center «Academy», 2000. - 864 p.

*Криклива Є. Ю., студентка
Меліхов А.А., д.е.н.,
професор, завідувач кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
м. Маріуполь*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Металургія України — це сукупність підприємств і організацій гірничо-металургійного комплексу, яка об'єднує підприємства кольорової і чорної металургії, коксохімічні заводи та підприємства, які випускають вироби з металів, гірничо-збагачувальні комбінати, збагачувальні фабрики, феросплавні заводи.

70% металургійної продукції України йде на експорт та забезпечує значну частину бюджетного прибутку держави. Це робить економіку країни надзвичайно чутливою від змін на зовнішніх ринках. Але в результаті низького технологічного рівня металургійних підприємств експорт більш ніж на 50% становить металопродукція низьких переробів. Виплавка сталі з кожним роком стає все меншою, а це означає, що стаття експорту теж зменшується (Рис.1).



Рис.1. Виплавка сталі в Україні за період 2013-2019 рр.

Сучасний стан металургійного комплексу характеризують значне технологічне відставання, висока матеріаломісткість і енерговитратність виробництва. У той же час глобалізаційні процеси провокують посилення конкуренції на світовому ринку. Для того, щоб ефективно функціонувати в умовах всеохоплюючої конкуренції, українським промисловим підприємствам необхідне переоснащення виробництва, посилення його інноваційної складової, що зробить можливим підвищення якості та розширення випуску металопродукції з високою доданою вартістю.

У 2018 році саме металургія є головною причиною зростання експорту, появленню валюти у країні, в порівнянні з 2017 роком. За даними Міністерства економіки, приріст експорту металургійної продукції за підсумками 8 міс. склав \$ 1,6 млрд. Це означає, що якщо б не металургія, то громадяни України побачили б зовсім інший курс долара, скоріше ближче до рівня, передбаченого державним бюджетом - 29,4 грн / \$ [1].

Реалії поточного формування економіки підтверджують те, що головними умовами розвитку вважаються інновації - високі технологічні процеси, новітнє обладнання і підприємства з новою технологією роботи і виготовлення, нова мотивація підприємницької роботи, а крім того гарантування високих темпів фінансового зростання. Безпосередньо інновації гарантують фінансову стабільність мікро- і макросистем, їх конкурентоспроможність, дають можливість збільшити експортний потенціал, знайти рішення в конкретних фінансових, природоохоронних, громадських труднощах.

Тенденції, які на даний момент характерні для металургії України, такі:

1) зростаючі екологічні проблеми, особливо в регіонах, де металургійна сфера є домінуючою. Найбільш забрудненими були м. Донецьк, Авдіївка,

Горлівка, Єнакієве, Макіївка, а також Дніпродзержинськ, Маріуполь, Дніпропетровськ, Костянтинівка, Запоріжжя, Кривий Ріг, в таких містах вміст в повітрі канцерогенних речовин в 12 разів вище, ніж в інших містах або сільській місцевості;

2) недостатній рівень бюджетного фінансування сфери промисловості. Неможливо впровадити інновації без достатніх капіталовкладень;

3) високий ступінь зносу основних фондів (до 70-80%). Більшість вітчизняних підприємств тяжкої промисловості оснащені старим обладнанням, яке експлуатується понад свого нормативного терміну;

4) експлуатація зношеного та морально застарілого обладнання (мартенівських печей, енергоємного обладнання аглофабрик, прокатних цехів збагачувальних підприємств, доменних печей і т. д.) може призводити до зростання збитковості металургійного виробництва;

5) скорочення іноземного інвестування галузі;

6) неефективне використання виробничих потужностей;

7) низький рівень продуктивності праці на металургійних підприємствах.

На жаль, слід засвідчити той факт, що інноваційні метаморфози в чорній металургії обмежуються лише модернізацією і реконструкцією наявних виробничих потужностей. Лише на окремих підприємствах вводяться нові технології.

Таким чином, доцільно виділити фактори негативного впливу на інноваційний розвиток металургійної промисловості: високий фізичний знос основних фондів; домінування в загальній масі виробленої продукції з невисоким ступенем переробки; велика енерго- і ресурсомісткість продукції, що випускається; висока екологічна небезпека існуючих виробництв (рівень техногенного навантаження в галузі в 8,7 раз перевищує середньоукраїнський показник); висока експортна орієнтація металургійного комплексу (близько 80% вироблюваної металопродукції експортується) [2].

Виходячи з вищесказаного, слід зазначити про те, що в металургійних підприємствах України й до цього дня залишаються невирішеними ряд завдань, які протидіють як інноваційному прогресу вітчизняних заводів та фабрик, так і пригнічують інноваційний стрибок виробництва в цілому: проблема капіталовкладення, фінансування, слабкий рівень прибутковості металургійної промисловості, застаріле технічне оснащення, низький ступінь технологічного обміну між виробництвами. Це все вказує на об'єктивну потребу пошуку результативних механізмів новаторського управління, які націлені на подолання затверджених завдань як на мікрорівні, так і на створення загальнодержавних планів підтримки виробництв чорної металургії.

Список літератури

1. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (Дата звернення: 14.04.2019).
2. Шакура О.А. Особенности инновационного развития субъектов хозяйствования в Украине // Економіка і організація управління: Збірник наукових праць. Випуск 2 / Під. заг. ред. П.В. Єгорова. — Донецьк: ДонНУ, Каштан, 2007. — С.146-161.

*Tomilovich T.Y., BA student,
Scientific supervisors:
Garnyk L.P., PhD (political science),
translator, associated professor;
Shapran E.N., Doctor of Engineering,
professor, Department of Commercial, Trade and
Entrepreneurship Activity
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків*

ONTOLOGY OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT

Risk as term is close related with areas of economics and finance. Risk exists in each business enterprise, so why good risk management is an essential aspect of running a successful business. Actually management of company should to identify and fix appropriate levels of control regarding to risks. Some risks can be directly managed when others are largely beyond control of company management that is also caused by nature of commercial activity. There are many ways to categorize risks of company [2, p. 152]. One approach for this is provided by separating risks into four broad categories: hazard risks, strategic risks, operational risks and financial risks (see figure 1).

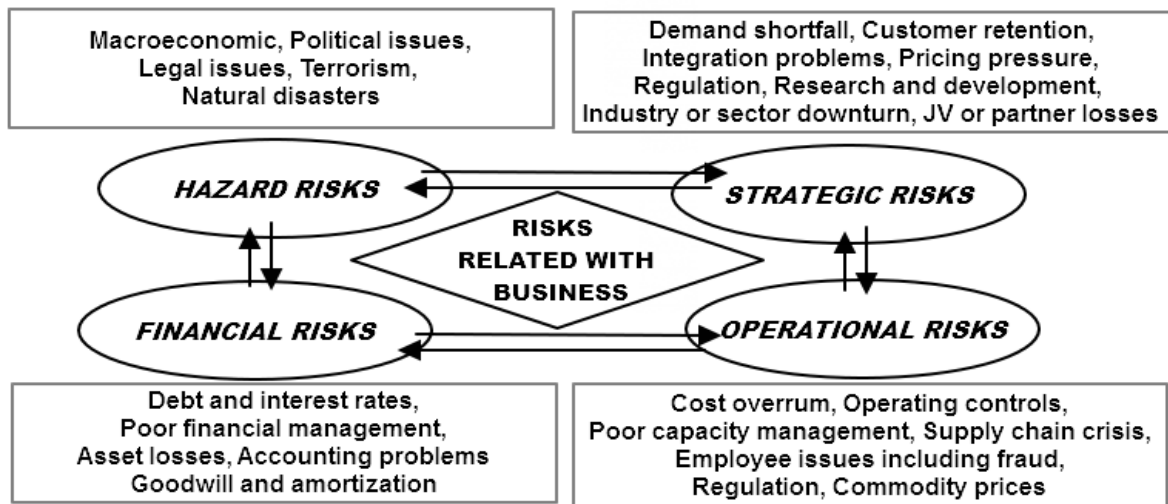


Figure 1. Risks related with commercial activity.

In the financial world, risk management is the process of identification, analysis and acceptance or mitigation of uncertainty in investment decisions. Risk management as kind of activity occurs when an investor or fund manager analyzes and attempts to quantify the potential for losses in an investment and then takes the appropriate action (or inaction) given his investment objectives and risk tolerance [1, p. 152].

Risk management has gone through a long journey in the history of corporate development. Issue of corporate risk management as independent field of study takes its origins from period after the Second World War. Before this time, risk management usually has been associated with insurance instruments focused on protection of individuals and companies from different kinds of losses due to accidents. Other forms of risk management, which were alternatives to insurance, were occurred during the 1950s when insurance was considered as very costly and incomplete for protection against pure risks. Derivatives as risk management instruments arose during the 1970s, and expanded their popularity rapidly during the 1980s, when companies improved their financial risk management. Sphere of international risk regulation has started its development since 1980s, when financial firms developed internal risk management models and capital. In result governance of risk management became essential, integrated risk management was introduced and positions of risk officers were created in many companies around the world [3, p. 24].

Nowadays financial risk management is practice of evaluating and managing various financial risks associated with financial products as like as risk towards foreign exchange, credit risk, market risk, inflation risk, liquidity risk, business risk, volatility risk, etc (see figure 2).

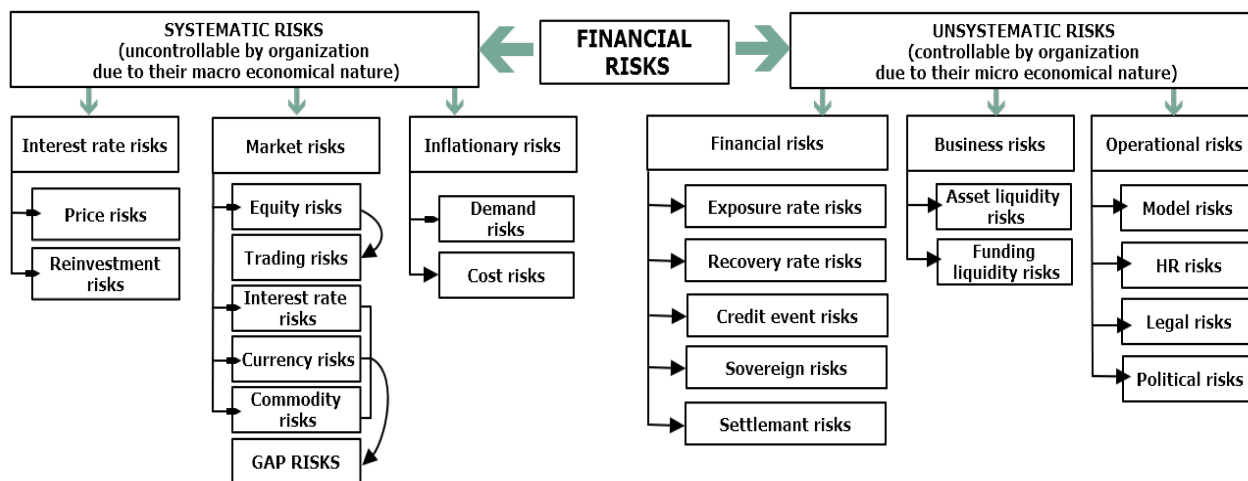


Figure 2. Modern classification of financial risks.

Today, every investment is exposed some sort of financial risk. Such kinds of risks further create possibility of failure in accomplishing the desired financial objectives. Taking into consideration that each kind of economic activity is prone to risks, was created basic concept of financial risks, among them more influential are risks related with: credit, market, foreign exchange rate, volatility and sector issues, liquidity, inflation and many other factors [4, p. 116]. Thus, major risk area in financial management can be divided into three coherent categories:

- market risks (equity risks, interest and exchange rates, commodity prices);
- credit risks (customer, supplier and partner risks);
- financing / liquidity risks (financing, market liquidity, cash flows).

Listed above risks are often interdependent on each other that can make organization or company more vulnerable. But risks related with exchange rate and interest rate are strongly dependant on each other. The co-dependency of these risks should be taken into consideration when we structuring framework of investment or / and financial risk management.

Financial risk management is focused on protection organization from different kinds of risks with help of special financial instruments that are quantitative and qualitative in the same time. Area of investment and financial risk management includes set of activities on managing relationships between internal aspects of financial institutions and external factors close related with influence of investment. Thus, it deals with modern financial markets and represents to us broad understanding about underpin modern investment and risk management techniques. Among them the most effective and popular are: regression analysis, value at risk approach, security and scenario analyses.

Traditionally regression analysis is used for studying effect on one variable when other ones changes. Value at Risk approach helps to measure and check amount of potential loss and its probability within time frame. It helps to estimate possible maximal losses. Actual losses may be above or below the estimated value. Security

analysis examines tradable financial instruments like debts (money borrowed from market), equities (owner's fund), mixture of these two and warrants of company are known as security analysis. Sometimes future contracts and tradable credit derivatives are also included. Security analysis is incorporated in fundamental analysis of risks in accordance to different fundamental business factors such as financial statements, and technical analysis, which focuses upon price trends and momentum. Scenario analysis is also known by stress tests, sensitivity tests, or 'what if?' analyses. Financial managers create more than one scenario and ask 'what if' this situation were to occur? All obtained results of these hypothetical scenario analyses are converted into risk measure by assuming risk exposure based on the calculations. Thus, maximal losses are predicted in worst case scenario [4, p. 97].

Summarizing observe of financial risk management anthology we can make conclusion that it is a process of evaluating and managing current and possible financial risk at organization. So why financial risk managers should to identify risks and evaluate all possible remedies, and then implement steps that are necessary for alleviating risks. Financial risk management cannot prevent organization from all possible risks because some are unexpected and cannot be addressed quickly enough.

Bibliography

1. Hopkin P. Risk Management / P. Hopkin. – London: Kogan Page Publishers, 2013. - 288 p.
2. Reuvid J. Managing Business Risk: A Practical Guide to Protecting Your Business / J. Reuvid. – London: Kogan Page Publishers, 2012. – 256.
3. Sadgrove K. The Complete Guide to Business Risk Management / K. Sadgrove. – Burlington: Gower Publishing Ltd., 2005 – 329 p.
4. Sadgrove K. The Risk Mitigation Handbook: Practical steps for reducing your business risks / K. Sadgrove. – London: Rutledge, 2016. – 248 p.

*Фарат О.В., к.е.н.
доцент кафедри ПЕЕТ
Національний університет «Львівська політехніка»,
м.Львів*

СИСТЕМА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА, ЯКІ Є УЧАСНИКАМИ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ

Сучасна система державних органів управління в Україні характеризується значною розгалуженістю на всіх рівнях, що зумовлює виникнення як проблем у питаннях налагодження ефективних ділових комунікацій між державою, бізнесом та зовнішніми партнерами, так і низки бюрократичних перепон у

питаннях практичної реалізації спільних проектів в межах державно-приватного партнерства.

Утворення інноваційних кластерів є тим напрямом системної модернізації всіх видів економічної діяльності, головним якісним результатом якого є синхронізація інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва у відповідності з провідними світовими трендами на конкурентних ринках.

Сьогодні в Україні на законодавчому рівні затверджено програму реформ «Стратегія сталого розвитку Україна-2020», одним з пунктів якої є дерегуляція та розвиток підприємництва. Зокрема цим пунктом передбачено, що середньостроковою метою дальших реформ у цій сфері є створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці. Першочерговим кроком у цьому напрямку є: скорочення кількості документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності та видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню; скасування регуляторних актів, які ускладнюють ведення підприємницької діяльності; зменшення кількості органів державного нагляду (контролю), забезпечення надання послуг для громадян та бізнесу в електронному вигляді [1].

За умови досягнення цієї мети, буде удосконалено механізми сприяння розвитку підприємництва, зокрема через спрощення процедур доступу до внутрішніх та зовнішніх інвестиційних ресурсів, подолання бюрократичних перепон та покращення відносин державно-приватного партнерства.

Сьогодні головними проблемами у розвитку малого та середнього бізнесу в Україні є такі [2]:

- нестача внутрішніх фінансових ресурсів, складність доступу до зовнішніх джерел фінансування та залучення інвестицій;
- неналежний рівень розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва;
- ускладнений порядок проходження дозвільних (погоджувальних) процедур і, як наслідок, їх висока витратність;
- недосконалість процедур здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;
- складність процедур сертифікації і стандартизації товарів та послуг;
- нестабільність законодавства у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, що не дає можливості суб'єктам підприємництва планувати свою діяльність на тривалий період;
- низький рівень відповідальності посадових осіб дозвільних органів та обізнаності підприємців про правові механізми їх захисту;
- недосконалість механізму партнерства між державою та малим і середнім підприємництвом;
- низький рівень активності суб'єктів малого і середнього підприємництва щодо захисту власних інтересів;

- неналежний рівень інформаційного, консультативного та методичного забезпечення підприємницької діяльності, у тому числі з питань сертифікації продукції та послуг, а також впровадження систем управління якістю;
- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- низький рівень залучення молоді та сільського населення до малого і середнього підприємництва.

Для подолання вище перерахованих проблем провідні країни світу реалізували наступні заходи, а саме:

1. Створення на державному рівні організацій, які сприяють формуванню та розвитку підприємництва у формі створення кластерів (у США у відповідності із законом «Про малий бізнес» від 1958 р. було створено Адміністрацію малого бізнесу (SBA - Small Business Administration), яка характеризується розгалуженою системою регіональних та місцевих відділень. Ця організація сприяє забезпеченню малих та середніх підприємств необхідною фінансовою підтримкою, надає консультативні послуги щодо питань управління та сприяє одержанню господарюючими суб'єктами державних замовлень. В ЄС функціонує Європейське виконавче агентство з малого і середнього підприємництва, діяльність якого спрямована на підтримку розвитку малого та середнього підприємництва. В Україні роботу порталу даного агентства було розпочато у листопаді 2017 р. Міністерством економічного розвитку і торгівлі шляхом запуску спільної з ЄС програми розвитку конкурентоспроможності підприємств малого і середнього бізнесу COSME (Competiveness of Small and Medium Enterprises – європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу). COSME є набором тематичних програм та проектів на період часу з 2014 по 2020 рр. із сукупним бюджетом фінансування 2,3 млрд. євро. Доступна для України на 2017-й рік Робоча програма містила у собі 22 підпрограми, що були класифікованими за трьома секціями: формування культури ведення бізнесу; поліпшення умов для конкурентоспроможності; полегшення виходу на зовнішні ринки. До цих програм належать: Еразмус для молодих підприємців; Європейська мережа підприємств EEN (European Enterprise network – Європейська мережа підприємств), Розвиток туризму, Інтернаціоналізація кластерів малого і середнього підприємництва та багато інших) [5].

2. Впровадження системи 3D в якості моделі науково-виробничої кооперації (сьогодні у світі все більшого поширення набуває система підготовки докторів наук «3D – система», суть якої полягає у тому, що молодим дослідникам надають двох наставників (Double Mentor), які є дійсними членами двох науково-дослідних установ (Double Affiliation) та займаються міждисциплінарними дослідженнями в двох галузях (Double Discipline). Такі школи найчастіше характеризуються проектною спрямованістю та можуть стимулювати створення нових дослідницьких мереж або груп до складу яких можуть входити декілька підприємств, інститутів, університетів. Сьогодні приблизно 50 % університетських установ Європи характеризуються наявністю

таких дослідних шкіл, що функціонують для підготовки PhD-здобувачів. Що ж стосується України то такі докторські школи функціонують у нас з 2008 р. і лише у Національному університеті «Києво-Могилянська академія») [4].

3. Застосування стандартів якості як механізму стимулювання конкурентоспроможності підприємницьких структур (процес стандартизації товарів та послуг в Україні головним чином розглядається як процес приведення певного виробу до конкретних якісних параметрів, в той час як в ЄС стандарти є дієвими інструментами стимулювання росту конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів) [3].

Отже, наявна низка системних проблем організаційного характеру, які значною мірою гальмують розвиток підприємництва, що в подальшому відображається на здатності суб'єктів підприємництва у стратегічній перспективі об'єднуватися у різні організаційно-правові форми, зокрема інноваційні кластери.

Список літератури

1. Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020" Президент України; Указ, Стратегія від 12.01.2015 № 5/2015 / [Електронний ресурс] – Доступний з: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

2. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на [...] Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 28.08.2013 № 641-р / [Електронний ресурс] – Доступний з: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>

3. Бичківський Р.В. Метрологія, стандартизація, управління якістю і сертифікація / Бичківський Р.В., Столярчук П.І., Гамула П.Р. - Львів: Львівська політехніка, 2004. - 560 с.

4. Проблема підготовки наукових кадрів для інноваційної сфери в Україні / [Електронний ресурс] – Доступний з: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/nauka_kadru-e5da6.pdf

5. COSME / Офіційний сайт міністерства економічного розвитку і торгівлі України // [Електронний ресурс] – Доступний з: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=8dc8c0b0-4e27-409c-b90e-f076ab2a27d8&title=ProgramiPidtrimkiPidprimtsiv>

*Вербицька Г.Л., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів*

УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток промисловості неможливий без впровадження інновацій. Реалізація інноваційних проектів дасть змогу українським підприємствам забезпечити конкурентні переваги як на вітчизняному, так і на зарубіжному ринках. Ефективне впровадження інновацій на підприємствах неможливе без їх ретельного вивчення. Вивчення економічної літератури з питань класифікації інновацій дозволили виявити більше сорока ознак, які об'єднують численну кількість видів інновацій. У вчених також немає єдності щодо того, які саме види інновацій є характерними для тієї чи іншої ознаки. Тому існує об'єктивна потреба в ґрунтовному аналізованні різноманітних підходів до класифікації інновацій та систематизації основних видів інновацій за ключовими ознаками.

Основоположником класифікації інновацій був австрійський вчений Й. Шумпетер. Він розподіляв інновації на п'ять видів: новий продукт; новий метод виробництва; новий ринок збуту; нове джерело сировини; нова організація [2]. Німецький вчений Г. Менш поділяв інновації на три групи: базові; покращуючі; псевдоінновації [3]. Відповідно до [1] виділяють чотири види інновацій: продуктові; процесові; маркетингові; організаційні.

Різноманітність підходів до класифікації інновацій пов'язана з складністю їх характеру та багатогранністю. Однак розбіжність поглядів вчених щодо видів інновацій значно ускладнює управління інноваційним процесом на вітчизняних промислових підприємствах. Кожній з інновацій притаманні власні якісні характеристики, набір яких і дає змогу визначити величину впливу інновації на розвиток підприємства. Тому нами розроблена класифікація (табл. 1), яка включає основні ознаки та характерні їм види інновацій, що дасть змогу підприємству правильно сформулювати інноваційну стратегію в умовах міжнародних економічних відносин.

Таблиця 1

Пропонована класифікація інновацій в умовах міжнародних економічних відносин

№ з/п	Ознаки класифікації	Види інновацій
1	2	3
1	За сферою застосування	1.1. Продуктові. 1.2. Процесні.
2	За обсягом новизни	2.1. Радикальні. 2.2. Покращуючі. 2.3. Псевдоінновації.
3	За причинами появи	4.1. Реактивні. 4.2. Стратегічні.

4	За середовищем використання	5.1. Внутрішні. 5.2. Зовнішні.
5	За предметною основою	6.1. Науково-технічні. 6.2. Технологічні. 6.3. Економічні. 6.4. Маркетингові. 6.5. Соціальні. 6.6. Управлінські. 6.6. Екологічні. 6.7. Інформаційні. 6.8. Логістичні.
6	За поширенням	7.1. Разові. 7.2. Дифузійні.
7	За джерелом виникнення	8.1. Відкриття. 8.2. Винахід. 8.3. Ноу-хау. 8.4. Раціоналізаторська пропозиція тощо.
8	За джерелом капіталовкладень	9.1. Державного фінансування. 9.2. Фінансування за рахунок власних коштів підприємств. 9.3. Фінансування за рахунок коштів замовників. 9.4. Фінансування за рахунок банківських кредитів. 9.5. Фінансування за рахунок вітчизняних або закордонних інвестицій. 9.6. Фінансування за рахунок інших джерел.
9	За характером задоволення потреб	10.1. Для задоволення існуючих потреб. 10.2. Для задоволення новостворених потреб.
10	За місцем в системі підприємства	11.1. На вході підприємства. 11.2. На виході з підприємства. 11.3. Системної структури підприємства.
11	За часом досягнення конкурентних переваг	12.1. Довгострокових переваг. 12.2. Середньострокових переваг. 12.3. Короткотермінових переваг.
12	За комерційним результатом	13.1. Високоприбуткові. 13.2. Середньоприбуткові. 13.3. Малоприбуткові. 13.4. Неприбуткові. 13.5. Збиткові.
13	За рівнем ризикованості капіталовкладень	14.1. Високоризикові. 14.2. Середньоризикові. 14.3. Помірноризикові. 14.4. З низьким рівнем ризику.
14	За процесом виникнення інновації	15.1. Планові. 15.2. Спонтанні.
15	За масштабами впливу	3.1. Глобальний рівень. 3.2. Державний рівень. 3.3. Регіональний рівень. 3.4. Корпоративний рівень.

Продуктові інновації спрямовані на створення нових або модифікованих товарів завдяки застосуванню в процесі їх виробництва нових матеріалів, напівфабрикатів чи комплектуючих. Процесні інновації полягають у впровадженні нових технологій на виробництві, нових методів організації праці у виробничому процесі або в процесі управління.

Радикальні інновації з'являються завдяки піонерним досягненням в створенні нового продукту, нової технології виробництва, нового методу управління. Покращуючі інновації удосконалюють радикальні інновації, завдяки їм створюються нові покоління техніки, моделі автомобілів тощо. Псевдоінновації інновації покликані продовжити життєвий цикл продукції підприємства, полягають у несуттєвих видозмінах товару, зокрема в зміні дизайну, компонентів виготовлення тощо.

Інновації глобального рівня впливу – це інновації, які здійснюють промисловий прорив у світовому масштабі. Інновації державного рівня впливу дають можливість підприємству досягти конкурентних переваг у межах власної країни. Інновації регіонального рівня впливу сприяють виходу підприємства на ринок певного регіону. Інновації корпоративного рівня впливу дають змогу підприємству покращити свій фінансовий стан та стан конкурентоспроможності на ринку.

Реактивні інновації – це вимушені інновації, що виникають як реакція підприємства на дії конкурентів. Стратегічні інновації – це інновації, які здійснюються завдяки реалізації інноваційної стратегії підприємства. Їх основною метою є досягнення майбутніх конкурентних переваг на ринку.

Отже, впровадження інновацій є основною передумовою покращення конкурентоспроможності продукції підприємств. Розмаїття поглядів дослідників щодо класифікаційних ознак, їх назв та видів інновацій, які вони включають значно ускладнює можливість ідентифікації інновацій на підприємстві. В результаті проведених досліджень нами була запропонована класифікація інновацій, яка включає основні ознаки та види інновацій, що дасть змогу вдало сформулювати інноваційну стратегію підприємства в умовах міжнародних економічних відносин.

Список літератури

1. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження N 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» затверджена Наказом Держкомстату від 01.10.2008 р. N 361 зареєстрована в Міністерстві юстиції України 29 жовтня 2008 р. за №1047/15738.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла экономической конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1992. – 231с.

3. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression. – Cambridge, Mass., 1979.

**Соколюк С.Ю., к.е.н.,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Уманський національний університет садівництва,
м. Умань**

НЕОБХІДНІСТЬ ГАРМОНІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність інновацій та гармонійний розвиток в аграрному секторі залежить від системи показників технологічної, економічної, соціальної та екологічної ефективності, що гарантуватиме аграрному підприємству постійне отримання вичерпної інформації про стан і ефективність інноваційних процесів. Крім того механізм аграрного підприємства має функціонувати в тісній взаємодії з ринковими механізмами. Складність і багатогранність такої взаємодії надає можливість говорити про необхідність гармонізації механізму стратегічного управління інноваційним розвитком аграрного підприємства.

Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком аграрного підприємства має бути зорієнтованим на цілеспрямований пошук і реалізацію ринкових можливостей інноваційної діяльності, яка відкривається перед підприємством, і дає можливість тривалого функціонування та розвитку у нестабільному ринковому середовищі, відповідно до обраної місії аграрного підприємства [1]. Необхідність гармонізації механізму стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства генерується переважно при раптових неочікуваних викликах і змінах зовнішнього середовища підприємства. До таких викликів і змін варто зарахувати такі: насичення ринку та зниження споживчого попиту; радикальні нововведення в техніці й технології виробництва; диверсифікованість виробництва, як наслідок – розширення ринкового асортименту нововведень; поява на ринку принципових нововведень; загроза від конкурентів [2, с. 112-125].

Необхідність гармонізації механізму стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства виникає й коли вимоги з боку суспільства через, наприклад, різкі соціально-політичні зміни змушують підприємства різко змінювати свої траєкторії розвитку та орієнтири діяльності.

Отже, значення гармонізації механізму стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства, що дає змогу підприємству виживати в конкурентній боротьбі в довгостроковій перспективі, надзвичайно велике. Цей процес характеризується взаємопов'язаним комплексом дій, спрямованих на зміцнення життєздатності й конкурентоспроможності підприємства. За змістом

вона враховує основні базисні процеси на підприємстві й у його зовнішньому середовищі, можливості зростання інноваційного потенціалу підприємства.

Список літератури

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене. / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Правдюк Н.Л. Розробка стратегічного набору управління інноваціоінвестиційною привабливістю сільськогосподарських підприємств/ Н. Л. Правдюк, М. О. Бондар // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2016. – № 7. – С. 39 – 51

*Сидор Г. В., к.е.н.,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Давидовська Г. І., к.і.н.,
старший викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету,
м. Чортків*

КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ

У розвитку та дієвому функціонуванні підприємств вагоме місце відводиться інвестиційній діяльності, оскільки саме інвестиції можуть забезпечити освоєння нових галузей бізнесу й технологій та розширення підприємницької діяльності. Від кількості капіталовкладень залежить розвиток економіки загалом та розквіт власного виробництва підприємства зокрема. Доволі важко розраховувати на результативне функціонування виробництва без належного інвестування, оскільки не завжди вдається стимулювати розвиток підприємства тільки за рахунок власних коштів. Відповідно, виникає необхідність залучення додаткових ресурсів у вигляді капітальних інвестицій, які все частіше стають об'єктом досліджень науковців.

Основним джерелом фінансування в Україні все ще є власні кошти національних підприємств (табл. 1). У 2017 р. обсяги капітальних інвестицій становили 412,8 млрд. грн., що на 22,1% більше, аніж за період 2016 р.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за станом 2015–2017 рр., млрд. грн.

Роки	2015	2016	2017
Усього:	273,1	359,2	412,8
У т.ч. за рахунок коштів держбюджету	6,9	9,3	14,3

Коштів місцевих бюджетів	44,3	20,8	38,2
Власних коштів підприємств та організацій	184,4	248,8	288,6
Кредитів банків та інших позик	20,7	27,4	21,8
Коштів іноземних інвесторів	8,2	9,8	5,7
Коштів населення на будівництво житла	32	29,9	32,3
Інших джерел фінансування	6,7	7,5	11,9

Джерело: [1] Без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

Така тенденція могла би бути цілком прийнятною, з нашої точки зору, якби не факт, що від стійкості фінансового стану національних підприємств значною мірою залежить досягнення зазначеного результату. Одержання прибутку дає змогу спрямувати зароблені кошти у капітальні інвестиції. На фоні економічної стагнації та затяжної кризи обсяги прибутків вітчизняних підприємств можуть виявитися в найближчій перспективі недостатніми для модернізації економіки, подолання деструкцій в економіці та виходу із глибокої системної кризи.

У 2017 р. залученими джерелами інвестиційних коштів в Україні були кошти населення на будівництво житла (7,8%), кредити банків та інші позики (5,3% від їх загального обсягу), кошти державного та місцевих бюджетів (12,7% від їх загального обсягу), кошти іноземних інвесторів (1,4% від їх загального обсягу) та інші джерела фінансування (2,9% від їх загального обсягу) (табл. 2).

Таблиця 2

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2017 р., у %

Рік	2017
Усього:	100
У т.ч. за рахунок коштів держбюджету	3,5
Коштів місцевих бюджетів	9,2
Власних коштів підприємств та організацій	69,9
Кредитів банків та інших позик	5,3
Коштів іноземних інвесторів	1,4
Коштів населення на будівництво житла	7,8
Інших джерел фінансування	2,9

Джерело: [1] Без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

Згідно з табл. 2, у структурі залучених джерел фінансування капітальних інвестицій власні кошти підприємств та організацій посідають першу позицію, за їх рахунок у 2017 р. освоєно 69,9% капіталовкладень. Отже, впродовж останніх років простежується збільшення цієї частки у розрізі структури джерел.

Також високу позицію займають кошти населення на будівництво житла. З одного боку, збільшення кількості житлових будинків, з нашої точки зору, сприяє вирішенню нагальних соціальних проблем, а з іншого – підвищує виробничий потенціал країни шляхом зростання попиту на продукцію суміжних галузей економіки.

Розподіл освоєних капітальних інвестицій за сферами економічної діяльності за станом на 01.01.2017 р. наведені на рис. 1.



Рис. 1. Розподіл освоєних капітальних інвестицій за сферами економічної діяльності за станом на 01.01.2017 р., у % до загального обсягу
Джерело: [1] Без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

Згідно з рис. 1, обсяг отриманих капітальних інвестицій неоднаковий у різних сферах економічної діяльності. Це можна пояснити тим, що є такі сфери економічної діяльності, які не втрачають попиту на свою продукцію і мають тенденцію до розвитку, однак не всі.

За обсягами освоєння капітальних інвестицій провідними сферами економічної діяльності у 2017 р. залишаються промисловість (33,1% від їх загального обсягу); будівництво (12,3% від їх загального обсягу); сільське, лісове та рибне господарство (14,0% від їх загального обсягу). У загальному обсязі капітальних інвестицій за 2017 р. найменша частка (1,9% від загального обсягу капітальних інвестицій) акумульована в установах фінансової та страхової діяльності.

Аналіз галузевої привабливості України дає змогу стверджувати, що у високорентабельних сферах економічної діяльності відбуваються інтенсивні інвестиційні процеси.

Можна зробити висновок, що в Україні протягом останніх років динаміка капітальних інвестицій характеризувалася нестійкими тенденціями. Причинами цього була, з нашої точки зору, війна, відсутність реформ, недосконала законодавча база, нестабільність національної валюти, обтяжлива система оподаткування, втрата довіри до банківського сектору, тотальна корупція на різних рівнях державного управління тощо. У цій динаміці важливим є те, що в Україні відтворювальна структура капітальних інвестицій є доволі прогресивною, оскільки у 2017 р. 33,1% від загального обсягу вкладено у промисловість (рис. 1), що сприяє збільшенню обсягів виготовлення товарів із високою доданою вартістю та підвищенню розвитку виробництва.

Список літератури

1. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Сидор Г. В. Інвестиційне забезпечення пріоритетних галузей економіки / Г. В. Сидор // Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки : зб. матер. III Всеукр. наук.-практ. конф., (м. Дніпро, 13–14 квіт. 2017 р.) : у 2-х ч. – Дніпро : НМетАУ, 2017. – Ч. 2. – С. 230–234. – Режим доступу : <https://nmetau.edu.ua/ru/mdiv/i2015/p1718>
3. Сидор Г. В. Залучення іноземних інвестицій в економіку України / Г.В. Сидор // Соціально-економічні проблеми сучасності : матер. Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., (м. Маріуполь, 12 трав. 2017 р.). – Маріуполь, 2017. – С. 263–266.
4. Сидор Г. В. Теоретичні засади інвестиційного процесу / Г.В. Сидор, У.Я. Андрусів, Г. І. Давидовська // Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітняські аспекти : матер. II Всеукр. наук.-практ. конф., (м. Дніпро, 29–30 берез. 2018 р.). – Дніпро, 2018. – С. 622–625.
5. Сидор Г. В. Теоретичні аспекти інвестиційної діяльності: понятійний апарат / Г.В. Сидор, У.Я. Андрусів // 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.

*Улянич Ю.В., к.е.н.,
ст. викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва,
м. Умань*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Розвиток євро інтеграційних процесів посилює конкуренцію на фінансовому ринку та ринку страхових послуг, як його складової. Сильна конкуренція з боку іноземних страхових компаній на ринку страхових послуг України обумовлюється досвідом і ефективним інноваційним розвитком на внутрішньому та зовнішньому ринках. Тож інноваційний розвиток страхової діяльності в Україні є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних страхових компаній.

За своєю суттю інноваційна складова страхової діяльності є невід'ємним її елементом, оскільки страховик повинен розуміти та передбачати потреби своїх потенційних клієнтів і мати можливість ефективно реагувати на них, пропонуючи відповідні страхові послуги.

Більшість керівників страхових компаній визнають важливість інновацій в своїй діяльності, але незначна їх частина чітко розуміє процес реалізації

інновацій в своїй бізнес-моделі та успішно інтегрує їх в свою діяльність. Для подальшого розгляду ролі інноваційної складової в підвищенні ефективності страхової діяльності необхідним, в першу чергу, є визначення поняття "інновація".

Інновації та інноваційна діяльність підприємств тісно пов'язана з функціонуванням економіки держави і тому повинна враховувати відповідні законодавчі та інші нормативно-правові акти. Згідно з Законом України "Про інноваційну діяльність" "Інновації – це новостворені (застосовані) та / або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного чи іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва та / або соціальної сфери", а "Інноваційна діяльність – це діяльність, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг", [1].

Але, інновації слід розглядати не тільки як результат чи процес, але й як культуру. На думку Б. Волтера (Benjamin A. Walter), виконавчого директора Niscox USA, ключовим в страховій діяльності є інноваційно орієнтована культура страховика, навколо якої будуються всі бізнес-процеси. [2, с.5-6].

Страховання як особливий елемент фінансової системи має специфічні особливості інноваційного розвитку, що є результатом специфіки його функціонування. Нині актуальними інноваційними трендами на страховому ринку України є:

– Р2Р страхування – це можливість для тих клієнтів, які бажають застрахуватися, об'єднатися в схожі групи по ряду ознак і сформувати загальний страховий фонд з якого і будуть відбуватися виплати при настанні страхових випадків. Р2Р страхові майданчики заробляють на комісії, яку беруть за свої послуги. Привабливість послуги для клієнта забезпечується можливістю повернути частину коштів, які призначаються для виплат за страховими випадками. Чим менше відбувається страхових випадків, тим більше грошей може повернути клієнт Р2Р сервісу (до 80% від вартості страхового полісу).

– "Активована за запитом" страховка дозволяє активувати дію страхового полісу коли настає необхідність, оплата здійснюється за період активної дії страхового полісу. Подібна послуга дозволяє активувати страхування від нещасного випадку саме тоді, коли ви відправляєтеся в туристичний похід, а КАСКО в період активного використання авто.

– Страхова телематика – перспективна страхова технологія, що дозволяє віддалено аналізувати персональні дані застрахованої особи. Дозволяє аналізувати стиль водіння при автострахованні або ж показники здоров'я у клієнта, який купив послугу медичного страхування. Провайдери систем телематики підтверджують ефективність технології віддаленого моніторингу тим, що ймовірність аварії між "поганими" і "хорошими" водіями може відрізнятись в 6 разів і більше. Завдяки впровадженню віддаленого моніторингу

за допомогою телематики "хороші" водії можуть не платити за інших і заощадити на страховому полісі.

– Агрегатори страхових послуг і пропозицій – західним зразком подібного сервісу можна вважати сайт [moneysupermarket](http://moneysupermarket.com), який дозволяє не тільки знайти найвигідніший страховий поліс, але і отримати спеціальні знижки і акційні пропозиції від провідних страхових компаній, [3].

Отже, для того, щоб страхові компанії були конкурентоспроможними на ринку, вони повинні постійно вдосконалювати свою діяльність, оновлювати асортимент страхових послуг, вдосконалювати систему взаємодії із клієнтами, освоювати нові канали збуту.

Список літератури

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV (з чинними змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Mini-roundtable: Innovation in the insurance industry // Risk&Compliance. – June. – 2014. – P. 3-16.

3. Павлова О. Страховой бизнес берет курс на инновации / О. Павлова // PCWeek: идеи и практики автоматизации [сайт]. – Режим доступу: <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=123103>.

*Мельник К.М., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
м. Умань*

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СПОСІБ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Реалізація сучасних завдань соціально-економічного розвитку України в умовах посилення фінансових обмежень визнає необхідність підвищення ролі інвестиційного кредитування комерційних банків у фінансуванні аграрного сектора економіки. Висока стратегічна важливість аграрного сектора поряд із його низькою привабливістю для приватних інвесторів та кредиторів внаслідок невеликої рентабельності виробництва продукції, високих сільськогосподарських ризиків, відсутності ліквідної застави, великого періоду обороту капіталу тощо обумовлюють необхідність державної підтримки даної сфери галузі економіки. Однією з найбільш перспективних форм фінансування аграрних програм і проектів є інвестиційне кредитування комерційними банками.

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017р. освоєно 69,9% капіталовкладень. Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 5,3%. За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 12,7% капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 1,4% усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 7,8%. Інші джерела фінансування становлять 2,9 % [1].

Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у 2017 році складають 412,8 млрд грн, що на 22,1 % більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 року. У 2017 році найбільший обсяг іноземних інвестицій надійшов з Кіпру (506 млн дол.), Росії (395,9 млн дол.), Нідерландів (262,5 млн дол.), Великобританії (211,7 млн дол.), Німеччини (119,3 млн дол.)[2].

Не дивлячись на те, що частка АПК в інвестиційному портфелі міжнародних інвесторів в Україні залишається найменшою у порівнянні з торгівлею, будівництвом та промисловістю в 2018 році на розвиток сільського господарства, мисливства та надання пов'язаних із ними послуг спрямовано 98,5% капітальних інвестицій в аграрний сектор економіки держави. При цьому вкладення у лісове господарство порівняно з січнем-вереснем 2017 року зросли на 38,5%, а в рибне господарство – на 5,4%.

Незважаючи на уповільнення темпів зростання вкладень капіталу в сільське господарство воно залишається пріоритетним для інвесторів. З розрахунку на 1грн капітальних інвестицій у харчову промисловість вкладення у сільське господарство становлять 3,08 грн. Хоча значення цього показника є дещо меншим порівняно з відповідним періодом минулого року – 3,17 грн, воно свідчить про пік фази інвестиційної пріоритетності сільського господарства[3], підкреслив провідний науковий співробітник відділу інвестиційного та матеріально-технічного забезпечення Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки», к.е.н. Микола Кісіль.

Інвестиційне кредитування сільськогосподарських підприємств передбачає ряд особливостей (як і інші види кредитування сфери), зумовлених специфікою галузі, що викликає необхідність окремого підходу до кредитування, який полягає у мінімізації кредитного ризику та стимулюванні розвитку інвестиційного кредитування з боку держави.

У структурі кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, за видами економічної діяльності переважає оптова та роздрібна торгівля, що складає 34% від загального обсягу. Сільське, лісове та рибне господарство займає 8% та знаходиться на рівні з харчовою промисловістю. Таким чином, сумарно агропродовольчий сектор займає третє місце серед всіх кредитованих галузей економіки України[4].

Дані табл. 1 свідчать про погіршення якості кредитного портфеля українських аграріїв. Основна маса кредитів носить короткостроковий характер і

спрямована, переважним чином, на поповнення обігових коштів сільськогосподарських підприємств, тобто кредитується лише операційна діяльність аграрних підприємств і при цьому існує дефіцит у ресурсному забезпеченні їх виробничих потреб.

Таблиця 1.

Динаміка кредитних вкладень в аграрну сферу

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Кредити в сільське господарство, млрд грн, в тому числі:	10,9	10,9	23,4	31,5	40,3
-короткострокових 7	7,8	7,8	22,9	29,0	36,5
- середньострокових	2,0	2,0	0,1	2,3	3,5
-довгострокових	1,1	1,1	0,4	0,2	0,3
Отримано пільгових кредитів, млн грн	–	–	300,0	162,8	294,9

Складено автором за даними джерел [1]

З огляду на специфіку сільськогосподарської галузі, яка схильна до значних виробничих і економічних ризиків, банківський сектор не в змозі самостійно вирішити зазначені проблеми. У зв'язку з цим все більш значну роль в забезпеченні фінансування аграрного сектора набуває державна підтримка.

Запропонована нами схема (рис. 1) дозволить всебічно забезпечити сільськогосподарські підприємства заходами державної та банківської підтримки для організації безперервного виробничого процесу і розширення господарської діяльності.



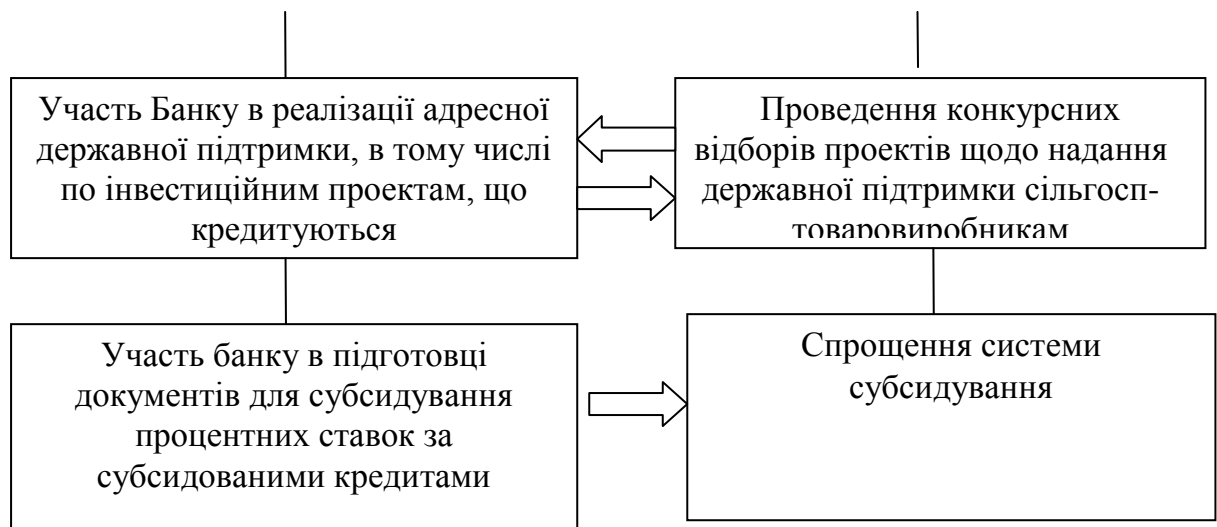


Рис. 1. Напрями розвитку фінансової підтримки підприємств аграрного сектору за участю банківського сектора і держави

Забезпечити економічне відродження аграрного сектору вітчизняної економіки неможливо без прогресивної техніко-технологічної бази та достатнього обсягу інвестиційних надходжень на її оновлення. Вагомими причинами порівняно невеликих обсягів інвестицій в підприємства аграрної сфери є відсутність сприятливого середовища та обґрунтованої концепції економічного розвитку галузі. Розв'язання зазначених проблем повинна взяти на себе держава.

Список літератури

1. Офіційний веб-портал Державної служби статистики України / URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України / URL: <https://minfin.com.ua>.
3. У 2019 році прогнозується подальше уповільнення інвестиційної активності у сільському господарстві – Інститут аграрної економіки/ URL: <http://iae.org.ua/presscentre/presrelease/2455-u-2019-rotsi-prohnozuyetsya-podalshe-upovilnennya-investytsiynoyi-aktyvnosti-u-silskomu-hospodarstvi-institut-ahrarnoyi-ekonomiky.html>.
4. Ведення агробізнесу в Україні / URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/umovi_vedennya_agrobiznesu/investitsii_finansuvannya.

Беженова О.А., магістрант
Семенова Т.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Оцінка ефективності інвестиційних проектів є найбільш відповідальним етапом в системі управління реальними інвестиціями. В залежності від об'єктивності проведення даної оцінки, залежать термін повернення та альтернативного використання кладеного капіталу, а також додатковий потік прибутку підприємства в майбутньому періоді. Дана об'єктивність передбачається використанням сучасних методів її проведення.

Оцінка ефективності інвестиційного проекту відноситься до передінвестиційного етапу підготовки будь-якого проекту. На основі цієї оцінки залежить, чи буде реалізовано цей проект, а від якості оцінки залежатиме, чи отримає підприємство обіцяний дохід в майбутньому.

На жаль, розробка і реалізація інвестиційних проектів завжди відбувається в умовах недостатньої і неточної інформації, що відноситься до прогнозних показників фінансових потоків, а також недостатньої передбачуваності факторів зовнішнього середовища. На основі такого фактору при розгляданні інвестиційних проектів, проводячи їх оцінку, необхідно враховувати й рівень інфляції в умовах невизначеності та ризику. Оскільки, вкладаючи власні кошти в інвестиційний проект, інвестор має проаналізувати вплив інфляції на оцінку інвестицій, оцінити рівень чутливості проекту, безбитковості та еквівалента певності. І вже на основі даних розрахунків приймати вірне рішення щодо вкладання коштів в проект. Головною метою оцінки ефективності інвестиційних проектів повинна бути їх реалістичність.

В науковій літературі існує безліч визначень поняття «інвестиційний проект». Розглянемо основні з них.

Інвестиційний проект – це в спеціальний спосіб оформлена пропозиція про зміну діяльності підприємства, яка переслідує конкретну ціль [1].

Інвестиційний проект – це сфера діяльності з утворення або зміни технічної, економічної або соціальної систем, а також розроблення нової структури управління або програми науково-дослідних робіт [2].

Інвестиційний проект – це основний документ, який визначає необхідність здійснення реального інвестування, в якому у загальноприйнятій послідовності його розділів подаються основні характеристики проекту та фінансові показники, пов'язані з його реалізацією [3].

Інвестиційний проект – це об'єкт реального інвестування, намічений до реалізації у формі придбання, нового будівництва, реконструкції тощо, на основі

розгляду та оцінки бізнес-плану [4].

Окрім цих визначень існує ще безліч інших. Ми, в свою чергу, пропонуємо свій варіант визначення:

Інвестиційний проект – це документально оформлений комплекс конкретних заходів, які потребують капітальних та ресурсних вкладів і націлені на задоволення певних цілей впродовж певного часу.

Зазвичай аналіз ефективності інвестиційного проекту проводять у декілька етапів, а саме:

- 1) визначення мети проекту;
- 2) проведення аналізу ринку, довкілля, технічного, інституціонального, соціального, бюджетного аналізів;
- 3) оцінка ризиків;
- 4) проведення економічного аналізу проекту;
- 5) прийняття рішення про доцільність реалізації проекту.

При проведенні останнього етапу для інвесторів дуже велике значення має співвідношення між прибутковістю і ризикованістю. Саме тому варто оцінити, чи отримає підприємство прибуток і чи буде ризик виправданим.

Для оцінки ефективності інвестицій використовують 2 групи методів:

1. Статичні – базуються на облікових оцінках і не враховують всю тривалість життя проекту та нерівнозначність грошових потоків у різні моменти часу. До них відносять:

- 1) термін окупності інвестицій (PF);
- 2) бухгалтерська рентабельність інвестицій (ROI);
- 3) коефіцієнт порівняльної ефективності.

2. Динамічні – засновані на концепції дисконтування та оперують часовими проміжками. До них відносять:

- 1) чиста приведена вартість (NPV);
- 2) індекс рентабельності інвестицій (PI);
- 3) внутрішня норма дохідності проекту (IRR);
- 4) модифікована внутрішня норма дохідності (MIRR);
- 5) дисконтований термін окупності проекту (DPB).

Розрахунки зазначених показників дозволяють визначити ефективність проекту (об'єкта, заходу), але не характеризують його порівняльну ефективність по відношенню до аналогічних об'єктів. Оскільки перелічені показники є вартісними і розраховуються на основі прогнозованих даних, вони залежать від інфляції, зміни рівня цін, а також кон'юнктури на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах нестабільної економіки прогнозувати ці фактори практично неможливо, що, в свою чергу, суттєво знижує надійність і достовірність отриманих результатів і висновків [5].

Нажаль, жоден з методів не є універсальним, всі вони оцінюють інвестиційний проект лише з кількісного боку, а вибір кожного з методів залежить від конкретної цілі аналізу, від наявної інформації, рівня невизначеності та безлічі інших факторів. Окрім того, кожна група методів має

свої переваги і недоліки, які варто враховувати.

Наведені методи неодноразово використовувалися в оцінці інвестиційних проектів і є ефективним засобом визначення економічного ефекту від проекту. Але необхідно зазначити, що ці методи ефективні в умовах стабільності закордонних країн, а в українських сучасних умовах кризи виявляється ряд недоліків, як у самих методах, так і в інтерпретації цих методів вітчизняними авторами проектів. Тому при складанні системи оцінки інвестиційних проектів слід зважено продумувати всі деталі та модифікувати існуючі методики.

Особливо поширеними недоліками є те, що не враховуються ризики та відбувається ігнорування фактору невизначеності. Ми вважаємо, що визначення пріоритетності інвестиційних проектів повинно відбуватись не тільки за ступенем його прийнятності (NPV), а також з урахуванням ризикованості і ліквідності.

Під час визначення рівня ризику бажано використовувати кількісні показники, такі як стандартне відхилення і коефіцієнт варіації, які показують ступінь можливої відмінності фактичних результатів від очікуваної величини, оскільки це дозволить уникнути суб'єктивних оцінок та надасть змогу порівнювати конкретні проекти та вплив ризиків на них.

Якісне обґрунтування ефективності інвестиційного проекту, врахування рівня ризику та невизначеності не тільки створює у майбутніх інвесторів впевненість у надійності своїх інвестицій, а керівництву підприємства дає якнайповнішу картину становища підприємства, але й допомагає підвищити шанси на успіх під час реалізації проекту, попереджуючи ризики та вчасно компенсуючи слабкі місця.

Проблема оцінки ефективності інвестиційних проектів несе в собі глобальний характер і, як свідчить міжнародний досвід, існуючі методики потребують адаптації до умов економік кожної окремої країни.

Найбільш точна оцінка інвестиційного проекту не може гарантувати успішність реалізації самого проекту, оскільки кожен проект несе в собі значну міру припущень та прогнозів. Саме тому визначення ризиків і заходи щодо його зменшення повинні бути одним з основних критеріїв, які приймаються до уваги у процесі оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Список літератури

1. Анализ и разработка инвестиционных проектов: Учебное пособие / В.П. Савчук, С.И. Прилипко, Е.Г. Величко. – К.: Абсолют-В; Эльга, 1999. – 304 с.
2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник / Т.В. Майорова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 376 с.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 448 с.
4. Сазонець І.Л. Інвестування: міжнародний аспект: Навчальний посібник/ І.Л. Сазонець, В.А. Федорова. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 272 с.

5. Бень Т.Г. Методичні основи оцінки нових технологій / Т.Г. Бень, Т.В. Семенова // Економіка України. – 2000. - №6. – С. 47 – 51.

*Кобзєв А.В., магістрант
Гулик Т.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Бєня
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ

Формування структури джерел фінансування — це дуже складний процес, який залежить від потужності кожного джерела в той чи інший період часу, фінансового стану та перспектив розвитку акціонерних товариств, а також кон'юнктури ринку й актуальності інвестиційного проекту в перспективі. У залежності від виду коштів існують такі методи фінансування інвестиційної діяльності, як самофінансування, акціонування, боргове фінансування, фінансування за рахунок дотацій, змішане фінансування.

Вибираючи той чи інший метод фінансування інвестиційних проектів треба враховувати їх особливості. Зокрема, внутрішні (власні) кошти такі як амортизація та прибуток мають певні позитивні сторони, а саме:

- простота та швидкість залучення;
- висока віддача за критерієм норми прибутковості інвестиційного капіталу (непотрібно виплачувати відсотки та дивіденди);
- суттєве зниження ризику неплатоспроможності та банкрутства підприємства при їх використанні;
- повне збереження управління в руках засновника підприємства. У той же час, обсяг таких джерел у підприємства обмежений, крім того, відсутній зовнішній контроль за їх ефективним використанням.

Зовнішні (боргові та залучені) кошти навпаки мають високі можливості залучення та можливості зовнішнього контролю за ефективністю їх використання. Однак є і негативні сторони, а саме:

- складність із залученням та оформленням;
- значний строк залучення;
- необхідність надання гарантій (на платній основі);
- втрата частини прибутку від інвестиційної діяльності у зв'язку з необхідністю платити відсотки та дивіденди.

Фінансування реалізації інвестиційного проекту може здійснюватися за рахунок різних джерел. У залежності від рівня розвитку економіки та її особливостей може бути та чи інша модель фінансового забезпечення інвестиційних процесів. Слід зазначити, що в жодній країні не вироблено чітких інструкцій щодо співвідношення окремих джерел інвестування.

Джерела інвестування можна класифікувати за такими ознаками:

- за відносинами власності;
- за видами власності;
- за рівнями власників.

За відносинами власності джерела фінансування поділяють на власні, залучені та позикові.

До власних джерел інвестування належить прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства; амортизаційні відрахування; суми, що сплачуються органами страхування у вигляді відшкодування за збитки внаслідок втрати майна; а також інші види активів (основні фонди, земельні ділянки, промислова власність).

Самофінансування - здійснюється виключно за рахунок власних коштів. Цей метод є основним для реалізації невеликих інвестиційних проектів індивідуальних інвесторів. Головна роль серед власних джерел фінансування інвестиційних проектів, безумовно, належить прибутку, який залишається у підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів.

$$Пч = (В-З)-Нбюдж-Фвід-Шс.$$

Виходячи з цього розрахунку зрозуміло, що у підприємства якщо і залишається в розпорядженні прибуток, то в невеликих обсягах. Тому як основне джерело фінансування він найчастіше використовується для невеликих інвестицій — банківські депозити, придбання цінних паперів, вкладення в інтелектуальний капітал підприємства (робочу силу). Крім того, прибуток є найкращим джерелом для фінансування інвестицій, для яких важко визначити строк окупності та рівень доходності. Це можуть бути високо ризикові інноваційні інвестиції або заходи, які носять соціальний характер (будівництво санаторіїв, баз відпочинку, дитсадків тощо).

Будь-який проект потребує джерел фінансування. Аналіз структури пасиву бухгалтерського балансу, що характеризує джерела коштів, лежить в основі класифікації джерел фінансування проекту. Вони поділяються на такі види:

- власний капітал;
- нерозподілений прибуток;
- позиковий капітал;
- державні субсидії.

Власний капітал включає статутний фонд і фонди власних коштів.

У підсумку необхідно відмітити, що Україні навряд чи вдасться повторити шлях США, Європи чи "Азіатських тигрів" у активізації фінансування інвестиційних проектів. Україні необхідно здійснювати пошук власного шляху, який, на наш огляд, полягає у розвитку змішаного фінансування інвестиційних проектів у залежності від стадії життєвого циклу з використанням бюджетного фінансування як каталізатора інвестиційної активності.

Список літератури:

1. Аптекарь С.С. Теоретичні аспекти категорії ефективність / С. С. Аптекарь, Ю. В. Рязанова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. - 2013. - Вип. 1(1). - С. 191-196. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeviv_2013_1_1_42
2. Бень Т. Г. Методи визначення економічної ефективності інвестицій: порівняльний аналіз. /Т.Г. Бень//Економіка України.- 2006.-№ 6.- С.41-46.
3. Мельник М. І. Інвестиційний клімат регіону : теоретичні та прикладні засади дослідження : [монографія] / М. І. Мельник ; [відп. ред. М. І. Долішній].– Львів : ІРД НАН України, 2005.– 304 с.
4. Петухова О. М. Інвестування [текст] навч. посіб. / О. М. Петухова. – К. : «Центр учбової літератури», 2018. – 336 с.
5. Проектне фінансування : підручник / Т. В. Майорова, О. О. Ляхова та ін.; за заг. та наук. ред. проф., д.е.н. Т. В. Майорової. - 2-ге вид., перероб. і доп. - Київ : КНЕУ, 2017. - 434, [6] с.

*Короленко М.С, студент
Герасимович А.А., к.и.н.,
заведующий кафедры общепрофессиональных и социальных
юридических дисциплин
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
г. Горки, Беларусь*

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Функционирование экономики переходного периода характеризуется целым комплексом проблем, упорядочение и разрешение которых является насущной задачей экономической политики государства. Одной из них является проблема привлечений инвестиций. Во многих странах, в том числе в Республике Беларусь, внутренние источники инвестирования основу которых составляют национальные сбережения, весьма ограничены для наращивания экономического потенциала страны, не обеспечивают требуемых объемов капитальных вложений для обновления и модернизации производства, внедрения новых технологий и современных систем управления. В значительной мере, недостающие источники капитальных вложений могут заменить иностранные инвестиции.

В этой связи научное осмысление роли и места инвестиций в национальной экономике, анализ отечественного и зарубежного опыта государственного регулирования инвестиционной деятельности в Республике

Беларусь и формирование на его основе целостной системы государственного регулирования инвестиционной деятельностью в условиях переходной экономики Республики Беларусь приобретает особую актуальность.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется в целях стимулирования деятельности инвесторов, привлечения в республику иностранных инвестиций и защиты прав инвесторов на территории Республики Беларусь. Государственное регулирование в сфере инвестиций осуществляется Президентом, Правительством, республиканским органом государственного управления, осуществляющим регулирование и управление в сфере инвестиций, другими республиканскими органами государственного управления, иными государственными органами, подчиненными Правительству, местными исполнительными и распорядительными органами, государственной организацией, уполномоченной на представление интересов РБ по вопросам привлечения инвестиций в РБ, в пределах их полномочий в соответствии с законодательством РБ.

Решающую роль при формировании государственной инвестиционной политики играет правовое регулирование инвестиций.

Значимость государственного регулирования инвестиционной деятельности определяется тем, что управление инвестициями является важнейшим средством структурного преобразования производственного и социального потенциала страны, повышением его эффективности, проведения действенной социальной политики. Актуальной задачей становится изучение и обоснование новых форм и методов государственного регулирования инвестиционной деятельности, соответствующих объективным законам рыночного характера.

Целями государственного регулирования инвестиционной деятельности является стимулирование деятельности инвесторов, привлечение в республику иностранных инвестиций и защита прав инвесторов на территории Республики Беларусь.

Правовое регулирование инвестиций представляет собой регулирование инвестиционных отношений как отношений собственности в международном и национальном праве. Сущность этого процесса состоит в создании правовых условий и гарантий инвесторам-собственникам, а также в определении соответствующих организационно-правовых форм инвестирования. Это и является характерной особенностью регулирования инвестиционных отношений - отношений собственности, о чем свидетельствует международное и национальное право. Именно в национальном праве, как в специальных нормативных актах об инвестициях, так и в нормативных актах общего характера (гражданское, финансовое, банковское, таможенное законодательство) содержатся нормы, определяющие его правовые формы. Такие положения находятся и в двух- и многосторонних договорах и соглашениях.

Правовое регулирование инвестиционных отношений во всех государствах осуществляется рядом нормативных актов как внутригосударственного, так и международного характера.

Основу национального законодательства об иностранных инвестициях всех стран составляют положения, устанавливающие правовые гарантии инвестиций. Их цель состоит в обеспечении взаимных интересов принимающих стран и иностранных участников инвестиционных отношений, причем речь идет о гарантиях как со стороны принимающих стран, так и со стороны стран, чью национальность имеют инвесторы.

Положения эти, как правило, предоставляют иностранным инвесторам национальный режим принимающей страны. Вместе с тем, этого явно недостаточно, поскольку инвесторам приходится нести дополнительные расходы, связанные с инвестированием не в своей стране. Поэтому национальное законодательство принимающих стран предусматривает предоставление иностранным инвесторам своего рода льгот и привилегий, так что национальный режим как минимальный стандарт вырастает по сути дела до преференциального.

Инвестиционная политика Республики Беларусь - часть государственной экономической политики, направленная на установление структуры и масштабов инвестиций, путей их использования и источников получения в разных отраслях экономики. Основной **целью** инвестиционной политики Республики Беларусь является обеспечение экономической стабилизации, положительной динамики устойчивого экономического развития, максимального привлечения в сферу инвестиционной деятельности национальных валовых сбережений и внешних инвестиций, а также поиск оптимального правового регулирования деятельности национальных и иностранных инвесторов.

В качестве основных **задач** инвестиционной политики Республики Беларусь выделим следующие: приоритетное развитие секторов и отраслей экономики Республики Беларусь, конкурентоспособных как на внутреннем, так и на мировом рынках; обеспечение опережающего развития высокотехнологичных секторов экономики; осуществление перераспределения инвестиционных потоков в пользу реального сектора экономики; создание целевого фонда финансовой поддержки инвестиционных проектов в сфере материального производства с концентрацией этих средств в бюджете Республики Беларусь; привлечение средств населения, кредитов банков, иностранных инвестиций, эмиссии ценных бумаг; создание механизмов стимулирования использования полученной прибыли и амортизации на техническое перевооружение предприятий; развитие системы лизинговых операций и т. д.

Механизмы реализации инвестиционной политики должны включать: выбор надежных источников и методов финансирования инвестиций; определение сроков и институтов, ответственных за реализацию инвестиционной политики; создание необходимой нормативно-правовой основы

для функціонування ринку інвестицій і благоприємних умов для привлечення інвестицій.

В наставне время Республика Беларусь находится за пределами первой сотни стран, привлекательных с точки зрения вложения инвестиций. Это является главной причиной дефицита иностранных инвестиций и бегства частного капитала за границу в более привлекательные регионы. Поэтому вопрос об улучшении инвестиционного климата по всем его составляющим является очень актуальным для Республики Беларусь. При этом инвестиционный климат есть результат проведения определенной инвестиционной политики.

Список литературы

1. Конституция Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, от 17 октября 2004 г. 1994 г., в ред. Закона от Законов Республики Беларусь от 24.11.1996 г. // Бизнес-инфо: анализ. Правовая система / ООО «Профессиональные правовые системы». - Минск, 2018.

2. Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 53-З «Об инвестициях: // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

3. О реализации инвестиционного проекта «Экспериментальный многофункциональный комплекс «Минск-Мир»: Указ Президента Республики Беларусь от 22.09.2014 № 456 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

*Крохмаль К.А., магистрант,
Гончарук О.В., к.е.н.,
доцент кафедры економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

РИЗИКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ З МОДЕРНІЗАЦІЇ ТЕРМІЧНИХ ПЕЧЕЙ

Актуальність проблеми. В умовах зростання нестабільності навколишнього середовища і складнощів ведення бізнесу актуалізується питання вибору найбільш дієвих інвестиційних проєктів щодо підвищення ефективності роботи підприємств. Інвестиційна діяльність підприємств завжди пов'язана з ризиком, а питання його оцінки є доволі складним. Особливо це питання постає для машинобудівних та металургійних підприємств, враховуючи складності і особливості роботи даної галузі.

Мета дослідження. У зв'язку з цим метою даного дослідження є узагальнення сутності та існуючих методів оцінки ризиків інвестиційних проектів, обґрунтування методів, які доцільно застосовувати в умовах машинобудівних і металургійних підприємств.

Критичний огляд останніх публікацій з даної тематики. Сьогодні існує велика кількість як нових, так і вже відомих методологічних розробок щодо вимірювання і управління ризиками, опрацьованих в роботах закордонних та вітчизняних вчених, зокрема: В.С. Рижиков, Т.В. Майорова, В.В. Вітлінський, В.П. Савчук, Г.В. Прибиткова, Г. О. Бардиш, В.А. Верба, В. Андрійчук, П.І. Верченко, Ю.М. Барташевська та ін.

Проте поки що немає єдиного універсального підходу до оцінки інвестиційного ризику підприємств, що задовольняв би вимогам будь-яких підприємств і проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. При оцінці проектів передбачається, що всі вихідні величини, крім величини грошових потоків, відомі або можуть бути вірогідно визначені. У реальній ситуації так практично не буває. – параметри проекту можуть набувати значень, які суттєво відхиляються від очікуваних. Така неевизначеність є джерелом ризику. Ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якого існує можливість кількісно і якісно визначити імовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від цілі. В свою чергу інвестиційний ризик - це потенційна можливість недосягнення запланованих цілей інвестування (у вигляді прибутку або соціального ефекту) і в результаті непередбачених втрат коштів і отримання грошових збитків або меншого прибутку [1, 2].

Методи оцінки економічних ризиків можна умовно поділити на якісні та кількісні. Основною задачею кількісного підходу є кількісне вимірювання взаємозалежності чинників ризику та критеріїв ефективності інвестиційного проекту.

Кількісні методи дозволяють обчислити загальний рівень ризику інвестиційного проекту, дати вартісну оцінку можливих збитків/прибутків, зумовлених дією ризиків. Вони потребують більшої кількості вхідної інформації, але зазвичай забезпечують більш точний результат оцінки ризику. Серед кількісних методів найбільш поширеними є: статистичний метод, аналіз чутливості (метод варіації параметрів), метод перевірки стійкості (обчислення критичних точок), метод коригування ставки дисконтування, метод сценаріїв (метод формалізованого опису невизначеності), імітаційне моделювання (метод Монте-Карло) [1, 2].

Вважаємо, що кількісну оцінку ризиків інвестиційних проектів доцільно починати з метода аналізу чутливості, оскільки серед інших відомих методів він є теоретично прозорим, легко реалізується, його результати зрозумілі всім користувачам і він не потребує великої кількості інформації.

Сутність методу полягає в тому, що експерт визначає можливу зміну

кожного фактора, визначає вплив цієї зміни на результуючий показник і виділяє найбільш суттєві фактори для більш поглибленого вивчення їх впливу на результати проекту, яким найчастіше приймається показник NPV.

Виконані розрахунки ризиків інвестиційного проекту, що стосується модернізації термічних печей, які використовуються для термічної обробки металу в технологічному процесі машинобудівних і металургійних підприємств, зокрема печі №4 ковальсько-термічного цеху ПрАТ «НПО ДНІПРОПРЕС» було встановлено, що NPV найбільш чуттєва до зміни питомих витрат природного газу.

Висновки з проведеного дослідження. Для зниження ризиків недосягнення запланованої економії витрат природного газу для проектів щодо модернізації термічних печей можна порекомендувати наступні заходи: зменшення втрат теплоти з робочого простору печі через футеровку і вікна в навколишнє середовище, а також на розігрів футеровки до робочої температури; підвищення коефіцієнта використання палива (КВП); встановлення покращених рекуператорів та регенераторів; встановлення котла-утилізатора; автоматизація технології [3]. Ці заходи хоча і пов'язані з додатковими витратами, але дозволять досягти основної цілі – збереження паливно-енергетичних ресурсів підприємств.

Список літератури

1. Рижиков В.С., Яковенко М.М., Латишева О.В., Дегтярьова Ю.В., Щелокова А.Л., Коваленко О.О. Проектний аналіз: Навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007 — 384 с.

2. Верба В.А. Проектний аналіз: Підручник / В.А. Верба, О.А. Загородніх. – К.: КНЕУ, 2000. – 322с.

3. Энергозбереження в нагрівальних та термічних печах // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://knowledge.allbest.ru/physics/3c0a65625b2ac68a4c43b89421216d36_0.html].

*Жуковская Ю.В., студент,
Бобровская Ж.В., к.э.н.,
доцент кафедры банковского дела
УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск
Беларусь*

КРАУДЛЕНДИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

В настоящее время информационные технологии активно внедряются в финансовый сектор, что приводит к появлению новых участников и сервисов, к примеру, в платежной сфере, в области управления личными финансами. Однако

наблюдается нехватка форм финансирования. Особенно нелегко начинающему предпринимателю, у которого нет убедительного бизнес-плана для получения банковского кредита, или инвестиционный проект которого носит культурный, социальный характер. Поэтому наряду с традиционным банковским кредитованием стали успешно конкурировать специальные сервисы – кредитные P2P-платформы. Данные онлайн-площадки появились относительно недавно, но уже успели получить достаточно широкое распространение в ряде стран. Прогнозируется, что рынок P2P-кредитования продолжит свой рост. При этом в мире до сих пор не сформированы единые подходы к регулированию данной деятельности, а знания обычных граждан о P2P-кредитовании имеют достаточно фрагментированный характер.

Под P2P-кредитованием следует понимать предоставление заемных средств одним физическим или юридическим лицом другому через специализированные кредитные интернет-площадки (P2P-платформы) без прямого посредничества со стороны банка или других традиционных финансовых учреждений. Альтернативными названиями P2P-кредитования являются финансово-возвратный краудфандинг (financial return crowdfunding), маркетплейс-заимствования (market place lending), или краудлендинг [1].

Ключевая особенность краудлендинга – это реализация всех операций через P2P-платформу, обеспечивающую прямое взаимодействие заемщиков и потенциальных инвесторов. Сначала все заявки на кредитование размещаются на интернет-площадке и проходят первичную экспертизу. Далее организаторы онлайн-платформы (с экспертами) отбирают соответствующие требованиям инвестиционные проекты и регистрируют участников (заемщиков) для официального допуска на интернет-площадку. Инвестор (кредитор), используя интернет-площадку, отбирает проекты и отправляет заявку (с указанием своих данных) на участие в проекте организаторам P2P-платформы, после чего происходит оформление договора (между заемщиком, кредитором и интернет-площадкой), который затем заверяется, к примеру, электронной подписью. Затем осуществляется перечисление кредитных средств, при этом краудлендинговая компания за предоставленные услуги взимает плату.

P2P-платформы применяют два подхода для сопряжения заинтересованных кредиторов и заемщиков – аукционный и прямой. Первый основан на использовании онлайн-аукциона, в рамках которого заемщики и кредиторы при выходе на онлайн-площадку указывают наиболее приемлемые для себя процентные ставки в зависимости от уровня риска. Как только новые заемщики попадают на P2P-платформу, им подбирают кредиторов, готовых в них инвестировать. Прямой подход является более простым и представляет собой автоматический подбор заемщиков и кредиторов по заранее заявленным рыночным процентным ставкам, которые устанавливаются на P2P-платформе для каждой отдельной категории риска инвестиционных проектов. Но иногда могут быть задержки в подборе кредиторов из-за дисбаланса между большим количеством заемщиков и малым количеством кредиторов.

Следует отметить, что доход краудлендинговых сервисов генерируется за счет комиссионных, взимаемых с заемщиков, части начисленных процентов по выданным кредитам, а также дополнительных сборов (в том числе сборов за просрочку по кредитам).

К основным преимуществам платформ P2P-кредитования можно отнести: *расширение внутреннего рынка кредитования, высокую доходность с учетом риска, предоставление кредитов для широкого круга заемщиков, положительное общественное восприятие, внедрение новейших технологий, низкий порог для инвестирования, стимулирование экономического роста.*

Помимо неоспоримых преимуществ P2P-платформы имеют и свои недостатки, такие как: *более высокая вероятность банкротства кредитной онлайн-платформы, возможность мошенничества, ограниченный спрос, риск масштабных кибератак, риск роста зарегулированности краудлендинга [1].*

В Республике Беларусь популярность P2P-займов пока находится на низком уровне. В то время как суммы кредитов, выданных краудлендинговыми компаниями только Англии, США и Китая, исчисляются сотнями миллиардов долларов США [2]. Именно поэтому важным условием для становления рынка P2P-кредитования в Республике Беларусь является продолжение работы по повышению финансовой грамотности населения, проведение обучающих мероприятий и публикация информационных материалов для знакомства потенциальных инвесторов и кредиторов с новыми финансовыми инструментами. И, конечно же, формирование законодательной базы для функционирования данного рынка.

Список литературы

1 Лузгина, А.В., Мазоль О.А. Развитие рынка P2P-кредитования: особенности функционирования и международный опыт развития/ А.В. Лузгина, О.А. Мазоль // Банкаўскі веснік [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/articles/10598.pdf>. – Дата доступа: 05.04.2019.

2 Сапожникова В.А. Стоит ли инвестировать в краудлендинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://delovoymir.biz/kraundlending-investicii-v-biznes-s-povyshennym-dohodom.html> – Дата доступа: 07.04.2019.

*Болотько В. М., студентка
Засемчук Н.А., старший преподаватель
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
г. Горки, Республика Беларусь*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Страховая организация как субъект хозяйствования имеет право на осуществление инвестиционной деятельности, в ходе чего она не только получает прибыль, но и имеет возможность снизить страховой тариф и расширить страховое поле. Для государства инвестиционная деятельность страховых компаний также играет важную роль, так как она активизирует движение аккумулируемых средств и оказывает стабилизирующее воздействие на экономику, снижая динамику инфляционных процессов.

Цель работы. Рассмотреть основные направления инвестиционной деятельности страховых компаний. Изучить основные требования к инвестированию средств страховых резервов.

Согласно Указа Президента Республики Беларусь «О страховой деятельности» страхование – отношения по защите имущественных интересов граждан Республики Беларусь, иностранных граждан, лиц без гражданства, организаций, в том числе иностранных и международных, а также Республики Беларусь и ее административно-территориальных единиц, иностранных государств при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет страховых резервов, формируемых страховщиками в установленном порядке.

Для нормального функционирования страховой организации, для обеспечения гарантии выполнения своих обязательств перед застрахованными лицами страховщики инвестируют на определенный период времени страховые резервы в собственные средства.

Источниками инвестиционных ресурсов страховых компаний могут выступать временно свободные денежные средства (инвестиционный портфель). Они могут включать страховые резервы, фонд предупредительных (превентивных) мероприятий по видам добровольного и обязательного страхования, гарантийный фонд по обязательным видам страхования и по страхованию жизни, собственные средства, а также денежные средства, временно находящиеся на счетах страховой организации. При этом основная инвестиционная деятельность страховых организаций основана на механизме размещения страховых резервов (фондов).

В соответствии с Положением о порядке осуществления инвестиций и размещения средств страховых резервов страховыми организациями можно выделить следующие объекты инвестирования:

- государственные ценные бумаги;
- ценные бумаги Национального банка;

- ценные бумаги открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь», за исключением акций, по согласованию с Министерством финансов;
- ценные бумаги местных исполнительных и распорядительных органов;
- ценные бумаги юридических лиц Республики Беларусь, в том числе банков (кроме акций и векселей, за исключением простых и переводных векселей банков);
- недвижимое имущество, кроме жилых помещений;
- драгоценные металлы, за исключением их лома и отходов, с размещением их в банках Республики Беларусь.

Так как инвестиционная политика страховой организации в значительной степени зависит от ее платежеспособности и надежности предоставляемой страховой защиты, законодательством Республики Беларусь установлен ряд требований к осуществлению страховщиками этого вида деятельности.

В качестве обеспечения страховых резервов, размещаемых страховой организацией на счетах в банках Республики Беларусь и вкладываемых в объекты инвестиций, не могут выступать денежные средства, полученные страховой организацией в виде кредитов банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, займов, в том числе оформленных облигациями, и иных заемных средств.

Страховые организации инвестируют и размещают средства страховых резервов на условиях возвратности, прибыльности, ликвидности и диверсификации.

Страховые организации обязаны одновременно:

- иметь на счетах в банках Республики Беларусь, в том числе в банковских вкладах (депозитах), не менее 10% от суммы страховых резервов;
- по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, – не менее 40% от суммы страховых резервов;
- по видам страхования иным, чем страхование жизни, – не менее 35%;

При этом в одном банке Республики Беларусь страховой организацией может быть размещено не более 50 процентов от суммы средств страховых резервов, размещенных на счетах в банках Республики Беларусь.

Максимальная стоимость одного объекта инвестиционной деятельности недвижимого имущества (кроме жилых помещений) не должна превышать по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, 10% от суммы страховых резервов, а по видам страхования иным, чем страхование жизни, – 20% от суммы страховых резервов.

На территории Республики Беларусь могут создаваться иностранные финансово-кредитные учреждения, их филиалы и представительства.

Иностранные инвестиции в страхование могут осуществляться в форме долевого участия в уставном фонде страховой организации совместно с белорусскими юридическими и физическими лицами и организации дочерних предприятий.

Основным правовым документом, регулирующим отношения между субъектами инвестиционной деятельности, является договор (контракт), который заключается на началах добровольности и равноправия сторон.

Государственное регулирование условий и контроль за инвестиционной деятельностью страховых организаций осуществляет Комитет по надзору за страховой деятельностью при Министерстве финансов. С этой целью Комстрахнадзором введена специальная форма квартальной отчетности для страховщиков.

Заключение. В условиях мировой экономики инвестиционная деятельность страховых организаций оказывает положительный и благоприятный эффект, как на экономику в целом, так и на фондовые рынки. Объясняется это тем, что такая деятельность является источником для формирования инвестиций в долгосрочной перспективе, что оказывает благоприятный экономический эффект.

Список литературы

1. Инвестиционная деятельность белорусских страховщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studexpo.ru/58893/strahovanie/investitsionnaya>. – Дата доступа: 07.04.2019.

2. Инвестиционная деятельность страховщика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5021636/page:13/>. – Дата доступа: 07.04.2019.

3. Об утверждении Положения о порядке осуществления инвестиций и размещения средств страховых резервов страховыми организациями [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 29 декабря 2006 г. № 1750 // Министерство финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/insurance/acts/postsm_291206. – Дата доступа: 07.04.2019.

4. О страховой деятельности [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 августа 2006 г. № 530: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 20 января 2017 г. // ЭТАЛОН-ONLINE. – Режим доступа: https://www.etalonline.by/document/?regnum=p30600530&q_id=654292. – Дата доступа: 07.04.2019.

Кербікова А. С.
старший викладач кафедри економіки та підприємництва
Копитько А.О., студент
Національна металургійна академія України

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В умовах сучасної економіки все більша кількість підприємств розуміє і усвідомлює величезну роль інноваційного розвитку для забезпечення виживання і стійкого розвитку, успішної організації своєї діяльності. Підприємства, впроваджуючи нові технології у виробництво, випускаючи нові види продукції, підвищуючи їх якість, і як результат посилюючи конкурентоспроможність, дістають можливість ефективнішого проникнення на зарубіжні ринки.

З кожним роком значення інноваційної діяльності для підприємств зростає. Від рівня інноваційної активності, масштабу і характеру застосування технологічних інновацій по усіх напрямках діяльності залежить ефективність діяльності підприємства, можливість розвитку в сучасних умовах.

Інноваційна діяльність супроводжується постійними змінами в діяльності підприємства. При наявності в підприємства великого конкурентного ринку, інноваційна діяльність повинна відбуватись постійно, з послідовним завоюванням ринку, значно більшої його частки, та відповідно збільшенням прибутку. Але підприємство повинно мати стійку стратегію інноваційного розвитку в довгостроковій перспективі, а не одноразове впровадження інноваційного продукту, яке дає отримання тимчасових значних конкурентних переваг.

Питання інноваційної діяльності підприємств досліджували такі вітчизняні науковці: О.І. Амоша, В.М. Геєць, Р.В. Грінченко, В.В. Дорофієнко, В.О. Зайцева, Г.Г. Півняк, В.П. Семиноженко, В.П. Соловійов, Л.І. Федулова, О.М. Шашенко, О.І. Яшкіна та інші. Серед зарубіжних науковців варто виокремити І.Т. Балабанова, П. Друкера, Ф. Портера, Б.Г. Салтикова, Б. Санто, Б. Твісса, Р.А. Фатхундінова.

У 2017 році інноваційною діяльністю в промисловості займалися 759 підприємств, або 16,2% обстежених промислових.

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Харківській, Тернопільській, Миколаївській, Черкаській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Сумській, Запорізькій областях та м. Києві.

У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (53,8%), інших транспортних засобів (37,1%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34,0%), напоїв (25,9%), електричного устаткування (25,2%), хімічних речовин і хімічної продукції (25,0%).

У 2017 році на інновації підприємства витратили 9,1 млрд. грн, у тому

числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5,9 млрд. грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,2 млрд. грн, на придбання існуючих знань від інших підприємств або організацій – 0,02 млрд. грн та на інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати), – 1,0 млрд. грн.

Найбільше коштів витрачено підприємствами м. Києва, Запорізької, Дніпропетровської та Харківської областей; серед видів економічної діяльності – підприємствами з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (13,5%), інших транспортних засобів (13,3%), харчових продуктів (12,6%).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 7704,1 млн. грн (або 84,5% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 8 підприємств, місцевих бюджетів – 17, загальний обсяг яких становив 322,9 млн. грн (3,5%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 5 підприємств, іноземних – 3, загалом їхній обсяг становив 380,9 млн. грн (4,2%); кредитами скористалося 21 підприємство, обсяг яких становив 594,5 млн. грн (6,5%).

У 2017 році 88,5% інноваційно активних промислових підприємств упроваджували інновації (або 14,3% обстежених промислових). Ними було впроваджено 2387 інноваційних видів продукції, з яких 477 – нових виключно для ринку, 1910 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 751 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо, з яких 30,5 % нових для ринку. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Харківської (16,6% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (13,4%), Львівської (10,3%), Сумської (9,1%) областей та м. Києва (8,3%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (23,9%), харчових продуктів (21,4%), основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (7,8%).

Отже для того, щоб країна впевнено стала на інноваційний шлях розвитку, необхідно докласти великих зусиль у таких напрямках: орієнтації державної політики на активізацію інноваційної діяльності підприємств; розвиток освіти і науки як необхідного підґрунтя для продукування інноваційних ідей і розробок; формування інноваційної інфраструктури як важливої складової національної інноваційної системи.

Список літератури

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Наукова та інноваційна діяльність України [Текст]: Статистичний збірник України за 2017 рік // [Державний комітет статистики України]. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. – 178 с.

3. Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: Постанова Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 року № 2632-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2632-17>

4. Кербікова А.С. Діагностика інноваційної діяльності підприємств України в системі підвищення її конкурентоспроможності / А.С. Кербікова, М.М. Хитько // Економіка і фінанси. - 2018. - № 1. - С.56-64

*Давидович Н.Н.,
ст. преподаватель
кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»,
г. Горки, Беларусь*

АКЦИОНЕРНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ

Акционерные инвестиционные фонды – это механизм, при помощи которого частные лица передают денежные средства или активы в руки профессиональных менеджеров для управления. Вложения тысяч инвесторов затем управляются как единый портфель, в котором у каждого инвестора есть доля, пропорциональная его инвестиции. Они могут выжить в таких проблемных условиях, как неликвидные рынки, экономический спад и инфляция. Более того, они имеют мощный стимул для хорошего управления и сохранения доверия со стороны инвесторов, поскольку, если они не сумеют этого сделать, они не смогут больше привлечь денежные средства.

В большинстве стран, в которых произошла массовая приватизация, коллективные инвестиционные фонды сыграли важную роль. Россия в настоящее время находится на стадии массовой приватизации.

В долгосрочном плане существуют хорошие перспективы для развития инвестиционных фондов на развивающихся рынках, однако чрезвычайно важно, чтобы они были должным образом организованы и имели системы и стандарты, на основе которых они смогут развиваться в ближайшие годы.

В мировой практике акционерные инвестиционные фонды как коллективные инвесторы существуют в виде закрытых и открытых фондов.

В *закрытых акционерных инвестиционных фондах* количество акций фиксируется в проспекте эмиссии. Они не вправе выкупать акции фонда у акционеров. Когда кто-то хочет продать акции, должен найтись желающий их приобрести. Акции обычным порядком переходят от владельца к владельцу, торгуются на фондовой бирже, а их цена устанавливается в результате сделок. Это один из старейших типов фондов: первые инвестиционные трастовые

компании (INC) были созданы в Великобритании в середине 19-го века, и до сих пор этот тип наиболее распространен в этой стране.

Открытые акционерные инвестиционные фонды обязаны выкупать акции у акционеров. Количество выпускаемых акций не фиксировано, а количество размещенных акций постоянно изменяется. Акции не торгуются на фондовой бирже, их выкупная цена определяется исходя из стоимости чистых активов фонда, которая, в свою очередь, основывается на рыночной цене портфеля на каждый день.

Корпоративные инвестиционные фонды открытого типа как коллективные инвесторы особенно распространены в США, где их именуют взаимными фондами. В этой стране первый взаимный фонд появился в Массачусетсе в 1924 г., когда многие американцы потеряли свои деньги в различных мошеннических организациях во время краха финансовых пирамид. Сейчас американских взаимных фондов около 6 тысяч. Почти 40% американцев являются инвесторами таких фондов. На взаимные фонды в США приходится около 95% инвестиций во все инвестиционные компании, т.е. по объему привлеченных средств они значительно опережают закрытые инвестиционные фонды.

В Европе корпоративные фонды открытого типа появились позднее и растут не столь быстрыми темпами, но достаточно стабильно. Во Франции их называют инвестиционными компаниями с переменным капиталом (SICAV). Акции SICAV эмитируются и выкупаются компанией по требованию акционеров в любое время - по стоимости чистых активов, к которой прибавляются косвенные расходы и комиссионные. Почти 25% французских семей владеют их акциями. В Великобритании акционерные инвестиционные компании (фонды) открытого типа (OEIC) появились совсем недавно.

В тех странах, где инвестиционные фонды уже имеют солидную историю, люди на практике убедились в их серьезных преимуществах, а именно:

1) появляется возможность передать объединенные средства тысяч мелких инвесторов в управление профессионалам (грамотное управление);

2) становится реальностью диверсификация вложений, которая снижает риск (мелким инвесторам она не по силам, в частности, из-за высоких операционных издержек в сделках с небольшим числом акций);

3) снижаются удельные расходы на управление большим портфелем (эффект масштаба);

4) повышается защищенность мелких инвесторов благодаря принятым специальным законам и правилам для инвестиционных фондов, выполнение которых жестко контролируется.

Эти преимущества способствовали тому, что, например, в США негосударственные пенсионные фонды особо выделили акционерные инвестиционные фонды среди всех других способов инвестирования пенсионных взносов.

Правительства многих стран, осознав преимущества инвестиционных фондов и их пользу для повышения уровня жизни населения, предоставляют им налоговые преимущества, которые способствуют инвестициям.

Спрос на услуги акционерных инвестиционных фондов растет также потому, что они обеспечивают выбор направлений инвестирования на разные вкусы. Появились различные специальные инвестиционные фонды, которые направляют средства в производные ценные бумаги, фонды денежного рынка т.д.

При этом фонды продемонстрировали более высокую доходность, чем, скажем, банковские депозиты. Люди убедились, что за достаточно длительный срок доход, полученный на акции, выше, чем на облигации и депозиты, которые теряют свою реальную стоимость в условиях инфляции, в то время как акции свою стоимость сохраняют. Другие инструменты инвестирования имеют сборы, уменьшающие доходы инвесторов" или замораживают средства на долгий срок" штрафую за досрочный отзыв инвестиций.

Таким образом, изучая опыт стран, где различные формы коллективного инвестирования наглядно продемонстрировали свои преимущества, можно сделать несколько выводов.

Прежде всего, от развития коллективных инвестиций в Беларуси выигрывает все население, поскольку с их помощью увеличится приток капиталовложений в экономику, что создаст условия для экономического роста. Вырастут и налоговые поступления, а значит – улучшится финансирование социальных программ и бюджетных организаций. Возрастет спрос на государственные ценные бумаги при одновременном снижении цены заимствования.

Кроме того, расширятся возможности граждан сохранять и приумножать свои сбережения. Разнообразие возможностей удовлетворения инвестиционных потребностей людей само по себе способно защитить их интересы и повысить доверие к рыночной экономике.

*Скібицька А.І., магістрант,
Дзюрах Ю.М.,
асистент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту,
Національний університет «Львівська політехніка»
м.Львів*

ПРИВАБЛИВІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Залучати інвестиції в економіку держави, звичайно ж, вигідніше, ніж брати кредити. У 2019 році Україна повинна виплатити Міжнародному валютному фонду понад 1,8 млрд. доларів або 1,3 млрд СПЗ (спеціальні права запозичення). Новий транш був наданий для реалізації нової програми, яка має стати "якорем"

для економічної політики уряду у 2019 році. Вона має зосередитись на таких основних складових: фіскальній консолідації й виплаті боргів, зниженні інфляції при збереженні гнучкого валютного курсу, зміцненні фінансового сектору, включно із відновленням банківського кредитування, продовженні реформ, а особливо вдосконаленні адміністрування податків, приватизації, та покращенні врядування, включно із посиленням боротьби з корупцією.

Кожного разу, коли українській владі вдається взяти кредити для розвитку країни, важливо створити сприятливі умови для вкладання капіталу іноземними інвесторами. Однак, загальні фактори для України, такі як корупція, валютна нестабільність і гальмування реформ, стримують іноземних інвесторів. У фонді відзначили зусилля українського уряду щодо відновлення фінансової стабільності, але необхідно докласти більше зусиль для започаткування антикорупційного суду, приватизації великих державних підприємств та прискорення земельної реформи.

Україна піднялася в рейтингу інвестиційної привабливості країн світу. Цей рейтинг залежить від базового показника – індексу, який складається із трьох компонентів: оцінки інвесторами попереднього періоду, прогнозів на майбутнє, та оцінки станом на зараз. Цей показник вимірюється кожні півроку, починаючи з 2008 року. Позначка три вважається нейтральною, показники вище трьох свідчать про позитивні зрушення. За перше півріччя 2018 року Індекс інвестиційної привабливості України склав 3,1 з можливих 5 балів.

Варто зазначити, що Верховна Рада ухвалила законопроект, що спрощує залучення іноземних інвестицій. За останні два роки іноземні інвестори найбільше вкладали у фінансову та страхову діяльність, а також оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспорту. Цього ж року інвестиції надійшли і наукову й технічну сферу.

Насправді, багато іноземних інвесторів бачать великий потенціал у країні, але бояться інвестувати через непрозору судову систему, високий рівень корупції та стан війни. Щоб змінити ситуацію, наша країна повинна інформувати іноземного інвестора про привабливість залучення інвестицій в Україну. Інвесторам потрібна стабільність і економічна безпека, які, нажаль, поки що, ми не можемо запропонувати.

Щодо ринку землі, то відчувається позитивна динаміка. Крайне голосування в Раді показало, що критична маса депутатів достатньо велика, щоб остаточно скасувати мораторій, однак для якісного функціонування ринку землі мають бути зрозумілі чіткі правила гри.

Інвестори чекають реального прогресу у здійсненні верховенства права та боротьби з корупцією, певної політичної стабільності, покращення інфраструктури та забезпечення захисту прав інтелектуальної власності.

Отже, фундамент для розвитку залучення іноземних інвестицій в Україну вже дещо закладений, проте динаміка реформ залишається важливою в цьому процесі, і її ми зможемо додати вже з новим президентом та парламентом.

*Коблів Л.Р., магістрант,
Дзюрах Ю.М.,
асистент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

В умовах розвитку кризових явищ в економіці, зростає необхідність удосконалення державного регулювання залучення інвестицій. Інвестиції є одним з основних факторів сприяння та стимулювання динамічного розвитку економіки.

Інвестиції є невід'ємною частиною будь-якої економічної системи, і спрямовуються не лише на підтримку економіки на певному рівні, але і використовуються для просування позитивних змін, формування нової економіки, розширення економічних зв'язків, збільшення кількості робочих місць.

Інвестиції – це значно ширша економічна категорія, ніж довгострокове вкладення капіталу, чи капітальні вкладення, оскільки вони можуть впроваджуватись у найрізноманітніших формах: реальній, фінансовій, інтелектуальній, інноваційній, і на відміну від капітальних вкладень інвестиції здійснюються у проекти, індикатором росту яких є: прибуток, дохід, дивіденди, проценти, економічний, соціальний, інноваційний, екологічний ефекти [1].

Досліджуючи форми державного регулювання залучення інвестицій, Андрущенко Л. В. розглядає такі способи, які, на думку автора, включають «пряме управління державними інвестиціями відповідно до державних інвестиційних програм, введення системи податків з диференціацією суб'єктів і об'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг, надання фінансової допомоги, проведення зваженої фінансової, цінової та кредитної політики, контроль за дотриманням державних норм і стандартів, антимонопольні заходи, роздержавлення та приватизація власності, розвиток конкуренції на інвестиційному ринку, розвиток та захист внутрішнього інвестиційного ринку, проведення експертизи інвестиційних проектів та інших заходів» [2, с. 131].

Як відзначає Федорчак О. В., в Україні, на відміну від провідних країн світу, за двадцять п'ять років реформ так і не створена цілісна дійова система органів державного регулювання інвестиційної діяльності. Створювались, реорганізовувались і ліквідовувались державні органи, відповідальні за провадження інвестиційної діяльності, однак сформувати надійну інвестиційну основу забезпечення економічного зростання так і не вдалося [3].

Важливим напрямом вдосконалення інвестиційної діяльності України є виконання програм розвитку інвестиційної діяльності, яке дасть змогу забезпечити залучення інвестицій з метою реалізації інвестиційних проектів, що

пройшли конкурсний відбір і забезпечать розвиток базових галузей економіки, збільшення обсягу експорту та заміщення товарів критичного імпорту, впровадження високих технологій, забезпечення розвитку ринкової інфраструктури.

Головними проблемами у залученні іноземних інвестицій на сьогодні є: політична та законодавча нестабільність, відсутність надійних гарантій захисту від змін українського законодавства, значний податковий та адміністративний тиск, високий рівень корумпованості та бюрократизму, значний рівень інфляції в країні та складність реєстраційних, ліцензійних і митних процедур.

Пріоритетними шляхами вирішення проблем іноземного інвестування мають бути: покращення інвестиційного клімату шляхом удосконалення загального (податкового, земельного, корпоративного, митного) та спеціального законодавства, що регулює відносини при здійсненні інвестування відповідно до європейських норм; реалізація інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна"; запровадження економічного механізму страхування ризиків іноземного інвестування; надати урядові гарантії інвесторам і закріпити їх на законодавчому рівні. Подальші дослідження доцільно проводити для формування оптимальної інвестиційної політики держави, яка б сприяла активізації іноземних інвестицій у вітчизняну економіку [4, с. 281-283].

Отже, діюча система державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні, сформована в результаті великої кількості перетворень і реорганізацій, не є цілісною та ефективною. Вона складалася з багатьох учасників, функції яких досить часто дублювалися, що в кінцевому підсумку знижують рівень управління інвестиційними процесами.

Список літератури

1. Ульянченко О.В. Інвестиційний процес і його складові елементи [Електронний ресурс] / О.В. Ульянченко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
2. Андрущенко Л.В. Система державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні (теоретико-методологічний підхід) / Л.В. Андрущенко // Право і суспільство. – 2015. – № 4. – Ч. 3. – С. 128-133.
3. Федорчак О.В. Державне управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні в Україні: проблеми та напрями вдосконалення / Актуальні проблеми державного управління. – 2017. – № 2. – С. 102-107.
4. Савіцька О.П. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / О.П. Савіцька, Т.В. Бай // Науковий вісник НЛТУ України № 24.01. – 2014. – С.277–284.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 8.
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА МЕНЕДЖМЕНТУ

Коренюк П.І., д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій,
Дніпровський державний технічний університет
м. Кам'янське

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ОРГАНІЗАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Останніми роками зростає швидкість численних змін, що вимагає від суб'єктів господарювання адаптації до нових технологій, змін, пристосування до нових умов, створення нових внутрішніх правил для своєї діяльності, щоб не опинитися на узбіччі бізнесу. В цих умовах підприємствам слід ретельно продумувати та впроваджувати нову систему управління організаційним розвитком, яка забезпечувала б високу ефективність функціонування. Потрібно самостійно ініціювати процес проведення внутрішніх змін з збереження стабільності організації та підтримання її збалансованого сталого розвитку.

Розгляду питань управління організаційним розвитком підприємств розглядаються в працях таких науковців як Божко Л.М. [1], Гамалей Н.Ю. [2], Герасимчук В.Г. [3], Забродська Г.І. [4], Забродська Л.Д. [4], Зайцева Н.Г. [5], Чаловский А.И. [5] та ряд інших видатних українських та закордонних вчених. В наукових працях економістів організаційний розвиток часто ототожнюють з організаційним зростанням, розвитком організації, організаційним проектуванням, розбудовою організації, організаційними змінами, але це не одне й те саме, оскільки кожне поняття має свою специфіку досліджень.

Розвиток сучасної організації, особливо такої великої, як ПАТ «Українська залізниця», неможливий без змін. Особливу увагу організаційним змінам як в теорії, так і на практиці стали приділяти нещодавно, тому немає єдиного їх сприйняття та ставлення до них. Сучасне підприємство, якщо воно прагне розвиватися, має йти в ногу з часом, враховуючи глобальні зміни світового масштабу. Особливо важливими питання управління розвитком організації стають під час зміни індустріального суспільства на постіндустріальне. На нашу думку, під час розгляду складових організаційних змін не враховано суб'єкт, тобто елемент, що керує процесом змін, і кінцевий результат зміни, тобто перетворення форми, складу, змісту; способи з'єднання елементів виробничої системи, характеру зв'язків між ними; кількість, якість та структура організаційного елементу або організації загалом за певний час.

В процесі реалізації організаційних змін доцільно створювати інформаційну базу особливостей процесу реалізації та оцінювання результатів як досвіду, необхідного для ефективного здійснення змін в майбутньому. У своїй сукупності організаційні зміни утворюють організаційний розвиток. Готовність підприємства до змін залежить від ступеня взаємодії зовнішнього та внутрішнього середовища, а також потенціалу організаційної системи.

Ефективність реалізації організаційних змін залежить від багатьох чинників, зокрема кількості змін, їх масштабу, бажань та можливостей самої організації до трансформацій, гнучкості елементів організаційної системи та тривалості періоду реалізації перетворень, згуртованості колективу та взаєморозуміння персоналу з керівництвом. Публічне акціонерне товариство (ПАТ) «Укрзалізниця» – національний перевізник вантажів та пасажирів, який забезпечує 58% вантажообігу в державі – створено 1 січня 2015 року шляхом об'єднання Державної адміністрації залізничного транспорту України та підвідомчих підприємств і закладів, що мали статус окремих юридичних осіб. Сьогодні частка компанії становить 82% вантажних і 43% пасажирських перевезень серед усіх видів транспорту. За обсягами вантажних перевезень українська залізниця посідає четверте місце на Євразійському континенті, поступаючись залізницям Китаю, Росії та Індії. Серед промислових підприємств «Укрзалізниця» є найбільшим працедавцем, адже облікова кількість штатних працівників на 31 грудня 2017 року складала 279 659 осіб. Фонд оплати праці Товариства за 2017 рік становив 26,1 млрд. грн. .

В сучасному світі, коли персонал підприємства вважають найціннішим його капіталом, зростає значущість системи управління організаційним розвитком, а особливо на підприємствах-гігантах через їх велику потребу у кваліфікованих та мотивованих кадрах. Окрім технічної та технологічної невідповідності запитам сучасності, наявна структура управління залізничним транспортом також не відповідає зростаючим потребам суспільства та європейським стандартам якості надання транспортних послуг, перешкоджає підвищенню ефективності функціонування галузі та потребує реформування.

Розвиток ПАТ «Укрзалізниця» спрямований на створення ефективної системи корпоративного управління, підвищення привабливості для співробітників та впровадження соціально відповідальних підходів до управління персоналом. Метою в галузі організаційного розвитку є оптимізація системи корпоративного управління для забезпечення сталого розвитку підприємства. Організаційний розвиток перш за все передбачає чітке розмежування функцій управління між відокремленими підрозділами (в структурі «Укрзалізниця» станом на 1 січня 2018 року нараховуються 34 філії, з яких 6 є регіональними. Для підвищення ефективності управління перш за все необхідно чітко визначити межі управління між центральним офісом та філіями шляхом зіставлення та коригування посадових інструкцій, ліквідувати дублювання певних функцій, визначити межі повноважень та відповідальності керівників усіх рівнів.

Формування вертикально інтегрованих структур за видами діяльності дасть можливість використовувати переваги спеціалізації на об'єктах управління.

Для стимулювання самовдосконалення персоналу та мотивації до підвищення продуктивності праці необхідно запровадити прозорий та справедливий підхід до оцінювання праці та відповідну оплату. З цією метою пропонуються впровадження рейтингової оцінки результатів роботи персоналу (наприклад, за принципом грейдингу) та реалізація програми участі працівників підприємства у прибутках. Розвитку та збереженню власного інтелектуального капіталу ПАТ «Укрзалізниця» сприятиме запровадження сучасних систем пошуку та відбору персоналу. Шляхами вдосконалення організаційного розвитку будуть також оптимізація функціональної та організаційної структур підрозділів, раціоналізація кількості персоналу. В умовах формування глобального інноваційного суспільства пропонується впроваджувати систему оцінювання та розвитку компетентності задля якнайбільш повного розкриття потенціалу працівника.

Розвиток корпоративної культури ПАТ «Укрзалізниця», традиції залізничників допоможуть посилити залучення працівників. Розвиток та укріплення корпоративного духу як внутрішнього клубу за інтересами, що об'єднує людей, яким цікаво працювати в компанії, створить додаткові важелі мотивації, завдяки чому персоналу буде подобатися працювати в компанії, а кожний співробітник буде ставитися до неї так само, як поважаючий традиції англієць ставиться до свого клубу, тобто з любов'ю, гордістю та турботою.

Завдяки вжиттю запропонованих заходів з організаційного розвитку ПАТ «Укрзалізниця» матиме позитивний, привабливий для потенційних працівників імідж та забезпечить власний сталий розвиток.

Підбиваючи підсумок, відзначимо, що вдосконалення організаційного розвитку на підприємстві сьогодні перш за все пов'язане з розробленням та впровадженням комплексних змін, які покликані «осучаснити» функціонування всіх сфер його діяльності. Але тільки усвідомлення необхідності змін недостатньо, вкрай важливо визначити влучний момент для здійснення змін та скористатись ним. Досягти поставленої мети та отримати очікуваний результат можна, лише здійснюючи організаційний розвиток планомірним та системним чином. Складність перетворень зумовлює необхідність своєчасних та комплексних змін у діяльності підприємств, а саме у технологіях, що використовуються, методах управління, вимогах до компетенції фахівців та до форм взаємодії із зовнішнім середовищем. Для кардинального поліпшення стану української залізниці та забезпечення динамічного сталого економічного зростання необхідний їй випереджальний розвиток порівняно з іншими галузями промисловості. Подальші дослідження необхідно зосередити на методах оцінювання ступеня готовності підприємства до організаційних перетворень та методиках стимулювання гнучкості підприємства під час реалізації змін.

Список літератури

1. Божко Л.М. Понятие организационных изменений и его синонимы. Вестник Омского университета. 2014. № 1. С. 77–84.
2. Гамалей Н.Ю. Технология управления организационными изменениями предприятия. Инженерный вестник Дона. 2014. № 7. С. 41–51.
3. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність. Київ: Вища школа, 1995. 267 с.
4. Забродська Г.І., Забродська Л.Д. Організаційний розвиток підприємства: основи визначення дефініції. Молодий вчений. 2017. № 4.4 (44.4). С. 55–59.
5. Зайцева Н.Г., Чаловский А.И. Методы преодоления сопротивления изменениям в организации. Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2016. Т. 1. № 5. С. 20–23.

*Кравчук А.О., магістрант
Дейнега О.В., д.е.н.,
проректор з наукової роботи
Рівненський державний гуманітарний університет,
м. Рівне*

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ІНСТРУМЕНТ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ВИЩОГО ПРОФЕСІЙНОГО УЧИЛИЩА № 24 М. КОРЕЦЬ

Необхідною умовою існування й розвитку суспільства є праця, яка спрямована на задоволення життєвих потреб людини. Однією зі складових праці є її мотивування на рівні учасників трудових відносин.

Характер та сила впливу мотивації на поведінку персоналу залежить від цілого ряду чинників, тому у кожному випадку система мотивації будується індивідуально з можливістю змін під впливом зміни мотивів і зворотного зв'язку з діяльністю персоналу або його певного сегменту.

Мотивація трудової діяльності не може бути дійовою без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу. Основним способом підвищення ефективності управління організації є матеріальне стимулювання, тобто виплата заробітної плати, яка поділяється на основну та додаткову.

Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу [1, с.45].

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників, та посадових окладів для службовців.

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

До інших заохочувальних та компенсаційних виплат належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми [2, с.23].

Заробітна плата виплачується працівникам ВПУ № 24 регулярно в робочі дні у строки, встановлені колективним договором або нормативним актом роботодавця, погодженим з виборним органом первинної профспілкової організації чи іншим уповноваженим на представництво трудовим колективом органом (а в разі відсутності таких органів - представниками, обраними і уповноваженими трудовим колективом), але не рідше двох разів на місяць через проміжок часу, що не перевищує шістнадцяти календарних днів, та не пізніше семи днів після закінчення періоду, за який здійснюється виплата.

Розмір заробітної плати за першу половину місяця визначається колективним договором або нормативним актом роботодавця, але не менше оплати за фактично відпрацьований час з розрахунку тарифної ставки (посадового окладу) працівника.

Розрахунок заробітної плати викладачів ВПУ № 24 проводиться у відповідності із Кодексом законів про працю України, а також по тарифній сітці відповідно до Наказу Міністерства освіти та науки України № 102 від 15.04.93 «Про затвердження Інструкції про порядок обчислення заробітної плати працівників освіти».

У ст. 96 Кодексу законів про працю України зазначено, що нарахування заробітної плати відбувається згідно з тарифною системою оплати праці, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники) [4].

Визначення ставок (окладів) працівників за розрядами тарифної сітки провадиться з урахуванням їхніх кваліфікаційних вимог. Ставки заробітної плати й посадові оклади педагогічних працівників встановлюються керівником установи при тарифікації за наслідками атестації. Додатково нараховується оплата в розмірі 10-13% посадового окладу за завідуваннями навчальними кабінетами. Конкретний розмір доплат встановлюється директором училища за погодженням з профспілковим комітетом [3].

Учителям і викладачам, старшим викладачам, які мають стаж педагогічної роботи 25 і більше років, при неповному навчальному навантаженні виплачується гарантована частина ставки у розмірі 0,48 мінімальної заробітної плати, а за години проведених занять провадиться оплата, виходячи із ставки, зменшеної на 0,48 мінімальної заробітної плати.

Працівники училища отримують премії залежно від наявності фонду оплати праці у певних відсотках посадового окладу залежно від практичних наслідків своєї роботи в даному періоді. Вони можуть виплачуватися за наслідками роботи за місяць, квартал, календарний рік, за фактично відпрацьований час.

Інженерно-педагогічні працівники отримують цільові премії за окремі досягнення у своїй роботі: за якісне проведення відкритого уроку, виховного заходу - до 50 грн.; за ефективне і якісне проведення предметного тижня (декади) - до 75 грн.; за підготовку учня, що брав участь і став призером обласних олімпіад, конкурсів (за I місце -100 грн.; за II місце-70 грн.; за III місце-50 грн.) [5]. При відзначенні державних, професійних свят, пам'ятних дат працівники училища отримують цільові премії у залежності від наявного фонду оплати праці.

Для детальнішого аналізу заробітної плати працівників ВПУ №24 розглянемо основні її показники за останні роки (табл.1).

За результатами таблиці можна відзначити, що розмір середньої заробітної плати працівників ВПУ № 24 із кожним роком збільшується. За останні 3 роки заробітна плата працівників училища майже у 2 рази перевищувала мінімальну заробітну плату в Україні, що можна розцінити позитивно.

Таблиця 1

Динаміка середньої заробітної плати у ВПУ № 24, в Рівненській області та в Україні у 2015-2017 рр. (джерело: власне напрацювання)

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення	
		2015	2016	2017	від 2015 р.	від 2016 р.
1.	Середня заробітна плата у ВПУ № 24, грн.	4 207,8	5 106,7	6 150,8	1 943	1 044,1
2.	Мінімальна заробітна плата в Україні, грн.	1 378,2	1 600	3200	1 821,8	1600
3.	Середня заробітна плата у Рівненській області, грн.	4 755,1	5 203,2	6 667, 4	1 912,3	1 464,2
4.	Середня заробітна плата в Україні, грн.	3 641,4	4 482, 3	6 273, 4	2 632	1 791,1

Таким чином, основою матеріальної мотивації та стимулом праці при суспільному розподілі матеріальних благ є заробітна плата, яка ґрунтується на її раціональній організації. Усе це охоплює широке коло відносин людини у процесі її трудової поведінки на виробництві та соціальному житті. На ВПУ №

24 створені комфортні умови праці, забезпечені достатньо високим рівнем заробітної плати, що створює умови для повного відтворення працездатності працівників, сприяє підвищенню ефективності їх праці.

Список літератури

1. Виноградова О.В. Сутність мотивації персоналу як основи розвитку підприємства / О. В. Виноградова, К. І. Пілігрим // Бізнес Інформ. - 2013. - № 12. – С. 339-347.
2. Данюк В.М. Мотивація персоналу : [навч. посіб.] / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 398 с.
3. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017 № 2145-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2145-19>.
4. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/322-08>.
5. Наказ Міністерства освіти та науки України № 102 від 15.04.93 «Про затвердження Інструкції про порядок обчислення заробітної плати працівників освіти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0056-93>.

*Тимошук А.О., магістрант
Дейнега О.В., д.е.н.,
проректор з наукової роботи
Рівненський державний гуманітарний університет,
м. Рівне*

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Трансформаційна економіка вважається особливим станом економічної системи на етапі її становлення і реформування. Основними рисами такої економіки є інерційність, тобто збереження у перехідній економіці старих економічних форм, що свідчить про спадкоємність еволюційного процесу, а також інтенсивність розвитку нових форм як виявлення необоротності трансформаційних процесів у суспільстві [4]. За таких умов відбувається загострення конкуренції на ринках збуту, збільшення витрат, пов'язаних із реалізацією та просуванням товарів, а також підвищення вимог споживачів до якості обслуговування для вітчизняних виробників. Саме тому управління збутовою діяльністю підприємства є одним з найважливіших завдань, від ефективності вирішення якого залежить результат його діяльності.

Велика частина підприємств перебудовує свої системи управління з традиційної виробничої на технологічно-ринкову орієнтацію. Передова технологія є сьогодні ключем до успіху на будь-якому ринку, що очікує

продукцію з новими характеристиками і готовий платити за це високу ціну. Найважливішим фактором успіху кожного підприємства стає стратегічне управління технологічним розвитком, або, іншими словами, технологічний менеджмент.

До питань технологічного менеджменту відносяться управління життєвим циклом продукту й асортиментом продукції, у тому числі управління процесами заміни застарілих технологій і устаткування, формування інноваційної культури персоналу, управління якістю продукції, що випускається, стратегія управління інтелектуальної власності і багато чого іншого [2]. Розвиток інформаційних та комунікаційних технологій також зумовлює нові підходи для управління підприємствами і комунікації з споживачами, оскільки вони підсилюють інтенсивність конкуренції та динаміку процесів у збуті, одночасно створюючи конкурентні переваги [1].

Все більшої популярності набуває новий винахід спеціалістів, призначений для привернення уваги потенційних покупців і збільшення збуту - інтерактивна реклама, різновидів якої на сьогоднішній день існує велика кількість. Це можуть бути інтерактивні дзеркала, інтерактивна підлога, інтерактивна вітрина, та інтерактивна зовнішня реклама.

Широкого поширення набувають нові розробки технологій управління та маркетингу в області мобільного маркетингу, зокрема рішення All-in-one (все в одному), де об'єднуються в собі всі популярні способи спілкування. Найбільш розвиненим на сьогодні вважається мобільний маркетинг у вигляді масових розсилок СМС, а більш технологічний, багатоканальний маркетинг - наступний на черзі. Технологія All-in-one дозволяє об'єднувати зусилля високоефективних багатоканальних засобів управління та комунікації (електронна пошта, голосові, миттєві повідомлення, соціальні мережі тощо) [3].

Характерною тенденцією сучасного ринку є швидкий розвиток інноваційних комунікативних технологій у друкованих виданнях, що активно використовуються практикуючими маркетологами для збільшення збуту продукції і послуг. У 2009 р. в роздрібний продаж надійшов перший у світі друкований журнал, на сторінках якого з'явилася відеореклама (технологія «Video-in-Print»), що у 2012 р. була доповнена звуковим супроводом – у корінець видання був вмонтований невеликий музичний плеєр, вставивши навушники в який читач зможе почути голос людини з обкладинки, яка рекламує відповідний товар [5].

Розвиток прогресивних засобів комунікації сформував нові вимоги до технологій управління, збутових стратегій, збутової організації та збутового персоналу, що дозволяють якісно реалізовувати виробничі та збутові потреби підприємств, а саме заміну масової комунікації із споживачами на індивідуальну цілеспрямовану комунікацію із окремими споживачами. При цьому особливого значення набуває розвиток інтерактивних засобів масової комунікації, банків даних, нових технологій у програмному та технічному забезпеченні та телекомунікацій [1].

Управління збутовою діяльністю є складним і багатогранним процесом і вимагає постійного аналізу й удосконалювання. Поступове збільшення обсягів реалізації товарів та послуг, зумовлює необхідність формування новітніх дієвих технологій у системах управління збутовою діяльністю. Тому пріоритетним завданням підприємств є створення ефективної системи управління збутовою діяльністю, яка б враховувала інтереси всіх зацікавлених сторін. Вона повинна включати вирішення низки теоретичних і методико-прикладних завдань, пов'язаних з економічним оцінюванням збутової діяльності, проведенням системних досліджень кон'юнктури ринку, створенням кваліфікованого відділу маркетингу та логістики, плануванням стратегії розвитку збутової діяльності, формуванням аналітичного і інформаційного забезпечення.

Список літератури

1. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, П.А Митрохіна – К.: ЦУЛ, 2011. – 240с.
2. Галькевич Р.С. Набоков В.И. Основи менеджменту: [навч. посіб.] / Р.С.Галькевич, В.И.Набоков - М., - 1998. – 467с.
3. Егина Е. Обзор интерактивных рекламных носителей [Електронний ресурс] / Е. Егина. – Режим доступу: <http://www.advertiser-school.ru>
4. Носова О.В. Національна економіка: [підручник] / О.В.Носова — К.: «Академія», 2013. — 296с.
5. Школа рекламіста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.advertiser-school.ru>

*Мартиненко О.М., доцент
завідувач кафедри освітнього менеджменту,
державної політики та економіки,
Комунального закладу вищої освіти
«Дніпровська академія неперервної освіти»
Дніпропетровської обласної ради»,
м. Дніпро*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сучасні умови, у яких функціонують заклади освіти України вимагають нових підходів до організації їх діяльності, більш ефективного й гнучкого управління, більш професійного та швидкого реагування на виникаючі проблеми. Актуальною стає потреба змінювати застарілі управлінські підходи в галузі освіти. Сучасний керівник закладу освіти повинен навчитися сучасним механізмам управління і завдяки цьому підвищувати ефективність роботи.

Вивченням проблеми управління закладами освіти займаються вчені Л.І. Даниленко, Г.А. Дмитренко, Т.В. Єльнікова, О.І. Мармаза, Є.М. Павлютенков, В.В. Крижко, Є.М. Хриков та інші.

Як зазначає О.Я. Савченко, управління закладами освіти стає професійною діяльністю, зміст якої виходить за межі педагогіки. Професіоналізм сучасного менеджера освіти визначається знаннями та уміннями, що дозволяють забезпечувати ефективне управління [2].

Серед науковців, що опікуються проблемами удосконалення управління закладами освіти, склалася певна колективна думка щодо важливих передумов цього процесу, а саме: підвищення наукового рівня управління закладом освіти, вміння керівників заохочувати учасників навчально-виховного процесу до інноваційної діяльності, залучати їх до прийняття важливих рішень, співпрацювати з громадськими організаціями.

Управління – це діяльність, спрямована на розробку рішень, організацію контролю, регулювання об'єкта управління згідно з метою, аналіз і підведення підсумків на основі достовірної інформації [1].

Основним завданнями управлінської діяльності керівника закладу освіти є:

- планування,
- організація,
- спрямування діяльності співробітників на досягнення поставлених цілей
- особиста відповідальність за своєчасне прийняття і реалізацію управлінських рішень.

Головним обов'язком керівника є досягнення цілей організації. Одним з основних інструментів – налагодження ефективного спілкування з людьми, оскільки саме вони є основою будь-якої організації. Саме персонал організації формує організаційну культуру, внутрішній клімат організації та впливає на ефективність її діяльності.

Реформування освіти зумовлює більш високий рівень вимог до професіоналізму керівників, оскільки заклад освіти набуває нового соціального статусу і визначається як відкрита соціальна система.

Сучасний керівник має бути: соціальним лідером; володіти технологіями менеджменту та маркетингу в освіті; менеджером, який управляє педагогічною системою школи, її розвитком, вивчає попит на освітні послуги, забезпечує їх якість, налаштований на створення оригінальної освітньої практики; фахівцем з управління соціальними системами в умовах ринкових відносин [1].

В сучасних умовах доцільно розподіляти керівників установ і закладів освіти в умовні групи.

1. Менеджер високого рівня. Є успішним і авторитетним як і очолюваний ним заклад. Працює на засадах ефективного менеджменту. Будує управління колективом підлеглих на основі гнучкого поєднання різних концепцій та моделей управління. Виконання ним ролі керівника ґрунтується на застосуванні сучасних принципів теорії та практики ефективного лідерства, нових методів менеджменту, повагу до працівників, інноваційному керівництві розвитком.

Постійно удосконалює власний стиль управління, враховуючи досвід менеджерів, які досягли успіхів. Забезпечує безперервність прогресу організації, її міцні позиції на ринку освітніх послуг.

2. Творчий менеджер прогресивних поглядів. Має належний рівень управлінської майстерності, здатний до самоосвіти і навчання.

Лідер, що здатний залучити інших в активну роботу для досягнення відповідних цілей. Але потребує контролю за діяльністю та корекції прийнятих управлінських рішень. Менеджмент відповідає сучасним вимогам. Має окремі проблеми в управлінні організацією. Швидко реагує на всі зміни середовища управління з одночасною адаптацією цілей, стилю керівництва і методів впливу.

3. Менеджер-виконавець. Володіє недостатнім рівнем управлінської майстерності, потребує додаткової управлінської освіти. Виконує елементарні регламенти організації, нездатний приймати виважені самостійні рішення з важливих питань розвитку організації, миттєво змінює точку зору в залежності від думки керівництва. Чим вище його становище в ієрархічній структурі управління, тим вище завдана ним шкода. Потребує або заміни на посаді, або постійного глибокого і виваженого супроводу у навчанні та практичній роботі щодо управління організацією на засадах сучасного менеджменту освіти.

4. Недосконалий менеджер. Має початковий рівень управлінської майстерності, обов'язково потребує додаткової освіти з менеджменту.

На практиці застосовує старі методи керівництва, включаючи пригнічення особистості підлеглих. Для його стилю керівництва характерно створення кланових груп, атмосфери страху, конфліктів, стресів, доносів, організація адміністративної цькування співробітників, грубість в особистому спілкуванні, зневага до інтересів і запитів підлеглих. Потребує або заміни на посаді, або постійного глибокого і виваженого супроводу у навчанні основам управління соціальною організацією та практичній роботі щодо управління на засадах сучасного менеджменту освіти.

5. Менеджер-початківець. Властивий початковий рівень управлінської компетентності, потребує обов'язкової додаткової освіти.

Йому притаманна певна педагогічна підготовка і стаж роботи. Виявляє зацікавленість і бажання до адміністративної роботи, користується повагою серед учасників навчально-виховного процесу. Навички управління не сформовані відповідно до нормативних вимог і потреб колективу. Знання з питань управління соціальною організацією поверхові або відсутні. Потребує постійного глибокого і виваженого супроводу у практичній роботі щодо управління на засадах сучасного менеджменту освіти, підвищення кваліфікації у навчанні основам менеджменту соціальної організації.

Отже, сучасним закладам освіти потрібні справжні професіонали, які здатні працювати в умовах швидкого зростання обсягів наукової інформації, розвитку освіти, підвищенні її якості, яким притаманні духовність, гуманістичний світогляд, повага до людини.

Список літератури

1. Освітній менеджмент: теорія і практика : зб. наук. праць / за заг. ред. І.В. Соколової, О.Б. Проценко. – Маріуполь : МДУ, 2013. – 216 с.
2. Уміння вчитися – ключова компетентність молодшого школяра: посібник – К.: Педагогічна думка, 2014. – 176 с.

*Попадинець І.Р., к.е.н.,
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ*

ВИБІР ТА ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ УНІВЕРСИТЕТУ

Метод SPACE-аналізу застосовують на основі багатокритеріального підходу, який дозволяє здійснювати ідентифікацію, пошук репрезентативної вибірки характеристик, їх об'єднання у групи, присвоєння їм конкретних оцінок (вагових коефіцієнтів) у межах присвоєної шкали.

У SPACE-аналізі виокремлюють чотири групи системних критеріїв оцінювання організації: економічний потенціал (або «фінансова сила»); конкурентні переваги; привабливість виду економічної діяльності (бізнес-напряму); стабільність середовища (зовнішні умови бізнесу). Кожен із критеріїв складається з певного переліку факторів, що знаходять вираз у відповідних показниках [1].

Розглянемо застосування даного методу для аналізу ринкової позиції та вибору оптимальної стратегії для університету, результати бальної оцінки показників за ключовими критеріями для якого наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Результати бальної оцінки критеріїв за методом SPACE-аналізу для ІФНТУНГ

Критерії	Вага	Оцінка	Зважена оцінка
Фінансова сила підприємства (ФС)			
Потік платежів на користь університету	0,3	7	2,1
Наявність нерухомості	0,3	8	2,4
Витрати пов'язані з наданням освітніх послуг	0,4	7	2,8
Загальна оцінка критерію			7,3
Конкурентоспроможність підприємства (КП)			
Рейтинг університету	0,2	7	1,4
Якість освітніх послуг	0,2	7	1,4
Стадія життєвого циклу університету	0,6	8	4,8
Загальна оцінка критерію			7,6
Привабливість галузі (ПГ)			
Можливість надання нових послуг	0,4	8	3,2

Стабільність надання послуг	0,3	9	2,7
Можливість економії ресурсів	0,3	7	2,1
Загальна оцінка критерію			8
Стабільність галузі (СГ)			
Законодавчі зміни	0,5	8	4
Варіація попиту	0,3	9	2,7
Вплив НТП	0,2	5	1
Загальна оцінка критерію			7,7

Для оцінки фінансової сили університету було обрано показники рентабельності інвестицій, динаміки прибутку та рівня фінансової стійкості (залежності від зовнішніх зобов'язань); для оцінки конкурентоспроможності підприємства - показники частки підприємства на ринку, рентабельності реалізації продукції та конкурентоспроможності продукції; привабливість галузі визначається рівнем її прибутковості, стадією життєвого циклу, залежністю від ринкової кон'юнктури, а стабільність галузі - стабільністю прибутку, рівнем розвитку інноваційної діяльності та маркетинговими й рекламними можливостями.

Кожен показник, що характеризує ключові критерії, оцінювався за десятибальною шкалою на основі порівняння фактичних значень фінансових коефіцієнтів із нормальним їх рівнем для підприємства та на основі вивчення статистичної інформації щодо економічного становища галузі.

Результати зваженої оцінки фінансової сили підприємства (7,3 бала) свідчать про наявність певних проблем на підприємстві, пов'язаних із забезпеченням ефективного використання вкладеного капіталу. Так само невисоким є і рівень конкурентоспроможності підприємства (7,6 бала) через незнання керівництвом підприємства секрету доходності бізнесу, про достатньо високий рівень якого свідчать високі оцінки привабливості та стабільності галузі (8 бала та 7,7 бала відповідно).

Відповідно для університету оцінки ці координати дорівнюють:

$$x = 8 - 7,6 = 0,4;$$

$$y = 7,3 - 7,7 = -0,4.$$

Наступним етапом SPACE-аналізу є побудова вектора рекомендованої стратегії в системі координат SPACE (рис. 1).

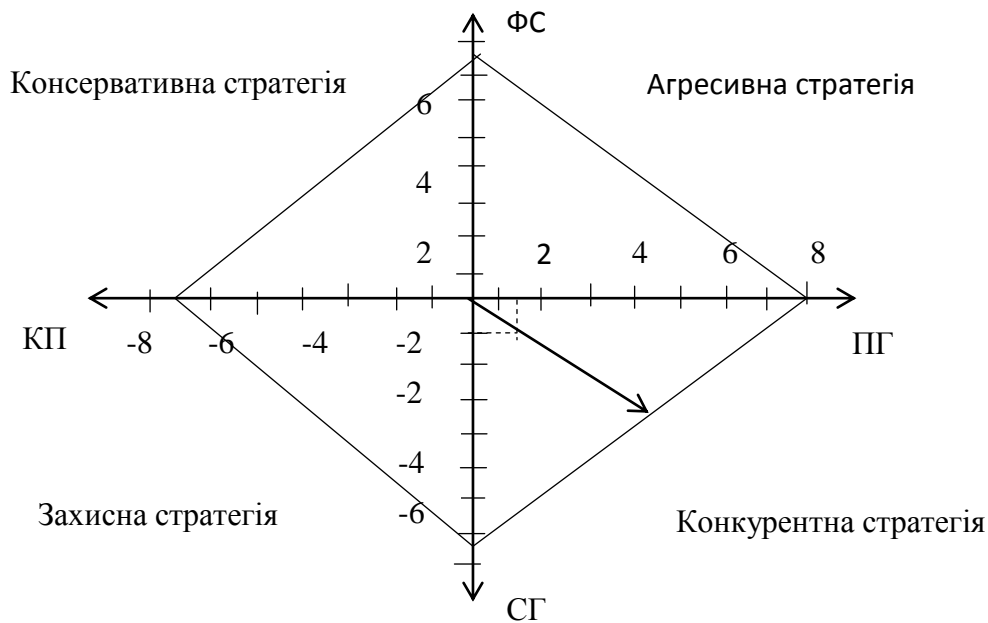


Рис. 1. Визначення вектора рекомендованої стратегії ІФНТУНГ в системі координат SPACE

Отже, відповідно до проведеного SPACE-аналізу для досліджуваної установи характерним є конкурентний тип стратегічної боротьби у конкурентному середовищі. Надання якісних освітніх послуг дозволить ІФНТУНГ займати лідируючі позиції на ринку освітніх послуг

Список літератури

1. Методи стратегічного фінансового контролінгу. Електронний ресурс – Режим доступу:

http://p-for.com/book_234_glava_54_11.3_Metodi_strateg%D1%96chnogo_f.html

**Вознюк Л.В., к.п.н.,
доцент кафедри освітнього менеджменту,
освітньої політики та економіки
КЗВО «ДАНО» ДОР,
м. Дніпро**

ОБНОВЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ФУНКЦІЙ МЕНЕДЖЕРА ШКІЛЬНОЇ ОСВІТИ

Реформування вітчизняної освіти потребує кардинальних змін і в системі шкільного менеджменту. Особливо це стосується змін у функціональному складі керівника закладу загальної середньої освіти. Адже відповідно до нового Закону України «Про освіту» директор школи керує більш самостійно, оскільки

управління освіти на місцях втратили свої контролюючі функції, тому заклади загальної середньої освіти стали більш автономними. Це стосується формування кадрової політики закладу освіти, ухвалення навчальних планів та свободи у професійному зростанні вчителів.

Основу функціонального підходу складають управлінські функції, які можна поділити на адміністративні (безпосередньо керівництво школою) та технологічні (процесуальні). Представляючи категорію процесів у школі, функціональний підхід відбиває сутність нового змісту управління, тому реалізація цього підходу вимагає розуміння глибокого змісту кожної із управлінських функцій. Зупинимося на змінах у найбільш „класичному” варіанті управлінських функцій: педагогічний аналіз, планування, організація, мотивація і контроль.

Сучасна функція педагогічного аналізу передбачає глибоке знання менеджером шкільної освіти основ аналітичної діяльності, володіння відповідним діагностичним інструментарієм, наявність розвинутих навичок до здійснення управлінської аналітики. Необхідно зазначити, що інформаційне забезпечення в системах внутрішкільного управління лише тоді стає ефективним, коли воно являє собою організовану систему збору, обробки та збереження відповідної інформації і передбачає критичне оцінювання проблем та їхнє вирішення.

Така система представлена в сучасній управлінській практиці моніторинговим підходом, що трактується як сукупність прийомів, засобів, а також фіксації визначених труднощів і відхилень у розвитку освітньої системи і дає змогу сформулювати інформаційну основу управління школою. Найбільш повно проблеми моніторингу в системі шкільної освіти представлено у працях Г.В. Єльнікової, Т.М. Лопушанської, О.І. Касьянової. Вчені дотримуються думки, що моніторинговий підхід дозволяє системам внутрішкільного управління постійно відстежувати процеси і явища, які відбуваються в освітньому середовищі і швидко реагувати на ті чи інші проблеми.

У системі управління сучасним закладом освіти важливу роль відіграє педагогічна експертиза сутність якої полягає у вивченні та дослідженні педагогічних явищ, процесів, проблем та результатів педагогічної діяльності шкільної організації, у прогнозуванні розвитку закладу освіти, в експертній оцінці альтернативних рішень і визначенні найкращих варіантів організації освітньої діяльності, у наданні консультативної допомоги педагогічному персоналу. Тому з точки зору педагогічної експертизи, експертно-аналітична функція передбачає не тільки аналіз причинно-наслідкових зв'язків минулого та майбутнього закладу освіти, а й містить прагматичне оцінювання реальності, що дозволяє приймати ефективне управлінське рішення. Експертна оцінка керівника – це результат науково-педагогічної експертизи, професійно аргументоване судження менеджера шкільної освіти про якість того, що було предметом або об'єктом експертизи.

Перехід до програмно-цільового управління, інтенсифікація інноваційних процесів у системі шкільної освіти зумовили потребу у змінах і в плануванні роботи школи. Функція планування стала вбирати в себе риси цільового і стратегічного планування. Стратегія визначає напрям розвитку закладу загальної середньої освіти, а ціль конкретизує мету та завдання школи як організації. Стратегічне планування в сучасній школі має носити цільовий та ціннісний характер (програми розвитку, цільові проекти, програми) і відповідати стратегіям розвитку шкільної освіти в Україні та новим соціокультурним умовам. Особливо важливе значення цільовий аспект набуває в умовах розширення об'єкта планування, як-от: програмування, проектування, моделювання (моделі учня, вчителя, програми, системи, інноваційні зміни в межах шкільної організації).

У поточному плануванні роботи школи (тактичному, оперативному) перевага має надаватися розумному балансу функціонування та розвитку, що полягає у внесенні необхідних змін в освітній процес. Таке планування створює умови для успішного здійснення не тільки освітньої, ресурсної, а й управлінської діяльності. Воно закладає основи організації, координації, інтеграції діяльності; стверджує цінності, які визначають зміст управлінської праці. Одним із засобів досягнення цілей у плануванні є залучення всіх учасників освітнього процесу до визначення пріоритетних цілей і цінностей шкільної організації, стратегій її розвитку, зв'язків з громадськістю тощо.

Функція організації передбачає створення такої управлінської структури, яка б забезпечувала оптимальні умови для ефективної реалізації стратегічних та тактичних цілей шкільної організації. Основними характеристиками цієї функції в сучасних умовах постають: гнучкість, адаптивність організаційних управлінських структур; поєднання вертикального, горизонтального управління та самоуправління; нові види зв'язків між елементами організаційних структур. Із функцією організації пов'язані зміни в організаційних структурах внутрішнього управління. Створюються науково-методичні, діагностичні центри, запроваджується кафедральна система організаційно-педагогічних об'єднань педагогічних працівників, вводяться нові посади заступників директорів шкіл та інших суб'єктів внутрішнього управління.

Важливу роль у діяльності керівника школи відіграє функція мотивації, оскільки мотивація тісно пов'язана із ефективністю вчительської праці. Основний зміст даної функції полягає у стимулюванні керованої системи різними методами управління. Зазначимо, що провідними мотивами, які спонукають вчителя до творчої продуктивної діяльності є задоволення його потреб у особистісному та професійному зростанні, причетність до прийняття важливих управлінських рішень, надання свободи вибору форм та методів в організації освітньої діяльності.

Сучасні підходи до реалізації функції контролю характеризуються розумним поєднанням "м'якого," та "жорсткого," стилів управлінської

діяльності. Сьогодні управлінська інформація не обмежується тільки педагогічним аналізом, хоча він і надалі залишається одним із ключових аспектів в управлінській діяльності, а охоплює широке коло механізмів моделювання, прогнозування, планування, регулювання управлінських процесів.

Отже, система шкільного менеджменту передбачає радикальне оновлення усіх складових управлінської діяльності. Менеджери освіти мають володіти не тільки технічними, комунікативними навичками, а й аналітичними навичками, оскільки вони характеризують здатність керівника бачити шкільну організацію в цілому та розуміти усі процеси взаємодії між її складовими. Тому ефективність управлінської діяльності багато в чому визначається тим, як керівник школи володіє сучасними методами та технологіями управлінської діяльності, як глибоко можуть бути досліджені виявленні факти та прийняті відповідні управлінські рішення. Разом з тим, залишаються і потребують подальшого дослідження такі проблеми як сучасні методи оцінювання діяльності педагогічного персоналу, питання розвитку педагогічного персоналу в нових соціокультурних умовах.

Список літератури

1. Бех І.Д. Компетентнісний підхід у сучасній освіті [Електронний ресурс] / І.Д. Бех. Режим доступу: <http://www.ipv.org.ua/component/article/8-beh/56-2012-09-04-22-32-01.html>. – Назва з екрана.
2. Василенко Н.В. Українська школа ХХІ століття: школа шкіл // Н.В. Василенко. – Х.: Вид. група «Основа», 2018. – 96 с.
3. Максименко С.Д. Лідерство як функція професійної психологічної компетентності особистості / С.Д. Максименко. Педагогіка і психологія. Вісник НАПН України : наук.-теорет. та інформ. вісн. НАПН України/ Нац. акад. пед. наук України, ДІВП "Вид-во "Педагогічна преса". – Київ: Педагогічна преса – 2014г. – № 3. – С.28 – 33.
4. Касьянова О. М. Контрольно-аналітична діяльність керівника навчального закладу / О. М. Касьянова. — Х. : Вид. група «Основа», 2014. – 192 с.

Монтрін І.І., к.е.н,
*доцент кафедри туризму, документних
та міжкультурних комунікацій,*
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»,
м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ В СИСТЕМІ ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

В останні роки в Україні спостерігається зростання роздрібної торгівлі на 15,9%, що свідчило про певну стабілізацію української економіки. Між тим, зважаючи на останні події і серйозні проблеми вітчизняної економіки підприємствам роздрібної торгівлі стає дедалі важче вижити на ринку. Тому будь-яка компанія, що пов'язана з роздрібною торгівлею, має піклуватися не тільки про вигляд та атмосферу магазину, а і приділяти особливу увагу використанню всіх засобів мерчандайзингу.

Щодо основних функцій мерчандайзингу, то в структурі просування до них можна віднести: - створення конкурентної переваги магазину і окремих марок; - ефективне представлення товару на ринку; - забезпечення покупців необхідною інформацією; - формування прихильності до магазину і окремим торговим маркам, збільшення числа лояльних покупців і завоювати нових; - привернення уваги покупця до товарів, звертання увагу на нові продукти і спеціальні пропозиції; - закріплення у свідомості покупців відмінних рис марок; - вплив на поведінку споживачів, дотримуючись при цьому соціальної законності і етичних норм; - підвищення рівень прийняття рішень покупцем безпосередньо в точці продажу, збільшити час перебування покупця в магазині і число скоєних ним покупок. Все це свідчить про багатofункціональність мерчандайзингу та широкий асортимент інструментів. Які здатні реалізувати зазначені вище функції. Проте, існує певна різниця у застосуванні мерчандайзингу різними суб`єктами ринкової діяльності. Зокрема, це стосується роздрібної торгівлі та виробниками. Основні цілі, які ставить перед собою виробник це збільшення рівня привабливості своїх товарів та просуванні своїх власних торгових марок.

Щодо основних цілей які ставить перед собою роздрібний торгівець, то це залучення максимального потоку покупців в магазин, у формуванні прихильності до нього, удосконаленні структури свого асортименту магазину та підвищенні прибутку. Магазин також зацікавлений в якісних ТМ, як і бренди в магазинах але товар тут це засіб, за допомогою якого можна залучити і задовольнити покупця. Для реалізації стратегії мерчандайзингу використовуються різні інструменти, які відрізняються за своїми функціями (таблиця). Для збільшення кількості спонтанних покупок використовують планування та дизайн торгового простору. Щоб вплинути на поведінку споживачів використовують колір, а для того щоб виділити товари з поміж

інших розроблюють систему освітлення. Для донесення інформації до споживачів та рекламної підтримки застосовуються POS-матеріали. Проте, основні функції інструментів мерчандайзингу це стимулювання продажів. І використовуючи всі ці інструменти підприємство може значно підвищити продажі і тим самим свої прибутки.

Отже, будь-яка компанія, яка прагне успішно працювати на ринку споживчих товарів, повинна орієнтуватися не тільки на якість і актуальність продукції, що випускається, а й замислюватися про мерчандайзинг. Для успішного досягнення запланованих результатів необхідно створення та впровадження комплексної програми мерчандайзингу, що включає розробку інструментів мерчандайзингу та його організацію в компанії.

Список літератури

1. Козаков О. Азбука мерчандайзинга. URL: <http://www.klubok.net/article800.html>. (дата звернення: 16.04.2019)
2. Канаян К. Мерчандайзинг / К. Канаян, Р. Канаян. – М.: РИП-холдинг, 2003. – 236 с.
3. Діброва Т. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика: навч. посіб. для студ. ВНЗ / Т. Г. Діброва. – К.: Стилос, 2011. – 294 с.
4. Котляренко М. Мерчандайзинг – это искусство // Маркетинг и маркетинговые отношения. – 2001. – №7. – с. 26 – 30.
5. Старицький Т. Мерчандайзинг як інструмент отримання додаткового прибутку // Маркетинг в Україні – 2008. – №2. – с. 34-39.

*Подаков Є.С., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту організацій
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»,
м. Херсон*

СИСТЕМА КОНТРОЛІНГУ ЯК ЧИННИК УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сучасні зовнішні умови діяльності аграрних підприємств характеризуються високим рівнем нестабільності. Проблеми полягають у політичній, фіскальній та ціновій нестабільності. За таких обставин виникає необхідність пошуку та застосування адаптованих підходів до управління, що зможуть забезпечити стабільність функціонування та розвитку діяльності в аграрному секторі економіки. Одним із таких підходів до підвищення ефективності управління є система контролінгу.

Згідно проведеного дослідження, нами було виявлено наявні проблемні моменти впровадження системи контролінгу, які прямо пов'язані із

особливостями функціонування аграрних підприємств: низька швидкість передачі інформації від виробничих господарств до керівних ланок; низький рівень розвитку інфраструктури на місцях де функціонують виробничі господарства, що фізично ускладнює процес трансферу первинних документів та інформації, що передається за допомогою засобів цифрового зв'язку.

Іншою особливістю проблематики інтеграції контролінгу в аграрних підприємствах, яка не зазначається дослідниками є те, що організації таких масштабів мають ряд можливостей, здебільшого завдяки фінансовому забезпеченню, а саме: використання сучасних технологій спостереження за виробничим процесом: GPS-навігація, відео спостереження, супутникове спостереження за розвитком рослин, тощо; використання у своєму штаті науково-дослідних одиниць, які можуть не тільки аналізувати фактичні результати використання технологічних прийомів, а й розробляти їх.

В свою чергу, на основі теоретичного дослідження основних засад системи контролінгу, спілкування з фахівцями агробізнесу та за власним досвідом автора наведені вище проблемні моменти і можливості дали змогу розробити рекомендовану модель організаційної структури служби контролінгу для аграрних підприємств. Розроблена організаційна структура служби контролінгу для аграрних підприємств є універсалізованим представленням ланки управління. Відповідно, наведена організаційна структура служби контролінгу повинна адаптуватися менеджментом до тих особливостей функціонування організації, які притаманні саме їй. Тобто, коли аграрне підприємство спеціалізується на виробництві певного виду продукції, то при формуванні служби контролінгу менеджмент повинен формувати функціональні завдання відповідно до своєї основної діяльності (спеціалізації, виробничого напрямку).

Далі можемо детальніше розглянути запропоновані ланки, які на нашу думку, повинні функціонувати в службі контролінгу, з метою підвищення ефективності управління через забезпечення якісної та релевантної інформації для керівників.

Фінансово-економічний відділ контролінгу має виконуватитакі завдання: контроль бухгалтерського обліку; ведення або контроль управлінського обліку; фінансово-економічна звітність; синхронізація планування.

Відділ диспетчеризації та GPS-навігації в структурі служби контролінгу аграрного підприємства повинен функціонувати цілодобово та має виконувати наступні завдання: контроль роботи техніки в полі; контроль авто за маршрутами; контроль простоїв; контроль використання пального; диспетчерська звітність.

Техніко-аналітичний відділ в структурі служби контролінгу повинен складатися із профільних технологів галузей, які є у аграрного підприємства. Вони повинні виконувати наступні завдання:

-Контроль використання основних товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ)
- полягає у зборі інформації щодо наявності й використання основних та найдорожчих ресурсів сільськогосподарської діяльності: насінневого матеріалу;

засобів захисту рослин (ЗЗР); мінеральних добрив; ветеринарних препаратів; сперми. Зокрема, повинен проводитися оперативний аналіз норм використання товарно-матеріальних цінностей відповідно до плану. У разі виявлення відхилень, профільний спеціаліст відділу повинен негайно повідомляти виконавця технологічної операції та відповідних територіальних керівників.

-Аналіз виконання технологічних операцій. Тоді коли відділ диспетчеризації спостерігає за траєкторією, швидкістю та використанням пального безпосередньо під час виконання технологічних операцій в режимі реального часу, то фахівці аналітичного відділу повинні оперативно аналізувати виконання технологічних операцій, що виконуються на полі та на тваринницьких фермах, відповідно із планом. У разі не правомірного відхилення від плану спеціаліст повинен дізнатися причини відхилення у виконавця (механізатора, спеціаліста тваринництва) або замовника операції (агронома, зоотехніка). Коли виконання технологічної операції спричинено помилкою, то здійснюється повідомлення керівництва структурного підрозділу для вжиття ним необхідних заходів для виправлення ситуації. Якщо сталася заміна технологічної операції або введення додаткової операції в технологічний процес, то аналізуються причини змін та наслідків технологічного і економічного характеру.

-Контроль продуктивності тварин. Профільні фахівці зоотехнії аналітичного відділу повинні оперативно аналізувати продуктивність тварин на фермах агрохолдингу. При цьому, необхідно проводити аналіз не за середніми показниками по конкретній фермі, а в розрізі статевовікових груп тварин та їх мікрогруп. Прикладом таких мікрогруп для молочного скотарства є розподіл корів на високо, середньо та низькопродуктивні, а для м'ясного скотарства, свинарства, птахівництва - «групові відсіки».

-Аналіз витрат кормів. Паралельно з продуктивністю тварин, ті ж спеціалісти техніко-аналітичного відділу повинні оперативно аналізувати весь рух кормів у розрізі підрозділів та ферм агрохолдингу. Зокрема, повинен проводитись контроль дотримання планового раціону, що погоджений із зоотехніком та агрономом. В обов'язках профільного спеціаліста повинно бути погодження закупівель кормів та аналіз їх ціни на ринку постачальників.

-Аналітична звітність. Під аналітичною звітністю маємо на увазі формування звітності, яка повинна у доступній формі подаватися керівництву за всіма напрямками робіт, котрі проводить структурний підрозділ по всьому підприємству й у розрізі структурних підрозділів та виробничих одиниць.

Розроблена структура та описані основні завдання служби контролінгу дадуть змогу створити високоякісну систематизовану інформаційну базу, яка буде враховувати стратегічну й оперативну діяльність й слугуватиме підґрунтям для прийняття ефективних управлінських рішень.

Представлена організаційна структура служби враховує не тільки проблематику діяльності та управління аграрного підприємства в аграрному секторі України, а й враховує можливості підприємств для створення дослідних центрів із забезпечення сталого розвитку.

Зокрема, створення служби, основною задачею якої є оперативний збір високоякісної та релевантної інформації, ініціює розвиток інфраструктури на виробничих територіях, а саме проведення Інтернет зв'язку та інших телекомунікаційних мереж, що має позитивний соціальний ефект.

Список літератури

1. Славіна Н.А. Антикризове управління сільськогосподарськими підприємствами / Н.А. Славіна // Інноваційна економіка. - 2013. - № 6. - С. 86-89.
2. Карцева В. В. Обґрунтування вибору організаційної побудови служби контролінгу в системі споживчої кооперації / В. В. Карцева // Інноваційна економіка. - 2013. - № 1. - С. 264-268.
3. Бутко М. П. Актуалізація застосування системи контролінгу в управлінні інтегрованими агроформуваннями / М. П. Бутко // Моделювання регіональної економіки. - 2013. - № 1. - С. 413-417.
4. Плаксієнко В. Я. Роль контролінгу в управлінні прибутком сільськогосподарських підприємств / В. Я. Плаксієнко // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. - 2013. - № 11. - С. 58-62.
5. Ужва А. Концептуальні положення реалізації системи контролінгу на сільськогосподарських підприємствах / А. Ужва, А. Костирко // Економіст. - 2012. - № 2. - С. 65-66.

Ткаченко В.П., к.е.н.,
доцент кафедри освітнього менеджменту,
державної політики та економіки
«Дніпровська академія неперервної освіти» ДОР,
м. Дніпро

СТИЛІ КЕРІВНИЦТВА В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА

Особлива роль в процесі управлінської діяльності відводиться керівнику. Працювати, а тим більше керувати людьми далеко не просто і тут потрібен своєрідний талант, який висуває особливі вимоги до особистості, з-поміж яких можна виділити:

- високий рівень внутрішньої мотивації;
- уміння підтримувати зв'язки із найрізноманітнішими людьми і організаціями для вирішення будь-яких проблем;
- уміння створити працездатний колектив з компетентною командою лідерів;
- уміння передбачати можливі хід подій, дії оточуючих людей;

- підвищена стійкість до стресових ситуацій.

Сучасною практикою показники професіоналізму визначаються не просто у вигляді знань, а у формі практичної готовності фахівця до діяльності в типових та нестандартних професійних ситуаціях. В межах яких знання виступають необхідною, але недостатньою основою досягнення якості професійної діяльності, яка вимагається суспільством. Треба розуміти, що менеджера здебільшого цінують не за знання, а за конкретні дії. Такі якості можна набути, коли людина здібна, бажає і може вдосконалюватися. Ці здібності повинні доповнюватися певними вольовими якостями: твердістю, енергійністю, наполегливістю, гнучкістю. Знання плюс уміння – ось що у поєднанні формує першокласного менеджера.

Одна із вкрай важливих ділових рис менеджера – це вміння об'єктивно, прискіпливо оцінювати самого себе і робити правильні кроки у своєму саморозвитку [1]. На сьогодні відомі різні класифікації стилів керівництва. Класична класифікація Курта Левіна, за визначенням якої існує три стилі керівництва: авторитарний, демократичний і ліберальний. Основні риси, притаманні цим стилям:

- авторитарний (директивний) стиль характеризується централізацією влади лише в руках керівника. Він одноосібно приймає рішення, жорстко регламентує діяльність підлеглих, обмежуючи їхню ініціативу. Справи в колективі плануються керівником завчасно. Підлеглим відомі лише найближчі цілі і при цьому вони отримують мінімум необхідної інформації. Контроль за діяльністю підлеглих базується на силі влади керівника, його голос завжди є вирішальним, будь-яка критика на його адресу не допускається.

- демократичний (колегіальний) стиль заснований на децентралізації влади керівником. При прийнятті рішень він радиться з підлеглими, дає колегам можливість брати участь у їх обговоренні. Підлегли отримують достатньо інформації, щоб мати уявлення про перспективи своєї роботи. За такого стилю практикується делегування функцій і повноважень від керівника до підлеглих. Ініціатива з боку підлеглих стимулюється.

- ліберальний (потуральний) стиль характеризується мінімальним втручанням керівника у діяльність підлеглих. Він виступає як посередник, який забезпечує підлеглих інформацією та матеріалами, необхідними для роботи. Зазвичай справи пускаються на самоплив. Керівник реагує лише тоді, коли на нього тиснуть зверху або знизу. Як правило, за такого стилю керівництва серед підлеглих стають лідерами одна-дві людини, які керують групами.

Звичайно, в реальній управлінській практиці той чи інший управлінський стиль не часто зустрічається в явно вираженому вигляді. Найчастіше є поєднання різних стилів керування. Не можна також однозначно сказати, що авторитарний стиль – це неефективний і негативний стиль, а демократичний – ефективний, позбавлений недоліків, тому що кожен стиль керівництва має свої переваги та недоліки. Недоліків у авторитарного стилю керівництва більше: придушення ініціативи, відсутність гласності тощо, але є і перевага – економія

часу. У керівника-демократа більшість рис мають позитивний характер, спрямовані на гуманізацію і демократизацію управління, але виникають проблеми з витратами часу, на колегіальність.

Невтручання у справи підлеглих керівника-ліберала, з одного боку, є недоліком, а з іншого це дає змогу працівникам спокійно працювати, посилює відповідальність за ефективність дорученої їм ланки роботи.

На формування стилю залежно від особистих якостей – знань, умінь, досвіду, організаторських та творчих здібностей впливає багато зовнішніх чинників, таких як:

- етап (рівень) розвитку організації;
- рівень сформованості колективу;
- вимоги суспільства;
- вплив оточення;
- конкретна ситуація [2].

Як бачимо, на стиль керівництва менеджера впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. Причому, для кожної конкретної людини і, для кожної організації вони будуть різними, а отже, і стиль керівництва під впливом цих чинників буде формуватися індивідуальним [3]. Наприклад, починаючи працювати менеджером в новому колективі, більшість керівників свідомо обирає методи ліберального стилю керівництва, тобто невтручання у справи підлеглих (до певного часу), поступово, по мірі вивчення рівня сформованості колективу, переходячи до демократичного або авторитарного стилю керівництва.

Керівники, які почнуть свою управлінську діяльність з використання засобів авторитарного стилю у колективі з високим рівнем сформованості, матимуть негативні результати: непорозуміння і перешкоди у подальшій діяльності. Застосування демократичного стилю з низьким рівнем сформованості призведе до низьких показників у результатах діяльності організації. Тобто компетентність керівника передбачає вибір методів і засобів керівництва залежно від конкретних умов з метою ефективного управління. Для здобуття впливовості і популярності, необхідних у такій діяльності, треба докласти чимало зусиль і, звичайно ж, мати необхідні якості [4].

Кожен менеджер у процесі управлінської діяльності цілеспрямовано відбирає і накопичує засоби і методи керівництва, що забезпечують оптимальні результати. Поступово відбувається їх стабілізація, складається певна система, тобто індивідуальний стиль управління. Наявність якого говорить, з одного боку, про його пристосування до певної структури професійної діяльності, а з іншого – про максимально можливе розкриття особистісних можливостей. Індивідуальний стиль керівництва – це оригінальний, новаторський стиль, який дає змогу його власникові досягти позитивних результатів.

Список літератури

1. Жигір В. Провідні функції менеджера освіти як основа формування його професійної компетентності // Модель і ринок.- № 2(73).- С. 27-33.
2. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
3. Немцов В. Менеджмент організацій: Навчальний посібник / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань, Г.Ф. Сініок. –К.: вкСОб, 2002-652с.
4. Польова В.В. Мотивація як фактор підвищення ефективності трудової поведінки працівників / В.В. Польова // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. –№ 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://nbuv.gov.ua/jpdf/eui_2014_1_90.pdf.

*Рибкіна С.О.,
старший викладач кафедри публічного управління та права
КЗВО «Дніпровська академія неперервної освіти» ДОР»
Вільхова Т.В., к.е.н.,
доцент кафедри освітнього менеджменту,
державної політики та економіки
КЗВО «Дніпровська академія неперервної освіти» ДОР»
м. Дніпро*

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ПРИНЦИПІВ МЕНЕДЖМЕНТУ В ОСВІТНІХ ЗАКЛАДАХ

Менеджмент має значне та вагоме місце в управлінні підприємствами та організаціями. Це певне мистецтво організувати роботу таким чином, аби установа задовольняла соціальні й економічні запити як трудового колективу, так і споживачів робіт, товарів та послуг.

Лідери сучасних закладів освіти повинні відмовитися від бюрократичної системи освітньої галузі, мобілізуючи людські, соціальні та фінансові ресурси, які необхідні для інновацій. Адже інновації слугують причиною масштабних освітніх реформ, що перетворюють освіту на ефективний, конкурентоздатний сектор економіки.

Знаходячись на стадії реформування, а саме зміна встановлених правил функціонування освітньої діяльності, закладам освіти України необхідно впроваджувати такі сучасні принципи менеджменту:

- принцип цілеспрямованості – це спрямування діяльності закладу освіти на досягнення загальних цілей та завдань, які стосуються нового змісту освітніх програм, наскрізного процесу виховання учнів, освітнього середовища, яке забезпечить доступ дітей до якісного навчання, децентралізації та ефективного управління, справедливого розподілу коштів тощо;

- принцип урахування потреб та інтересів – для досягнення поставлених цілей необхідно задовольняти інтереси усіх учасників освітнього процесу, це досягається через педагогіку партнерства між учнями, учителями та батьками;

- принцип науковості – наука повинна відігравати важливу роль у впровадженні інновацій, будуючи всю систему управління на найновіших досягненнях управлінської науки;

- принцип системності – передбачає системний аналіз прийнятих управлінських рішень щодо діяльності освітнього закладу;

- принцип взаємозалежності – всі чинники й елементи закладу освіти взаємозалежні, а саме організаційна структура, цілі, ресурси, вчителі, учні. Але, безперечно, окрім внутрішніх факторів впливу на організацію є й вплив зовнішніх чинників, які діють на умови її функціонування;

- принцип оптимального поєднання централізації і децентралізації управління – покликаний надати більше повноважень адміністрації шкіл, а саме автономії закладам загальної середньої освіти, яка дає змогу самостійно планувати свої витрати і закупівлі (тобто отримати самостійні бухгалтерії), розробляти освітні програми та ін.;

- принцип єдиноначальності – передбачає наявність єдиного органу управління, який здійснює керівництво та управлінську діяльність з метою досягнення загальної мети організації. За Законом України «Про освіту» ст. 27 колегіальним органом управління закладу загальної середньої освіти є педагогічна рада [1]. Рішення педагогічної ради закладу загальної середньої освіти вводить у дію керівник закладу своїм рішенням. Відповідно до цього принципу кожний співробітник має отримувати розпорядження тільки від одного керівника-управлінця і підпорядковуватись лише йому одному. При цьому кожний працівник повинен суворо відповідати за довірену йому ділянку роботи. Але усю повноту відповідальності за діяльність організації несе одна особа – керівник-управлінець;

- принцип мотивації – керівник повинен створити мотиваційну систему заохочення вчителів до ефективної та цікавої роботи, яка буде спонукати учнів вивчати, розуміти та застосовувати отриманні знання у повсякденному житті;

- принцип економічності – в умовах децентралізації освітня субвенція з державного рівня буде покривати передусім видатки на забезпечення педагогічної складової навчального процесу; освітня субвенція буде розраховуватися за справедливою формулою, щоб вирівнювати можливості доступу до якісної освіти в різних регіонах і населених пунктах; освітня субвенція буде розраховуватися за справедливою формулою, щоб вирівнювати можливості доступу до якісної освіти в різних регіонах і населених пунктах. Рациональне використання фінансових ресурсів на виконання стандартів освіти дозволить підвищити вчителям заробітну плату [2].

Як пояснює Майкл Фулан, лідери, які хочуть втілити перспективні зміни в шкільних системах, мусять не просто давати вказівки й вимагати їх дотримання. Потрібно формувати спільне розуміння і колективний професіоналізм, закликати до змін і гарантувати підтримку, що зробить зміни реальністю й викликатиме довіру, не маючи при цьому популістичного характеру. Лідери повинні зосереджувати ресурси, нарощувати потенціал, змінювати організацію праці й формувати правильний політичний клімат [3, с. 270].

Впровадження принципів та функцій менеджменту в навчальних закладах ставить перед керівником багато завдань, досягнення яких залежить від певних якостей (рис.1):

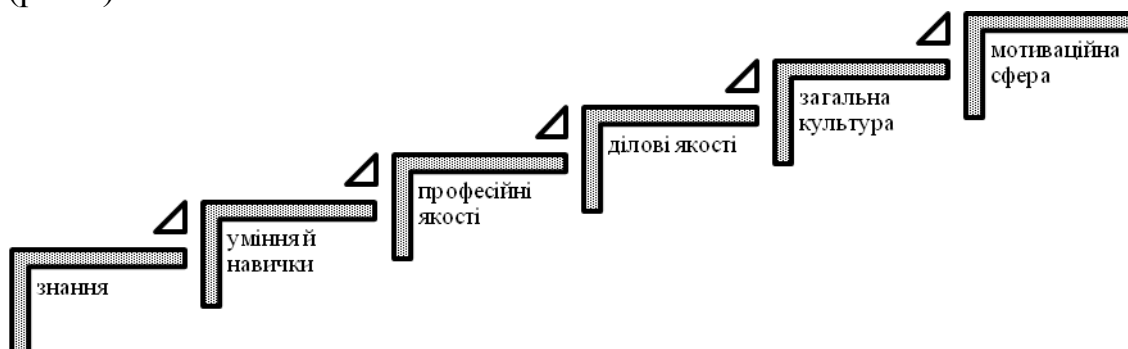


Рис. 1. Модель керівника

Таким чином, зміни які запроваджує Міністерство освіти і науки України, необхідно впроваджувати через керівників освітніх закладів, змінюючи їх світогляд, напрацьовану роками систему керівництва, їх функціональні обов'язки, відношення до педагогічного колективу, учнів та батьків. Усі перераховані вище принципи менеджменту є важливими і взаємопов'язаними. У процесі управління упущення або нестане урахування одного із принципів може спричинити зниження ефективності управлінських рішень. Для цього держава повинна забезпечити заклади освіти найсприятливішими умовами для задоволення попиту на їх освітні послуги [5].

Список літератури

1. Про освіту / Закону України від 5 вересня 2017 року № 2145-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
2. Концептуальні засади реформування середньої школи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/activity/education/zagalna-serednya/ua-sch-2016/konczepczyia.html>
3. Андреас Шлейхер Найкращий клас у світі: як створити освітню систему 21-го століття / Переклад з англ. Ганна Лелів. – Львів: Літопис, 2019. – 296 с.

4. Основи менеджменту: підручник для студентів вищих навчальних закладів / кол. Авторів; за ред. А.А. Мазаракі. – Харків: Фоліо, 2014. – 846 с.

5. Сиченко В.В. Державна політика України у галузі неперервної освіти / В.В. Сиченко, О.М. Мартиненко, С.О. Рибкіна // Публічне управління та митне адміністрування. – № 1 (18). – 2018. – С. 134-140.

*Замороцький О.В., студент,
Ящук Т.А.,
викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини,
м. Умань*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Стратегічні інтереси країни вимагають підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки та осмислення того факту, що на сучасному етапі якість людських ресурсів країни, разом з інноваційно-інвестиційною діяльністю, є ключовими факторами трансформації вітчизняної економіки в постіндустріальну стадію. Якість людського капіталу, в першу чергу, залежить від системи вищої освіти, яка визначає діяльність вищих навчальних закладів. Діяльність ВНЗ багато в чому залежить від їх стратегічного управління, тому саме його аналізу необхідно приділяти особливу увагу.

Стратегія вищого освітнього закладу – це комплексний, довгостроковий план системних дій і їх реального здійснення на основі всебічного вивчення всіх закономірностей, зовнішніх і внутрішніх обставин, поставлених цілей і завдань, що забезпечують ефективність діяльності установи вищої професійної освіти. [1, с. 257].

Стратегічне управління в освіті – це комплекс рішень та дій щодо окреслення та реалізації пріоритетних напрямів розвитку навчального закладу чи освітньої системи загалом. Стратегічне управління демонструє потенціал щодо забезпечення від більшості потенційних негативних наслідків змін, мінімізації ризиків та силового поля опору змінам, що значно збільшує шанси інновації на успішну реалізацію. Теорія стратегічного управління передбачає безперервний процес управління змінами як реакцію на виклики та динамічність зовнішнього середовища [2, с. 53].

Освітня система, що склалася в останні роки, орієнтується на розвиток ринкових відносин, має можливості самоорганізації. У структурі грошових витрат громадян зростає частка, пов'язана з отриманням освітніх послуг протягом усього життя. Конкуренція у сфері освіти переходить на якісно новий рівень і приймає нові форми. В економічно розвинених країнах усі ВНЗ, незалежно від форми власності, діють і фінансуються в межах єдиного

освітнього простору країни, на однакових засадах претендують на державне замовлення щодо підготовки фахівців.

Однією з основних характеристик розвитку освіти є її якість. Питання якості освіти не є новими та постійно визнається ключовим, і державними чиновниками, і самими працівниками закладів освіти, і громадянським суспільством. Так, в Україні на рівні Міністерство освіти і науки України відбувається розробка системи та критеріїв оцінювання діяльності вищих навчальних закладів щодо забезпечення якості освіти. Оскільки освітній простір стає дедалі більш глобалізованим, відповідно, модернізація освіти повинна синхронізуватись із загальносвітовими трендами, а там якість та її забезпечення є пріоритетом [3, с. 39].

Отже, інноваційне управління ВНЗ полягає у визначенні перспективних напрямів розвитку навчального закладу, у накопиченні необхідних ресурсів та його інноваційного потенціалу, у розробці та впровадженні нового змісту, форм і засобів освітнього процесу, у створенні умов для розвитку педагогічної креативності та забезпечення конкурентоспроможності закладу.

Список літератури

1. Марухленко О. В. Стратегічне планування у вищих навчальних закладах. *Відкрите освітнє е-середовище сучасного університету*. 2017. № 3. С. 256–265.

2. Семенець-Орлова І. А. Стратегічне управління як системний засіб управління освітніми змінами. *Теорія та практика державного управління*. 2015. №3 (50). С. 52–60.

3. Гончаров Ю. В., Касич А. О. Якість освіти як ключовий чинник економічного розвитку країни. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Спецвипуск : Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України*. 2016. С. 37-44.

**Білоус А. І., студент,
Беляєва Н. С., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ**

ЩО ТАКЕ ХАРИЗМАТИЧНЕ ЛІДЕРСТВО? ЛІДЕРСТВО ЧЕРЕЗ ОСОБИСТЕ ПЕРЕКОНАННЯ

Існує понад 200 визначень авторитетних визначень лідерства. Лідерство - це тип управлінської взаємодії, заснований на найбільш ефективному в даній ситуації поєднанні різноманітних джерел влади та спрямований на спонукання

людей до досягнення спільних цілей. Лідерство - це процес соціального впливу, коли особа цілеспрямовано впливає на інших людей з метою структури відносин в групі чи в організації. Лідерство - це здатність розбудити в однодумців мрію, до якої вони прагнуть, надихнути необхідну для руху енергію. Важливо зазначити, що лідерство - це не управління. Управління концентрує увагу на тому, щоб речі робились правильно, а лідерство - на тому, щоб робились правильні речі.

«Харизма» з грецької перекладається як «дар», «милість». В Античну епоху воно зазвичай вживалося у значенні «дар богів». У нашому контексті — це особливі риси й здібності, якості обраних богами людей, які вражали своєю надзвичайністю інших. Відтак, вони безмежно довіряли харизматичним лідерам й беззастережно підкорялися їх волі, слідували за ними [1]. Давньогрецьку традицію підхопило християнство, в лоні якого й сформувалась «релігійна» концепція харизми. Її прихильники вважали, що харизматичні лідери дійсно володіють особливими екстраординарними якостями, які даровані їм «зверху». По-друге, їх дії оцінюються відповідно до моральних, етичних, соціальних та 262 інших критеріїв. За ними лідерів поділяють на справжніх харизматиків, здатних підвищити силу волі підвладних їх впливові людей й стимулювати їх до самореалізації, і «псевдохаризматичних», які лише насолоджуються своєю «гіпнотичною» владою над людьми. Вебер ввів поняття «харизма» в науковий обіг у зв'язку з розробкою своєї концепції про три типи влади: легально-раціоналістичну, традиційну та харизматичну. Найбільш цікавим для дослідників творчості Вебера, поза сумнівом, є тип влади, визначений харизматичним, зокрема особиста харизма, оскільки дане поняття залишається актуальним на сьогоднішній день. Цілком природно, що думки і особливо уявлення людей завжди притягує дещо загадкове, що не вкладається в рамки раціоналістичних уявлень. У роботі «Господарство і суспільство» Вебер вказує, що поняття харизма у відповідності з етимологічним значенням цього слова, є певною екстраординарною здібністю, якісною характеристикою людини, завдяки якій особистість оцінюється як обдарований надприродними, надлюдськими, або ж особливими силами, недоступними іншим, завдяки чому індивід вважається лідером [2]. Харизма може бути природним даром, отримати який не можна ніякими способами, однак його можна передати якимись незвичайними методами, або ж ці якості уже існують, але залишаються «захованими», поки їх не «пробуджують», наприклад «аскезою» [3]. Більшість фахівців вважає, що харизму слід розглядати як взаємодію або особливий тип відносин між лідером і послідовниками. Харизматичне лідерство – це здатність змусити звичайних людей поводитись екстраординарно в екстремальній ситуації.

Харизматичний стиль керівництва спирається на привабливість і переконливість лідера. Харизматичні лідери керуються своїми переконаннями і відданістю справі. Харизматичних лідерів також іноді називають трансформаційними лідерами, тому що вони мають багато спільного. Їх головна

відмінність - це фокус і аудиторія. Харизматичні лідери часто намагаються поліпшити статус-кво, в той час як трансформаційні лідери зосереджені на перетворенні організації в бачення лідера

Відмінності між харизматичним лідерством і іншими стилями.

Харизматичне лідерство - це стиль лідерства, який впізнають, але може сприйматися з меншою відчутністю, ніж інші стилі лідерства. Харизматичне лідерство схоже на інші стилі.

1) І це, і трансформаційне лідерство спираються на здатність лідера впливати і надихати послідовників. Трансформаційні та харизматичні лідери мотивують людей або оточуючих бути краще і працювати на благо організації або товариства. Відмінності між харизматичним і трансформаційним стилями лідерства полягають головним чином в тому, як сприймається людина, особисте бачення харизматичного лідера дуже впливає на його аудиторію, харизматичні лідери говорять про свій моральний стан або пристрасті, а не про існуючий метод ведення бізнесу.

2) У порівнянні з демократичним лідерством схожість з харизматичним стилем включає в себе: два методи покладають значну відповідальність на лідера, лідери направляють співробітників, членів команди або волонтерів в певному напрямку, часто існує дух співробітництва. Відмінності між харизматичним лідерством і демократичним лідерством включають в себе: у демократичному керівництві працівники повинні мати навички високого рівня плюс бажання працювати, демократичні лідери дуже раціональні і зважені в своєму стилі, харизматичні лідери звертаються до емоцій глядачів, в харизматичному стилі лідерства підкреслюється робота на благо.

3) Аналогічним чином, харизматичний і авторитарний стиль керівництва має деякі спільні риси. Обидва лідери часто підвищують продуктивність праці співробітників. Ключова відмінність: харизматичний лідер зазвичай надихає співробітників працювати.

Цей стиль керівництва має багато переваг. Харизматичні лідери часто є каталізатором соціальних змін. Однак вони не підходять для організацій, які залежать від жорстких структур і процесів. Харизматичні плюси керівництва: харизматичні лідери надихають людей працювати разом для спільної справи, керівництво віддає пріоритет навчання на помилках, щоб досягти успіху у своїй місії, харизматичні корпорації, як правило, згуртовані, тому що їх працівники мають чітку мету. Але, на жаль, харизматичне лідерство має також свої негативні сторони, а саме: лідери можуть розвивати тунельний зір або зарозумілість, руйнуючи їх попередні добрі справи, організації можуть стати залежними від харизматичних лідерів і можуть постраждати, якщо він або вона йде у відставку, йде з корпорації або раптово помирає, харизматичні лідери іноді стають несприйнятливими до своїх підлеглих або виборців, ці лідери можуть не вчитися на своїх помилках, харизматичні лідери можуть вважати, що вони вищі за закон, здійснюючи фінансові або етичні порушення.

Світу потрібні харизматичні лідери, тому що вони борються за якість життя і кращий світ. Харизматичні лідери мають сміливість своїх переконань. Вони готові протистояти людям, які мають різні погляди на суспільство або організацію. Харизматичні лідери, як правило, бачать розрив між тим, що організація надає своїм працівникам, і тим, що потребують в організації. Вони створюють бачення, які їх прихильники можуть легко побачити, а натомість прихильники мотивовані досягненням спільної мети [4].

Список літератури

1. Кравченко В.І. Харизматична особистість: багатоманітність розуміння // Соціс. - 2004. - №4.
2. Кричевський Р.Л. Психологія лідерства: Навчальний посібник. - М.: Статут, 2007. - 544 с
3. Кудряшова Є.В. Лідер і лідерство: Дослідження лідерства в сучасній західній суспільно-політичній думці. - Архангельськ: Вид-во Поморського міжнародного педагогічного університету, 1996. - 256 с
4. What is Charismatic Leadership? Leading Through Personal Conviction [Електронний ресурс] // St. Thomas University Online. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://online.stu.edu/articles/education/what-is-charismatic-leadership.aspx>.

*Білоус А. І.,
студент*

*Беляєва Н. С., к.е.н.
доцент кафедри менеджменту*

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ*

СУЧАСНА РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ ЗАСОБІВ КОМУНІКАЦІЇ В ІВЕНТ-ІНДУСТРІЇ

У наш час дії кожної людини тісно пов'язані з гаджетами. Ми використовуємо технології в кожній сфері нашого життя, тому що вони роблять наше існування більш простішим і швидшим. В результаті, технології стали використовуватися в якості ключа для управління бізнесом різними методами, і найпоширеніший - використання соціальних засобів комунікації для просування ваших заходів.

Зростає використання соціальних засобів комунікації на різноманітних заходах є одне з найбільших зрушень в івент-індустрії. Як наслідок продумана стратегія маркетингу подій у соціальних мережах є невід'ємною частиною планування і проведення успішних заходів. Цей тип просування вашого бізнесу має багато переваг, які допомагають інтегрувати соціальні мережі на заходах.

Фахівці з організації подій можуть погодитися з тим, що участь у заході є важливим елементом у наданні успішної оцінки заходу. Є багато прекрасних можливостей для розширення участі на платформі соціальних мереж. Заходи, орієнтовані на бізнес, такі як конференції або доповіді, можуть використовувати соціальні мережі для ефективної взаємодії з відвідувачами. Платформа Twitter є популярним вибором під час проведення цих заходів. Маркетингові заходи у соціальних засобах комунікацій також полегшують охоплення і спілкування з відвідувачами на більш особистому рівні. Ефективний моніторинг дозволяє вирішувати питання і проблеми учасників. Таким чином, гості можуть легко отримати доступ до інформації під час насиченої конференції! Що стосується участі у заходах, це не тільки дає учасникам можливість висловити свою думку, а й підвищує цінність бренду. До речі, стратегія соціальних засобів комунікацій - відмінний спосіб заощадити гроші при плануванні заходу і залученні нових клієнтів. Залежно від формату організатори заходу повинні знати, що сьогодні охоплення людей соціальними мережами є прийнятною формою розсилки та розповсюдження запрошень. Цей метод розсилки запрошень, оновлення подій або зміна в часі через соціальні мережі є економічно ефективним і ефективним за часом поширення інформації. Зрештою, шоу має тривати!

Існує безліч методів інтеграції даної стратегії під час бізнес заходів. Першим і найпростішим методом є створення події Facebook на бізнес-сторінці. Приблизно 650 мільйонів активних користувачів на Facebook, створення заходів - це найефективніший спосіб привернути увагу, отримати нових послідовників та учасників вашого заходу [1]. У більшості користувачів календар Facebook синхронізується з їх мобільними пристроями, що спрощує планування особистого графіку. Коли ви створюєте назву своїй події у Facebook, переконайтеся, що вона весела, добре запам'ятовується і інформативна. Наступний, надзвичайно потужний інструмент для роботи з контентом, за прогнозами, до 2021 року відеопотік охопить 82% глобального інтернету, і бізнес події відчують це на собі. Використання відео-маркетингу в стратегії просування вашого заходу може допомогти залучити людей, які вже підтвердили участь, а також переконати і створити діалоги для можливих відвідувачів.

Також дуже корисним і важливим інструментом є співпраця з популярними користувачами соціальних мереж. Чим більше соціальних платформ, тим краще! Що може бути краще для просування вашого заходу в соціальних мережах, якщо ви охоплюєте не лише вашу унікальну аудиторію? Прикладом може слугувати музична подія Spotify, організована у співпраці з авторитетами Grime і Hip-Hop, яке призвело до широкого висвітлення в пресі, широкому поширенню у соціальних мережах. Очевидна вигода від залучення партнерської співпраці для вашого заходу з популярними користувачами соціальних мереж - це величезна кількість охопленої аудиторії. Впливові люди не обов'язково є знаменитостями. Вони можуть варіюватися від лідерів думки у вашій області до журналістів, директорів, генеральних директорів, громадських представників та інше.

Крім того, ще один інструмент, який молодий, але корисний та популярний в 2019 році. Мова йде про створення хештега вашого заходу. Легко твітнути, поділитися в Instagram і опублікувати в Facebook; Хештеги є популярними в соціальних мережах і на всіх онлайн-платформах. Тисячі організацій використовують їх. Якщо ваш захід називається Nottingham Journalist Event 2018, розгляньте можливість використання хештега, наприклад # NJE2018, який користувачі зможуть з легкістю запам'ятати [1]. Тільки коли ви визначитеся з хештегом, поділіться ним зі своїми підписниками у соціальних мережах.

Ще один важливий інноваційний інструмент - використання історій Instagram для прямих трансляцій та відповідей на різноманітні запитання. Залучення вашої аудиторії у соціальній мережі зробить ваш захід більш помітним і, що більш важливо, дасть вашим послідовникам цікавий контент для споживання. Instagram вперше запусив Livestream в 2016 році, і менш ніж за 6 місяців цією функцією користувалося приблизно 250 мільйонів користувачів - в компанії помічають її міць. Коли користувачі вперше відкривають Instagram, пряма трансляція з'являється прямо над стрічкою новин, що дає вашому бізнес-профілю Instagram можливість проявити себе. Більш того, послідовники також отримують автоматичні оповіщення на свої пристрої щоразу, коли хтось починає прямий ефір.

Наступним чудовим інструментом є надання можливостей фотографування. Під час вашого заходу важливо заохочувати своїх відвідувачів розміщувати інформацію про захід в своїх соціальних мережах! Один з простих і ефективних способів досягти цього - створити фотостудію або фон і найняти фотографа для складання плану знімків. Забезпечення відмінного освітлення, творчої зйомки і планування знімків перед вашим заходом збільшить шанси на те, що фотографії будуть поширюватися соціальними мережами під час і після вашого заходу!

Соціальні засоби комунікації створюють середовище, в якій експерти можуть ділитися своїм досвідом ще довго після закінчення презентації, надаючи добру історію та спадщину для вашого заходу. Це створило платформи для безперервного навчання і спростило процедуру залишатися завжди на зв'язку. Події стануть спільнотами, які будуть тривати тижнями і місяцями [2]. Також можливо, що нові події з'являться в інших онлайн-спільнотах. Слід зазначити, що соціальні мережі змінили світ івент – індустрії і дали менеджеру подій багато над чим задуматися. Учасники очікують, що вони зможуть спілкуватися з іншими відвідувачами до, під час і після заходу. Але при грамотному і ретельному плануванні соціальні мережі можуть стати найпотужнішим інструментом планування подій. Сьогодні соціальні мережі - це настільки потужний, безкоштовний і корисний інструмент, який може виявитися ефективним для маркетингу вашого місця проведення або допомоги в плануванні ваших заходів і заохочення покращення взаємодії з відвідувачами. Він може залучити на ваш захід мільйони людей і збільшити аудиторію, але тільки якщо цей метод використовується правильно.

Список літератури

1. 10 ways to use social media in event marketing [Електронний ресурс] // Hallam. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.hallaminternet.com/10-ways-social-media-event-marketing/>.
2. Social Media for Event Management [Електронний ресурс] // Event academy. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <https://eventacademy.com/from-the-course/social-media-for-event-management/>.

*Гутник П. О., студентка
Беляєва Н. С., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Київський національний торговельно-економічний університету
м. Київ*

ОСНОВИ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сьогоднішній день час – це ресурс, а ресурс – це гроші. Однак на відміну від інших ресурсів, він є безповоротним – його не можливо накопичувати, передавати або зберігати, тому важливо навчитися ефективно використовувати його. Відомий вчений Пітер Друкер в одній зі своїх робіт наголошував, що в сучасному житті найважливішим завданням для наукового менеджменту є проблема самоменеджменту, тобто управління на рівні окремої людини, складовою якого є і тайм-менеджмент [1, с. 138]. За даними, які були надані міжнародною консультативною компанією «Chiripin & Partner» [2], переважна більшість людей марно витрачає приблизно 78 днів на рік, як особистого часу, так і робочого, а це, до речі, становить більше третини життя.

Поняття «тайм-менеджмент», або «персональна (особиста) організація праці», тобто управління часом, є досить абстрактним, через те, що управління часом, як таке, не існує в природі в прямому сенсі.

Як зазначає Л. Зайверт, тайм-менеджмент – це управління собою, адже час як незмінна величина постійно, невблаганно, нестримно спливає. [3, с. 80]

Тайм-менеджмент можна розділити на індивідуальний і корпоративний.

Загальновідомо, що до основних принципів тайм-менеджменту, що складають саму його суть, відносять: вміння працювати з цілями; розставлення пріоритетів; знання інструментів планування; вироблення звичок. Водночас використання принципів та засад тайм-менеджменту має певні переваги та недоліки.

До основних позитивних сторін варто віднести: контроль над результатами; можливість планування робочого часу; виконання роботи з

меншими витратами; зменшення поспіху і стресів; велика мотивація і більше задоволення від роботи; ріст кваліфікації; зменшення помилок при виконанні функціональних обов'язків; менша завантаженість роботою; досягнення життєвих і професійних цілей найкоротшим шляхом.

Не так давно тайм-менеджмент розглядався відносно однієї окремо взятої людини, але останньою тенденцією стало запровадження систем тайм-менеджменту на підприємствах, який отримав назву корпоративного тайм-менеджменту.

Варто також зазначити, що однією з основних переваг щодо впровадження інструментів тайм-менеджменту на підприємстві є те, що ця технологія дає швидкий ефект, не потребує при цьому значних витрат на впровадження. Самі ж по собі інструменти є досить прості та зрозумілі усім співробітникам підприємства. Окрім того, вони є сумісними з будь-якими іншими методами менеджменту та значно підвищують їх ефективність.

Впровадження хоча б деяких інструментів тайм-менеджменту дозволить співробітникам підприємств:

- поліпшити процес планування, результативно приймати рішення, зменшити кількість проблем (у тому числі системних);
- ведення переговорів, удосконалення спілкування з оточуючими, управління потоком відвідувачів;
- підвищити швидкість вирішення проблем і виключити їх повторних появ;
- ефективно працювати з інформацією;
- визначити та розставити вірні пріоритети в справах;
- за допомогою використання баз даних підвищити ефективність проведення конференцій та нарад;
- підвищити конкурентоспроможність підприємства та задовольнити найвибагливішого клієнта.

Вагомим мінусом тайм-менеджменту є те, що не кожен працівник вміє об'єктивно оцінювати свою діяльність та передавати якусь частину великої справи своїм колегам або підлеглим, ставити перед собою ціль та розробляти план використання часу, доводити його до виконавця.

Тому через його впровадження на підприємстві нерідко виникають деякі досить суттєві бар'єри. До них можна віднести неприйняття складати робочі графіки і слідувати чіткому розкладу. За словами Г. Архангельського [4, с. 13], гендиректора консалтингової компанії "Організація часу", «багато популярних західних технологій управління часом розроблялися в 70-і рр. ХХ ст. в Західній Європі і США і орієнтовані на жорстке планування».

За ствердженнями Г. Архангельського [4, с. 17], українським бізнесменам зазвичай не вистачає часу на важливі нетермінові завдання, які пов'язані безпосередньо зі стратегією бізнесу, залученням перспективних клієнтів, розвитком системи управління, та достатньої мотивації персоналу.

Але головною проблемою українських менеджерів є те, що вони намагаються робити декілька справ одночасно, працюють не за певного часу, а у будь-який, мають при цьому непередбачуваний графік. Також те, що вони не пунктуальні, часто міняють плани та дозволяють проектам накладатися один на одного.

У вітчизняних умовах спроби використання інструментів тайм-менеджменту часто наштовхуються на опір. Ще однією причиною того, що його класичні методи не дають бажаного результату, та відсутність у багатьох організаціях стратегічного плану. А у тих організаціях, у яких він є, зазвичай нечітко прописані пріоритети та неправильно донесені до співробітників. [5, с. 65]

Також до проблем впровадження корпоративного тайм-менеджменту на підприємстві належить проблема порівняно невеликої кількості працівників, які можуть бути поєднані в групи людей з ідентичними обов'язками, та достатньо велика кількість таких окремих груп на одному підприємстві. Виходячи з цього, для оптимізації роботи кожної групи фахівців необхідна розробка спеціальних рекомендацій та прийомів тайм-менеджменту, що стосуватимуться тільки для окремої групи. Слід зауважити, що не у всіх систем тайм-менеджменту на підприємствах або підрозділах виникає необхідність корпоративного тайм-менеджменту.

Зазначимо те, що використання на підприємствах систем корпоративного тайм-менеджменту буде достатньо ефективним тільки у випадку комплексного підходу щодо процесу управління часом в окремо взятій організації.

Саму систему корпоративного тайм-менеджменту необхідно розробляти окремо для кожного підприємства. Вона, у свою чергу, повинна об'єднувати всі три напрямки корпоративного тайм-менеджменту. А для окремих підрозділів вона має бути заснована на фізіологічних особливостях людини, особливо в умовах напруженої та тяжкої праці.

Зважаючи на особливості українських підприємств, впровадження та застосування технологій корпоративного тайм-менеджменту на них сприятиме вирішенню багатьох завдань таких, як:

1. Розробка моделі та наукового забезпечення тайм-менеджменту;
2. Надання необхідних знань та навичок працівникам та претендентам на працевлаштування на підприємстві;
3. Приділення необхідної уваги до розвитку навичок самоуправління, які необхідні для кар'єрного росту.

Отже, тайм-менеджменту – це комплексна інноваційна наука, що одночасно зароджується з формуванням ринкової економіки, є складним соціально-економічним і організаційно-технічним явищем.

Список літератури

1. Peter f. Drucker. Management Challenges for the 21st Century / Peter f. Drucker // Adobe Acrobat E-Book Reader edition, v 1, November 2002.
2. Міжнародна консультативна компанія «Chipin & Partner» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.chipin.com/>
3. Бабчинська О.І. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства за допомогою тайм-менеджмента / О.І. Бабчинська, В.С. Вараниця // «Молодий вчений». – 2015 – № 12 (27). – Частина 1 – С. 112-115.
4. Архангельский Г.А. Организация времени: от личной эффективности к развитию фирмы / Г.А. Архангельский. – М.: АиСТ-М, 2013. – 190 с.
5. Колесов О.С. Тайм-менеджмент – управління часом / Колесов О.С., Вацьківська А.В. // Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки. – № 2(53), том 3. – 2011. – С. 61-65.

Танська Л.В.
ст. викладач кафедри туризму,
документних та міжкультурних комунікацій,
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»,
м.Київ

КЛАСИФІКАЦІЯ СУЧАСНИХ ТИПІВ БРЕНДУ

Брендинг (branding) – це процес створення та розвитку бренду, інструмент просування товару на ринок [1]. Один з фахівців теорії брендингу, Лінн Апшоу, стверджує, що поняття бренду набагато ширше, ніж традиційно прийнято вважати. Він стверджує, що існує шість основних типів бренду, кожен з яких займає своє місце на ринку і пропонує наступну класифікацію:

а) Товарні бренди (Product Brands) – це перші з що з'явилися брендів на ринку. Вони є основою, ядром брендингу, оскільки явно превалюють у кількісному відношенні над іншими типами і згадуються споживачами в першу чергу.

б) Сервісні бренди (Service Brands). Їх набагато менше на ринку, ніж товарних брендів. Невловимі послуги набагато важче уявити в привабливому вигляді і продати покупцям, яке часто відчувають труднощі з вибором навіть тих товарів, які вони можуть побачити й помацати. З іншого боку, так званий "сервісний менталітет", який просто необхідний для формування сервісного бренду сьогодні, буде також універсальним вимогою для будь-якого бренду в наступному тисячолітті – незалежно від його виду.

в) Бренди особистостей ("Personal" Brands) – спортсмени, співаки, політики, бізнесмени – завжди існували в людському суспільстві, але саме зараз вони стали схожими на всі інші бренди. Їх особливість як "бренду" полягає в

тому, що їх знаменитість поширюється набагато далі, ніж сфера їх діяльності – спортсмени та політики знімаються в рекламі, співаки – у кіно, актори і бізнесмени проводять спортивні змагання.

г) Бренди організацій ("Organizational" Brands) – корпорацій, некомерційних організацій, політичних партій, освітніх установ. В даний час організації починають розуміти важливість планомірного створення власного бренду. Слід відрізнити корпоративний бренд, який створюється для просування на ринку товарів, від бренду організації. General Electric, Microsoft, AT & T, Boeing, Venetton – все це приклади корпоративних брендів, при роботі з якими застосовуються ті ж методи, що і з товарними або сервісними брендами, які продаються під корпоративними "парасольками".

д) Бренд подій ("Event" brands) – періодично проходять події, як правило, у світі спорту, індустрії розваг і мистецтва. Цілі організаторів подібних заходів найчастіше досягаються за рахунок використання традиційних інструментів брендингу. Наприклад, вартість бренду формує цінову політику показу реклами в перервах при трансляції престижного спортивного турніру.

е) "Географічні" бренди ("Geographical" brands) – міста, країни, курорти. Цей вид бренду поступово стає поширеним, особливо в туристичному бізнесі, де створення "географічного" бренду дозволяє отримувати додаткові доходи. Найбільш яскраві приклади вже сформованих географічних брендів – гірськолижний курорт Сент-Морітц, Французька Рив'єра і [Сейшельські острови](#) – приносять туристичним компаніям чималу частку прибутку саме за рахунок бренду [3].

Таким чином, на сучасному етапі розвитку маркетингових технологій та реклами, споживач потребує нових шляхів отримання інформації про появу нових видів брендів чи нагадування про вже існуючі.

Список літератури

1. Аакер Д. Створення сильних брендів / Д. Аакер ; пер. з англ. – 2-ге вид. – М. : Видавничий дім Гребеникова, 2008. – 320 с.
2. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / Келлер Кевин Лейн ; [пер с англ.]. – [2-е изд.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 704 с.
3. Темпорал П. Эффективный бренд-менеджмент / П. Темпорал ; [пер с англ.]. – СПб : Нева, 2004. – 288 с

*Третяков О.І., магістрант
Ігнашкіна Т.Б., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

СТРАТЕГІЧНИЙ КОНТЕКСТ ВИМІРЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сьогодення, яке характеризується нестабільністю економічної і політичної ситуації з усіма негативними наслідками, що звідси витікають, господарюючі суб'єкти переважно зосереджені на вирішенні оперативних і тактичних питань короткотермінового характеру. Це потребує використання у більшості своїй кількісних показників, серед яких провідну роль грають фінансові показники. На довготерміновому етапі підприємства повинні ставити і вирішувати стратегічні цілі. У такому випадку одних лише кількісних показників недостатньо. Більшість явищ піддаються тільки описовій характеристиці. Тобто виникає питання використання методичного інструментарію стратегічного аналізу і вимірювання результатів діяльності підприємств.

Сутність поняття «система стратегічного вимірювання» трактується в навчальній літературі зі стратегічного аналізу як ідентифікація, розвиток, зв'язок, збирання та оцінка вибраних показників результативності, безпосередньо пов'язаних з виконанням місії підприємства і досягненням її цілей [1].

Моделі стратегічного вимірювання у своєму розвитку пройшли певну еволюцію – від використання таких кількісних характеристик, як модель Дюпона, рентабельність інвестицій (20-ті роки ХХ століття), чистий прибуток на одну акцію, коефіцієнт співвідношення ціни акції і чистого прибутку (70-ті роки), коефіцієнт співвідношення ринкової і балансової вартості акцій, рентабельність акціонерного капіталу, рентабельність чистих активів, грошовий потік (80-ті роки) до появи, нарешті, концепцій, які поряд з фінансовими (сукупна акціонерна прибутковість, грошовий потік віддачі на інвестований капітал, економічна додана вартість та ін.) були більш придатними для цілей стратегічного управління (90-ті роки).

У фаховій літературі називають більш ніж 50 методик вимірювання результативності діяльності підприємства [2], серед яких збалансована система показників (англ. Balanced Scorecard, BSC), система показників відповідальності (Accountability Scorecard, ASC), модель ділової переваги (Business Excellence Model, BEM), піраміда результативності Мак Нейра, ECOGRAI, TOPPSistem, AMBITE, ENAPS та ін. В межах цієї публікації розглянемо деякі з них.

Першою такою моделлю буда збалансована система показників [3], авторами якої вважаються американські вчені Р.С. Каплан і Д.П. Нортон. У BSC-моделі виділено 4 блоки (перспективи): «фінанси», «клієнти», «внутрішні бізнес-

процеси», «розвиток і навчання», кожен з яких надає відповідь на певні питання. Кожна перспектива включає певну кількість елементів: стратегічні цілі; перелік показників, що розкривають поставлені цілі; цільові значення показників; конкретні заходи для досягнення цілей (стратегічні ініціативи). Ще один важливий елемент моделі – стратегічні зв'язки (між монетарними і немонетарними величинами вимірювання; між стратегічними і оперативними рівнями управління; між минулими і майбутніми результатами; між внутрішніми і зовнішніми аспектами діяльності). У моделі розрізняють: показники, що вимірюють досягнуті результати; показники, які відображають процеси, що забезпечують досягнення цих результатів. Комплексна оцінка по кожній з чотирьох перспектив визначається за допомогою інтегрального методу. Отримані агреговані оцінки порівнюються між собою, в результаті чого визначається та з перспектив, що має найгіршу оцінку, а отже, на неї, в першу чергу, потрібно звернути увагу.

Система показників відповідальності ASC (вперше описана Фрейдом Ніколсом, 2000р.) призначена для пошуку своєрідного «балансу інтересів» між самим підприємством і різними зацікавленими сторонами (групами впливу або інакше, стейкхолдерами). У моделі підприємство і зацікавлені сторони поєднуються двома типами зв'язків – внесками (які підприємство отримує від них) і стимулами (які отримують від підприємства зацікавлені сторони). За кожною групою зацікавлених сторін оцінка внесків робиться з точки зору користі для підприємства, стимулів – навпаки, з точки зору максимальної користі для сторін, які з ним взаємодіють [1]. Комплексна оцінка за цією моделлю також здійснюється з використанням інтегрального методу, по аналогії з моделлю BSC з тією лише різницею, що порівнюються оцінки в парі «внески-стимули».

Модель ділової переваги (досконалості) розроблена Європейським фондом управління якістю (1991р.). Частіше скорочено її ще називають за назвою фонду, а саме EFQM) [4]. Ця модель була представлена як структура для оцінки заявок компаній, які претендують на Європейську премію якості за 5-ма рівнями (1 – прагнення до досконалості; 2 – визнана досконалість; 3 – фіналіст конкурсу; 4 – призер конкурсу 5 – переможець конкурсу [5]. ВЕМ-модель заснована на 9-ти однакових для всіх галузей сфер стратегічного аналізу і контролю критеріях (5 – можливості, 4 – результати), які мають бальну оцінку. При цьому загальна сума балів за усіма критеріями складає 1000, у тому числі, 500 – можливості, 500 – результати, що відображає однакову важливість як потенціалу організації, так і того, наскільки успішно цей потенціал реалізується. Окрім бальної оцінки кожний критерій має вагу, яка встановлюється експертами EFQM і численними користувачами моделі. Вага критерію може змінюватись в залежності від змін зовнішнього середовища і накопичуваного досвіду використання моделі [5].

Усі розглянуті нами системи – це різні погляди на проблему стратегічного вимірювання результативності діяльності підприємств у відповідності з обраною стратегією.

Отримання комплексної оцінки за розглянутими моделями дозволяє лише визначити статичний стан ситуації, тобто вони виконують інформаційну роль у підтримці управлінських рішень. Не менш важливим є також відстеження зміни такої оцінки у часі.

Список літератури

1. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посібник. / Редченко К.І. – Львів: «Новий світ - 2000», 2003. – 272 с.
2. Янголь Г.В. Методичні підходи до вимірювання результативності діяльності підприємства / Г.В. Янголь // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – №32. – С. 225-231.
3. Збалансована система показників (Balanced Scorecard – BSC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://msd.in.ua/zbalansovana-sistema-rokaznikiv-balanced-scorecard-bsc/>
4. Европейская модель делового совершенства (EFQM EXCELLENCE MODEL). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://quality.eur.ru/MATERIALY10/efqm.htm>
5. Логунова И.В. Особенности использования модели делового совершенства EFQM. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-ispolzovaniya-modeli-delovogo-sovershenstva-efqm>

*Бодня Д.А., магістрант,
Гулик Т.В., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАПОБІГАННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ

У сучасних ринкових умовах економічні процеси є циклічними та нестабільними. Стан сьогоденної економіки України характеризується як кризовий, тобто той, який потребує негайної модернізації та перебудови для відновлення свого втраченого потенціалу. Із-за цього в економіці постійно спостерігається високий рівень інфляції, безробіття, цінові диспропорції, висока вартість фінансово-кредитних ресурсів, дефіцит платіжного балансу тощо. На мікрорівні, а саме на рівні суб'єкта господарювання, вплив кризи в економіці доповнюється неефективним фінансовим менеджментом, відсутністю стратегічного плану, що призводить до зниження усіх показників діяльності підприємства. Такі проблеми змушують підприємство розробляти та

впроваджувати ефективну антикризову систему, що дозволить запобігти кризовим явищам, а тим самим мінімізувати втрати під час настання кризи. Управління в кризовій ситуації можна визначити, як процес роботи під тиском обставин таким чином, що дозволить керівникам аналізувати, планувати, організовувати, направляти і контролювати ряд взаємозалежних операцій при прийнятті швидких і раціональних рішень з невідкладних проблем, що виникли перед фірмою.

Антикризовому управлінню на підприємстві присвячено багато наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених: А. Архіпова, Е. Альтман, У. Бівер, І. Бланк, М. Білик, М. Спенс, О. Терещенко, П. Уотермен, В. Фучеджи, Дж. Шарп, О. Шевцова, Д. Шпіліна.

Відомий вітчизняний вчений І.А. Бланк підкреслює, що підприємство має вирішувати такі завдання задля досягнення своєї головної мети [1]:

- діагностика передкризового фінансового стану має проводитися своєчасно, задля прийняття відповідних рішень щодо попередження фінансової кризи;
- прийняти усі заходи щодо недопущення банкрутства та ліквідації підприємства;
- вживати заходи щодо подолання неплатоспроможності підприємства;
- проводити постійну підтримку фінансової стійкості підприємства;
- здійснювати постійний фінансовий моніторинг;
- задля мінімізації негативних наслідків кризи приймати ефективні управлінські рішення.

Таким чином антикризове управління – це управління, у якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання його факторів для наступного розвитку.

До основних рис антикризового управління треба віднести:

- управління, яке орієнтоване на виведення підприємства із кризового стану, яке заздалегідь має спрогнозувати та попередити неплатоспроможність підприємства, яке засновано на реалізації програми з підвищення конкурентних переваг та фінансового оздоровлення;
- управління, що відображує здатність підприємства конструктивно та швидко реагувати на зміни, що загрожують його нормальному функціонуванню;
- управління, яке відображує здатність розробляти оптимальні шляхи виходу з кризової ситуації, визначати пріоритетні цінності підприємства в умовах кризи, координувати діяльність підприємства і його працівників по передбаченню кризи, добиватися ефективності їх праці в екстремальних умовах;
- управління, що спрямовано на завчасне виявлення можливих кризових ситуацій, розробку заходів протидії, швидкого реагування на будь-які зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Однією з важливих складових загальної системи управління підприємством є антикризове управління, в основу якого покладено як загальні

принципи управління, так і індивідуальні. В рамках антикризового менеджменту вивчають індивідуальні принципи антикризового управління. Центральне місце у системі антикризового управління підприємством займає нормативно-правове забезпечення. В основі нормативно-правового забезпечення лежить законодавство про банкрутство, податкове законодавство, митне законодавство та інше законодавство, що регулює фінансові відносини між підприємством та іншими суб'єктами господарювання.

Вітчизняні та зарубіжні вчені розділяють думку, що антикризове управління є функцією менеджменту, що забезпечує [2, с. 266]:

- уникнення кризових явищ на підприємстві;
- зменшення та подолання негативних наслідків фінансової кризи суб'єкта господарювання;
- підтримка на належному рівні ліквідності та платоспроможності.

Заходи антикризового управління по підприємству будуть ефективними лише тоді, коли менеджери зможуть передбачати та спрогнозувати складні економічні явища. При гнучкому управлінні підприємством можна досягти поставлених цілей. Фінансові менеджери у відповідності до антикризових пріоритетів мають правильно розподіляти ресурси. На сьогоднішній день суб'єкт господарювання досягає необхідного рівня конкурентоспроможності в галузі тоді, коли зможе вчасно реагувати на інноваційні вимоги, вирішувати поставлені завдання у сфері фінансового забезпечення та інформаційної підтримки управлінських рішень. Складовою управління підприємством є антикризовий менеджмент, так як він забезпечує попередження, профілактику, подолання фінансової кризи та ліквідацію її наслідків за допомогою фінансової підсистеми підприємства.

За допомогою таких функцій системи антикризового управління відбувається попередження фінансової кризи на підприємстві [3, с. 49-50]:

- передкризове управління підприємством – завчасна діагностика усіх небезпечних тенденцій розвитку підприємства для запобігання кризи;
- управління в кризових умовах – відновлення ліквідності, прибутковості, платоспроможності та конкурентоспроможності підприємства;
- управління процесами по виходу з кризи, ціль, якого є мінімізація витрат та втрачених можливостей під час та після кризових процесів;
- післякризове управління підприємством – відновлення життєздатності та подальший розвиток підприємства;
- фінансова функція – забезпечує формування дієвої фінансової політики, підтримка ліквідності, фінансової стійкості та прибутковості підприємством;
- соціальна функція – забезпечує збереження трудового потенціалу підприємства та врахування соціальних пріоритетів в антикризовій програмі.

Ефективне антикризове управління підприємством досягається під час виконання таких вимог до цього процесу:

- комплексний підхід до формування оптимальних управлінських рішень;
- мати декілька варіантів до розробки управлінських рішень;

- орієнтація на стратегічні плани підприємства, але при цьому постійно враховувати і тактичні;

- загальне управління підприємством має бути взаємопов'язане з управлінням прибутком та антикризовим менеджментом.

Комплексний аналіз в антикризовому менеджменті дає змогу суб'єктові господарювання мінімізувати невизначеність і ризик при прийнятті управлінського рішення. Такий аналіз допомагає коригувати прийняті рішення від змін у зовнішньому середовищі.

Отже, в умовах фінансово-економічної кризи у країні одним із пріоритетних напрямів управління підприємством є розробка та впровадження ефективної системи антикризового менеджменту. Від ефективних заходів антикризового управління буде залежати майбутнє існування чи згортання діяльності підприємства. Дієва система антикризового менеджменту має бути комплексною, динамічною та здатною оперативно реагувати на симптоми кризи.

Список літератури

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: [учеб. курс] / И.А. Бланк; 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2004. – 656 с.

2. Єпіфанова І.Ю. Сутність антикризового управління підприємства [текст] // Економіка і суспільство. – 2016. – № 2. – С. 265–269.

3. Мартинець В.В. Особливості антикризового управління промисловим підприємством [текст] / В.В. Мартинець // Науковий вісник Херсонського університету. – 2015. – Випуск 11. – Частина 4. – С. 48–51.

*Антоненко Н.М.,
магістрант,
Подаков Є.С., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту організацій,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
м. Херсон*

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Система управління персоналом забезпечує безперервне вдосконалювання методів роботи з кадрами й використанням досягнень вітчизняної й закордонної науки, найкращого виробничого досвіду. Сутність управління персоналом, включаючи найманих робітників, роботодавців і інших власників підприємства полягає у встановленні організаційно-економічних, соціально-психологічних і правових відносин суб'єкта й об'єкта управління. В основі цих відносин лежать принципи, методи й форми впливу на інтереси, поведінку й діяльність

працівників з метою максимального використання їх.

Тим не менш, тематика розроблення принципів, напрямів та методів управління персоналом, застосування нових методів і систем навчання та підвищення кваліфікації персоналу, розроблення та реалізації стратегії управління персоналом не втрачає своєї актуальності. В умовах ринкової економіки особливе значення набувають питання практичного застосування сучасних форм управління персоналом, що дозволяють підвищити соціально-економічну ефективність будь-якого виробництва. Успіх роботи підприємства (організації, фірми) забезпечують працівники, зайняті на ньому. Саме тому сучасна концепція управління підприємством припускає виділення з великої кількості функціональних сфер управлінської діяльності тієї, яка пов'язана з управлінням кадрової складової виробництва - персоналом підприємства. Управління персоналом організації опирається на закони й закономірності, досліджувані різними науками, пов'язаними з управлінням (теорія управління, економічна кібернетика й ін.). Але управління персоналом організації підкоряється й закономірностям, властивим тільки цьому процесу.

Робота з персоналом - найважливіша функція управлінської діяльності керівників усіх рівнів. Важливим розділом науки управління є управління персоналом. Люди - один із найважливіших факторів виробництва, тому і управління персоналом відіграє найважливішу у роль у досягненні підприємства бажаної мети. Без людей нема організації. Без людей потрібних людей жодне підприємство не зможе досягти своїх цілей та вижити.

Принципи управління персоналом - правила, основні положення й норми, яким повинні впливати керівники й фахівці в процесі управління персоналом. Пізнаючи принципи люди пізнають закономірності. Принципи управління персоналом відбивають вимоги об'єктивно діючих економічних законів і закономірності, тому й самі є об'єктивними. Принципів управління персоналом - безліч, але при всіх умовах управління персоналом здійснюється на основі наступних принципів, що традиційно ствердилися у вітчизняних організаціях: науковості, демократичного централізму, плановості, першої-особи, єдності розпорядництва; добору, добору й розміщення кадрів; комбінації єдиноначальності й колегіальності, централізації й децентралізації; лінійного, функціонального й цільового управління, контролю виконання розв'язків і ін. Ряд американських і японських корпорацій широко використовують і інші принципи управління персоналом: довічного наймання, контролю виконання завдань, заснованого на довірі; комбінації такого контролю із корпоративною культурою; консенсуальне прийняття розв'язків, тобто обов'язкове схвалення прийнятих розв'язків більшості працівників.

Практична діяльність кожної компанії на ринку пов'язана з постійним прагненням зберегти і примножити свої позиції. Найважливішими тенденціями в розвитку підприємств на сучасному етапі виступають: розвиток інтегрованих операційних систем, розвиток організаційних структур; розвиток систем управління якістю; розвиток систем стимулювання; стабілізація складу

працівників; залучення працівників до управління.

Ці тенденції прямо і опосередковано диктують зміни в змісті праці, способах і методах управління людськими ресурсами. Нині кадрова робота на українських підприємствах фактично будується без урахування сучасних тенденцій у розвитку світового бізнесу. Це породжує відставання вітчизняних організацій у конкурентоспроможності, яке виражається в якості рішень і дій, продуктивності праці, інноваціях і т. д.

Інноваційні принципи формування системи управління: готовність до взаємного компромісу; формування взаємної довіри керівників і трудового колективу; орієнтація на досягнення лояльності персоналу до місця роботи; збереження на підприємстві цінних працівників; зниження загального рівня стресу та конфліктів у трудовому колективі; прозорість, відкритість підприємства для працівників; інноваційність в управлінні персоналом.

У сучасних умовах триває процес розвитку та оновлення концепції управління персоналом, при цьому удосконалюються як системи управління персоналом, так і метод та інструменти, що використовуються. Працівник із його особистісними та професійними характеристиками від об'єкта управління перетворився в об'єкт вивчення з метою розробки та застосування таких технологій, які дадуть змогу створити найкращі умови для реалізації потенціалу працівників та максимального задоволення їх очікувань та потреб. З огляду на це, необхідна активізація використання сучасних персонал-технологій, які відповідають умовам бізнес-середовища, а також дають змогу вирішувати поточні питання трудової діяльності персоналу, сприяють підвищенню ефективності управління персоналом.

Список літератури

1. Макаренко М.В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства // Актуальні проблеми економіки. - 2005. - №1.

*Нестеренко С.В., магістрант
Вороніна А.В., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпровського державного технічного університету,
м. Кам'янське*

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ

Більшість організацій працює в умовах нестабільного зовнішнього середовища, в якому найбільш актуальними є питання, пов'язані з невизначеністю, складністю і ризиком. У складному динамічному світі, який

змінюється все швидше, щоб встигнути прореагувати на зміни, необхідно «бігти ще швидше». Щоб адаптуватися до нових умов ринку краще своїх конкурентів, необхідно постійно модифікуватися. Здатністю організації до зміни визначається ступінь її успішності. Тому можна сказати, що стратегічні зміни закладають основу майбутніх успіхів.

Керівництво підприємства ПрАТ «Дніпровський коксохімічний завод» («ДКХЗ») розумно поєднує зрілі продумані рішення, засновані на багаторічному досвіді співробітників товариства, з безперервним рухом вперед: модернізацією і розширенням виробництва, розвитком партнерських відносин, залученням в колектив молодих фахівців. Але для подальшого розвитку потрібні стратегічні зміни, мета яких – розвиток організаційних здібностей, особливо здібностей співробітників, для залучення їх до процесу прийняття рішень щодо організаційних проблем [1].

Першими стратегічними змінами на підприємстві повинна стати структуризація стратегічних цілей, проектів та заходів щодо розвитку підприємства. Чим швидше реакція організації на зовнішні зміни і реалізація відповідних дій, тим швидше організація вийде із зони нестабільності і зможе конкурувати та функціонувати в нових умовах навколишнього середовища [2].

Стратегічними задачами ПрАТ «ДКХЗ» є:

- сприяти виходу на нові ринки збуту за рахунок перевиконання обсягів виробництва та якісної продукції;
- сприяти створенню привабливого інвестиційного клімату для подальшої модернізації обладнання;
- за рахунок оперативного автоматизованого керування підприємством знизити витрати матеріалів та енергії або стабілізувати технологічний процес;
- використовувати сучасні системи навчання персоналу для підвищення його кваліфікації для роботи з новим обладнанням та технологіями;
- випереджати конкурентів за рахунок постійної роботи по контролю і поліпшенню якості продукції;
- розробити систему оптимального використання енергоресурсів;
- створити сильний імідж підприємства для залучення інвестиційної підтримки;
- на основі маркетингових досліджень активізувати попит на продукцію, що забезпечить зростання прибутків і підвищення рентабельності продукції;
- застосувати оптимальний графік роботи підприємства, що включає ефективне планування проведення ремонтних робіт, впровадження заходів НТП;
- розробити систему лояльності для працівників для їх утримання в команді підприємства;
- для підвищення стійкості бізнесу протидіяти несприятливим макроекономічним факторам, галузевій циклічності, змінам у географії зовнішніх ринків.

Пропонуємо наступні стратегії змін, прийнятні для ПрАТ «ДКХЗ»: стратегія диференційованого маркетингу, стратегія розширення та розвитку

ринку, стратегія концентрованого зростання, стратегія негайного реагування на потреби ринку. Оскільки ПрАТ «ДКХЗ» займається виробництвом тільки коксохімічної продукції, то доцільно буде виходити на нові ринки з існуючими товарами.

Підприємство вже освоїло ринки збуту продукції, і зараз його стратегія повинна бути спрямована на зміцнення своїх позицій в галузі. Основним напрямом розвитку підприємства на перспективу повинно стати встановлення ділового співробітництва та робота з контрагентами шляхом розробки системи знижок, розвитку дилерської діяльності, стимулювання продажів і розширення каналів збуту. Підприємство знаходиться на етапі зрілості, і тому необхідно застосувати стратегію широкого проникнення, яка ґрунтується на конкуренції (освоєння нових сегментів ринку з підвищенням якісних параметрів продукції при незмінних цінах). А оскільки ПрАТ «ДКХЗ» є підприємством з широким асортиментом продукції, то слід застосувати стратегію оптимального співвідношення набору продукції. Отже, основним завданням на сучасному етапі розвитку для ПрАТ «ДКХЗ» є утримання завойованих позицій на ринку продукції та подальше задоволення потреб споживачів в даній продукції.

Таким чином, для підприємства найбільш перспективна стратегія розширення частки ринку. Вона повинна вестися за кількома напрямками:

- збільшення обсягу коксохімічної продукції, що випускається за рахунок поліпшення асортименту продукції та випуску нової продукції;
- випуск нової продукції на базі нового обладнання, придбаного підприємством;
- ціна на продукцію встановлюється в залежності від цін конкурентів, трохи нижче їх;
- збут здійснюється за прямими договорами з клієнтами відповідно до їх замовлень.

Існують методи, які можна розглядати або як окремі випадки реінжинірингу (якщо в основі цих методів лежить управління процесами), або як автономні концепції (якщо вони базуються на інших принципах) [3].

Методичні підходи до перебудови бізнес-процесів належать до комплексних методів вдосконалення діяльності й можуть використовуватися залежно від розв'язуваного завдання у взаємозв'язку й взаємному доповненні. Використання даних методів на даному підприємстві ПрАТ «ДКХЗ» залежить від ряду факторів, таких як рівень змін, частота змін, характер підприємства тощо. Запровадження концепції реінжинірингу на коксохімічному підприємстві може проводитися за такими методами, як реорганізація підприємства, що має справу тільки з організаційними структурами, а не з процесами і, як вихід, запровадження нового структурного підрозділу стратегічного планування.

Також потрібно застосувати безперервне удосконалення та перебудову бізнес-процесів, що направлені на поліпшення, внесення змін щодо оптимізації, діагностику існуючих процесів, виявлення й усунення процесу, що не приносить доданої вартості і розробку заходів щодо їх удосконалення.

Таким чином, слід розробити комплексний комбінований підхід, з відповідних, вище визначених методів та інструментів з реінжинірингу бізнес-процесів підприємства, для того, щоб направити ці інструменти на вирішення всіх проблем. ПрАТ «ДКХЗ» потрібно обрати стратегію свого розвитку на підвищенні ефективності всього процесу, збільшенні обсягів виробництва і продажів готової продукції.

Підприємство знаходиться на стадії зрілості. Зважаючи на це, керівництву необхідно приділити увагу посиленню фінансових позицій.

Рекомендується повне використання внутрішніх і зовнішніх можливостей, необхідно зробити акцент на сильні сторони, усунути загрози і зменшити вплив слабких сторін. Виходячи з цього, для ПрАТ «ДКХЗ» можливо застосувати стратегію концентрованого зростання – стратегію розвитку існуючого ринку і пошук нових ринків для виробництва і реалізації існуючої продукції: за допомогою функцій збуту здійснити вихід на нові національні та міжнародні ринки; за допомогою існуючої продукції можливий вихід на новий сегмент ринку. Таким чином, основний напрямок стратегії змін ПрАТ «ДКХЗ» – зростання і розвиток існуючого ринку та вихід на нові ринки.

Список літератури

1. Офіційний сайт Приватного акціонерного товариства «Дніпровський коксохімічний завод»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkhz.com.ua/>.
2. Вороніна А.В. Стратегічне управління: навч. посібник / А.В.Вороніна, А.Ю.Берьозкіна. – Кам'янське: ДДТУ, 2017. – 418 с.
3. Василенко В.О. Стратегічне управління: навч. посібник / Василенко В.О., Ткаченко Т.І. – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с.

*Єрізану І.В., студентка
Венгер О.М., к.п.н.,
доцент кафедри менеджменту організації і управління проектами,
Інженерний інститут ЗНУ
м. Запоріжжя*

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКУ

Одним із ключових факторів виробництва будь-якого виду товарів і послуг поряд з інвестиційним капіталом (основними фондами й оборотними коштами) є трудові ресурси. У сучасних умовах саме трудові ресурси розглядають як найбільш коштовний капітал, яким володіє підприємство. Науково-технічний прогрес і пов'язане з ним різке збільшення частки наукомістких технологій

обумовлює ріст вимог до професійних, соціально-психологічних якостей і культурного рівня працівника. Ефективне управління трудовими ресурсами як особлива функція діяльності, пов'язана з найманням працівників, їхнім навчанням, оцінкою й оплатою їхньої праці, є важливою передумовою для ефективного функціонування виробництва. Підготовлені і кваліфіковані працівники, що знаходяться в штаті підприємства, називаються його персоналом, чи кадрами.

Головна мета управління персоналом складається в забезпеченні підприємства працівниками, що відповідають вимогам даного підприємства, їхньої професійної і соціальної адаптації.

Основними задачами, що вирішують структури по управлінню персоналом, є: планування потреби підприємства в трудових ресурсах, пошук і добір потрібних працівників, навчання і підвищення їхньої кваліфікації, управління трудовою мотивацією, створення умов для підвищення продуктивності праці, контроль за зміною статусу працівників, правові питання трудових відносин.

Вся організаційно-управлінська діяльність, і насамперед мотиваційна, у сукупності спрямована на активізацію усіх внутрішніх ресурсів працівників і їх максимально ефективного використання. Таким чином, актуальність дослідження проблем, пов'язаних із оптимізацією процесу управління персоналом на сьогодні важко перебільшити [1].

«Процеси управління людьми здійснювались у всіх цивілізаціях і різних соціумах. Управління персоналом - це специфічна функція управлінської діяльності, головним об'єктом якої є люди, що входять в певні соціальні групи, трудові колективи. Як суб'єкт управління виступають керівники і спеціалісти, які виконують функції управління стосовно своїх підлеглих. Отже, управління персоналом — це цілеспрямована діяльність керівного складу організації на розробку концепції, стратегій кадрової політики і методів управління людськими ресурсами. Це системний, планомірно організований вплив через систему взаємопов'язаних, організаційно економічних і соціальних заходів, спрямованих на створення умов нормального розвитку й використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства.

Планування, формування, перерозподіл і раціональне використання людських ресурсів є основним змістом управління персоналом. Концепція управління персоналом — система теоретично методологічних поглядів на розуміння та визначення суті, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів і методів управління персоналом і розробка механізмів їх реалізації в умовах конкретної організації. Загальна концепція конкретизується через кадрову політику та кадрову роботу.

Основна ціль управління персоналом:

формування висококваліфікованого, відповідального за доручену справу персоналу з сучасним економічним мисленням та розвитком почуття професійної гордості;

забезпечення соціальної ефективності колективу.

Управління персоналом як цілісна система виконує такі функції:
організаційну — планування потреб і джерел комплектування персоналу;
соціально-економічну — забезпечення комплексу умов і факторів,
спрямованих на раціональне закріплення й використання персоналу;
відтворювальну — забезпечення розвитку персоналу.

Отже, управління персоналом — це і наука, і мистецтво ефективного управління людьми в умовах їх професійної діяльності. Це система принципів, методів і механізмів оптимального комплектування, розвитку й мотивації та раціонального використання персоналу. Управління персоналом повинно відповідати концепції розвитку підприємства, захищати інтереси працівників і забезпечувати дотримання законодавства про працю при формуванні, закріпленні (стабілізації) і використанні персоналу.

Стратегія управління людськими ресурсами визначення шляхів розвитку необхідної компетенції всього персоналу і кожного її співробітника зокрема. Іншими словами, управління персоналом — це плани, що використовують можливості зовнішнього середовища для зміцнення і збереження конкурентоспроможності організації за допомогою своїх працівників. Управління людьми є основою управління організації [2].

Список літератури

1. Основні напрямки удосконалення управління персоналом організації [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://referat-ok.com.ua/ekonomika-pidprijemstva/osnovni-napryamki-udосkonalennya-upravlinnya-personalom-organizaciji>.

2. Управління персоналом (2016) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://library.if.ua/book/45/3055.html>.

*Дорохов Д.О., студент,
Редько Л.І., к.е.н.,
ст. викладач кафедри менеджменту,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь.*

РЕКЛАМНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ З ПОГЛЯДУ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ТА КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ

Сучасний етап розвитку нашої держави характеризується динамізмом та якісними перетвореннями у всіх сферах суспільного життя. Функціонування підприємств в умовах ринкової економіки потребує своєчасної їх адаптації до цих умов. При цьому важлива роль відводиться саме комунікаційній діяльності, і в першу чергу, рекламі. Реклама має суттєвий вплив на свідомість споживачів

при вирішенні їх економічних, політичних, соціальних, ідеологічних, психологічних проблем. Дуже швидко розвиваючись, залучаючи значні людські ресурси рекламна діяльність на сучасному етапі перетворилася в окремий вид діяльності – рекламний бізнес, запорукою успіху якого є якісне професійне управління – рекламний менеджмент, тобто керівництво рекламним процесом в повному його обсязі, починаючи саме з аналізу, планування та розробки реклами (рекламної кампанії) і закінчуючи донесенням рекламного повідомлення до споживача[1].

Рекламний менеджмент охоплює весь рекламний процес – від визначення потреби в рекламі до створення рекламного продукту, виготовлення та показу його в засобах масової інформації. При цьому рекламним продуктом можуть бути і кілька рядків оголошення в газеті чи журналі, і рекламний блок у друкованих виданнях, і відео- чи кіноролик або цілий фільм. Рекламний продукт – це також щитова інформація вздовж магістралей, торговельна марка на сувенірі, фотографія з текстом чи без нього, інформація у вигляді рядка, що біжить на призмах, брендмауерах та ін.

У поняття «рекламний менеджмент» входить:

- визначення потреби в рекламі товару, послуги чи ідеї, пропозицій та замовлень на рекламу, а також формування цих замовлень під час укладання контрактів;
- проведення досліджень споживачів, товарів та послуг, ринку продавців;
- розробка стратегічних планів рекламної діяльності (визначення цілей та концепції рекламної кампанії, асигнувань на неї, видів і носіїв реклами);
- розробка тактичних та стратегічних планів проведення рекламної кампанії (визначення завдань, розрахунки кошторису витрат на проведення окремих заходів, вибір жанрів та форм реклами, а також засобів масової інформації для її розміщення);
- створення рекламного звернення (вибір творчих підходів, написання сценарію або тексту, розробка макета та обґрунтування тиражу, кількості показів та інших рішень у галузі виробництва реклами);
- визначення ефективності використання засобів масової інформації для розміщення рекламного звернення (проведення показу, розвиток та перевірка концепції рекламної кампанії, статистичний контроль та вимірювання результатів, розробка рекомендацій для коригування проведення рекламної кампанії).

З розвитком системи масової інформації, особливо її електронних засобів, з'явилася реальна можливість психологічної обробки всього населення країни без створення розгалуженої мережі пропагандистських установ. Такий вплив, а нерідко і пряме маніпулювання, по каналах засобів масової інформації здійснюється тими політичними силами, які безпосередньо зацікавлені в строго визначеному висвітленні подій та діяльності окремих політичних лідерів, тобто

вигідної їм міфології. Тому виходить, що «відкритий» ефір, «вільне» телебачення.

Лассвел встановив ієрархію стану поведінки споживача після отриманої реклами:

1. Усвідомлення;
2. Знання;
3. Доброзичливе ставлення;
4. Надання переваг;
5. Переконавання;
6. Здійснення покупки.

На Заході реклама не тільки успішно розвивалася, але й з'являлися наукові дослідження, які претендують на створення її теоретичних основ (Р. Рівс, Ч. Сендідж, В. Фрайбургер, К. Ротцол і багато інших). У них реклама вже не розглядалася як тільки інформація, їй надавався статус «форми комунікації, яка намагається перевести якості товарів і послуг, а також ідеї, на мову потреб і запитів споживача» Комунікація – це зацікавлений діалог, а у всякому діалозі завжди присутні переконання, навіювання і психологічне зараження, тобто психологічний вплив.

Це підтверджують і психологічні дослідження, які свідчать, що будь-які комунікації, а вже рекламні в особливій мірі, мають трикомпонентну структуру, що включає:

1. когнітивний компонент (одержання нового знання за рахунок інформації);
2. афективний компонент (формування емоційного ставлення);
3. регулятивний компонент (спонукання до конкретних дій).

Іншими словами, будь-яка хороша реклама дає інформацію, формує позитивне емоційне ставлення, і спонукає до конкретних дій – купити товар або скористатися послугою. Тобто реклама стимулює систему взаємодій, які мають яскраво виражене психологічний зміст.

На межі ХХ-ХХІ століть реклама, що традиційно є однією з найважливіших форм соціальних та масових комунікацій, трансформувалася в якісно нову царину суспільно-економічної системи. Сферою її широкого застосування стали економіка, політика, вирішення соціальних проблем, формування ідеології й життєвих стандартів, суспільні відносини. За цих умов стає нагально необхідним аналіз економічної, соціальної, політичної, ідеологічної, освітньої (навчальної), культурної (естетичної) та психологічної ролі реклами в сучасному суспільстві. лід зазначити, що однією з найважливіших сфер функціонування реклами на сьогоднішній день залишається економіка. За умов інформаційного суспільства, що сформоване в деяких економічно розвинутих країнах світу, пріоритетними сферами стають освіта, наукові дослідження, комунікації, управління фінансами й збутова діяльність, а основою всієї технологічної бази – новітні інформаційні технології.

Список літератури

1. Батра Р. Рекламний менеджмент / Батра Р., Майерс Д., Девід А. – Москва: «Вільямс». – 2004. – 784 с.
2. Бондаренко С.М. Імідж організації: сутність, зміст та основні етапи формування // Технології та дизайн – К: – 2014. – 122 с.
3. Рекламний менеджмент: Навч. Посібник / Н.Л. Савицька, Г.А. Синицина, К.С. Олініченко – Харків: видавництво Іванченко. – 2015. – 169 с.
4. Айзенберг М. Менеджмент реклами/ Москва:«Інтелтех». –1993. – 80с

*Костьо Ф.Ф., бакалавр,
Магас Н.В., к.е.н.,
доцент кафедри фінанси, банківська справа та страхування
Львівський інститут ПрАТ “ВНЗ “МАУП”, м. Львів*

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасних умовах цифрової економіки перед кожним підприємством постає проблема побудови ефективної системи управління підприємством. Середовище функціонування підприємства динамічно змінюється, що викликає нові ризики і загрози його діяльності. Для підприємства є важливим вчасно діагностувати кризові ситуації і мати ефективні механізми протидії їм.

Провідні українські науковці розглядають поняття антикризового фінансового управління підприємством як застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи. Саме антикризове фінансове управління уможливорює реалізацію інноваційної моделі розвитку [1].

Основою антикризового фінансового управління є його завдання (рис. 1). Завдання полягають у проведенні постійного аналізу фінансового стану підприємства для виявлення слабких місць та ризиків, які можуть виникнути при здійсненні певних фінансових операцій; постійний аналіз ліквідності та платоспроможності; контроль за використанням наявних фінансових ресурсів; мінімізація негативних наслідків ризиків і загроз, які виникають.



Рис. 1. Основні завдання антикризового фінансового управління

У своєму дослідженні ми використали для діагностики фінансового стану підприємства п'яти факторну модель Альтмана, яка дає можливість визначити в якому стані знаходиться підприємство і чи загрожує йому банкрутство.

Таблиця 1
Аналіз ймовірності банкрутства підприємства за п'яти факторною моделлю Альтмана (2015-2017 рр)

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Z - показник	0,84	0,66	- 0,26
Ймовірність банкрутства	дуже висока	дуже висока	дуже висока

У таблиці 1 представлені результати проведених розрахунків за п'яти факторною моделлю Альтмана свідчить, що ймовірність банкрутства підприємства є дуже висока. Протягом досліджуваного періоду показник має нижче значення за критичне, і на кінець 2017 року складає від'ємне значення (рис. 2).

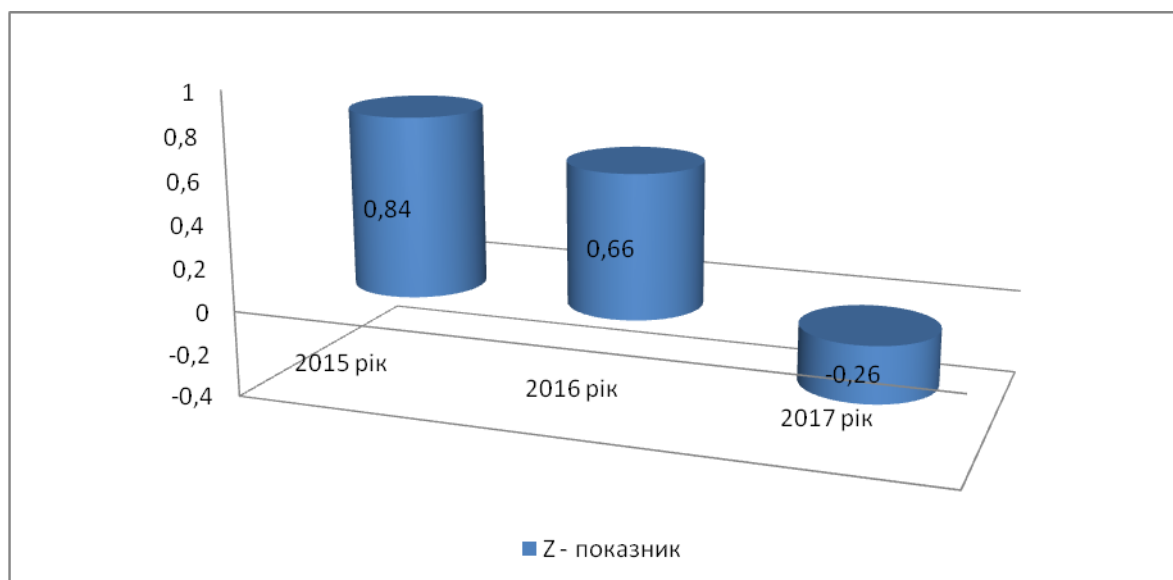


Рис. 2. Динаміка Z – показника п’яти факторної моделі Альтмана

З даного аналізу можна стверджувати, що підприємство працює в стані постійного ризику, має проблеми з наявними грошовими ресурсами, ліквідністю та платоспроможністю, оборотністю оборотних активів, структурою капіталу та отриманням високого фінансового результату.

Тобто перед підприємством постає завдання швидко застосувати ряд антикризових заходів для нейтралізації ризиків, які виникли, а саме:

- скорочення обсягу дебіторської заборгованості;
- ефективне використання наявних фінансових ресурсів;
- перевищення темпів росту реалізації над темпами росту витрат;
- здача в оренду не використовуваних приміщень;
- застосування бенчмаркінгу тощо.

Застосування комплексних антикризових заходів забезпечить підприємству вихід з фінансової кризи з меншими фінансовими втратами.

Список літератури

1. Ткаченко А.М. Антикризове управління як один з напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства / А.М. Ткаченко, С.В. Телін // Економічний вісник Донбасу. - 2010. - № 3. - С. 122-124.
2. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием [Текст] / Бланк И. А. - К. : Зльга, Ника - Центр, 2006. - 672 с.
3. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. –К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

*Мартинова Н.О., студентка
Бочарова Н.О., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Д. Моторного
м.Мелітополь*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Постановка проблеми. В умовах сучасної ринкової економіки однією з основних умов щодо забезпечення зростання ефективності діяльності підприємств є гідна система стимулювання до праці. Більшість приватних підприємств майже не базується на застосуванні суто класичних погодинних і відрядних систем оплати праці, а навпаки, переходить до принципово інших систем матеріального заохочення. Використання суто нових форм оплати праці дозволяє ефективно розвиватися підприємству, досягати високих економічних результатів. В даний період основним засобом формування такої вмотивованості виступає оплата праці, яка одночасно відображає кількість і якість витраченої працівником праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість проблем оплати праці, оцінки її ефективності і продуктивності розглянуто у роботах таких науковців, як: Д. П. Богиня, О. В. Бондарук, В. М. Гончаров, А. М. Гриненко, В. М. Данюк, Г. А. Дмитренко, Н. В. Дудіна, Г. Т. Завіновська, А. В. Калина, А. М. Колот, Т. А. Костишина, Г. Т. Куліков, Н. Д. Лук'янченко, О. Ф. Новікова, Н. О. Павловська, О. Н. Уманський, О. А. Турецький, М. О. Волгін, Б. М. Генкін, О. П. Єгоршин, А. Я. Кібанов, Ю. П. Кокін, Р. П. Колосов, Б. Г. Мазманов, В. Д. Ракот, Г.Є. Слезінгер, Е. А. Уткін, Р. А. Яковлев та ін, а також зарубіжних дослідників М. Армстронга, С. Л. Брю, Я. Кесслера, К. Р. Макконелла, А. Маршала, Н. Х. Мескона, Ф. Хедоуорі, Р. Дж. Еренберга та інших [1-5]. Однак наукова література не достатньо висвітлює сучасні системи оплати праці, що використовуються на території нашої держави.

Метою статті є дослідження сучасних систем оплати праці, що застосовуються на підприємствах розвинутих країн, та можливостей їх застосування на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу. Нові підходи до оплати праці й стимулювання її ефективності передбачають поступовий перехід від традиційних систем та їх заміну на оплату праці, яка складається з двох компонентів: базової ставки і додаткових стимулюючих виплат, що залежать від індивідуальних результатів та або ефективності роботи підрозділу або компанії [1]. У західних фірмах в даний час спостерігається тенденція до індивідуального встановлення заробітної плати, яка зводиться до: – визначення певного розміру мінімального річного заробітку кожному працівнику з урахуванням усіх

винагород; – неоднакового підвищення заробітної плати у межах пропонованого приросту її загального фонду; – відмови від індексації у зв'язку із зростанням цін; – врахування при визначенні персональних надбавок персональних заслуг працівників, а не їх стажу; – регламентацію процедури урахування заслуг [5, с. 154].

Важливим механізмом управління персоналом на сьогоднішній день є метод матеріального стимулювання. В умовах розвитку ринкової економіки 80-90% стимулів до високопродуктивної праці становить заробітна плата.

В Україні розробляються на загальнодержавному рівні міжгалузеві сітки окладів і годинних тарифних ставок без урахування індивідуальних запитів окремого підприємства.

При всій різноманітності підходів фахівці-розробники сучасних систем оплати праці єдині в тому, що:

- Тарифно-відрядна система має застарілий характер і не відповідає реаліям сьогодення.
- Стимулюючі виплати повинні бути тісно ув'язані з індивідуальними і колективними результатами, а їх величина повинна бути для працівника суттєвою і значущою.
- Система стимулювання повинна визнаватися працівниками зрозумілою і справедливою.

В останні роки, як на Заході, так і на багатьох підприємствах СНД ці завдання успішно вирішують гнучкі безтарифні системи оплати праці, відповідно до яких відбувається структурний розподіл фонду заробітної плати. Гнучка безтарифна система може трансформуватися під практично будь-які завдання оперативного планування і базові параметри заробітної плати (ставки, оклади, тарифи, мінімальні зарплати) визначаються виходячи з кон'юнктури ринку праці в регіоні, характеру, цілей і завдань бізнесу, кадрової політики керівництва фірми.

За даними Американської асоціації менеджменту, в США гнучкі системи використовують 72% компаній. Число скарг працівників знижується на 83%, кількість прогулів - на 84%, випадків, що призводять до втрат робочого часу, - на 69%, плинність кадрів скорочується на 70-75%. Вітчизняні аналітики відзначають, що при впровадженні гнучких систем прибутковість підвищується на 5-50%, доходи співробітників зростають на 3-30%.

Для вирішення основних недоліків діючої системи оплати праці в Україні, необхідно провести радикальні зміни, засновані на використанні гнучких систем оплати праці.

Суть основних концептуальних змін, що стосуються фіксованої і змінної частини загальної суми заробітку, зводиться до наступного:

- Розмір фіксованої заробітної плати повинен бути достатнім для того, щоб залучити й утримати кваліфікованих працівників. При цьому базова ставка повинна становити не більше 70-90% від суми заробітку, яку працівник може отримати в принципі. Збільшення фіксованої частини заробітку має прямо

залежати від підвищення продуктивності на рівні групи або організації в цілому. Збільшення зарплати необхідно пов'язати з продуктивністю і ефективністю, які залежать від внутрішніх чинників.

• Змінна частина зарплати: участь в прибутках. Системи участі в прибутках повинні поширюватися на всіх працівників компанії і залежати від прибутковості компанії в цілому або окремих її підрозділів. При використанні систем участі необхідно пам'ятати про два аспекти. Перший: збільшення прибутку може в значній мірі залежати від ринкових факторів і мати короткостроковий характер. Тому показник прибутковості не завжди є найкращою основою для збільшення зарплати. Другий: система участі в прибутках передбачає також участь у ризику мати збитки, так як на фірму діє безліч зовнішніх чинників.

Практика показує, що використання цих гнучких систем участі дозволяє значно підвищити рівень оплати праці при одночасному збільшенні продуктивності і прибутковості.

В даний час більше 350 тисяч американських фірм використовують різні програми участі в прибутках для пенсійних виплат і оплати праці керівників. В Японії, кожен працівник автомобільної компанії отримує в якості преміальних виплат до 50% величини базової зарплати.

Висновок. Зрозуміло, що сьогодні для стимулювання підвищення ефективності і продуктивності необхідно міняти не тільки систему оплати праці, а й сам підхід до її формування. Цей новий підхід включає нові ідеї про необхідність поділу відповідальності, гнучкості, участі в прибутках, стимулювання бажання підвищувати ефективність своєї роботи і роботи компанії в цілому.

Список літератури

1. Боднарук О. В. Основні функції заробітної плати в умовах формування ринкової економіки / О. В. Боднарук // Вісник Донецького університету. Серія В: Економічні науки, 2000. – Випуск 1/1. – С. 72-77.

2. Ведерников М. Д. Ринковий механізм регулювання оплати праці робітників (проблеми теорії і практики): [монографія] / М. Д. Ведерников. – Хмельницький : НВП «Еврика» ТОВ, 2001. – 288 с.

3. Гамова О. В. Сучасні підходи до організації оплати праці на промислових підприємствах України / Гамова О. В. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 3. – Т. 1. – С. 202-205.

4. Гарват О. А. Дослідження світового досвіду регулювання оплати праці в системі стратегічного управління сучасними підприємствами / О. А. Гарват // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2003. – № 6. – Ч. 2. – С. 197-200.

5. Крушельницькая О. Управление персоналом: [учеб. пособ. для студ. выс. учеб. зав.] / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К.: Кондор. – 2003. – 295 с

*Марченко О.О., аспірант
Вороніна А.В., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпровський державний технічний університет
м. Кам'янське*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Важливість розвитку персоналу підприємства підтверджується тим, що у сучасних умовах розвитку бізнесу вичерпуються поступово екстенсивні способи і зовнішні джерела економічного зростання, тому існує нагальна потреба пошуку внутрішніх резервів підвищення ефективності господарської діяльності вітчизняних підприємств. Одним із рішень даної проблеми є саме розвиток персоналу.

Якщо організація хоче «вижити», мати конкурентний персонал та підвищити ефективність своєї діяльності, то їй необхідно в рамках кадрової політики передбачити перелік практичних заходів, спрямованих на постійний і планомірний розвиток співробітників усіх категорій. Сприяючи розвитку свого персоналу, організація прагне отримати унікальні професійні кадри, які є одним з основних конкурентних переваг будь-якої компанії, що бажає зміцнити свої позиції на ринку. В основі розвитку персоналу традиційно лежать процеси навчання, основна мета яких полягає у збільшенні інтелектуальної складової співробітників організації. Розвиток персоналу організації передбачає: усвідомлення співробітниками необхідності постійної уваги до проблеми вдосконалення своїх професійних знань і навичок; здатність організації усвідомити роль і місце кожного співробітника, й необхідність розвитку його потенціалу; створення необхідних умов для підвищення кваліфікації та перепідготовки, як окремих співробітників, так і колективу організації в цілому; вміння співробітників актуалізувати отримані знання, добре орієнтуватися в реальній обстановці, використовувати свій і колективний досвід, приймати рішення і організовувати їх реалізацію [1].

Метою розвитку персоналу організації є збільшення сукупного конкурентоспроможного потенціалу підприємства та поліпшення якості роботи персоналу шляхом освоєння нових знань, техніки і технології, методів управління, враховуючи інтереси майбутнього розвитку. Аналізуючи погляди вітчизняних та зарубіжних вчених на розвиток персоналу організації, можна сказати, що всі вони сходяться в одному – розвиток є процесом, пов'язаним з послідовною зміною стану предмету дослідження, а отже, з послідовною зміною

індивідуального і групового стану персоналу організації, в якому виражаються визначені об'єктивні закономірності росту потенціалу організацій, враховуючи вимоги внутрішнього і зовнішнього середовища.

Серед проблем у сфері розробки, впровадження та реалізації стратегії розвитку персоналу необхідно виділити:

- брак фінансування, або взагалі відмову від капіталовкладень у розвиток персоналу;
- відсутність дієвої та ефективної системи мотивації працівників;
- несприятливу атмосферу у колективі та недостатню зацікавленість керівників підприємства;
- відсутність або недостатню кількість інноваційних нововведень та ініціативності підлеглих;
- пасивність вищої ланки управління до аналізу результатів процесу розвитку персоналу;
- відсутність належних матеріально-технічних та соціально-психологічних умов для реалізації стратегії розвитку персоналу;
- відсутність можливості практичної реалізації отриманих знань.

Для розуміння об'єктивної потреби у стратегічному розвитку персоналу доречно виділити основні переваги, які отримують як працівник, так і підприємство загалом, при умові ефективної реалізації цього процесу. До таких переваг можна віднести:

- своєчасна адаптація та пристосування персоналу до нових умов роботи;
- поглиблення і вдосконалення знань, умінь, навичок і поведінкових характеристик персоналу, необхідних для успішної роботи організації і розвитку її конкурентних переваг;
- задоволення потреб персоналу, пов'язаних із самореалізацією та розвитком;
- можливість виявлення перспективних працівників і менеджерів, формування якісного й дієвого кадрового резерву;
- покращення якості управлінського персоналу, розвиток етичної відповідальності, компетентності й «емоційної» культури [2].

Основою системи розвитку персоналу є закономірності та принципи. У процесі аналізу системи розвитку персоналу було виявлено основні її елементи, які впливають на потенціал працівника: кадровий розвиток (професійно-кваліфікаційного росту, рівень реалізації планів з кар'єрного розвитку); організаційно-управлінський розвиток (рівень управлінського навантаження, рівень відповідності займаній посаді та стилю управління, рівень раціоналізації діяльності, рівень функціональної взаємодії та трудової поведінки); креативний розвиток (рівень креативності при прийнятті рішень, рівень варіантності вирішення завдань, рівень ініціативності працівників); соціальний розвиток (рівень самореалізації, рівень культурного розвитку, рівень соціальної відповідальності перед працівниками та рівень психологічного комфорту) та ціннісно-мотиваційний розвиток (рівень задоволення фінансовим та

матеріальним мотивуванням розвитку, рівень задоволення моральним мотивуванням розвитком та рівень самомотивування).

Проаналізувавши основні тенденції у вітчизняній та зарубіжній практиці розвитку персоналу та теоретичні напрацювання в цій сфері, слід виділити основні області розвитку персоналу організації: організаційний розвиток, супроводження процесів змін, професійний розвиток, коучинг та наставництво, навчання персоналу, підвищення кваліфікації, планування кар'єри.

Головними напрямками системи стратегічного розвитку персоналу організації мають стати:

- впровадження обґрунтованої системи мотивації працівника до розвитку;
- розширення програм ротації і стажування персоналу;
- впровадження різних видів навчання персоналу: професійна підготовка, підвищення кваліфікації, перепідготовка;
- встановлення чітких часових меж для розробки та вирішення різних завдань розвитку персоналу;
- використання керівниками сучасних методів, підходів та інструментів до розвитку персоналу (наставництво, коучинг тощо).

Вважаємо, що головними елементами роботи з персоналом повинні бути: акцент на якісний розвиток персоналу; застосування групових методів навчання; створення сприятливого середовища для успішної кар'єри й творчості; просування кар'єрними сходами насамперед ініціативних працівників; заохочення їх активної позиції, і, як наслідок, формування нової корпоративної культури.

Процес стратегічного розвитку персоналу повинен базуватися на чітко встановлених принципах (наукова основа, демократизм, гнучкість, незалежність, планомірність, відкритість, перманентність, адаптивність і відновлення, практичність), дотримання яких дасть можливість забезпечити розвиток ділових якостей персоналу, впровадити дієву стратегію управління персоналом відповідно до цілей організації, сформувавши єдину систему корпоративних цінностей та вдосконалити організаційну культуру.

Стратегічний розвиток персоналу повинен орієнтуватися на всебічний розвиток та нарощування кадрового потенціалу працівників, відштовхуючись від існуючих умов, наявних можливостей та цілей підприємства, постійно удосконалювати знання, вміння, досвід та компетентності персоналу, підтримувати систему мотивації до професійного розвитку та сприяти самостійному розвитку персоналу. Вважаємо, що основою стратегічного розвитку має стати саме розвиток інтелектуального капіталу та стимулювання організаційного, колективного та індивідуального навчання, яке, спираючись на відповідну підтримку керівництва, дозволить створити модель підприємства, орієнтованого на навчання та розвиток персоналу, в межах якого відбудуватиметься систематичне управління знаннями.

Список літератури

1. Збрицька Т.П. Управління розвитком персоналу: навчальний посібник /Т.П.Збрицька, Г.О.Савченко, М.С.Татаревська. //За загальною редакцією М.С.Татаревської. – Одеса: Атлант, 2013. – 427 с.

2. Берьозкіна А.Ю. Моделювання процесу професійного розвитку персоналу вітчизняних підприємств /А.Ю.Берьозкіна, К.М.Ніколаєва //Науково-практичний журнал «Регіональна економіка та управління». – Запоріжжя., - №1, 2016 – С.84-88.

Вікторова В.С., студентка

Редько Л.І., к.е.н.,

ст. викладач кафедри менеджменту

Таврійський державний агротехнологічний університет,

м. Мелітополь

ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТВОРЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРАЦІВНИКІВ

В сучасних умовах творчий підхід до вирішення будь-яких завдань дедалі активніше проникає зі сфери мистецтва і науки в інші сфери людської діяльності, в тому числі й у сферу управління підприємством, і в першу чергу – в управління персоналом. До того ж в ринковій економіці перші позиції займають ті організації, які успішно працюють в аспекті розвитку інтелектуальних ресурсів, творчого потенціалу персоналу, який є важливою рушійною силою соціально-економічного прогресу, як конкретного підприємства, так і економіки держави в цілому.

Творчий потенціал – адаптаційний рівень трудового потенціалу працівника, пов'язаний з активністю і саморозвитком його ресурсів та можливостей у трудовій діяльності. Таким чином, творчий потенціал працівника можна трактувати як вищий, найбільш розвинений аспект його трудового потенціалу.

Тому творчі особистості складають один з найвагоміших чинників організації щодо розвитку та ефективної праці. Звісно, вони мають певні особливості у вигляді недоліків та переваг. Більшість керівників, зазвичай, прирівнюють творчих робітників до основного персоналу, однак це не зовсім вірно. Багато науковців, наприклад, Ед Кетмелл та Емі Уоллес, вважають, що перше з чим зустрічається керівник, коли бере на роботу творчого працівника, це його недоліки та перешкоди в комунікаціях [2].

Творчі особистості можуть дозволити собі дещо більше, ніж інші, вони досить вразливі, залежать від власного натхнення, важко піддаються «дресурі», намагаються відступити від правил та влаштувати власні «революції», їх складно

мотивувати. Однак щодо останнього, то варто сказати, що вони просто мають потреби та мотиви відмінні від інших (навіть гроші не завжди можуть їх зацікавити).

Але, якщо вони мають стільки негативних рис, то чому їх ще тримають на робочих місцях? Як правило, вони неймовірно талановиті, саме їхній запал керує розвитком організації, додаючи кожного разу нові ідеї. Тому в роботі з такими робітниками слід поводити себе обережно, враховуючи специфічні особливості їх тонкої натури, можливо навіть розробити для них індивідуальні підходи в роботі для досягнення максимального результату.

Зазвичай, творчі працівники – це люди з нестандартним мисленням. Вони бачать більшість речей під іншим кутом. Їх погляди дуже часто відрізняються від поглядів людей інших професій. Творчі робітники завжди сповнені різних ідей, імпровізацій тощо.

Перед наступним вивченням особливостей творчих працівників, слід зауважити, що не кожна людина, яка вважає себе творчою, дійсно є такою. Не всі представники творчих професій – творчі люди. Наприклад, 90% роботи журналіста або акаунт-менеджера в рекламному агентстві – не творчість, але на перший погляд ці професії здаються взірцем «економічного мистецтва». У світі чимало зовсім не творчих, системних і зарозумілих геніїв. Формально творчі люди нічим не відрізняються від всіх інших. А неформально, звичайно ж, це небо і земля: у творчих геніїв інші зовнішні імпульси. І, нарешті, якщо співробітник не з'являється на роботу, спізнюється на 3 години й зриває дедлайни, швидше за все, він не занурений в свій багатий внутрішній світ, а є звичайним недисциплінованим ледацюгою. Тому тут є деякі складнощі щодо виявлення творчого фахівця серед іншого персоналу [1].

Перше, що необхідно знати при управлінні творчими підлеглими – це те, що керівник повинен мати, так звану, здібність до творчості. Він повинен бути обізнаним у технологіях та розвиватися як професіонал.

По-друге, важливо розуміти, що творчій людині досить нудно сидіти на одному місці і займатися однією справою протягом довгого періоду часу. Вони не можуть затримуватися на одній посаді понад чотири роки за будь-яких умов, бо вони прагнуть до нових вражень та саморозвитку. Тому керівник повинен за можливості змінювати його завдання, зону відповідальності, проекти і не заперечувати кар'єрному зростанню та у випадку наявності двох кандидатів на підвищення у посаді – «сірого» працівника та творчого генератора ідей, то перевагу слід надати останньому.

Обов'язково слід пам'ятати, що таких людей треба контролювати та не дозволяти переходити за межі дозволеного. Таким чином можна виховати у своєму колективі диктатора та приклад для наслідування іншими працівниками.

Тому для запобігання подібних ситуацій треба використовувати певні прийоми. Одним з варіантом може бути згода «на березі»: керівник розуміє цінність працівника, створює сприятливе середовище для реалізації його

творчого потенціалу, а коли той відчуває, що слід змінити умови праці, то він повідомляє про це керівника, не маючи жодних проблем.

Також можна використовувати різні методи – стресову мобілізацію, холодний душ. Але краще все ж створювати умови, щоб було присутнє натхнення, тобто мотивація. Порівнювати діяльність творчого персоналу з іншими не зовсім гарна ідея. Геніїв не можна порівнювати. Кожен з них вважає себе унікальним, а свій твір – кращим. Соціальне змагання ні до чого доброго в плані мотивації не призведе. Їх дуже сильно мотивує визнання і свобода самовираження. Ефективним мотиватором іноді виступають дипломи, подяки та грамоти, які висять на стінах. Також для заохочення творчого потенціалу найбільш важливою є обстановка в офісі, оточуючі люди та можливість висловити свої думки.

Ще на співбесіді з кандидатом керівнику необхідно домовитися про головне для того, щоб у майбутньому уникнути суперечок, – про наступний порядок роботи: отримавши завдання, співробітник розробляє і пропонує своє творче рішення на свій розсуд. У випадку, якщо запропоноване рішення підходить, воно затверджується. У випадку, якщо рішення не влаштовує, то співробітник повинен виконати роботу вже відповідно до зауважень і вимог, не дивлячись на досаду за відкинуте рішення. Загалом, такий розклад є типовим для всіх працівників, однак маючи справу з «творцем», слід звернути на це увагу.

Керівникові не слід навантажувати зазначених працівників плануванням. Вони, як правило, складно оцінюють тривалість майбутньої роботи. В цьому випадку керівнику слід або самому скласти гнучкий графік роботи, або делегувати це повноваження. Однак, дану операцію слід проводити на перших кроках, далі «творці» навчаться цьому самі, але потрібен час.

Також не завадило б встановити межі свободи. Керівник може визначити для творчого співробітника зону його компетенції, і не втручатися в неї. Спеціаліст повинен мати простір, де він відчуває себе професіоналом і сам приймає рішення. Керівнику краще бути ліберальним в дрібницях, які не впливають на кінцевий результат, і непохитним у головному [3].

Отже, керівник, маючи справу з творчими працівниками, повинен розуміти, навіщо вони йому потрібні, і чітко зважувати всі переваги та недоліки. Іноді має сенс терпіти будь-які витівки. А часом, якщо ретельно подумати, з'ясовується, що людина приносить більше матеріальних і нематеріальних збитків, ніж користі.

Креативні співробітники стають ініціаторами інновацій, що приносять колосальний прибуток. Будь-який бізнес розвивається завдяки новаторам. Креативність не знає кордонів. Тому ринок бурхливо реагує на вдалі ідеї, а роботодавці все частіше вимагають від своїх підлеглих креативного мислення.

Шляхи активізації творчого потенціалу працівників досить різноманітні. Важливо вміти вибрати ті з них, які відповідають специфіці кожної конкретної організації, її цілям і завданням. Не існує універсальних рецептів розвитку

творчості працівників – це завдання, у свою чергу, вимагає від управлінця творчого підходу і високого професіоналізму.

Список літератури

1. Ахметов Р.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник для академічного бакалаврату / Р. Г. Ахметов [и др.]; під заг. ред. Р. Г. Ахметова. - Москва: Видавництво Юрайт, 2016. - 431 с.
2. Кетмелл, Уоллес: Корпорація геніїв. Як управляти командою творчих людей. Альпіна Паблішер, 2015 р. – 344 с.
3. Пономарьов Я.А. Психологія творчості. - М.: Видавництво "Наука", 2001. – 302 с.

*Григориченко П.І., студент
Оліховська М. В., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту організацій,
Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
м. Львів*

РОЛІ МЕНЕДЖЕРА ЯК КВАЛІФІКОВАНОГО ПРАЦІВНИКА У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ

Як відома в світі бізнесу існують так звані вічні питання на які люди постійно шукають відповіді. Чому великі та малі компанії заробляють сотні мільйонів, а інші втрачають капітал? Як може невелика фірма, компанія забезпечити високий рівень обслуговування ніж велика, яка застосовує набагато більше ресурсів? На ці та інші питання допомагає відповісти теорія і практика менеджменту.

Менеджмент – як наука виникла і розвивається в зв'язку з необхідністю пояснити, "чому" та в наслідок чого процвітають чи руйнуються організації. Науковці в області менеджменту шляхом випробувань та практики в області управління методом спроб та помилок відповідають на питання: " Чим виявляється успіх організації?". Відповідь на це питання дозволяє відповісти на більш прагматичне питання: "Що може зробити керівник для забезпечення успіху організації?"[2, с.45].

Організації складають основу світу менеджерів, саме в них спостерігаються причини, які є причиною існування менеджменту. Володіння основами сучасного менеджменту – важкий, багатоплановий процес, який оцінюється фахівцями з різних боків. Одні вважають, що менеджером потрібно народитися, другі, - що менеджмент це така ж наука, як наприклад фізика чи біологія, так чи інакше формування менеджера здійснюється через активне навчання і самовдосконалення. Як показує статистика, не багато з тих, хто має

талант організатора вмiє розвивати цей талант і користуватись їм заради розвитку суспiльства [7, с.315].

Фахівці в галузі менеджменту повинні вмiти виконувати функції планування, організації, координації, мотивації, контролю праці робітників організації для досягнення певних цілей (див. табл.1). Першочергова задача менеджменту полягає в створенні організаційної культури, творчого інноваційного клімату, які стимулюють працівників на нововведення. Керівники різних ланок повинні стати ініціаторами технологічних і організаційних змін.

Таблиця 1

Характеристика основних функцій менеджменту*

Функція	Сутність функції
Планування	Складання плану завжди розглядається як початковий етап процесу управління. Воно означає, що хтось повинен вирішити: що, як, коли та ким має бути виконано. Керівництво організації повинно знайти відповіді на такі запитання: Де ми знаходимося в цей час? (Оцінити слабкі та сильні сторони організації у сфері фінансів, маркетингу, виробництва, трудових ресурсів). Куди ми хочемо рухатися? (Оцінити можливості та загрози в навколишньому середовищі: конкуренція, екологічні умови, постачання, якими повинні бути цілі та як їх досягти). Як ми збираємося це зробити?
Організація	Як тільки план складений, необхідно підготувати та забезпечити його виконання. Наприклад, якщо у вас є план побудови будинку, то організація його виконання передбачає, зокрема, підбір та розміщення відповідних робітників, придбання та доставку необхідних для будівництва матеріалів.
Мотивація	Це таке регулювання спонукаючих стимулів людини, при яких виникає бажання працювати так, щоб сприяти досягненню цілей організації. Серед німців існує таке прислів'я: «Хто виробляє, той не керує, хто керує, той не виробляє». Зробити роботу якісно чужими руками - завдання не з простих. Для цього необхідні: талант, знання та вміння.
Контроль	Останнім етапом процесу управління є здійснення контролю, тобто порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із запланованими.

**Побудовано авторами за [1-3]*

Названі функції управління потребують прийняття рішень; для їх здійснення необхідна комунікація, тобто обмін інформацією, яка необхідна для прийняття правильного рішення.

Прийняття рішень - це, по суті, серія правильних рішень із кількох альтернативних можливостей, які вибирає керівник для цієї організації в цей час і в цьому місці, тобто як і що планувати, організовувати, керувати, мотивувати та контролювати. Прийняття рішень керівником становить основний зміст діяльності керівника [5, с.105].

Комунікація — це процес обміну інформацією, її змістовним значенням між двома чи більше особами. Міцність та якість відносин між людьми – чи то друзі, чи члени родини, чи співробітники – залежить в основному від того, наскільки чіткими та чесними є їхні міжособисті відносини [100, с.187].

Очевидно, якщо комунікації між особами не будуть ефективними, люди не зможуть домовитися про їх спільну мету, що становить передумову існування організації як такої.

Отже, менеджмент (управління) може існувати лише в контексті організації та людей, що працюють у цій організації.

Видатний вчений Мінцберг виділив одну загальну рису керівної роботи – роль керівника. Роль керівника, за його визначенням, є набором правил поведінки, які відповідають конкретній установі чи конкретній посаді. Так само як герої п'єси мають свої ролі, які примушують їх поводитись обумовленим чином, менеджери займають визначені посади керівника, і від цього залежить їхня службова поведінка. «Окрема особа може впливати на характер виконання ролі, але не на її зміст. Як актори, менеджери грають заздалегідь визначені ролі, хоча, як особистість, можуть давати власне трактування цих ролей». Мінцберг виділив десять ролей, які, на його думку, виконують керівники в різні періоди по-різному. [11, с.91].

За його класифікацією ці ролі можна звести до трьох великих категорій: ролі міжособистісного спілкування, інформаційні ролі, ролі з прийняття рішень (табл. 2).

Таблиця 2

Десять керівних ролей менеджера за визначенням Мінцберга*

<i>Роль</i>	<i>Опис ролі</i>	<i>Характер діяльності згідно з роллю</i>
<i>Ролі міжособистісного спілкування</i>		
Головний керівник	Символічний голова, до обов'язків якого належить використання звичайних обов'язків правового та соціального характеру	Церемоніал дії, викликаний соціальним станом
Лідер	Відповідальний за мотивацію та активізацію підлеглих, набір та підготовку кадрів	Фактично всі управлінські дії за участю підлеглих
Ланка зв'язку	Забезпечує роботу по налагодженню контрактів та джерел інформації	Робота із зовнішніми організаціями (переписка, участь у нарадах за межами організації)
<i>Інформаційні ролі</i>		
Приймач інформації	Це нервовий центр пошуку зовнішньої та внутрішньої інформації, її поширення	Обробка пошти, участь у засіданнях, пов'язаних з отриманням інформації
Розповсюджувач інформації	Передає інформацію, отриману із зовнішніх джерел, тлумачить	Вербальні контакти, передача інформації

	інформацію для формування поглядів організації	підлеглим, дипломатія через слово
Представник	Представляє організацію в зовнішньому середовищі (з питань політики), експерт з питань галузі	Участь у засіданнях, звертання через пошту, передача інформації у зовнішнє середовище
Ролі, пов'язані з прийняттям рішень		
Підприємець	Вишукує можливості всередині самої організації та за її межами	Участь у засіданнях, розробка стратегії
Особа, яка ліквідує недоліки	Відповідає за дії організації, якщо остання постає перед важливим та раптовим порушенням	Обмірковує стратегії, проблеми та поточні питання
Розподілювач ресурсів	Відповідає за ресурси, прийняття значних рішень	Складає бюджет, керує кадрами
Особа, яка веде переговори	Відповідальний на важливих переговорах	Ведення переговорів

** Побудовано авторами за [4,5,7,11]*

Ринкова економіка висуває до кваліфікації менеджерів високі вимоги. Найважливішою функцією вищого керівництва організацій стає розробки і реалізації ефективного будови, орієнтованому на критерії. Найважливішим фактором успіху стає підготовка керівників нового типу: високопрофесійних компетентних у широкому колі економічних і соціальних питань, з високим почуттям відповідальності за результати діяльності. [8, с.14].

Сучасні технологічні і соціальні процеси надзвичайно ускладнились, а знання і кваліфікація виконавців, їх незалежність настільки зросли, що диктаторські замашки і патерналізм практично виключені, неприпустимі, нині домінує ділове співробітництво і консультування.

В американських школах бізнесу кандидат на отримання сертифіката менеджера повинен продемонструвати свою компетентність у таких напрямках:

1. Розуміти природу управлінських процесів, знати основні оргструктури, функціональні обов'язки і стилі роботи менеджерів; мати чітке уявлення про відповідальність менеджера, про розподіл відповідальності по рівнях керування, а також про способи підвищення ефективності керування системами;

2. Знати інформаційну технологію і засоби комунікації, які необхідні для керування персоналом, вміти письмово і усно викладати свої думки;

3. Бути компетентним у керуванні людьми, доборі і підготовці спеціалістів, які здатні до лідерства і нормалізації ділових і особистих взаємовідносин серед підлеглих;

4. Знати особливості взаємовідносин між фірмою та її клієнтурою;

5. Володіти здібностями до управління ресурсами;

6. Мати здібності до планування і прогнозування діяльності фірми з використанням технічних засобів;

7. Вміти оцінювати особисту діяльність, робити правильні висновки і підвищувати кваліфікацію, виходячи з цих вимог і очікуваних змін у майбутньому. Таким чином, частка управлінської праці в процесі людської діяльності в кожному конкретному випадку різна і залежить від посади, сфери діяльності, працівника, рівня його компетентності, підготовленості, вміння організувати власну працю і діяльність очолюваного ним колективу [9, с.452].

Додаткові якості і знання, які на нашу думку, бажано мати всім менеджерам:

- 1) Здоров'я і фізична сила;
- 2) Інтелігентність і розумова сила;
- 3) Моральні якості: розсудливість, наполеглива енергія, сміливість, почуття відповідальності, обов'язку і піклування про загальний інтерес;
- 4) Високий рівень загальної культури;
- 5) Загальне уявлення про всі найбільш суттєві функції фірми.

Отже, подолання наявних недоліків у сфері управління дозволить більш повно розкрити потенційні можливості російських підприємств, підвищити якість продукції та її конкурентоспроможність.

Список літератури:

1. Круп'як Л. Б. Управління трудовими ресурсами організації : навч. посіб. / Л. Б. Круп'як. – К. : Кондор, 2013. – 278 с.
2. Левицька І. В. Менеджмент підприємств за кризових умов : посібник / І. В. Левицька. – Л. : Новий світ-2000, 2014. – 176 с.
3. Мальська М. П. Корпоративне управління : підручник / М. П. Мальська. – К. : Знання, 2012. – 348 с.
4. Маркіна І. А. Менеджмент організації : навч. посіб. / І. А. Маркіна. – К. : ТОВ “Вид-во “ЦУЛ”, 2013. – 248 с.
5. Менеджмент : навч. посіб. / Г. Є. Мошек, М. М. Ковальчук, Ю. В. Поканевич та ін. ; заг. ред. Г. Є. Мошека. – К. : Видавництво Ліра-К, 2014. – 550 с.
6. Менеджмент: Методы и приемы : пер. с 3-го англ. Изд. / М. Армстронг. – К. : Знання, 2006. – 876 с.
7. Мостенська Т. Л. Менеджмент : підручник / Т. Л. Мостенська, В. О. Новак. – К. : Кондор, 2012. – 758 с.
8. Осовська Г. В. Комунікації в менеджменті : навч. посіб. / Г. В. Осовська. – К. : Кондор, 2008. – 214 с.
9. Осовська Г. В. Менеджмент організацій : підручник / Г. В. Осовська. – К. : Кондор, 2009. – 680 с.
10. Петков В. П. Менеджмент організації : підручник / В. П. Петков. – Л. : Новий світ-2000, 2011. – 488с.
11. Родлер К. Управление в организациях : 2-е изд., испр., перераб. / К. Родлер. – К. : Ліра-К, 2014. – 124 с.

*Клімова А.С., студентка,
Бочарова Н.О., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Таврійський державний агротехнологічний
університет ім. Д. Моторного
м. Мелітополь*

СИСТЕМА ГРЕЙДУВАННЯ ЯК СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Останнім часом керівники великих підприємств намагаються приділяти все більше уваги проблемам мотивації персоналу, як засобу підвищення ефективності роботи. Форми та системи оплати праці, які використовуються в даний час на більшості вітчизняних підприємств морально застаріли. Це більшість з них не враховують ні специфіку роботи підприємства в ринковій економіці, ні відповідальність та результати праці працівників. На думку експертів, такі традиційні для українських компаній принципи підвищення заробітної плати, як вислуга, хороші стосунки з керівництвом, зростання рівня інфляції або зміна мінімальної заробітної плати, не стимулюють персонал до підвищення ефективності праці. Як показує досвід матеріального стимулювання працівників закордонних фірм, вирішення цієї проблеми полягає у розробці та впровадженні альтернативної системи посадових окладів – системи грейдів. Дані обставини обумовлюють актуальність теми дослідження.

Дослідженню проблем організації оплати праці, визначення її сутності в умовах формування ринкових відносин приділяли увагу такі вчені економісти, як Базилюк А.В., Богиня Д.П., Данюк В.М., Бойко Є.І., Колот А.М. та інші[1-2]. Однак питання побудови ефективної системи мотивації в українських компаніях і зокрема застосування системи грейдування залишається мало дослідженим і потребує подальшої уваги фахівців даного профілю.

Система грейдування була розроблена в середині ХХ ст. засновником міжнародної консалтингової компанії «Нау Group» Едвардом Н. Хеєм, який був ініціатором багатьох з сьогоденних фундаментальних методів управління персоналом і організаціями. Від англійського «grade, grading» — розташовувати за рангами, сортувати. Таким чином, грейдинг — це створення ієрархії рангів, універсальної для персоналу підприємства.

Необхідно відзначити, що під терміном "грейдинг" мається на увазі саме оцінка посад чи посадових позицій, однак в практиці управління персоналом можливо побачити застосування цього терміна для двох різних підходів:

— грейдинг робіт чи посад, тобто коли відбувається оцінка та ранжування по "грейдах" посад і не має значення який саме робітник обіймає посаду. Грейд посади залежатиме від цінності та важливості цієї посади для підприємства;

— грейдинг робітників, тобто коли відбувається оцінка та розподіл по грейдам робітників персонально. В цьому підході враховуватимуться і цінність

роботи, що виконується, і цінність самого робітника, що залежатиме від рівня його досвіду, майстерності, професійності, кваліфікації.

Окремо можна виділити і третій підхід, що базується на оцінюванні посад за їх важливістю у досягненні стратегічних цілей компанії. Тому в цьому випадку компанія має виділити так звані «чинники успіху», тобто певні ключові параметри, які забезпечать компанії процвітання.

Замовниками цієї системи оплати праці і оцінки посад були державні структури, які хотіли зрозуміти, скільки необхідно сплачувати чиновникам одного професійного рівня, які виконують різну за складністю та обсягом роботу. Результатом стала розробка універсальної системи, яка враховувала компенсаційні фактори, такі як: відповідальність, досвід, результативність праці, знання та навички, від яких залежав матеріальний розмір компенсації для певної посади.

Грейдування — це не аналог тарифної системи, а уточнена, деталізована тарифно-розрядна сітка. Грейди представляють собою ієрархічну структуру посад, де оклади виставлені по принципу зростання. Порівняно зі стандартними тарифікаційними процедурами, грейдування є більш досконалою формою заробітної плати, оскільки дозволяє у повній мірі врахувати індивідуальні потреби підприємства в диверсифікації заробітної плати.

Головною перевагою системи грейдування є переклад нематеріального показника "цінність роботи співробітника" в грошовий еквівалент. Переваги системи грейдування представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги системи грейдування

Для окремого працівника компанії	Для компанії в цілому
- усвідомлення місця, яке займає його посада в існуючій ієрархії посад й оцінка її ролі для компанії;	- Оптимізація витрат на персонал
- отримання справедливої винагороди за працю - залежно від рівня складності, відповідальності і т. п. виконуваної роботи;	- вдосконалення оргструктури і штатного розкладу;
- оцінка перспективи свого професійного і кар'єрного зростання;	- більш ефективне планування витрат на персонал;
- отримання можливості «горизонтального» кар'єрного розвитку; зміна грейду і пов'язаного з ними рівня оплати праці;	- спрощення адміністрування корпоративної системи матеріального стимулювання;
- послідовне набуття нових професійних знань та навичок.	- визначення допустимого розміру винагороди для нововведених посад.

Найвідомішу методику грейдування розробив Едвард Хей ще в 1940- х роках. Методика містить перелік методичних вказівок і три оціночні таблиці,

відповідно до яких посадам виставляються бали. Критерії, що визначені у таблицях: знання і вміння, окреслене коло обов'язків, широта повноважень, ступінь свободи в ухваленні рішень, рівень відповідальності.

Кожна посада отримує певну кількість балів. Далі їх підраховують, і в такий спосіб виводиться остаточна оцінка. Вважається, чим вищим є бал, тим цінніше працівник для компанії. Дуже важливим аспектом є оцінка дотримання принципу внутрішньої справедливості. Має відбутися перевірка, чи всі працівники були гідно атестовані і чи немає випадків переоцінки. Крім того, на цьому етапі здійснюється порівняння отриманих окладів з ринковою заробітною платою.

Частота переходу працівника із грейду в грейд залежить від його здібностей: наскільки добре та швидко він справляється з дорученими завданнями, чи може виконувати більш складні задачі тощо. Тобто тут і проявляється власне мотиваційний ефект даної системи. Однак ефективно функціонувати така система буде лише у випадку, якщо керівництво не буде ставитись до неї формально, адже вона потребує постійного перегляд і переоцінки посад.

Мотиваційний ефект впровадження системи грейдування на підприємстві полягає в таких аспектах як: прозорість і зрозумілість встановлення оцінок і розподілу працівників по грейда, а також привабливість для працівника переходу на вищі грейди за рахунок додаткових вигод, які він отримає при переході на вищий грейд, окрім підвищення заробітної плати.

Позитивним є те, що підприємство, установа чи організація, яка буде запроваджувати систему грейдів може самостійно вибудовувати цю систему з огляду на особливості своєї діяльності, свою стратегію розвитку і висувати ті показники (фактори, критерії), що мають першочергове значення.

Таким чином, грейдинг – це інструмент управління, який є сполучною ланкою в системі управління персоналом в організації. Впровадження системи грейдування на підприємстві дозволить: підвищити стимулювання і мотивацію персоналу до високої продуктивності праці; підвищити професійність та кваліфікаційний рівень працівників; вдосконалити систему управління персоналом підприємства. Це дозволить покращити основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства. На нашу думку, впровадження сучасної системи грейдів на підприємствах дозволить забезпечити об'єктивність оцінки посад та ефективність роботи персоналу, а, отже, і справедливість винагороди працівників, що є одним з основних вимог до систем оплати праці в ринкових умовах та оптимізує фонд оплати праці.

Список літератури

1. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.

2. Система грейдів: кожному своє // “Агробізнес сьогодні” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/kermokerivnyka/1604-systema-greidiv-kozhnomu-svoie.html>

*Подрез Ю., бакалавр
Письменна О.О., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПРИЙОМУ ТА АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

В теперішній час в умовах ускладнення ситуації на ринку праці, наявних тенденцій щодо зростання вимогливості пошукачів роботи, мобільності персоналу на тлі постійного зростання рівня оплати праці важливим завданням управління персоналом є економічна оцінка витрат підприємства на залучення та адаптацію працівників.

В теперішній час увага науковців, що досліджують людський капітал прикута насамперед до вирішення глобальних завдань забезпечення належних умов відтворення робочої сили, розвитку професійного рівня в умовах економіки знань, формуванні стратегічного бачення при управлінні персоналом. В той же час в умовах діджиталізації економіки прикладні аспекти визначення вартісних показників управління персоналом залишаються недостатньо проробленими. Існують окремі рекомендації щодо оцінки вартості прийому й адаптації працівника [1,2], що потребують узагальнення з метою створення єдиної методичної бази.

Метою дослідження є формування загальних методичних засад оцінки вартості прийому та адаптації персоналу.

Визначення вартості прийому і адаптації передбачає насамперед формалізацію основних етапів пошуку і прийому працівника, які можуть різнитися для кожного конкретного підприємства, але в узагальненому вигляді можуть бути визначені наступним чином: пошук та оцінка резюме, перевірка благонадійності кандидата, оцінка професійного рівня, оцінка психо-емоційних характеристик (стресостійкість, зданість до навчання, лояльність до компанії тощо), перевірка відповідності стана здоров'я умовам роботи (за необхідності), співбесіда з керівником, навчання на робочому місці, адаптація. Відповідно до цього визначаються драйвери витрат за кожним етапом (таблиця).

Таблиця

Етапи підбору та адаптації та драйвери витрат

Типові етапи підбору та адаптації	Драйвер витрат
1. Пошук та оцінка резюме	Оплата праці рекрутера з накладними

	витратами (з урахуванням розподілу часу на зовнішній прийом та внутрішні переміщення) Оплата договорів про співпрацю з «роботними» сайтами
2. Перевірка благонадійності кандидата	Вартість тестування Оплата праці тестувальників з накладними витратами
3. Оцінка професійного рівня	Вартість тестування Оплата праці тестувальників з накладними витратами
4. Оцінка психо-емоційних характеристик	Вартість тестування Оплата праці тестувальників з накладними витратами
5. Перевірка відповідності стана здоров'я умовам роботи (за необхідності)	Вартість медичного огляду за договором з медичною установою) Оплата праці власного медичного персоналу з накладними витратами
6. Співбесіда з керівником	Оплата праці керівника з накладними витратами пропорційно витраченому часу (нормативні витрати часу на співбесіду)
7. Навчання на робочому місці	Вартість програми навчання (оплата праці вчителів з накладними витратами) Оплата праці наставнику з накладними витратами пропорційно витраченому часу (нормативні витрати часу на співбесіду)
8. Адаптація на робочому місці	Оплата праці в період навчання з накладними витратами Сума адаптаційних надбавок і інших заохочувальних виплат

Кількість та зміст етапів може різнитись для різних суб'єктів господарювання відповідно до внутрішніх стандартів підприємства. Проте при обчисленні вартості слід враховувати воронку відсіву кандидатів за етапи підбору та адаптації. Тобто, якщо ретроспективний аналіз свідчить, що перевірку служби безпеки проходить один кандидат з двох, то одинична вартість ітерації за цим етапом при обчисленні вартості прийому має бути помножена на 2. Окрім цього при оцінці вартості слід враховувати втрачену вигоду від нижчої ефективності новачка порівняно з досвідченим кандидатом та вартість простою робочого місця через відсутність працівника.

Тоді, вартість підбору та адаптації працівника може бути визначена за формулою

$$V_{п.а} = \sum_{i=1}^n \frac{V_i}{1 - \% \text{відсіву}} + V_e \times k + V_{пр} \times m$$

де $V_{п.а}$ – вартість підбору та адаптації 1 працівника, грн;

V_i – одинична вартість етапу (за драйверами в таблиці), грн;

%відсіву – частка кандидатів, що проходять етап з негативним результатом, частки од.;

n – кількість етапів підбору;

Be – втрачена вигода від нижчої ефективності новачка порівняно з досвідченим працівником, грн/місяць;

k – кількість місяців до виходу на середню ефективність (продуктивність);

Впр – вартість одностороннього простою робочого місця, грн;

m – середня тривалість простою через відсутність працівника (середній термін закриття вакансії).

Таким чином, використовуючи дану методичку підприємство має змогу оцінити витрати на прийом та адаптацію персоналу, визначити економічність заходів щодо утримання працівників, підвищення заробітної плати тощо.

Список літератури

1. Расчет стоимости подбора персонала калькулятором HR-практика: прямые и косвенные затраты, статьи расходов. Режим доступа: <http://hr-praktika.ru/blog/stoimost-podbora/>

2. Повышать или не повышать - вот в чем вопрос Режим доступа: <https://habr.com/post/191120/>

*Приходько Є.Є., магістрант
Письменна О.О., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро*

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

«You're Only as Good as Your Team!» – саме цей тезис сьогодні окреслює одну з провідних тенденцій розвитку менеджменту підприємств та організацій, а саме тенденцію до зростання важливості соціальної складової бізнесу. В теперішній час все більшого поширення набувають принципи соціально-відповідального менеджменту, що передбачають розширення розуміння ефективної організації. Тобто якщо традиційно ефективне підприємство - це підприємство, що діє прибутково та забезпечує зростання добробуту власників, то в умовах розвитку принципів корпоративної соціальної відповідальності ефективним є підприємство, що окрім економічної ефективності здійснює свою діяльність без шкоди для навколишнього середовища та забезпечує реалізацію соціальної функції. При цьому соціальна складова може бути реалізована на зовні через здійснення, наприклад, благодійних заходів, і в умовах самої організації через забезпечення комфортних та безпечних умов праці, гідного рівня оплати, дотримання трудового законодавства зокрема.

В таких умовах увага менеджменту все більше зосереджується на питаннях забезпечення ефективної системи управління персоналом. Проблематика управління персоналом в цілому та стратегічний контекст менеджменту персоналу є об'єктом дослідження багатьох науковців і вчених, серед яких А.М. Колот, В.М. Геєць, Л.В. Балабанова, О.В. Сардак та інші. Віддаючи належне дослідженням науковців в цій сфері, слід зазначити, що вирішення питання забезпечення стратегічного розвитку персоналу неможливе без визначення сучасних ринкових умов здійснення такої діяльності, дослідження стану та перспектив розвитку ринку праці України. Власне дослідження і узагальнення характерних рис вітчизняного ринку праці та тенденцій його розвитку є метою даного дослідження.

Слід зазначити, що з 2012 року чисельність економічно активного населення України скоротилась на 14,4%, в т.ч. працездатного населення на 11,0%, а за останні 3 роки скорочення становило відповідно 1,4% та 1,2% [1]. В Україні сформувалася структура населення, для якої характерна висока питома вага осіб старшого віку і низька молодшого. На 1 січня 2018 року чисельність осіб у віці 0–15 років становила 16,3% загальної чисельності постійного населення, у віці 60 років і старше – 22,9%, у віці 16–59 років – 60,8% [1]. Вікова структура визначає демографічне навантаження: станом на 1 січня 2018 року на 1000 осіб у віці 16–59 років припадало 269 осіб у віці 0–15 років та 378 осіб у віці 60 років і старше. Середній вік населення України на 1.01.2018 становив 41,3 року (чоловіків – 38,5, жінок – 43,8). Медіанний вік – 40,8 року (чоловіків – 37,6, жінок – 43,9). З урахуванням наявності в Україні дискримінації за віком, в тому числі при працевлаштуванні, особливістю ринку праці України є високій рівень старіння населення на тлі поширеного ейджизму.

Окрім природного зменшення населення значною мірою на пропозицію робочої сили впливають процеси трудової та освітньої міграції. За оцінками Центру економічної стратегії в 2015-2017 роках на роботах за кордоном побувало 4 млн українських громадян, тобто приблизно 16% трудового населення країни. За даними Міжнародної організації міграції ТОП5 країн-рецепієнтів української робочої сили є Росія, Польща, Чехія, Італія, Білорусь [2].

В той же час відбуваються якісні зміни робочої сили через зростання частки так званого покоління Z серед зайнятого населення та шукачів роботи. Нинішнє покоління учнів, народжених після 2000 року, – це перше повністю цифрове покоління. Їх називають «generation Z» або «покоління Z», «цифрові люди» [3].

При формуванні кадрової стратегії особливої уваги заслуговують показники оплати праці та їх динаміка. В період 2015-2017 роки за даними Державної служби статистики середня заробітна плата в Україні зростала на 14,5% щорічно і в серпні 2018 року становила 8977 грн. На ринковий рівень оплати праці значною мірою впливає зміна мінімальної заробітної плати, що в період 2015-2018 зросла в 2,7 рази. В таких умовах роботодавці змушені

збільшувати рівень заробітних плат для забезпечення конкурентоспроможності оплати праці.

Узагальнення тенденцій і особливостей ринку праці України дозволяє визначити 6 складових трансформації ринку (рис. 1): скорочення чисельності працездатного населення; перманентно високе демографічне навантаження; зростання тривалості життя на тлі поширеного ейджизму; високий рівень мобільності та дефіцит робочої сили; зростання частки персоналу покоління Z; постійне зростання середньоринкового рівня оплати праці.

Зазначені тенденції призводять до зміни підходів, методів та інструментів управління персоналом в сучасних умовах, ускладнення ситуації на ринку праці підвищує значущість соціальної складової підприємницької діяльності в цілому.



Рис. 1. Тенденції розвитку та особливості українського ринку праці.

Список літератури

1. Основні показники ринку праці (річні дані). Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Трудова та освітня міграції з України: Як втримати людський потенціал? Режим доступу: https://zik.ua/news/2018/07/24/trudova_ta_osvitnya_migratsii_z_ukrainy_yak_vtrymaty_lyudskyy_potentsial_1372513
3. Поколение Z. Какое оно и как с ним работать? Режим доступу: <https://delo.ua/lifestyle/pokolenie-z-kakoe-ono-i-kak-s-nim-rabotat-317472/>

*Шило А.С., студентка,
Агеєва І.В., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь*

УПРАВЛІННЯ КАР'ЄРОЮ ПЕРСОНАЛУ В ТДВ «ВЕСЕЛІВСЬКИЙ ЗАВОД СУХОГО ЗНЕЖИРЕНОГО МОЛОКА»

У сучасних умовах персонал повинен відповідати певним вимогам до кваліфікації, знань і професійних навичок. У зв'язку з цим існує проблема підвищення за кар'єрою сходиною. Кожний керівник повинен правильно організувати власну кар'єру та кар'єру своїх робітників.

Існують різні підходи до трактувань кар'єри. У тлумачному словнику С.І. Ожегова та Н.Ю.Шведової «кар'єра - це рід занять, діяльності, шлях до успіхів, видному положенню в суспільстві, на службові терені, а також досягнення такого становища» [5]. На думку Г.Г.Зайцева та Г.В.Черкаської кар'єра - це «індивідуально усвідомлена, обумовлена змінними протягом життя поглядами, позиціями, поведінкою і досвідом, послідовність цілей особистісного розвитку, структурованих в духовному, професійному, статусному або економічному плані, і процес досягнення цих цілей в результаті трудової діяльності» [2, с.12].

Лукашевич М.П. розглядає кар'єру як ланку, що зв'язує індивіда та соціальних систем [3]. Він вважає ділову кар'єру як підвид трудової, що «поширюється на просування й досягнення успіху в специфічному виді трудової діяльності — бізнесі, підприємстві, комерції, тобто в тих видах економічної, виробничої, торгової та іншої діяльності, які приносять прибуток або дохід, інші вигоди» [4].

Планування кар'єри допомагає персоналу досягати певних професійних успіхів. В.Гнедич вважає, що для оцінки кар'єри необхідно підходити по-різному. Автор стверджує, що є дві позиції: «з позицій оточення працівника - людей, які судять про його кар'єру виходячи з власних уявлень, а з позицій самого працівника, тобто в плані суб'єктивно усвідомленого відношення працівника до свого становища в професійному плані, до свого статусу, досягнутому положенню в ієрархічній службовій градації» [1]. Але крім службового просування необхідно кар'єру порівнювати і з життєвими цілями.

З метою дослідження в галузі управління кар'єрою нами проведено оцінювання сучасного його стану, взявши за основу ТДВ «Веселівський завод сухого знежиреного молока» Запорізької області. Для визначення актуальності кар'єри персоналу підприємства нами були проведені дослідження, в якому прийняли участь 40% працівників (70 осіб). На запитання: «Що для Вас є кар'єра?» 3,44 % респондентів зазначили, що кар'єра для них є можливість придбання житла та автомобіля. Щодо проблем зв'язаних з розвитком кар'єри отримали такі відповіді: 85,5% працівників найближчим часом не планують

змінювати місце роботи; 2,4% працівників не виключають такої можливості; 12,1% працівників зазначили, що неготові залишити підприємство. В той же час дослідження показали, що 38% респондентів зацікавлені у плануванні та розвитку своєї кар'єри. Даний показник є не достатнім для того, щоб стверджувати, що працівники підприємств повністю зацікавлені у плануванні кар'єри.

Вивчення практичного аспекту розвитку кар'єри в ТДВ «Веселівський завод сухого знежиреного молока» показало, що персонал має уявлення про кар'єру і їх думки змінюються. Проте підприємство не враховує цих змін, тому управління кар'єрою відсутнє. Інтереси підприємства та персоналу з питань кар'єри не погоджені.

Для результативної діяльності підприємства та одержання самовіддачі від персоналу необхідно надавати можливість кар'єрного просування. Планування кар'єри працівника має бути спрямоване на забезпечення зв'язку між цілями кар'єри, стратегією організації та стратегією розвитку персоналу. В ТДВ «Веселівський завод сухого знежиреного молока» існує плінність спеціалістів по роботі с постачальниками, тому планування кар'єри персоналу необхідне. Найбільш розповсюджена модель управління кар'єрою є модель партнерства, яку ми пропонуємо застосовувати в ТДВ, а важливим документом в управлінні кар'єрою є кар'єрограма.

Досить проблемним виявився аспект соціальної захищеності на підприємстві. Найбільший рейтинг серед заохочень соціального пакету, які доцільно використовувати для мотивації кар'єрного просування в ТДВ займає надання безвідсоткового кредиту на придбання різноманітних споживчих предметів (28,6%) та оплата лікування в закладах охорони здоров'я (27,4%). Тому ми рекомендуємо ТДВ укладати трудовий договір при прийнятті на роботу, у якому зазначається план кар'єрного просування. Також в договорі зазначити заохочення соціального пакету та умови їх отримання.

Ми вважаємо, що в ТДВ «Веселівський завод сухого знежиреного молока» необхідно створювати умови для кар'єрного просування персоналу, їх професійної самореалізації, надавати можливість вибору кандидата, який найбільш відповідає посаді. Все це знизить плінність кадрів, підвищить стабільність та ефективність діяльності органів управління.

Список літератури

1. Гнедич В. Організація та основні напрямки розвитку персоналу на підприємстві [Електронний ресурс] / В. Гнедич — Режим доступу до журн.: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/2977>.

2. Зайцев Г.Г. Управление деловой карьерой [Текст]: учеб. пособие / Г.Г. Зайцев, Г.В. Черкасская: — М.: Изд. центр «Академия», 2007. — 256 с. http://academia-moscow.ru/ftp_share/books/fragments/fragment_20603.pdf

3. Лукшевич Н.П. Деловая карьера как проблема менеджмента [Текст]

/Н.П.Лукошевич//Управление персоналом .-1998.-№1.-С.46-53.

4. Лукашевич М. П. Соціологія праці: підручник / М. П. Лукашевич. — К. : Либідь, 2004. — С. 303.

5. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – Режим доступа: http://www.lib.ru/DIC/OZHEGOW/ozhegow_p_r.txt

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 9. ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІК ТА АУДИТ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

**Остапенко Т. М., к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава**

КРЕАТИВНИЙ ОБЛІК ПРОДУКЦІЇ, ЩО ВИКОРИСТОВУЄТЬСЯ ЯК КОРМ

Видовий склад сільськогосподарської продукції представлений численною сукупністю продукції (силос, сінаж, сіно, солома, макуха, полова та ін.), яка за споживчими якостями використовується як корм (для внутрішнього споживання в тваринницьких підрозділах або продається на сторону). При цьому, якщо звернути увагу на зміст положень Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. [1], відслідковується той факт, що інформація щодо такої продукції може акумулюватися на рахунках 208 та 27. Тобто, на вибір рахунку для обліку побічної продукції впливає прописане Інструкцією № 291 призначення рахунків:

1. На рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва» обліковують продукцію, одержану від власних рослинницьких, тваринницьких та промислових підрозділів підприємства, яка призначена для продажу на сторону та для іншого невикористаного споживання (видачі й продажу працівникам, передачі в невикористану сферу, наприклад в дитячі садки, їдальні тощо); продукцію, яка призначена для споживання в тваринницьких підрозділах як корми або для виробництва кормів у кормоцехах; продукцію, яка вирощена для годівлі худоби, наприклад зелену масу, корм, плоди тощо, а також побічну продукцію та відходи, одержані при доведенні товарної продукції та насіння до належних кондицій; насіння та посадкового матеріалу, включаючи саджанці, призначені для закладання та ремонту власних багаторічних насаджень.

2. На субрахунку 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення» обліковуються мінеральні добрива, отрутохімікати для боротьби зі шкідниками й хворобами сільськогосподарських культур, біопрепарати, медикаменти, хімікати, що використовуються для боротьби з хворобами сільськогосподарських тварин. Тут також відображаються саджанці, насіння й корми (покупні й власного вирощування), що використовуються для висаджування, посіву та відгодівлі тварин безпосередньо в господарстві [1].

Наявність двох рахунків для обліку сільськогосподарської продукції, яка призначена для годівлі тварин серед науковців викликає суперечності щодо

віднесення її до 208 чи 27 рахунку. Так, Р. Грачова пропонує соломі, сіно, насіння, зелену масу на корм, зелену масу на силос вироблені сільгоспприємством не для продажу, а для внутрішнього виробничого споживання, обліковувати не на рахунку 27 як продукція сільськогосподарського виробництва, а на рахунку 208 як матеріали сільськогосподарського призначення [2]. З чого слідує, що продукція, призначена для продажу, повинна обліковуватись на рахунку 27.

Тож якщо врахувати, що продукція надходить з різних джерел (від власного виробництва чи є покупною), пропонуємо при виборі рахунків керуватись не лише призначенням рахунку, а й джерелом надходження продукції. Тобто, якщо продукція вироблена сільгоспприємством, вона має обліковуватись на рахунку 27, а якщо продукція придбана – вона має обліковуватись як матеріал сільськогосподарського призначення на рахунку 208.

Вибір рахунку для оприбуткування продукції впливає на методику її обліку в момент продажу та величину сум доходів від реалізації, які зменшують/збільшують величину фінансових результатів основної діяльності (чистого доходу) та/або фінансових результатів операційної діяльності (рис. 1).

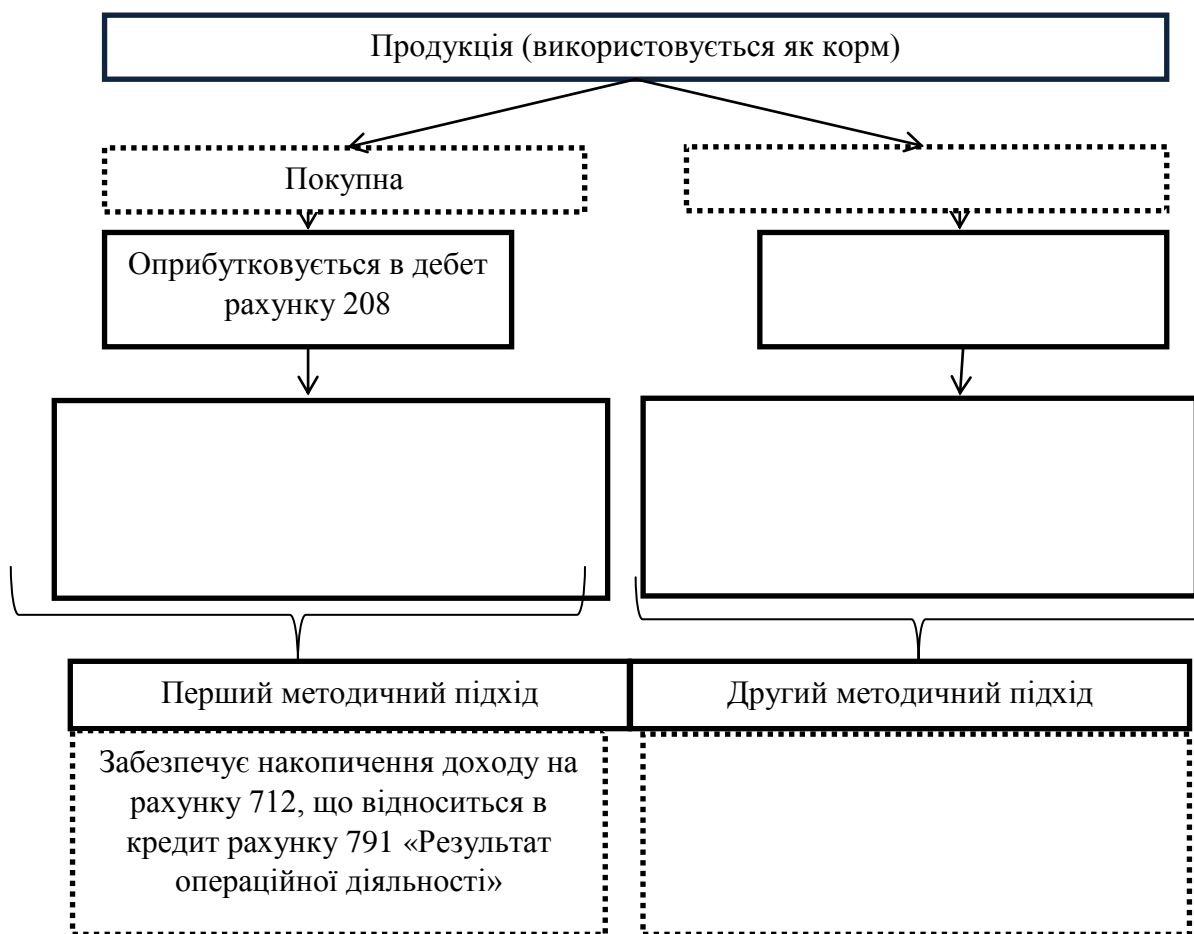


Рис. 1. Діючі підходи обліку продукції (кормів)

З рис. 1 випливає, що другий методичний підхід обліку продукції (кормів), на нашу думку, розширює альтернативу у виборі сільськогосподарським підприємством системи оподаткування (загальної чи спрощеної). Тобто, другий методичний підхід обліку продукції (кормів) може застосовуватися при необхідності оптимізації податкових витрат. Наприклад, якщо підприємство знаходиться на загальній системі оподаткування (є платником податку на прибуток) і бажає перейти на спрощену систему (на єдиний податок за четвертою групою), воно може збільшити частку доходів від продажу продукції власного виробництва до бажаної величини, забезпечивши законодавчо встановлену його частку, яка має дорівнювати або перевищувати 75 % .

Поділ продукції (кормів) за джерелом походження на ту, що отримана з власного виробництва та ту, що отримана від купівлі, дозволяє відображати операції з продажу продукції із задіянням рахунків 701, 901 та 712, 943.

Список літератури

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30 лист. 1999 р. № 291 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Грачова Р. Облік в сільському господарстві : біологічні активи [Електронний ресурс] / Р. Грачова // Дебет-Кредит. – 2011. – № 1. – Режим доступу : <http://dtkk.com.ua/show/1cid02120.html>.

*Вибер Е.Ф., студентка
Максименко Д.В., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет,
м. Мукачєво*

ПОКАЗНИКИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

Однією з важливих проблем під час розроблення формату управлінської звітності є розмір форм звітності, тобто набір показників, які включаються до звітів.

Однаково хибні два підходи: включення максимальної кількості показників, що призводить до необґрунтованого розширення звітності та мінімізація показників, що веде до втрати аналітичності [2] .

Тому визначення числа та складу показників управлінської звітності – важливе питання, вирішення якого у пошуку оптимального складу показників. Такий склад має формувати систему, що дає комплексну характеристику фін

сово-господарської діяльності організації в частині розкриття інформації у відповідних елементах звітності [3].

У 1990 році Дейвід Нортон та Роберт Каплан розробили показники, відомі як Balanced Scorecard (BSC), що є системою взаємопов'язаних показників у різних вимірах, які слугують для ефективності, виробничого потенціалу підприємства (таблиця 1) [1].

Таблиця 1

Базовий набір проєкцій в системі Нортон – Каплана

ПРОЕКЦІЇ	ОБ'ЄКТИ АНАЛІЗУ	СТЕЙКХОЛДЕРИ
Фінанси	Фінансові результати діяльності: якою компанія є для потенційних інвесторів?	Інвестори
Маркетинг	Показники, що діагностують привабливість для контрагентів: якою є лояльність контрагентів до компанії на ринку?	Покупці, постачальники
Внутрішні бізнес - процеси	Показники ефективності менеджменту: які бізнес – процеси посилюють позицію компанії на ринку?	Менеджмент
Розвиток персоналу	Показники лояльності та креативності персоналу	Персонал

Суттєвою особливістю BSC є об'єднання в одній формі звітності кількісних та якісних показників, які можна використати для прийняття управлінських рішень.

Відповіді на питання дають змогу визначити успішність виконання стратегії компанії та надати інформацію зацікавленим сторонам та зацікавленим сторонам (стейкхолдерам) [1]

Система Нортон – Каплана розглядає показники за такими напрямками (перспективами): фінанси, клієнт, бізнес процеси, персонал. Кожна складова має містити ключові питання, з якими вона асоціюється.

Збалансована система показників Нортон – Каплана використовується для оцінки не лише фінансового стану підприємства. Вона дає змогу визначити взаємозв'язки між різними рівнями управліннями та якісними показниками, які характеризуються досягнення цілей компанії [2]

Система показників управлінської звітності має вирішити такі завдання:

1. Надати інформацію про фінансовий стан, до прикладу, чи влаштовують власників та інших зацікавлених осіб зростання капіталу і бізнесу, прибутку, грошовий потік;

2. Допомогти виявити проблемні зони в роботі компанії (слабкі ланки в процесах генерування грошових потоків, залучення грошей, їх розподілу, інвестування);

3. Показати, який вигляд має компанія (фінансові метрики: прибуток, грошовий потік, ринкова вартість), і якими будуть вигоди стейкхолдерів у разі реалізації тих чи інших управлінських рішень [3] .

Відповіді на запитання про фінансове здоров'я компанії формують три проєкції:

1. Проєкція ліквідності(життєздатності), пов'язана зі створенням компанією грошових потоків і можливістю розрахунків за зобов'язаннями, у тому числі за вимогами власників;

2. Проєкція поточної економічної ефективності діяльності (проєкція прибутку);

3. Проєкція збалансованості зростання бізнесу.

На сьогодні на ринку наявний великий спектр моделей, що автоматизують розрахунок системи збалансованих показників, наприклад SAP SEM, Microsoft Business Solutions – Ахapta, QPR, Dialog Softwar [3] .

Метою складання та подання внутрішньої управлінської звітності є забезпечення управлінського персоналу всіх рівнів необхідною інформацією для прийняття відповідних рішень. Основу формування звітів за рівнями управління становить принцип контрольованості витрат, який передбачає, що у звіті структурного підрозділу мають відображатися планові та фактичні величини тільки тих видів витрат, на величину яких керівник центру відповідальності може впливати [2] .

Список літератури

1. Каплан Р. С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. С Каплан, Д. П Нортон ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 493 с.

2. Карпенко О. В. Управлінський облік : організація, методологія, методика викладання : монографія О. В. Карпенко. – Полтава :РВЦ ПУСКУ . – 2005. – 341 с.

3. Матюха М. М. Методологічні підходи до проєктування форм управлінської звітності в умовах застосування інформаційних технологій / М. М. Матюха // Науковий вісник НУБіП України. – 2012. - № 169 (2)

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 12. ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

*Сергієнко Т.І., к.політ.н.,
доцент кафедри менеджменту організацій та управління проектами
Інженерний інститут Запорізького національного університету,
м.Запоріжжя*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Актуальність обраної теми обумовлена тим, що застосування інформаційних технологій в управлінні підприємством набуває все більшого значення в умовах сьогодення. Це обумовлено тим, що ефективно управління будь якого підприємства неможливо без управління інформаційною діяльністю. Аналіз публікацій вищезазначеної проблеми доводить, що теоретичні та практичні дослідження висвітлені в роботах видатних українських вчених, а саме: Д. Бабаєва, Д. Горового та К. Горової, К. Єфремової, Х. Лутцевої, Т. Осадчої, А. Маслової, І. Матвєєва, Ю. Михайлової, В. Паульмана. Також, певної уваги потребують погляди іноземних фахівців в даній галузі, а саме: С. Бреннена, Д. Крайса, Ж.-П. де Клерка та Т. Оноре. Однак, не дивлячись на велику увагу до даної проблеми, деякі питання потребують подальшого вивчення та поглиблення.

Реалій сьогодення свідчать, що використання інформаційних технологій в управлінні підприємством здійснюється з метою обробки будь яких ресурсів, насамперед інформаційних, також, відбувається зберігання інформації та її передача за допомогою Internet-ресурсів. Іншими словами, основним завданням використання інформаційних технологій є оптимізація ефективної діяльності будь якого підприємства з урахуванням інноваційних сучасних технологій.

Розглядаючи теоретичні аспекти використання інформаційних технологій в управлінні підприємством, необхідно дати визначення категорії інформаційних технологій. Отже, термін інформаційні технології включає в себе сукупність методів, виробничих і програмно-технічних засобів, об'єднаних в технологічний ланцюжок, що забезпечує збір, зберігання, обробку, вивід і поширення інформації для зниження трудомісткості процесів використання інформаційних ресурсів, підвищення надійності та оперативності. Ефективне використання інформаційних ресурсів підвищує рівень управління соціально-економічними процесами стратегічного розвитку підприємства, виводить на новий рівень якості впровадження прийнятих управлінських рішень, дає можливість покращити послуги, які, у свою чергу, призводять до поліпшення всі показників життя [2, с. 250].

Таким чином, зазначимо, що за допомогою використання інформаційних технологій, шляхом створення цілісної взаємозалежної системи нормативних, інформаційних і інструментальних засобів для вирішення завдань які ставить перед собою у стратегічній перспективі керівництво підприємства досягається за допомогою інформаційно-аналітичного керування всіма відділами на підприємстві [1, с. 195]. Використовуючи інформаційні технології сучасності, підприємства можуть узгоджувати обсяг виробництва згідно з попитом на сьогоднішній день, відкривати нові канали продажів та виходити на нові ринку, оптимізувати організаційну структуру управління підприємством, покращувати якість обслуговування.

Отже, розглянувши визначення, зазначимо, що інформаційні технології це унікальний засіб управління інформацією на підприємстві, що допомагає управляти усіма циклами діяльності підприємства. Щодо використання інформаційних технологій в управлінні підприємством, то вони дозволяють підвищити керованість всіх процесів на підприємстві, знизити вплив людського фактору на систему управління, підвищити оперативність обробки інформації та її достовірність в процесі прийняття управлінських рішень та знизити витрати пов'язані з ризиком прийняття невірних рішень. Також, зазначимо, що сьогодні існує надзвичайно велика кількість програмного забезпечення для автоматизації як професійної діяльності керівника, так і всього процесу управління на підприємстві. І використання сучасних інноваційних програмних продуктів це шлях до ефективної діяльності підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Сергієнко Т.І., Крайнік О.М. Directions of industrial management efficiency improving with use of information resources / Т.І.Сергієнко, О.М. Крайнік. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. Запоріжжя, 2018. №75. С.193 – 204.

2. Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Сучасні технології менеджменту на промислових підприємствах в умовах ринкової економіки / О.М. Крайнік, Т.І.Сергієнко. Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2018. P. 249-259.

*Бенещук Т.В., студентка
Дейнега О.В., д.е.н.,
проректор з наукової роботи
Рівненський державний гуманітарний університет,
м. Рівне*

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Швидкий розвиток інформаційних технологій сприяв широкому використанні інформаційних технологій у різних сферах підприємницької діяльності. Інформаційні технології відіграють важливу роль у повсякденній діяльності будь-якої організації і стали невід'ємною частиною її інформаційної інфраструктури.

Основними перевагами використання інформаційних технологій в управлінні персоналом є забезпечення оперативності, повноти та вірогідності інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень. Для отримання даної інформації потрібні великі трудові затрати і значний час, але використання комп'ютера та спеціалізованої системи значно спрощує цей процес.

Сьогоднішні досягнення розвинених країн Європи, США, Канади, Японії та інших країн є результатом

рсами та застосування новітніх комп'ютерних технологій. У зв'язку з інформатизацією гостро стоїть проблема вибору оптимального програмного забезпечення для успішного існування компанії і на сьогоднішньому ринку програмних продуктів формується жорстка конкуренція і вибір програмного забезпечення у галузі управління персоналом та людськими ресурсами достатньо великий [5, с. 2].

Розробка інформаційного забезпечення у системі управління персоналом має відповідати ряду організаційно-методичних вимог та вимог до якості інформації:

- раціональній інтеграції обробки інформації із мінімальним дублюванням її в інформаційній базі;
- можливість обробки інформації за допомогою технічних засобів та вимог до якості інформації;
- інформація повинна містити комплексний характер по відображенню всіх ланок діяльності: технологічної, технічної, економічної, організаційної та соціальної (комплексність);
- інформація повинна надходити одночасно з проходженням процесу в керованій системі або ж збігатися з моментом його закінчення (оперативність);

- необхідна інформація повинна надходити безперервно та систематично (систематичність);

- одержана інформація повинна бути сформована за допомогою точних вимірів (достовірність).

Розглядаючи загальний зміст інформаційного забезпечення системи управління персоналом, необхідно уточнити основні відмінності між комп'ютерним інформаційним забезпеченням та документальним. До документального інформаційного забезпечення відносять ту інформацію, яка піддається загальній системі класифікацій та кодування, що існує в організації, внесення змін в документацію, систему управлінської документації. Додатково можна віднести ту частину інформаційних повідомлень, службових записок, які приймаються відповідними управлінським об'єктом для здійснення необхідних операцій з інформації без застосування комп'ютерного програмного забезпечення. Документальна сфера характеризується рухом документів між керуючою та керованою системами [3].

Сучасні засоби комп'ютерної техніки, якими користуються в управлінні персоналом, можуть бути класифіковані в такий спосіб: персональні комп'ютери; корпоративні комп'ютери; суперкомп'ютери; мобільні пристрої.

Персональні комп'ютери являють собою обчислювальні системи, всі ресурси яких цілком спрямовані на забезпечення діяльності одного автоматизованого робочого місця (АРМ) управлінського працівника. Проблеми підвищення рівня ефективності діяльності персоналу офісу можна вирішити за допомогою концепції так званого електронного (автоматизованого) офісу. Комплексне використання сучасних технічних засобів для автоматизації процедур і функцій управління (обробка текстів, їхнє редагування, збереження і пошук, передача інформації з каналів електрозв'язку усередині офісу і за його межі, інформаційне обслуговування персоналу офісу, деякі аспекти процесу підготовки й ухвалення рішення тощо), засобів програмної підтримки, підходів до проектування приміщень офісу, охорони праці персоналу.

Дуже велике значення для працівників відіграють комп'ютерні програми, які допомагають у розрахунках та використовуються для створення звітів, списків та документів. Це такі програми, як "1С:Зарплата та Управління Персоналом 8", Microsoft Access, "Персонал". Програма "1С: Зарплата та Управління Персоналом 8" – це програма масового призначення для комплексної автоматизації розрахунку заробітної плати та реалізації кадрової політики підприємств та організацій. Вона успішно використовується в кадрових службах та бухгалтеріях, а також в інших підрозділах, в задачі яких входить організація ефективної роботи персоналу[2].

Автоматизоване збереження й обробка повної кадрової інформації також дозволяє ефективно здійснювати добір і переміщення співробітників. Крім того, автоматизований розрахунок заробітної плати з урахуванням інформації про позиції штатного розкладу, відпустках, лікарняних, відрядженнях, пільгах і

стягнення дає можливість працівникам бухгалтерії точно й оперативно нараховувати зарплату, формувати бухгалтерські звіти, відносити витрати на собівартість [1].

Автоматизовані системи керування персоналом за їхньою функціональною спрямованістю можна розділити на наступні основні групи:

- багатофункціональні експертні системи, що дозволяють проводити профорієнтацію, добір, атестацію співробітників підприємства;
- експертні системи для групового аналізу персоналу, виявлення тенденцій розвитку підрозділів і організації в цілому;
- комплексні системи керування персоналом, що дозволяють формувати і вести штатний розклад, зберігати повну інформацію про співробітників, відображати рух кадрів усередині фірми, розраховувати зарплату [4].

Сьогодні на ринку існує багато видів програмного забезпечення, призначеного для автоматизованого управління персоналом, тому завдання підприємства – вибрати одну з них, враховуючи умови діяльності, фінансові та організаційні можливості підприємства. Це дозволить йому підвищувати ефективність праці [5, с. 6] та забезпечувати високий рівень результативних фінансових показників.

Отже, при здійсненні управління персоналом виникають великі масиви інформації, обробка яких значно полегшується при використанні інформаційних систем. Інформація у системі управління персоналом підлягає обробці лише при її відповідності встановленим вимогам. Використання інформаційних систем та сучасної техніки значно покращує якість управління персоналом та діяльності підприємства в цілому. При виборі програмного забезпечення необхідно враховувати специфіку підприємства та його діяльності.

Список літератури

1. Глинских А. Современные автоматизированные системы управления персоналом / А. Глинских. – Ч. 1.- Компьютер-Информ, 2002.— 479с.
2. Використання інформаційних систем в управлінні персоналом. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://juliabadah.blogspot.com/?m=0>.
3. Інформаційне забезпечення в управлінні персоналом. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dimitry15dd.blogspot.com/2016/11/blog-post_13.html
4. Клімушин П. С. Інформаційні системи та інформаційні технології в економіці : [навч. посіб.] / П.С. Клімушин, О.В. Орлов, А.О. Серенок. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ “Магістр”, 2011. – 448 с.
5. Пушкар З. М. Інформаційні технології як один із шляхів покращення роботи кадрового менеджменту/ З.М. Пушкар, Б.Т. Пушкар // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – № 4(60). – 2012. – С. 169-174.

*Колодійчук А.В., к.е.н.
доцент кафедри менеджменту
туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського
національного торговельно-економічного університету,
м. Ужгород*

ВІДМІННІ РИСИ ПРОЯВУ МАКРОСЕРЕДОВИЩНИХ РИЗИКІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ СИСТЕМ ТА ЗАХОДИ ЩОДО ЇХ УСУНЕННЯ І ПОПЕРЕДЖЕННЯ

В царині економічних ризиків впровадження ІКТ-технологій макросередовищні ризики посідають особливе місце. До макросередовищних ризиків впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) відносяться фінансово-торговельні (торговельно-економічні, інвестиційні, фінансово-ринкові) ризики ІКТ, ризики фінансового шахрайства, макроуправлінські середовищні ризики (EG-ризики) та інфраструктурні ризики (стосуються торгівельної мережі й науково-дослідної інноваційної інфраструктури) ІКТ.

Першою розглянемо групу фінансово-торговельних ризиків ІКТ. Особливостями їх прояву є збій е-систем, втрата даних, ключів доступу, негативні кон'юнктурні зміни. Ймовірними наслідками при цьому виступають прямі і непрямі операційні фінансові втрати, маркетингові й репутаційні збитки. Актуальні приклади можна назвати наступні: періодичні масштабні збої в роботі терміналів “ПриватБанку” (листопад-грудень 2018 р.), “Укрсиббанку” (жовтень 2018 р.), “Альфа-Банку” (грудень 2018 р.), взлом системи інтернет-банкінгу “Ощад 24/7” у січні 2019 р. Для усунення і попередження таких ризиків необхідно вжити наступні заходи: технічна підтримка, стандартні і додаткові заходи безпеки, антивірусні програми, резервне копіювання даних клієнтів і організацій надання фінансових послуг, суворе дотримання технічної документації, правил техніки безпеки.

Друга група ризиків – ризики фінансового шахрайства, особливостями прояву яких є: веб-фішинг, вішинг, івсдроппінг, скімінг, вимагання, криптовалютні махінації, фінансово-економічні кризи, зумовлені недосконалістю впроваджених нових фінансових інструментів, звичайні хакерські атаки на елементи банківської інфраструктури як внутрішньодержавного, так й інтернаціонального характеру, банківський кібершпionaж. Можливі наслідки таких загроз: втрата коштів на рахунках, негативні коливання валютних курсів, фінансовий шантаж, конвертаційні проблеми. До прикладу, це наступні випадки: у кінці 2018 року була викрита група кіберзлочинців, яка маскувалася як фондова онлайн-біржа під марками “trade12” і “HQbroker”, масштабні кібератаки, реалізовані у форматі епідемії

вірусів-вимагачів (рансомверу) протягом 2017 року: “XData”, “NotPetya”, “WannaCry”, “[Petya.A](#)” тощо. Заходи щодо усунення і попередження ризиків фінансового шахрайства: удосконалення антивірусних систем захисту банківських даних користувачів, превентивне реагування на потенційні кіберзагрози.

Відмінні риси ризиків третьої групи – макроуправлінських середовищних ризиків (EG-ризиків) – шахрайська підробка е-документів (чіпів), хакерське викрадення даних про громадян, кіберманіпуляції суспільною громадською думкою, ІКТ як засіб контролю і підтримки авторитарних політичних режимів. Їх імовірні наслідки: безпосередні економічні збитки, альтернативні втрати, політичні, культурні, суспільні, екологічні, репутаційні втрати. Приклади прояву даного роду загроз: тільки за перші три роки українсько-російської кібервійни (2014-2017 рр.) було здійснено 7 тисяч віртуальних атак на об’єкти критичної інфраструктури України, систему її е-урядування. Міри стосовно усунення й попередження – широке впровадження систем електронної демократії на державному, регіональному та муніципальному рівнях, посилення захисту електронних виборчих систем від сторонніх втручань, диверсифікація комунікаційних е-каналів між владою та громадянським суспільством, створення у різних країнах інтернет-партій для відстоювання прав на свободу інтернет-середовища, обов’язкове капчування акаунтів користувачів інтернет-приймалень громадян.

Інфраструктурні ризики (торгівельна мережа й науково-дослідна інноваційна інфраструктура) інтрузії ІКТ проявляються так: як правило, інфраструктурні об’єкти викликають значно менший інтерес для хакерських атак порівняно з державними органами, тим не менше вони не виключені; недостатня кількість ІКТ-засобів для проведення науково-дослідної роботи в інноваційних кластерах; крєкерські атаки безпосередньо загрожують перехопленням контролю над потужними обчислювальними системами, які працюють у грид-форматі. Наслідки настання цих загроз: збутові втрати, репутаційні збитки, гальмування темпів науково-технічного прогресу. Конкретні приклади з цього приводу такі: у 2014 році відбулася хакерська атака на третю за оборотом торговельну мережу в США “Target”, в результаті якої зловмисники отримали дані 40 млн. платіжних карток; найяскравіший приклад атаки на науково-дослідну інфраструктуру – вірус “Stuxnet” [2], розроблений в Ізраїлі для зупинки ядерної програми Ірану, постраждало 16 тис. комп’ютерів.

Заходи, які можна вжити для нівелювання даних ризиків: покращення технічної підтримки комп’ютерних систем торговельних мереж, інноваційної інфраструктури, створення локальних внутрішніх захищених мереж для фахівців з науково-дослідних кластерних долин за корпоративним типом.

Список літератури

1. Вулф М. Как защитить компьютер от вирусов / М.М. Вулф, Н.Т.

Разумовский, Р.Г. Прокди. – С.-Пб.: НиТ, 2010. – 192 с.

2. Flame: Massive cyber-attack discovered, researchers say [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bbc.com/news/technology-18238326>

*Булгакова М.В., студентка,
Тарарышкина Л.И., к.э.н.,
доцент кафедры таможенного дела,
Белорусский государственный университет
г. Минск*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Рассмотрены информационные технологии, используемые участниками внешнеэкономической деятельности, в частности механизм «Единое окно», проанализированы преимущества его внедрения.

Ключевые слова: «Единое окно», внешняя торговля, таможенное оформление, государственный контроль.

Сфера внешней торговли занимает значимое место в экономике любого государства. Внешнеэкономическая деятельность является наиболее ресурсоемким и мобильным источником пополнения государственного бюджета. Так, согласно данным Министерства финансов Украины в структуре доходных поступлений за 2018 в государственный бюджет 31,8% составил налог на добавленную стоимость с импортных товаров, в денежном выражении – 295377,3 млн.грн., 5,1% - акцизный налог с ввезенных в Украину подакцизных товаров, в денежном выражении – 47708,6 млн.грн [1].

Кроме того, сфера внешнеэкономической деятельности представляет собой область применения новейших научно-технических, других инновационных достижений из различных отраслей науки, практической деятельности, экономики и др. В связи с этим постоянно возрастает наукоемкость внешнеторговых отношений, необходимость в более глубоком изучении специфики тех процессов и явлений, которые с ними связаны.

Для упрощения процедур торговли в 1960-х годах в рамках Организации Объединенных Наций началась разработка системы «Единое окно», целью которой является однократное представление информации об экспортных либо импортных операциях. Мировая практика внедрения системы «Единое окно» позволяет рассмотреть различные модели ее реализации. Характеризуя системы разных стран в зависимости от источника финансирования различают «Единые окна», поддерживаемые частным сектором (например, Гватемала и Гамбург) и основывающиеся на государственной поддержке (например, в Финляндии, Швеции, США), кроме того, существуют разработанные в результате кооперации государства и частного сектора (Гонконг, Китай, Малайзия).

Классифицируя по степени добровольности использования различают: обязательные в применении (Финляндия, Гватемала, Сенегал) и добровольные в использовании (Швеция, Малайзия, США). По принципу взимания средств: бесплатные, т.е. осуществляемые за счет средств государственного бюджета (Финляндия, Швеция, США) и используемые за определенную плату (Сенегал, Сингапур, Гватемала).

Главными преимуществами внедрения системы «Единое окно» для государственных органов являются:

- повышение качества и сокращение сроков предоставления государственных услуг;
- повышение уровня системы управления и анализов рисков, следовательно, минимизация случаев несоблюдения законодательства;
- сокращение расходов на предоставление государственных услуг;
- упрощение административных процедур.

В то время как участники внешнеэкономической деятельности получают следующие выгоды:

- сокращается время и издержки;
- упрощается информационный обмен с государственными органами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность;
- ресурсы используются эффективнее;
- повышается прозрачность всех бизнес процессов.

Первый в мире механизм «Единого окна» был разработан в Сингапуре и получил название Trade Net. Система была запущена в 1989 году и ее внедрение осуществлялось поэтапно. Первоначально, в системе можно было обрабатывать в электронной форме и утверждать заявки на выдачу разрешений на экспортно-импортные операции, связанные с товарами, не облагаемыми пошлинами. На втором этапе перечень товаров был расширен путем включения всех остальных групп. На последующих этапах была добавлена возможность осуществления межбанковских вычетов, подачи заявок на получение свидетельств о происхождении товара. Основной целью было уменьшение объема данных, которые необходимо предоставить при совершении операций в сфере внешнеэкономической деятельности [2].

Trade Net позволяет подготовить, подать, получить и обработать готовую декларацию, а также ознакомиться с результатами ее рассмотрения. Система обрабатывает декларации импорта (товары и услуги, складирование, зона свободной торговли), экспорта (товары и услуги) и транзит товаров.

Важно отметить, что с 2007 года в Сингапуре разработана IT- платформа TradeXchange, которая позволила компаниям обмениваться со своими партнерами информацией, единожды представленной в систему.

На базе вышеуказанных программ, то есть Trade Net и TradeXchange, а также eCustoms была создана национальная торговая платформа, которая станет новой торгово-логистической IT- экосистемой, объединяющей бизнес

сообщество, общественную систему и государственные органы. Основными возможностями платформы являются:

- обеспечение облачного хранения для компаний с целью обмена данными с партнерами и правительством;
- функционирование торгового портала, где предоставляется информация и услуги для заинтересованных сторон по всей цепочке поставок;
- наличие облачной платформы для взаимодействия бизнес- партнёров между собой и с клиентами;
- предоставление услуг передачи данных для конвертирования в стандартные унифицированные форматы;
- оцифровка торговых документов.

Таким образом, внедрение современных информационных технологий и систем способствует сокращению времени и издержек всех участников внешнеэкономической деятельности, значительно упрощает процесс получения разрешительных документов и повышает прозрачность осуществления процедур контроля при пересечении государственной границы. Исходя из всех названных возможностей и перспектив, в Украине с 4 октября 2018 года вступил в силу Закон №2530-VIII «О внесении изменений в Таможенный кодекс Украины и некоторые другие законы Украины относительно внедрения механизма «Единого окна» и оптимизации осуществления контрольных процедур при перемещении товаров через таможенную границу Украины». Закон обязывает органы, выдавшие разрешительные документы на таможенное оформление, подать их в электронном виде в государственную систему «Единое окно международной торговли», который Государственная фискальная служба Украины создает в виде государственного информационного веб-портала [3].

Список литературы

1. Министерство финансов Украины. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/2018> - 09.04.2019г.
2. Сайт таможенных органов Сингапура. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.customs.gov.sg/about-us/national-single-window/tradenet> - 06.04.2019г.
3. О внесении изменений в Таможенный кодекс Украины и некоторые другие законы Украины относительно внедрения механизма «Единого окна» и оптимизации осуществления контрольных процедур при перемещении товаров через таможенную границу Украины: Закон Украины от 4 октября 2018г. №2530-VIII.

*Костюкович І.Я., бакалавр
Дейнега І. О., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет,
м. Рівне*

РИНКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

Під терміном «**Інтернет-маркетинг**» або «он-лайнний маркетинг» зазвичай розуміють використання стратегій маркетингу прямого відгуку в бізнес-просторі Інтернету. Об'єктом маркетингової діяльності на електронному ринку виступає інформаційно-аналітична та експертно-дослідницька діяльність компанії із використанням мережевих інформаційних систем і технологій. Суб'єктом маркетингової діяльності на електронному ринку є, як і в класичному маркетингу, діяльність конкретного власника компанії по цілеспрямованому регулюванню діяльності фірми, що здійснює власну діяльність за певною технологією з використанням системи методів аналізу і обробки цифрової інформації електронного ринку для досягнення поставлених цілей [1].

Основними переваги он-лайнного маркетингу є:

- глобалізація (доступний як малим, так і середнім фірмам незалежно від їх «віку» і географічного місцезнаходження, дає можливість пошуку і доступу до інформації, а також надання власних товарів і послуг із будь-якої точки земної кулі);

- доступ до інформації (Інтернет пропонує для маркетингових досліджень будь-яких процесів такі можливості, які не може запропонувати жодне інше джерело інформації. Юридичні і фізичні особи швидко та легко можуть одержати величезний обсяг ринкової інформації);

- зручність для споживачів (швидке використання інформації, замовлення товарів і послуг в будь-який час доби, не виходячи з дому. В Інтернеті не потрібно заощаджувати на часі та місці);

- платоспроможна і соціально активна аудиторія (наявність комп'ютера й Інтернету — ознака середньої і високої купівельної спроможності. Це значить, що в мережі найцікавіша для компанії аудиторія. Крім того, користувачі Інтернету — це люди, що активно заявляють про свої переваги і досвід);

- зниження рівня впливу на споживача (споживач не піддається впливу раціональних і емоційних чинників переконання як близьких, родичів та друзів, так і продавців. Зберігається конфіденційність покупки й одержання інформації);

- швидка адаптація до ринкових умов (постачальники можуть оперативно доповнювати торговельні пропозиції, регулювати ціни і характеристики продукції. Інтернет дозволяє слідкувати за тенденціями розвитку переваг споживачів та їх формувати);

- зниження витрат компанії (Інтернет-маркетинг дозволяє зменшити витрати на збереження і страхування товарів, створення і підтримку каталогів, внутрішній документообіг, витрати на відрядження та інше);

- побудова партнерських відносин компанії зі споживачем (компанії мають можливість більш тісних контактів, створення форумів, телеконференцій та ведення діалогів у режимі реального часу, швидкого реагування на запити споживачів і вимоги партнерів, що постійно змінюються);

- просування товарів і послуг, бренду компанії (реклама компанії практично не має ні територіальних, ні часових меж. Велике значення набувають партнерські програми та обмін посиланнями, формування лінкообміну, кожен контакт і вся аудиторія в Інтернеті максимально прозорі).

Одночасно можливості Інтернет як необмеженого глобального ринку збуту накладає на бізнес певні вимоги та викликає ряд труднощів, серед яких основними є:

- збільшення конкуренції (відсутність кордонів та вихід на світовий віртуальний ринок значно збільшує кількість як споживачів, так і конкурентів. Аналогічно з традиційним бізнесом необхідно конкурувати щодо запропонованих цін та асортименту товарів. Крім того, доступність до широкого контенту на веб-сайті компанії робить її вразливою для конкурентів внаслідок можливості максимально вилучати ділову інформацію);

- перше входження в Інтернет-бізнес потребує значних вкладень. Разом з тим воно має свої особливості в умовах України, супроводжується великими різноманітними ризиками з високим рівнем невизначеності, тривалим періодом повернення інвестованого капіталу;

- обмеження асортименту товарів в Інтернет (до товарів, які мають обмежений потенціал збуту в он-лайн середовищі відносять, наприклад, нестандартизовані продукти харчування, дорогі меблі, взуття, ювелірні вироби. Окрім того, існує категорія покупців, для яких важлива особиста присутність при виборі матеріального товару, можливість шопінгу, позитивний психологічний настрій тощо);

- проблеми виконання замовлень (для багатьох компаній у напружені періоди закупівель виникають такі проблеми, як затримка доставки продукції, переплутані товари та адреси, вихід з ладу веб-сайтів через перевантаження при різкому збільшенні відвідуваності);

- кібер-загрози (наприклад, 95% американських користувачів неохоче розкривають номери своїх кредитних карток в Інтернеті, оскільки небезпека крадіжок грошей з рахунку залишається достатньо високою).

Виникнення он-лайнного маркетингу змінює вимоги до роботи маркетолога. Насамперед це усвідомлення глобальності позачасового ринку, що не має державних, митних та інших кордонів, з притаманними йому

культурними і національними особливостями та стрімким розвитком науково-технічного прогресу.

Отже, у новому середовищі діють основні явища, фундаментальними елементами яких є технологія, економіка і маркетинг. Виділені тенденції стають опорною базою, користуючись якою можна зрозуміти сутність успішних стратегічних маркетингових дій, оптимальних тактичних прийомів і можливостей, що виникають, прогнозувати їхнє наступне використання [2].

Список літератури

1. Литовченко І. Л. Інтернет-маркетинг: [навч. посіб.] / І. Л. Литовченко–К.: Центр учбової літератури, 2011. – 332 с.
2. Маркетинг у секторах національної економіки: [монографія] /За ред. М.О. Окландера. — Одеса: Астропринт, 2004. – 408 с.

*Панченко Д.О., студент
Павлішина Н.М., к.е.н.,
доцент кафедри маркетингу та логістики
Запорізький національний технічний університет,
м.Запоріжжя*

Е-ЛОГІСТИКА: ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА АДАПТАЦІЯ ДО Е-КОМЕРЦІЇ

Стрімке поширення Інтернету, новітнє програмне забезпечення, поступова інтеграція традиційних бізнес-процесів у онлайн-середовище, дало поштовх для формування нового виду комерційних відносин.

Електронна комерція – це продаж та покупка товарів через мережу [5].

Поява Інтернету та його подальший розвиток значно полегшили ведення електронної комерції, а також суттєво скоротили витрати такої діяльності. Низька собівартість передачі інформації привела до появи нових її форм:

- корпоративна – b2b, яка включає міжфірмову та оптову торгівлю;
- персоналізована – b2c, яка включає роздрібну торгівлю

Електронна комерція – це набір сервісів та технологій, що дають можливість презентувати товар, просувати товар та таргетувати звернення (E-marketing), формувати рахунки, приймати оплату (E-banking) та відправляти товар. Остання операція знаменує собою перехід від онлайн до офлайн середовища, та вимагає розвитку відповідної сфери діяльності, яка поєднає сторони у сфері Е-відносин, адже сучасний мультимедіальний збут потребує гнучкої системи логістики, яка буде зростати разом з потребами споживача.

Розвиток Е-логістики проявляється у двох аспектах: перша – повноцінна інтеграція в бек-і фронт-офіси компаній з метою автоматизації традиційного

бізнесу, друга пов'язана вже з е-комерцією, тобто з перетворенням логістики в підсистему з «новим лицем» електронного ринку [4].

Н.В.Валькова визначає Е-логістику, як «інтегровану систему оптимізації управління потоковими процесами на базі Інтернет-технологій» [1, с.122].

Складові інструментарію електронної логістики наведено на рис. 1.

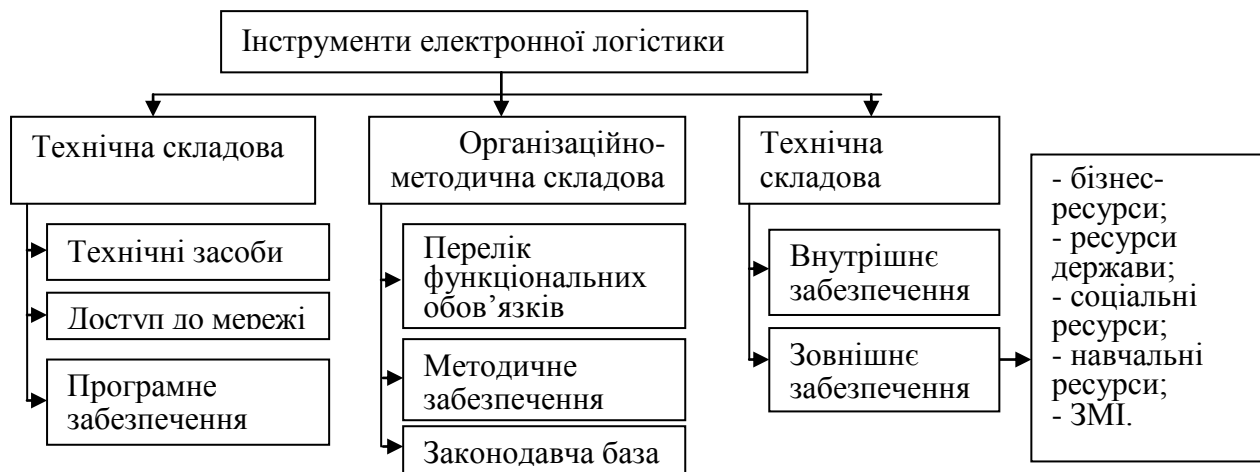


Рис.1 Складові елементи електронної логістики [1, с. 123]

Е-комерція з логістичної точки зору є дуже вигідною, оскільки її використання надає низку переваг як підприємцям так і споживачам, що наведено у таблиці 1.

Розглядаючи переваги неможливо не звернути уваги на складнощі з якими стикається Е-логістика та Е-комерція в Україні:

- неоднорідний доступ до мережі. У мережу залучене переважно активне населення (вік активного споживача 15-45 років) що проживає у містах [3].
- нерозвинутість транспортної мережі, складського господарства, відсутність перерозподільних комплексів;
- недосконале програмне забезпечення, що унеможливорює на даному етапі розвитку Е-логістики повне проникнення у господарську діяльність;
- традиційність мислення. Частина підприємців не користується можливостями Е-логістики у повному обсязі через нерозуміння механізму роботи Е-комерції та Е-логістики;
- відсутність належного законодавчого регулювання Е-комерції;
- наявність юридичних проблем електронного документообігу: повідомлення, що циркулюють у системах ЕОД (електронного обміну документами), повинні одержати статус документа;
- високий ступінь недовіри до електронних магазинів серед населення України, незахищеність споживачів від недобросовісних продавців;

- психологія сприйняття Е-комерції та Е-логістики. Значна частина споживачів товарів та послуг електронної комерції не звикла до нових методів та технологій. Тому у електронних магазинах спостерігається певний рівень інерційності попиту, що великою мірою спричинено непоінформованістю споживачів та недостатнім технічним забезпеченням;

- обмеження прав споживача: оскільки споживачі електронних послуг не мають змоги повною мірою пересвідчитись у якості товару чи послуги доти, доки вони не будуть доставлені;

- перешкоди, пов'язані з державним регулюванням зовнішньоекономічної діяльності в Україні (декларації вантажів, оплата мит, розмитнення, податки) [2; 4 – 5].

Таблиця 1

Переваги взаємодії Е-комерції та Е-логістики [узагальнено автором на базі літератури 2; 5]

Параметр	Сектор b2b	Сектор b2c
Витрати	Скорочення витрат на обслуговування складів, магазинів, персонал, запам'ятовування	Економія часу та грошей
Простір	Можливість простого виходу на світові ринки	Можливість замовляти товари та послуги у режимі 24/7/365 на національному та світовому ринках
Час	Скорочення часу виходу на ринок	Мінімізація часу на пошук інформації чи замовлення товару
Асортимент	Швидка адаптація асортименту до потреб споживача	Пошук товару для задоволення індивідуальних потреб
Повернення	Зменшення кількості товару, що повертається	Законодавче забезпечення можливості повернення товару
Маркетинг	Можливості у просування товару	Доступ до повної інформації про товар (демонстрація, відгуки, технічні характеристики тощо)
Нові продукти	Можливість пропозиції цифрового аналога – банківські послуги (документи на пошту чи на друк), страхові послуги (поліс на пошту) та інші. Документи мають цифровий підпис	
Логістичні послуги	Відстеження вантажів, довідкові дані, порівняння альтернативних варіантів доставки, індивідуалізація обслуговування	

Підвищення ефективності взаємодії Е-комерції та Е-логістики можливе шляхом:

- проведення відповідної державної політики у сфері інформаційних технологій;

- розробки нових законодавчих актів, які б регулювали торгівельно-логістичні процеси у онлайн-середовищі;

- внесення змін до зовнішньоекономічної політики;

- розробки системи захисту права споживачів.

У такому випадку за сприяння держави, переваги торгівельно-логістично діяльності у онлайн-середовищі стануть доступними для українських споживачів та підприємців.

Список літератури:

1. Валькова Н.В. Електронна логістика: визначення та складові її інструментарію / Н.В.Валькова // Моделювання регіональної економіки : зб. наук. пр. / Прикарпат. нац. ун-т ім. Василя Стефаника. – Івано-Франківськ : Плай, 2013. – № 1 (21). – С. 119-127.

2. Гринів Н.Т. Логістика електронної торгівлі в Україні / Н.Т Гринів, М.В.Кіндій // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2010. – № 690. – С. 576-579.

3. Дослідження інтернет-аудиторії [Електронний ресурс] // Інтернет Асоціація України (ІнаУ). – Режим доступу: <https://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoriyi>

4. Іжевська В. Електронна торгівля (е–логістика) / В. Іжевська // 69–та студентська науково–технічна конференція: секція «Економіка і менеджмент» : збірник тез доповідей / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 166–168.

5. Электронная коммерция – достоинства и недостатки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kak-bog.ru/elektronnaya-kommerciya-dostoinstva-i-nedostatki>

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 13. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ І СВІТІ

*Стинич О. М., студент,
Кручак Л. В., к.е.н,
викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
МДУ «Мукачівський державний університет»,
м. Мукачево*

БРОКЕРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Світ перебуває на етапі активної інтеграції, міжнародного співробітництва, що, у свою чергу, призводить до необхідності появи суб'єктів, які відіграють роль посередників. Одним із таких посередників є брокер [1, с. 97].

Співробітництво з брокером із повним обслуговуванням означає співпрацю на особистій основі з професійним учасником біржового ринку. Зазвичай клієнт отримує регулярні звіти про продуктивності власного портфеля активів, а також отримує загальну фінансову консультацію [2, с. 135].

Законодавство України не розкриває зміст поняття «брокер», що є недоліком, оскільки визначення поняття в законодавстві спрощує правозастосовчу практику для органів державної влади та правореалізаційний процес для суб'єктів господарювання [3, с. 173].

Чинне законодавство України закріплює поняття «брокер» через окремі його види. Так, ст. 15 Закону України «Про страхування» встановлює, що страхові брокери – юридичні особи або фізичні особи, які зареєстровані в установленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу в страхуванні як страхувальник. Крім цього, цей Закон закріплює такий вид, як перестрахові брокери [1, с. 97].

Зокрема ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок» дає законодавче тлумачення лише брокерської діяльності. Розкривати зміст суб'єкта через його діяльність не представляється можливим, адже діяльність є лише його зовнішній прояв і є його другорядною властивістю. Проте законодавчі прогалини заповнюються теоретичними конструкціями, які створюють підґрунтя для удосконалення законодавства. Так, ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок» визначає брокерську діяльність як вид професійної діяльності з торгівлі цінними паперами. Ст. 17 ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок» надає таке визначення брокерської діяльності – укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів (зокрема на підставі договорів комісії, доручення) щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів від свого імені (від імені іншої особи), за дорученням і за рахунок іншої особи [3, с. 173].

Для здійснення брокерської діяльності не обійдеться без зареєстрованих брокерських контор. Під час реєстрації брокерської контори на товарній біржі для роботи на біржовому ринку їй присвоюють номер і комерційний код. Подані на реєстрацію установчі документи повинні бути підписані засновником, прошиті та пронумеровані. Подається три екземпляри (з них два є оригіналами). Орган держреєстрації після перевірки комплектності пакета документів формує реєстраційну справу, фіксує дату надходження документів у журналі обліку реєстраційних справ. За наявності всіх документів орган держреєстрації зобов'язаний протягом п'яти робочих днів із дня їх надходження видати свідоцтво про державну реєстрацію встановленого зразка з проставленим ідентифікаційним кодом юридичної особи - платника податків [4].

Але не потрібно забувати, що, окрім законодавчих прогалин, брокерська діяльність у разі недосконалого контролю може стати трампліном для махінацій і недобросовісних дій [1, с. 97].

Діяльність брокера тісно пов'язана з "життєвим циклом" страхового полісу. Перша його стадія - знаходження клієнта. Надалі брокер повинен зрозуміти потреби клієнта. Пізніше відбуваються роботи з "покращення" ризиків. Далі брокер повинен почати переговори щодо укладання договору страхування. Допомога клієнтова в підготовці необхідних документів для висунення вимоги страховику є важливою послугою брокера. Коли "життєвий цикл" страхового полісу добігає до кінця, страховий брокер звертається до свого клієнта з пропозицією поновити дію договору на новий термін, і цикл починається спочатку. [5, с. 130-140]

Дослідженню даної проблеми не було приділено достатньої уваги у вітчизняній цивілістиці, але окремо можна виділити дослідників Ю. Орхіза, Л. Супруна.

Брокери з повним обслуговуванням пропонують клієнтам послуги на платній основі, тобто клієнт платить брокеру за надання ним послуг протягом встановленого періоду часу, а не за кожну окрему укладену угоду. Брокери з повним обслуговуванням стягують щорічний збір у розмірі від 1 до 1,5 % від загальної суми активів клієнта, які знаходяться в управлінні брокера, та не стягують плати на додаткові витрати, пов'язані з укладанням окремих брокерських угод [2, с. 135]

Під терміном «брокер» в американському законодавстві розуміється значно ширше коло суб'єктів. Розширення переліку осіб, які можуть бути біржовими брокерами за умови реєстрації відповідно до закону може стимулювати біржову торгівлю на біржах України, відповідно збільшивши кількість угод, які укладаються на таких біржах. Потрібно звернути увагу на те, що ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок» взагалі не згадує серед учасників біржової торгівлі трейдерів, що є недоліком власне організації біржової торгівлі в Україні. [3, с. 174]

Діяльність брокерської контори фінансується членом біржі, що її відкрив, якщо інше не передбачено укладеним між ними договором або іншими

документами. Прибуток брокерських контор формується за рахунок комісійних винагород від суми угод, укладених за дорученнями клієнтів. Брокерська контора діє на основі статуту. Статут затверджується власниками майна. У статуті брокерської контори визначаються: власник та найменування брокерської контори; місцезнаходження брокерської контори; предмет і цілі діяльності; органи управління, порядок їх формування; компетенція та повноваження трудового колективу; порядок утворення майна, умови реорганізації та припинення діяльності [4].

Отже, біржова діяльність в Україні на разі модернізується. Закон України "Про державне страхування" не дає нам визначення поняття "брокер", проте дає нам визначення поняття "брокерська діяльність", що є недоліком законодавства України. ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок» дає законодавче тлумачення лише брокерської діяльності, але не поняття "брокер". Початок брокерської діяльності не може обійтись без реєстрації брокерської контори у реєстрі. Надалі брокерська фірма повинна отримати дозвіл на виготовлення печаток і штампів. Не обійдеться також без присвоєння їй номеру та комерційного коду.

Список літератури

1. http://www.visnyk-juris.uzhnu.uz.ua/file/No.44/part_1/23.pdf
2. <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/2515/1/19.pdf>
3. <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/4842/1/БРОКЕРСТВО%20ТА%20ДИЛЕРСТВО%20НА%20РИНКУ%20ЦІННИХ%20ПАПЕРІВ.pdf>
4. https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u205/2017brokerska_diyalnist.pdf
5. <http://studentbooks.com.ua/content/view/597/43/1/2/#19215>

*Гладинець М. Ю., студентка,
Кручак Л. В., к.е.н,
викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
МДУ «Мукачівський державний університет»,
м. Мукачево*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Біржі відносяться до надзвичайно важливих інституцій ринкової інфраструктури, адже їх діяльність є невід'ємним елементом економічної системи будь-якої країни з ринковою економікою. Незважаючи на те, що динаміка деяких показників вітчизняної біржової діяльності є позитивною, даний ринковий механізм все ще перебуває на початковій стадії свого становлення. У порівнянні з іншими країнами Україна не тішить нас значними

досягненнями у сфері біржової діяльності, що також стримує подальший розвиток і позабіржової торгівлі [2].

На сучасному етапі біржова діяльність в Україні характеризується низькою ефективністю. Це зумовлено рядом проблем, які наведені в табл 1.

Таблиця 1

Основні проблеми біржової діяльності в Україні [1]

Проблема	Характеристика
1	2
Незначна частка організаційного ринку	Основна маса операцій здійснюється на позабіржовому ринку. Як наслідок, незначні обсяги біржової діяльності, низька ліквідність та прибутковість біржової діяльності як такої. Негативними наслідками цього також є непрозорість ціноутворення, інформаційна закритість емітентів, як результат – неможливість адекватної оцінки реальної вартості підприємств інвесторами
Низький рівень ліквідності	Незначний обсяг операцій на біржовому ринку обумовлює низьку ліквідність організованого ринку, що, у свою чергу, стримує його розвиток, внаслідок неможливості нормальної роботи інвесторів з управління інвестиційними портфелями. Мається на увазі відсутність можливості здійснювати операції з активами за ринковими цінами внаслідок відсутності або недостатніх обсягів попиту та пропозиції на них.
Недостатня капіталізація ринку	Підприємства не розглядають фондовий ринок як доступне джерело дешевих фінансових ресурсів. Ціни на акції підприємств не є індикатором їх успішності та перспектив розвитку. Як наслідок, значна недооцінка більшості біржових активів, низький рівень капіталізації фондового ринку
Нормативне регулювання	Нормативна база, що регулює біржову діяльність в Україні, все ще перебуває на стадії становлення. Значна кількість нормативних актів не відповідають міжнародним стандартам і потребують удосконалення та подальшого розвитку. Особливо це актуально з позиції прозорості ринку та організації вільного доступу до біржової інформації
Недосконалість податкового стимулювання	Відсутність пільг для інвесторів, подвійне оподаткування дивідендів, оподаткування інвестиційних доходів, плата за реєстрацію цінних паперів, ліцензійні платежі тощо стримують розвиток фондового ринку України
Непрозорість ринку	Інформація щодо біржової діяльності України є дуже обмеженою: з позиції актуальності, повноти, доступності. Є питання й щодо достовірності цієї інформації. Крім того, на ринку присутні дуже незначні обсяги біржової аналітики та іншого інформаційного фону
Дефіцит фінансових ресурсів	Відсутність внутрішніх джерел фінансування, помножена на вкрай несприятливий інвестиційний клімат та міжнародний імідж, що відлякують іноземних інвесторів, сприяє дефіциту фінансових ресурсів на фондовому ринку України

Незважаючи на значну кількість проблем, що наразі характерні для біржової діяльності в Україні в цілому та фондових бірж зокрема, варто відзначити, що більшість з них є принципово вирішуваними. Робити це доцільно

шляхом розвитку біржової культури в країні, переорієнтації підприємств з ринку банківських продуктів на залучення фінансових ресурсів на фондовому ринку, залучення іноземних інституційних інвесторів, розширення асортименту біржових інструментів тощо [4].

Сучасний стан біржової торгівлі свідчить, що вона потребує структурної перебудови, суттєвої технологічної модернізації, адаптації до правових норм європейського законодавства та впровадження кращої практики функціонування аналогічних систем на світових ринках [3].

Тенденції розвитку світових фінансових та організованих товарних ринків свідчать, що біржі як інституції, що управляють регульованими секторами цих ринків, зміцнили свої позиції. Це сталося завдяки процесу консолідації бірж (який підвищує конкурентоспроможність новоутворених конгломератів) та універсалізації їх діяльності. На сьогодні біржі від вузької спеціалізації (подекуди з організації та управління ринком лише одного виду фінансового інструменту чи товару(сировини), щодо яких хеджуються цінові ризики), перейшли до багатопрофільності, об'єднуючи учасників, які прагнуть до присутності на різних ринках водночас [5].

Головною ознакою привабливості регульованих ринків під одним «дахом» є їх ліквідність й мінімальні фінансові ризики. Сучасну біржову торгівлю в Україні процеси консолідації та універсалізації не зачепили, що спричинює низьку ліквідність біржових ринків і відсутність необхідних для їх розвитку ресурсів. Конкурентну боротьбу виграють ті, хто має менш жорсткі правила і «гнучкіший» етичний кодекс. Це треба змінювати на рівні державної політики, формуючи національну біржову систему [4].

Проаналізувавши проблематику та перспективи розвитку біржової діяльності в Україні, можна зробити висновок, що біржова діяльність є важливим елементом фінансово-економічної системи країни. Подальший розвиток біржової діяльності залежить від загальноекономічного стану держави та вмілого поєднання адміністративних і економічних важелів управління [2].

Подальша інтеграція України у світовий біржовий ринок, розширення нашої держави участі в міжнародному розподілі праці можливі лише за умови подолання недоліків і негативних тенденцій, які відбулись останніми роками, та орієнтації на загальносвітові тенденції економічного розвитку. Більшість з наявних проблем функціонування цієї ринкової інституції можна розв'язати тільки при умові адекватності державного регулювання, підвищення прозорості укладення угод, розвитку строкового ринку. Це дозволить вдосконалити біржову діяльність в Україні та наблизити її до міжнародного рівня розвитку [6].

Список літератури

1. Сухітра А. М. Біржова торгівля в Україні: проблеми становлення та розвитку [Електронний ресурс] / А. М. Сухітра, І. М. Сегідін. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60579.doc.htm.

2. Жилиякова О. В. Проблеми розвитку фондового ринку України. / О. В. Жилиякова, А. О. Поставний // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі і послуг. – 2010. – Випуск 2(12). – С. 485–490.
3. Веселовська О. Є. Проблеми розвитку фондового ринку в Україні та шляхи їх подолання [Електронний ресурс] / О. Є. Веселовська, В. С. Капканець // V Международная научно-практическая Интернет-конференция “Проблемы формирования новой экономики XXI века” (21–22 декабря 2012 г.). – Режим доступа : http://www.confcontact.com/20121221/5_veselovska.htm.
4. Гриценко Л. Л. Проблеми розвитку фондового ринку України в умовах фінансової глобалізації / Л. Л. Гриценко, В. В. Росенко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 2. – С. 45–51.
5. Томчук О.В. Сучасний стан, особливості функціонування та перспективи розвитку біржової діяльності в Україні /О.В. Томчук// Збірник наукових праць ВНАУ. – 2013. – №4 (81). – с. 247-260.
6. Пластун О. Л. Проблеми біржової діяльності в Україні та варіанти їх вирішення / О. Л. Пластун // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2013. – Вип. 37. – С. 134-139. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pprbsu_2013_37_16.pdf

*Усенко О.О., студент
Косовець Л.І.
ст. викладач кафедри маркетингу
Національний університет харчових технологій
м. Київ*

ЕКОНОМІЧНЕ МІСЦЕ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇЇ РОЗВИТКУ

Біржова торгівля — регуляторна, системна та організаційна частина ринкової структури. Вивчаючи її, можна сказати, що завдання біржі полягає не в забезпеченні економіки сировиною, капіталом чи валютою, а в раціоналізації, організації та уніфікації товарних, капітальних і валютних ринків.

Біржова діяльність є вагомим важелем ринкової економіки і постає складним інструментом, який миттєво реагує на всі зміни в країні: від соціально-економічних до політичних чинників. Ці чинники виступають своєрідними індикаторами утворення цін на ринку. Показник, який засвідчує ділову активність біржі, дає змогу оцінити економічний стан країни та рівень економічної кризи у світовому просторі. Таким чином біржа відіграє активну роль в формуванні інфраструктури ринку та має ряд наступних функцій:

- 1) Забезпечення платформи, правил та цінностей для проведення актів купівель-продажів;
- 2) Створення ринку сировини;

- 3) Створення стандартів якості товарів;
- 4) Регулювання ринку за допомогою цін;
- 5) Стабілізація грошового кругообігу та кредитних коштів;
- 6) Вирішення суперечок та розбіжностей між покупцями та продавцями;
- 7) Розвиток світової торгівлі, шляхом розвивання економічних зав'язків;
- 8) Регуляція виробництва підприємств, шляхом регулювання попиту та пропозиції насировину.

Розглядаючи комплектацію теперішньої інфраструктури ринку, обумовленими сучасними ринковими умовами господарювання, слід зазначити, що одне з основних ролей відноситься саме наступним біржам: товарним, валютним, фондовим та іншим. Левову частину ринку займають товарні біржі, які являють собою упорядкований товарний ринок, функціональні можливості якого відповідно прив'язані до дотримання визначених правил забезпечення актів купівлі-продажу певних видів товарів.

На сьогоднішній день світові товарні біржі продають близько ста умовних біржових товарів. Цей показник складає майже 20% від загальної світової торгівлі. Поділ товарів відбувається за умовними групами: енергетична сировина (нафта, газ тощо), кольорові та дорогоцінні метали, зернові культури, текстиль, сировина (дерево, каучук тощо).

Місце виробництва і споживання товарів з розвиненими комунікаційними мережами та інфраструктурою — стає вирішальним фактором при визначенні місця концентрації біржової торгівлі. Саме тому центри концентрації біржової торгівлі зосереджені в основному розвинених країнах, серед яких США, Англія, Японія та країни Європи. Така явище супроводжується значним піднесенням організації торговельних операцій, що в свою чергу позитивно впливає на економічне становище країни.

Економічна доцільність створення та підтримування функціонування товарних бірж за умов ринкової економіки визначається виконуваними функціями. Таким чином товарні біржі відіграють важливу роль в регулюванні організованого товарного ринку та мають певний ряд функцій, що передбачають:

- 1) Створення місця концентрації попиту та пропозиції в одній точці: завдяки цьому відбувається залучення оптовиків-покупців та продавців певних товарів на ринок.

- 2) Врегулювання оптового товарообігу з дотримання законодавчого регулювання торговельної діяльності: така функція дає змогу організувати оптовий товарообіг, забезпечити ринок ефективними каналами розподілу та полегшити процедуру просування товарів від виробника до споживача.

- 3) Створення ринкових цін: інструмент біржового ціноутворення встановлює відношення попиту та пропозиції, забезпечує умови поставки та оплати товарів, а також відбувається орієнтація на економічні інтереси учасників біржової торгівлі.

4) Зниження рівня монополізації ринку: розвиток товарної біржі сприяє розширенню різних форм цінової конкуренції і таким чином сприяє збільшенню кількості покупців та продавців.

5) Створення професійного посередництва: забезпечення швидкого інформування про зміни на ринку та кваліфікованого обслуговування.

6) Розширення міжрегіональних торговельних зав'язків: учасники біржових торгів не мають обмежень за територіальною чи відомчою ознакою.

7) Зменшення комерційних та фінансових ризиків: механізм біржової торгівлі надає гарантії виконання укладених угод та суттєво знизити комерційні та фінансові ризики.

8) Створення повноцінної бази цінової та комерційної інформації: результати біржових торгів показують рівень цін на певні товари, стан попиту і пропозиції, зміни тенденцій ринку, що дає змогу аналізувати ринок та робити прогнозування.

Світова економіка все більше і більше перетворюється в єдиний складний механізм, що зумовлено рядом чинників : глобалізація світової економічної системи, лібералізація міжнародної торгівлі, значні досягнення в науково-технічному прогресі. Така тенденція не могла й обминути біржову торговельну діяльність. У ході технологічних змін, біржова торгівля значно розширила свій ареал впливу та ряд економічних функцій як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях.

Назвемо основні сучасні напрями організації та розвитку бірж на теренах економічних тенденцій сучасного світу:

➤ Розширення можливостей торговельної діяльності, шляхом укрупнення, злиття та покращення біржових установ;

➤ Підвищення кількості товарообігу, шляхом збільшення географії біржової торгівлі товарами;

➤ Потужний інформаційно-технологічний розвиток світового фінансового ринку;

➤ Зменшення частки похідних фінансових механізмів;

➤ Створення нових інвестиційних інструментів (комбіновані, ф'ючерси, синтетичні опціони);

➤ Загальне підвищення кількості біржових установ;

➤ Прилив нових членів-учасників біржових торгів, та збільшення кількості економічних суб'єктів, що беруть участь в біржових торгах;

➤ Застосування сучасних інформаційних технологій для покращення їх функціональних можливостей;

➤ Вдосконалення рівня інформації про біржові торги;

➤ Зміна форм та методів державного регулювання біржової діяльності;

➤ Зосередження бірж в провідних фінансових центрах, з розвиненими комунікаційними мережами та інфраструктурою.

Аналіз сучасного стану біржової торгівлі дає змогу зрозуміти, що її вплив на економіку є досить позитивним. Вона забезпечує суб'єктів ціновою

комерційною інформацією, мінімізує комерційні та фінансові ризики, формує ринкові ціни. До того ж біржова торгівля активно впроваджує сучасні технології та тенденції ринку, що зумовлює стрімкий розвиток системи біржового середовища як в середині країн так і на міжнародному економічному ринку, стимулюючи піднесення економічних показників світу.

Список літератури

1. Закон України "Про товарну біржу" № 1956-ХІІ від 12 грудня 1991 року (зі змінами). URL: http://kodeksy.com.ua/pro_tovarnu_birzhu/15.htm
2. Місце та роль товарних бірж як основних посередників в бізнесі. URL: <http://www.agroua.net/economics/documents/category143/doc293/>
3. Саприкіна Т.А. Біржова торгівля як інструмент забезпечення лібералізації ринку електроенергії. Молодий вчений. — 2015. — № 2 (17). — С. 41—45.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМОК 13. ОСВІТНІ ПРОГРАМИ І ТЕХНОЛОГІЇ

*Зіняк О.Р., студент
Синяєва Л.В., д.е.н.,
професор кафедри менеджменту,
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного,
м. Мелітополь*

СТУДЕНТИ ПРО ПІДГОТОВКУ КВАЛІФІКОВАНИХ ФАХІВЦІВ ЗА ДУАЛЬНОЮ СИСТЕМОЮ

Одним із основних критеріїв якості професійної підготовки є знання та уміння фахівців, що визначає їх конкурентоспроможність і працевлаштування у європейському економічному просторі.

Впродовж усього періоду існування незалежної України в освітньому секторі країни накопичувалися численні проблеми системного характеру. Серед них: ставлення владних структур до неї як до другорядного, порівняно з економікою, сектору, «витратної», а не інвестиційної, частини державного бюджету; занепад матеріально-технічної бази, старіння педагогічних кадрів, недостатній приток молодих спеціалістів; надмірно централізована, застаріла система управління і фінансування; зростаюча нерівність у доступі до якісної освіти; надмірна комерціалізація освітніх послуг; зниження якості освіти і падіння рівня знань і умінь студентів, моральне старіння методів і методик навчання, повільне і безсистемне оновлення змісту освіти, зниження якості педагогічних кадрів; невідповідність набутих теоретичних знань вимогам сучасності; зниження якості навчальної літератури, критичний брак передових технологій в освітньому секторі та ін.

Наведений комплекс проблем призводить до ще однієї важливої проблеми. Це – відірваність університетів від практичних вимог та реалій ринку праці. Надання фундаментальних теоретичних знань у ВНЗ мало підкріплені практичною базою. Це призводить до неконкурентоспроможності молоді на ринку праці й молодіжного безробіття.

Одним із провідних світових лідерів у сфері підготовки кваліфікованих кадрів на сьогодні виступає Європейський Союз, який завдячує цьому дуальній системі професійної освіти і навчання.

Проведені нами дослідження цього питання довели наступне. Поняття «дуальна система» (від лат. *dualis* – подвійний) виникло в другій половині 60-х років у ФРН у зв'язку з обговоренням введеного в 1969 р. Закону про професійне навчання. Відтоді німецька система, що поєднує державну професійну школу з виробничим навчанням, вважається всесвітньо зразковою, і була експортована в

інші країни. Цей досвід повторила Канада і багато країн Європи: Австрія, Швейцарія та інші. До радянської системи теж потрапили деякі елементи: тоді існували заводи-ВТУЗи, навчання в яких передбачало паралельну роботу на підприємстві.

Тоді ж термін «дуальна система» був введений до педагогічної термінології. Всі усвідомлюють те, що освіта в Україні не встигає за технічним прогресом. Світ так швидко змінюється, що молоді люди, вступаючи до навчального закладу, випускаються з нього і потрапляють у зовсім інший технологічний світ, який за 5 років їх навчання змінився до невпізнання. Викладачі вишів не встигають відстежувати ці тенденції, і наші студенти випускаються не з найсучаснішими знаннями.

У країнах, де застосовується дуальна система професійного навчання (Німеччина, Австрія, Швейцарія) в середньому 40-50 % молоді навчаються за дуальною системою; Кожне 1/5 підприємство Німеччини займається навчанням на виробництві; 2/3 учнів системи проходять навчання на середніх і великих підприємствах; 2/3 з тих, хто навчається на підприємстві залишаються працювати на ньому. Щорічно підприємства Німеччини укладають понад 0,5 млн. угод щодо професійної освіти та інвестують в цю сферу понад 30 млрд. євро. Підприємствами надано 170,3 тис. робочих місць для практики, 5,1 тис. місць-замовлень на навчання та видаються стипендії учням за рахунок їх коштів.

В Німеччині щоби потрапити у вищу дуальну школу, абітурієнт має отримати закінчену середню або спеціалізовану середню освіту. Студентів відбирають на конкурсних засадах. Крім цього, кожен учень повинен знайти партнера серед підприємств – це головна умова.

У Вищій дуальній школі міста Гера-Айзенах навчання триває шість семестрів – три роки. Кожен семестр ділять на три місяці теорії і три – роботи на підприємстві. Хоча в інших закладах для отримання теоретичних знань студенту достатньо 1-2 дні на тиждень відвідувати виш, та працювати самостійно. Решта підготовки – це робота на підприємстві.

На підприємстві студент має наставника. Його статус закріплений у законі і за свою роботу з студентом куратор отримує 538 євро. Впродовж трьох місяців він займається разом зі студентами проектами, які мають безпосередній зв'язок з підприємством:

Дуальна освіта в ФРН закріплена на законодавчому рівні. Для цього розроблені і прийняті наступні Закони: про професійну освіту; про охорону праці неповнолітніх; про тарифні угоди; про тимчасове регулювання права промислових і торгових палат; про торгові і промислові палати; про регулювання підприємств; регіональні закони про школу; координаційна угода між регламентом професійної освіти і рамковою навчальною програмою; положення про промисли; а також певні параграфи Конституції. Однак після завершення навчання випускник не зобов'язаний працювати в компанії, яка його вчила.

Для дуального навчання країн ЄС характерно укладання 3-стороннього

договору про професійне навчання (підприємство-учень-навчальний заклад). 70-80% навчання проходить на виробництві, 3-4 дні на тиждень учень навчається на підприємстві і 1-2 дні у навчальному закладі. Основні витрати по професійному навчанню несе підприємство; підприємство також сплачує компенсацію інструкторам, які займаються наставництвом. Крім зазначених документів між навчальним закладом та підприємством укладається Договір про професійне навчання схожий на звичайний трудовий договір і є юридичною основою для навчання на підприємстві під час отримання професійної освіти. Він регулює тривалість навчання, початок і кінець навчання, випробувальний термін, право на відпустку, зміст навчання, оплату праці під час навчання. У Договорі обумовлюються також причини розірвання договору

Переваги дуальної системи для студентів полягають у наступному: вони отримують оплату за роботу в період навчання (300- 800 €/міс.); навчаються в реальних умовах виробництва; ідентифікують себе з виробництвом; отримують професійні навички і уміння для подальшої професійної кар'єри.

Для роботодавців перевагами дуальної є те, що роботодавці беруть участь у розробленні стандартів; отримують компетентних випускників, які точно відповідають їх вимогам; підвищують продуктивність праці; економлять на витратах з добору персоналу; контролюють виробниче навчання; входять до складу екзаменаційних комісій; узгоджують з профспілками оплату роботи учнів; несуть відповідальність за бізнес.

Держава також має певні переваги внаслідок впровадження дуальної системи навчання: відбувається скорочення витрат на підготовку, забезпечується якість розроблення стандартів (BIBB) тощо.

Аналіз існуючих джерел виявив як позитивні показники, так і певні виклики. *До позитивних сторін дуального навчання* можна віднести співпрацю політиків, бізнесу, соціальних партнерів; навчання у процесі роботи; залучення кваліфікованого персоналу з виробництва до педагогічної діяльності; врахування конкретних запитів підприємств до змісту та якості професійної освіти. *Певні виклики дуального навчання* полягають у наступному: невирішеність питання щодо податкових пільг та преференцій роботодавцям-учасникам експерименту для забезпечення оплати праці студентам як позаштатним працівникам підприємства, відсутність професійних стандартів для оновлення змісту освіти, введення до навчальних програм нових тем, предметів, технологій; проблеми з організацією навчально-виробничого процесу у виші, системним підходом до зайнятості педагогічних працівників та навчально-виробничих приміщень навчальних закладів.

Таким чином, з нашої точки зору, дуальна система усуває розрив між теорією і практикою у процесі підготовки майбутніх кваліфікованих працівників; відкриває додаткові можливості підвищення ефективності підготовки кадрів; дозволяє враховувати вимоги роботодавців щодо формування професійних компетенцій майбутніх спеціалістів; стимулює роботодавців інвестувати в освіту; сприяє більш різнобічному професійному розвитку

студентів, формує нову психологію молодого фахівця; підвищує мотивацію для отримання знань і набуття професійних навичок, забезпечує високу ступінь соціалізації, адаптації у виробничих умовах наближених до реальності; сприяє розробленню стандартів соціалізації молодого покоління.

Список літератури

1. Що таке дуальна освіта і навіщо вона українцям. *Osvita.ua*. 20.02.2017. Процитовано 01.02.2018.
2. *Дрозач М. І.* Розвиток професійного навчання кадрів на виробництві в контексті зарубіжного досвіду // *Наука та інновації*. — 2008. — Т 4. №3.— С. 88–94.
3. *Бойчевська І.* Роль системи дуальної освіти у професійній підготовці молоді Німеччини // *Порівняльно-педагогічні студії*. — 2009
4. Дуальна освіта. *МОН України*. 01.02.2018. Процитовано 01.02.2018.

Лавриненко Л.М., к.е.н., ст.н.с.,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
м. Київ

ТЕНДЕНЦІ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОСВІТИ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Сьогодні освіта має значний вплив на всі аспекти життя і діяльності країни, соціуму, людської цивілізації загалом. В умовах сучасної науково-технічної та інформаційної революції освіта функціонує як складний соціально-економічний організм, який відіграє важливу роль у прогресі людства. Вона є однією з найвагоміших галузей трудової і пізнавальної життєдіяльності. Стан освіти в сучасному світі складний і суперечливий. З одного боку, освіта стала однією з найважливіших сфер людської діяльності; величезні досягнення в цій галузі лягли в основу грандіозних соціальних і науково-технологічних перетворень. З іншого ж боку, розширення сфери освіти та зміни її статусу супроводжуються загостреннями проблем у цій сфері, що свідчать про кризові явища освітньої галузі. І, нарешті, в останні роки в процесі пошуків шляхів подолання кризи освіти відбуваються радикальні зміни у цій сфері та формування нової освітньої системи.

Сьогодні освіта розглядається як стратегічний пріоритет держави, а тому проблема її формування потребує особливої уваги. Державна політика в галузі освіти є невід'ємною складовою загальнодержавної політики. Усе, що відбувається в суспільстві, природі, розвитку людської культури, так чи інакше впливає на формування та здійснення освітньої політики, функціонування

системи освіти в цілому. Для того щоб українська вища освіта по-справжньому ефективно виконувала ці важливі завдання, необхідне її оновлення з урахуванням актуальних світових тенденцій розвитку освіти у широкому соціально-економічному контексті. Об'єднання національних освітніх систем різного типу і рівня, що значно різняться за філософськими та культурними традиціями, цілями і завданнями та якісним станом – це сучасний світовий освітній простір [1]. Тому його зазвичай порівнюють із єдиним організмом, який формується за наявності у кожній освітній системі у глобальному та світовому аспектах глобальних тенденцій, а з іншого – збереженні національних особливостей.

В епоху інформатизації, яка характеризується тим, що інформація стає одним із найважливіших ресурсів, в освітньому процесі світового рівня спостерігається такий процес, як глобалізація – процес, який передбачає в галузі освіти інтеграцію і координацію національних освітніх систем. Ведеться інтенсивний пошук нової моделі освіти, яка була б зорієнтована на задоволення потреб майбутніх поколінь [2]. У зв'язку з цим можна виділити декілька тенденцій сучасного розвитку світового освітнього процесу.

По-перше це *глобалізація* освіти. Важливою рисою сучасної освіти є глобальність, що відображає наявність інтеграційних процесів у сучасному світі, інтенсивну взаємодію держав у різних сферах суспільного життя, тому, що освіта з категорії національних пріоритетів переходить у категорію світових пріоритетів.

Глобалізація в освіті веде до зростання академічної мобільності, уніфікації навчальних планів і методів навчання, широкого поширення дистанційної освіти. На сьогоднішній день дистанційна освіта розвивається, удосконалюється та охоплює різні групи населення, адже для сучасності навчатися протягом життя – притаманна парадигма всього життя. Також серед основних пріоритетів державної політики – безперервна освіта, зміст якої полягає у забезпеченні кожній людині постійного творчого розвитку протягом усього життя, оновлення знань і вдосконалення навичок [3]. Метою глобалізації вищої освіти є створення міжнародного освітнього простору вищої освіти. Вища освіта не може обмежуватися національними рамками – вона набула глобального характеру. Проте глобалізація освіти не передбачає однакових національних освітніх систем – міжнародне співробітництво й обмін інформацією сприяють підвищенню стандартів національної освіти. Для визнання світовою спільнотою вітчизняної освіти як відкритої, конкурентоспроможної і самодостатньої Україна не повинна бути закритою для освітніх новацій, співробітництва, координації, повноцінного засвоєння освітніх досягнень та досвіду інших країн.

Наступною тенденцією сучасного розвитку світового освітнього процесу є *інтеграція*. Ідея міжкультурного діалогу не є новою, перш за все це вираження прагнення мислителів забезпечити національну демократичну освіту. Національна спрямованість освіти, що полягає у невіддільності освіти від національної основи, в органічному поєднанні освіти з історією і народними

традиціями, збереженні та збагаченні національних цінностей українського народу та інших народів і націй. Формуючи особистісну і кадрову компоненти цих інтеграційних процесів, система освіти повинна не тільки сама бути залучена в процеси світової соціально-економічної інтеграції, науково-технічної, інноваційно-технологічної і загальнокультурної інтеграції, але й стати їх каталізатором, забезпечити гармонійність, стабільність і передбачуваність їх еволюції, усвідомлення суспільством необхідності їх практичної реалізації.

Третьою тенденцією розвитку світового освітнього процесу може бути названа *демократизація*. Як термін використовується для опису системи управління державою і для позначення вільного суспільства. Наявність демократії означає, що людина реалізує своє право вибору, за яке несе відповідальність. Демократизація освітнього процесу в сучасних умовах виявляється через доступність освіти (початкова освіта є обов'язковою і доступною у більшості країн світу); забезпечення рівних можливостей для здобуття загальної і професійної освіти (незалежно від нації, соціального походження, здоров'я і віку тих, що навчаються); розростання ринку освітніх послуг.

По-четверте, провідною тенденцією розвитку світового освітнього процесу виступає *гуманізація*, що полягає в утвердженні людини як найвищої соціальної цінності. Тенденція стверджує створення нового зразка освіти, який передбачає пріоритет освіти, орієнтованої на особистість, над освітою, орієнтованою на "знання з предмету"; найповніше розкриття здібностей, задоволення його різноманітних освітніх потреб, виховання почуття власної гідності, свободи, гармонії стосунків із навколишнім середовищем. Також своєчасною та актуальною є гуманітаризація освіти, що покликана формувати духовність, культуру особистості, планетарне мислення, цілісну картину світу. Освіта повинна містити в собі механізми активізації творчого розвитку, бути носієм цінностей розвитку соціуму і людської цивілізації в цілому.

Аналізуючи процеси в освітній сфері, можна зазначити, що Україна не стоїть осторонь загальносвітових тенденцій, а, навпаки, формує свою освітню політику на тлі світових змін та впровадження нових стандартів, зокрема європейських. Освіта на сучасному етапі є важливим чинником забезпечення продуктивної зайнятості населення. Адже високоосвічені та кваліфіковані люди здатні ефективно конкурувати на ринку праці. Водночас необхідно усвідомити, що вимоги до освіти постійно зростають. Це впливає із закономірностей суспільно-економічного розвитку. Можна стверджувати, що для України особливу актуальність набуває облік факторів соціально-економічного розвитку, серед яких значна роль відведена людському фактору. Особливе значення при цьому набуває система освіти. Відмінними рисами міжнародного навчального процесу є гнучкість, адаптивність, економічна ефективність, орієнтація на споживача, опора на передові комунікаційні та інформаційні технології.

Таким чином, як провідні тенденції розвитку світового освітнього процесу явно виявляються глобалізація, інтеграція, демократизація і гуманізація. Варто

відзначити, що ці тенденції не охоплюють весь спектр напрямів розвитку освіти у світі.

Список літератури

1. Біліченко С.П. Впровадження Інновацій в освітній галузі України / *Materialy X Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Naukowa myśl informacyjnej powieki – 2014» Volume 16. Pedagogiczne nauki. : Przemysł. Nauka i studia – С.34-40.*

2. Доповідь NMC (New Media Consortium– міжнародне співтовариство експертів у галузі освітніх технологій) Горизонт: Вища освіта – 2016, NMC Horizon Report > 2016 Higher Education Edition. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nmc.org/publication/nmc-horizon-report-2016-higher-education-edition>

3. Лавриненко Л.М. Інноваційний розвиток трудового потенціалу в сучасних умовах // *Сталий розвиток економіки / Міжнародний науково-виробничий журнал. – Хмельницький. – № 1, 2014 (23). – С. 18-25.*

Штогрин М.В.
*кандидат філологічних наук,
доцент кафедри філології та перекладу
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
м. Івано-Франківськ*

ВПЛИВ СЬОГОДЕННЯ НА ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ПІДХОДУ В СИСТЕМІ ОСВІТИ

Розвиток України, в цілому, залежить від якості професійної підготовки спеціалістів різного роду діяльності. У розвинених країнах світу велика увага приділяється підготовці висококваліфікованих спеціалістів, створенню ефективної системи їхнього професійного навчання, що потребує залучення до роботи з цим контингентом педагогічних працівників, спроможних забезпечити необхідну якість підготовки відповідних фахівців. Для цього, виходячи із досвіду систем освіти в зарубіжних країнах, потрібно створити у нашій країні університетську автономію, що відповідає запитам сучасного демократичного суспільства.

Метою роботи є підвищення конкурентоспроможності вітчизняної освіти та її інтеграція в єдиний європейський освітній простір.

Як державний і громадський інститут, освіта передбачає відповідальність держави і суспільства за стан її функціонування. Тому саме зміна підходів до державного управління освітою є передумовою ефективного реформування

національної системи освіти. Основними характерними якостями державного управління освітою є: 1 наявність органів управління, наділених певними повноваженнями, діяльність яких спрямована на певні об'єкти освітянської галузі; існування управлінських зв'язків, відносин і організації як суб'єктів, так і об'єктів управління; 2 наявність управлінських функцій, пов'язаних із забезпеченням функціонування та розвитку галузі. Державне управління освітою є системою державно-управлінської діяльності, складовими якої є стратегічне управління, державне регулювання і адміністративне управління.

Для досягнення поставленої мети поставлено наступні завдання: створити єдиний освітній простір, удосконалити систему управління освітою; підвищити якість освіти; забезпечити доступність до якісної освіти, спадкоємність рівнів освіти (дошкільної, початкової, середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої, післядипломної, освіти впродовж життя); підвищити ефективність фінансування освіти [1].

Реформування системи державного управління освітою дуже складний процес, який потребує значної правової, організаційної, технологічної, фінансової забезпеченості, а саме [2]:

1. Удосконалення системи управління освітою: здійснення єдиної освітньої політики; забезпечення наступності між рівнями освіти; підвищення самостійності навчальних закладів у розпорядженні фінансовими ресурсами; оптимізація мережі навчальних закладів з урахуванням демографічних і економічних реалій та необхідності підвищення якості освіти (створення освітніх округів, оптимізація мережі шкіл; реформування системи інтернатних закладів; передання функцій управління ПТУ на місцевий рівень; створення укрупнених регіональних ВНЗ); перегляд застарілих типових штатних нормативів.

2. Підвищення якості й конкурентоспроможності освіти: створення нових державних стандартів початкової, базової й повної середньої освіти; запровадження стандартів, що ґрунтуються на компетенціях у професійно-технічній освіті; розроблення національної системи оцінювання якості освіти; створення незалежних кваліфікаційних центрів, у тому числі для підтвердження кваліфікації в європейській системі стандартів; стимулювання створення незалежних національних рейтингів шкіл, ПТУ, ВНЗ; запровадження обов'язкової дошкільної освіти дітей передшкільного віку; створення умов для раннього виявлення творчих нахилів дитини; забезпечення у навчальних закладах середовища, що сприяє збереженню здоров'я; проведення диспансеризації учнів загальноосвітніх закладів; широке запровадження інформаційно-комунікаційних технологій у навчальних закладах; узгодження кваліфікаційних характеристик, стандартів і навчальних програм з освітньо-кваліфікаційними вимогами робочих місць; мотивація роботодавців до участі в підготовці навчальних програм, узгодження з ними освітніх і професійних стандартів; переорієнтація навчальних планів на збільшення частини практичного компонента; масштабне запровадження програм стажування на

виробництві; розподіл у ВНЗ навчальних програм академічного й практичного профілю, розвиток професійно-орієнтованої вищої освіти.

3. Забезпечення доступності освіти: посилення державної підтримки розвитку мережі дошкільних і позашкільних закладів; розробка й запровадження нових підходів до вирішення завдань інтеграції в суспільство дітей з особливостями психофізичного розвитку; запровадження профільного навчання у загальних середньоосвітніх школах; запровадження Національної рамки кваліфікацій; стимулювання розвитку системи освіти впродовж життя[3].

4. Підвищення ефективності фінансування освіти: розробка й перехід до єдиного стандарту вартості навчання одного учня/ студента; перехід у фінансуванні навчальних закладів від принципу утримання закладів до принципу формування їх бюджетів виходячи з кількості учнів та стандарту вартості навчання одного учня/студента; розширення можливостей навчальних закладів залучати додаткові кошти за рахунок легалізації інституту “ендаументу” – благодійних цільових некомерційних фондів; використання грантової підтримки дослідних проектів та освітніх інновацій; розширення списку платних послуг, що надаються навчальними закладами; розширення прав шкіл, ПТУ самостійно розпоряджатися матеріальними, фінансовими й кадровими ресурсами; зміна підходів до формування державного замовлення на підготовку фахівців на основі впровадження прогнозу потреб економіки (регіону).

На відміну від державного управління, яке становить соціально-політичну функцію держави, зумовлену об’єктивними потребами збереження цілісності суспільства, його функціонування й поступального розвитку, державно-громадське управління освітою, тобто є поєднанням двох складових – державного і громадського компонентів. Державна і громадська складові мають свої переваги і недоліки. До переваг державної складової можна віднести ресурсну базу і практику адміністративного управління, що в сукупності створює максимальну стійкість системи. До недоліків відносимо: авторитаризм управлінської позиції; бюрократизм у прийнятті й виконанні рішень; ставку на адміністративний режим і тиск на громадську ініціативу, намагання обмежити її роль і зменшити її значення; тенденції до розростання структури управління; використання державного ресурсу під час визначення і реалізації освітньої політики; дотримання владної ієрархії; неприйняття позиції меншості. До переваг громадської складової належать: незалежність дій органів самоврядування і спільному управлінні; широку соціальну основу участі громадськості у співуправлінні й діяльності школи; практику відкритих і публічних обговорень і прийняття рішень; заохочення ініціативи; урахування думки меншості. Недоліками громадської складової є: нестача ресурсів і можливостей фінансування проектів розвитку; недостатній рівень професіоналізму більшості учасників; а також весь широкий комплекс недоліків, пов’язаних з низьким рівнем розробленості нової системи та її незвичністю для суспільства. Під державно-громадським управлінням освітою розуміється управління, що ґрунтується на спільній, взаємодоповнювальній і

взаємопідтримуючій діяльності державних органів та громадськості в галузі освіти, розподілі між суб'єктами повноважень, прав та відповідальності за їх реалізацію для забезпечення функціонування й розвитку системи освіти.

Список літератури:

1. Реформа системи освіти. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/>.
2. Про Національний план дій на 2011 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки “Заможне 36 суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава”: Указ Президента України від 27 квіт. 2011 р. № 504/2011. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504/2011>.
3. Реформування освіти в Україні: державно-управлінський аспект : навч.-наук. вид. / Н. Г. Протасова, В. І. Луговий, Ю. О. Молчанова та ін. ; за заг. ред. Н. Г. Протасової. – К. ; Львів : НАДУ, 2012. – 456 с.

*Застрожнікова І.В., к. н. держ. упр.,
доцент кафедри публічного управління, адміністрування та права,
Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Дмитра Моторного,
м. Мелітополь*

ЯКІСНА ОСВІТА ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Розвиток аграрного потенціалу країни – запорука стійкого економічного зростання. Загалом, як свідчить міжнародний досвід, на сьогоднішній день необхідним є перехід від централізованої аграрної політики, сконцентрованої на аграрному секторі, до більш інтегрованої політики розвитку сільської місцевості, що передбачає наявність зв'язку між економічними, екологічними, соціальними та територіальними аспектами життєдіяльності сільських територій [4]. Для успішної реалізації цієї політики потрібно, зокрема, забезпечити створення відповідних місцевих інститутів, серед яких сучасні освітні заклади.

Неможливо уявити розвиток сільського господарства без розвитку сільських територій, добробуту селянина, як основного господаря земель. Тому сталий розвиток сільських територій є важливою передумовою для гарного економічного розвитку сільського господарства країни. Все більшого значення набуває реалізація на практиці тих організаційно-економічних заходів мотиваційного механізму, які пов'язані з соціальними перетвореннями на селі [2].

Серед основних проблем розвитку сільських територій можна назвати масовий відтік молодих кваліфікованих кадрів з села до великих міст. Раніше у [6] нами було встановлено, що важливими пріоритетами державної аграрної

політики є створення умов для закріплення в сільській місцевості кваліфікованих спеціалістів сільського господарства, освіти, культури, охорони здоров'я та побутового обслуговування.

На думку вченого Р.Олексенко, саме освіта є суспільною підсистемою, в якій у найактивніший та найадекватніший спосіб долається невідповідність між сферою знання і цінностей та об'єктивно-реальними умовами [6].

Тому першочерговим завданням влади є забезпечення усіх умов для життя та розвитку молоді у селах. І розпочинати треба з освіти усіх рівнів, у першу чергу, із шкільної. Відомо, що сільські учні вже кілька років поспіль, мають нижчі бали ЗНО - це пояснюється як соціально-економічним статусом мешканців сіл, так і нижчою якістю освіти в сільських школах. У селах бракує молодих спеціалістів, включаючи вчителів.

Для подолання проблеми нестачі шкільних вчителів на селі, на початку 2019 року в Україні було прийнято закон, у якому зафіксовано, що вступники, які мають бажання працювати в сільській місцевості, вперше зможуть скористатися правом першочергового зарахування на бюджет. Наразі дане право поширюється на майбутніх лікарів та вчителів, що оберуть навчання на спеціальностях галузей знань 01 «Освіта/Педагогіка» і 22 «Охорона здоров'я». За даними МОН, право першочергового вступу отримують ті, хто попередньо пройде конкурс та укладе угоду на відпрацювання в селі або селищі міського типу не менше 3 років [1]. На наш погляд, дія цього закону допоможе покращити якісний склад вчителів сільських ОТГ.

Ця робота вже проводиться на регіональному рівні: конкурс організовують облдержадміністрації (ОДА) на основі прогнозу територіальних громад щодо потреби фахівців з вищою медичною чи педагогічною освітою. Для приведення даного закону у дію ОДА мають активно інформувати вступників через власні інтернет-сайти та засоби масової інформації. Конкурси оголошені до 1 березня, а до 30 квітня – вже мають оголосити їх результати.

При цьому самі вступники та їх батьки мають бути більш активними та проявляти ініціативу до участі у конкурсі, цікавитися можливістю першочергового вступу в представників своєї місцевої влади. ОДА самі визначають порядок та умови таких конкурсів. Це, зокрема, стосується вимог до конкурсантів та переліку документів. Водночас МОН радить одним із критеріїв визначити місцепроживання учасника. Тоді перевагу зможуть отримати ті, хто живе в тому ж (найближчому) населеному пункті, що й майбутній роботодавець, наприклад школа чи дитячий садок. Таким чином, підтримка буде надана тим дітям з сіл, які хочуть отримати вищу освіту і повернутися працювати до себе додому [3].

Спеціальність, термін та освітній рівень, які планує обрати конкурсант, мають співпадати з визначеною потребою у фахівцях. Учасники повинні бути попередньо ознайомлені зі своїми обов'язками щодо навчання та відпрацювання. При цьому територіальні громади, що формують замовлення на кваліфіковані

кадри вказаних спеціальностей, зобов'язані прийняти рішення про забезпечення майбутніх працівників безоплатним житлом на термін не менш як 3 роки.

Переможці конкурсів отримують право на першочергове зарахування. Їх конкурсний бал множитиметься на першочерговий коефіцієнт (1,05). Для вступників на бакалавра (магістра медичного, фармацевтичного спрямування) в Умовах прийому додатко впередбачено спеціальну квоту-4, під яку буде надано частину бюджетних місць.

Після закінчення навчання випускник повинен буде протягом місяця прибути до місця відпрацювання, укласти трудовий договір та почати роботу. Якщо ж випускник відмовиться виконувати умови угоди, йому потрібно буде відшкодувати кошти, витрачені вишем на його підготовку.

Нестача кваліфікованих кадрів для сільськогосподарських підприємств – проблема, яка також пов'язана із відтоком молоді з села. Крім того, представники аграрного бізнесу вважають, що українським навчальним закладам потрібно орієнтуватися на потреби агробізнесу [1].

Так, наприклад, вагоме місце у системі агробізнесу України займають фермерські господарства, тому напрям підготовки «Організація і ведення фермерського господарства» є дуже актуальним. Підтримка державою невеликих фермерських господарств, зокрема фермерських господарств сімейного типу, має розпочинатися саме з розвитку освіти за цим напрямом .

Українська система аграрної освіти має конкурентні переваги, які можна вважати унікальними на ринку освітніх послуг, адже наша країна має умови для створення і апробації інноваційних продуктів для різних агрокліматичних зон у межах одного регіону. Це забезпечує відповідність наукомістких результатів реальним умовам ведення аграрного виробництва. На наш погляд, для подальшої підтримки інфраструктури села та запобігання масового виїзду молоді з сільських громад, необхідно запроваджувати подібні програми для інших ВНЗ, зокрема, для аграрних, у яких готують фахівців для сільського господарства [3].

Список літератури

1. Гришко Л. Агрономи, але не землероби – особливості аграрної освіти в Україні / Л. Гришко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dw.de/p/152V6>.

2. Застрожніков А.Г., Застрожнікова І.В. Державна підтримка інфраструктури села, як передумова сталого розвитку сільського господарства країни. / А.Г. Застрожніков, І.В. Застрожнікова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - №1. – с.148-152 .

3. Застрожнікова І.В. Державне регулювання підготовки кадрів для об'єднаних територіальних громад вищими навчальними закладами України./

І.В. Застрожнікова // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2019. – Вип. 1 (55).

4. Застрожнікова І.В. Інституціональні основи формування аграрної політики / І.В. Застрожнікова // Інвестиції : практика та досвід. – 2010. – № 9. – С. 96-99.

5. Застрожнікова І.В. Обґрунтування пріоритетів державної аграрної політики / Економіка та держава. – 2010. – № 6. – С. 33-35.

6. Олексенко Р.І. Стратегічні завдання освіти і виховання сучасного підприємця / Р.І. Олексенко Нова парадигма. – 2012. – Вип. 112. – с.19-28.

Остапенко В. М., к.е.н.,
доцент кафедри митної справи та оподаткування
Харківський національний економічний університет імені Семена
Кузнеця
м. Харків

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Розширення фінансової автономії університетів свідчить про зміну механізму взаємодії держави з закладами вищої освіти (ЗВО) і набуває особливої актуальності в умовах, коли більшість європейських країн визнали вищу освіту однією з найдорожчих соціальних послуг, а темпи зростання загальних витрат на освіту набагато перевищили темпи зростання державних доходів. Відбувається поступове перетворення університетів на економічно самостійні структури, які управляються як великі корпорації і відповідають за результати своєї фінансової діяльності перед державою.

В Україні в сучасних умовах нормативно-правова та законодавча база є єдиною для приватних і державних ЗВО. Однак, в умовах конкурентного середовища, приватні ЗВО впродовж багатьох років мали деякі переваги перед державними в питаннях бюджетування, вибору форм і видів фінансових відносин, встановлення вартості навчання. Функціонування ЗВО в сучасних умовах обумовлює основні ознаки, які утворюють систему і до яких відносяться автономність та орієнтація на доходи. Важливим для вищої освіти є також розумний баланс між державним регулюванням і автономією ЗВО та створення відповідно до ринкових умов фінансового механізму управління ЗВО.

Важливим кроком на шляху до фінансової автономії ЗВО України стало прийняття в 2014 році Закону України «Про вищу освіту» [1], що надає право встановлювати власні форми матеріального заохочення, розпоряджатися надходженнями, відкривати поточні та депозитні рахунки в банках та інше. Тобто, приймати рішення щодо розподілу коштів та генерування доходів університетом, а не державою. При цьому збережеться зв'язок вищого ЗВО з державою через виконувати держзамовлення на підготовку фахівців та

реалізацію наукових проектів в рамках держпрограм. Вагомим кроком є також прийняття у 2015 році Кабінетом Міністрів України постанови № 719 «Питання власних надходжень державних і комунальних вищих навчальних закладів, наукових установ та закладів культури» [2]. Це значно розширило фінансову автономію для ЗВО України.

Законом [1] передбачається фінансування державних ЗВО:

1) за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів;

2) за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень (ст. 71).

Законом [1] передбачено надання ЗВО платних послуг у сфері вищої освіти фізичним та юридичним особам за умови забезпечення належного рівня освітніх послуг як основного статутного виду діяльності (ст. 73). Держава контролює таку діяльність ЗВО: встановлює перелік платних освітніх та інших послуг, що можуть надаватися державними і комунальними вищими навчальними закладами, та порядок визначення їх вартості для здобувачів вищої освіти. Однак це не розв'язує всіх фінансових проблем ВНЗ і не робить їх автономними. Зокрема, в Законі [1] визначено, що держава економічно заохочує підприємства різних форм власності до співпраці з ЗВО щодо виконання науково-інноваційних проектів, підготовки і перепідготовки фахівців з вищою освітою, проведення практики студентів. Ефективні механізми імплементації цих та інших норм ще потребують свого налагодження і допрацювання, однак напрям змін уже визначено, принаймні на законодавчому рівні.

В Україні відсутні доступні фінансові компенсатори видатків домогосподарств на освіту, страхування ризиків приватних інвестицій в освіту. Юридично не врегульованою є традиція філантропічної допомоги на здобування вищої освіти. Поширені тіньові форми оплати освітніх послуг, у тому числі корупція і хабарництво. В Україні ст. 16 та п. 27 ч. 1 ст. 116 Бюджетного кодексу України [3] університетам теж надано можливість користуватися банківськими кредитами без урахування обмежень на право здійснення запозичень.

В Законі [1] ендавмент (або сталий фонд ЗВО) – це сума коштів або вартість іншого майна, призначена для інвестування або капіталізації на строк не менше 36 місяців, пасивні доходи від якої використовуються вищим навчальним закладом з метою здійснення його статутної діяльності у порядку, визначеному благодійником або уповноваженою ним особою.

Ендавмент (від англ. endowment – вклад, дар, по- жертвування) формується шляхом пожертвувань у вигляді грошових або інших ресурсів на безоплатній основі для фінансування статутних потреб і діяльності неприбуткових організацій – закладів освіти, медицини, культури, релігійних або спортивних організацій. Донори спрямовують свої кошти до ендавмент-фонду, не ставлячи за мету вилучення особистої користі або досягнення власних цілей у будь-якій

формі, але залишаючи за собою право координації та контролю діяльності фонду і тієї організації, на підтримку якої він був створений. Далі ендавмент-фонд передає капітал у довірче управління спеціальній структурі (створеній фондом або самостійній управлінській компанії), яка інвестує кошти в акції, нерухомість, пайові фонди або розміщує на банківських депозитах. Прибуток від управління капіталом належить організації і використовується для фінансування її програм, але сам капітал ендавменту залишається недоторканим. У такий спосіб ендавмент гарантує формування довгострокових джерел фінансування діяльності організації, а тому її фінансову самостійність і стабільність. Крім того, ЗВО надається право:

засновувати ендавмент та розпоряджатися доходами від його використання відповідно до умов функціонування сталого фонду, а також отримувати майно, кошти і матеріальні цінності як благодійну допомогу;

засновувати підприємства для провадження інноваційної та/або виробничої діяльності; шляхом внесення нематеріальних активів брати участь у формуванні статутного капіталу інноваційних структур різних типів (наукових, технологічних парків, бізнес-інкубаторів тощо).

Відповідно до Розпорядження КМУ «Про затвердження плану заходів щодо розвитку вищої освіти на період до 2015 року» від 27 серпня 2010 р. № 1728-р пріоритетним напрямом розвитку освіти є забезпечення розвитку державного й приватного партнерства у сфері освіти, спрямованих на розширення та вдосконалення навчальної, лабораторної, матеріальної бази провідних університетів. На наш погляд, доцільним було б використання досвіду Великобританії, де для стимулювання підприємств, що проводять професійне навчання (або виділяють кошти на підготовку кадрів у системі освіти), існують податкові пільги. Ця схема передбачає встановлення фіксованого податку на професійне навчання кадрів від фонду заробітної плати. Сума витрат на підготовку кадрів повертається підприємству державою при наданні рахунків. Якщо сума коштів на підготовку буде меншою за фіксований податок, різниця повертається до бюджету.

З огляду на це можна зробити висновок, що сучасна українська держава намагається стимулювати інноваційну і науково-дослідницьку діяльність в університетах та їх співпрацю з бізнес-структурами.

Автономізація ЗВО не означає їх повну незалежність від держави. У більшості країн ОЕСР держави фінансують до 70% усіх обсягів бюджетів університетів, що є основним важелем впливу держави на процеси перетворень в університетах та основним інструментом досягнення позитивних результатів в освітній сфері. При цьому схеми фінансування вищої освіти відрізняються ступенем покриття державою вартості навчання у ЗВО, механізмом відбору потенційних студентів, рівнем самостійності ЗВО у визначенні ціни навчання, включенням до системи державного фінансування приватних ЗВО та за іншими факторами.

Список літератури

1. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 №1556-VII. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
2. Питання власних надходжень державних і комунальних вищих навчальних закладів, наукових установ та закладів культури : Постанова Кабінету Міністрів України від 02.09.2015 № 719 . – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/719-2015-п>
3. Бюджетний кодекс України : Затверджено ВРУ від 08.07. 2010 № 2456-VII. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

*Гарник Л.П., к.п.н.,
доцент кафедри комерційної,
торговельної та підприємницької діяльності,
Снігурова І.І.,
старший викладач кафедри української,
російської мов і прикладної лінгвістики,
Романьок Л.В.,
старший викладач кафедри гуманітарних наук,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків*

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ СЛУЖБ УНІВЕРСИТЕТУ В УПРАВЛІННІ ЯКІСТЮ НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ І ПІДВИЩЕННІ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ РІВНЯХ

Сьогодні переважна більшість вітчизняних вишів намагається втримати завойовані ще за радянських часів позиції на національному та міжнародному ринках освітніх послуг. Утім, успіхи в цій царині роблять лише одиниці завдяки інноваційному підходу до стратегічного планування своєї діяльності з надання освітніх послуг і розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва. Провідну роль у цьому відіграє не тільки унікальна інфраструктура того чи іншого вишу, але й гармонійно вбудовані в неї міжнародні служби та споріднені з ними підрозділи.

Міжнародну діяльність вишу зазвичай розглядають як процес реалізації функцій вищого освітнього закладу, що спрямована на здійснення зовнішньоекономічної діяльності та міжнародного науково-технічного співробітництва. Міжнародна економічна діяльність вишу пов'язана з трансфером технологій, а саме з продажем ліцензій і патентів, науково-технічних розробок, ноу-хау, а також із придбанням за кордоном обладнання й оснащення для лабораторій

тощо. Все це потребує об'єднання зусиль з боку таких елементів інфраструктури вишу, як інноваційний центр, центр трансферу технологій, патентний відділ тощо [2, с. 456-457]. Міжнародне академічне співробітництво – це процес установавання рівноправного та взаємовигідного партнерства між суб'єктами освіти різних країн у галузі міжнародної освітньої діяльності, науково-освітнього та науково-технічного співробітництва, яке реалізується шляхом реорганізації наявних міжнародних служб і створення на їх базі нових інноваційних підрозділів. Вивчаючи історію розвитку міжнародних служб в інфраструктурі вишу, можна виділити такі її етапи:

1) період державного контролю над міжнародною діяльністю вишу – початок 70-х років – 1990 рік. Для цього періоду характерна наявність у кожному виші так званого «другого відділу», який складали співробітники силових структур. Головною метою його був контроль усіх видів міжнародної діяльності, нагляд за іноземними студентами, а також за відрядженнями студентів і співробітників кожного вишу за кордон. У цей час суворо дотримувалися засад охорони інформації, що становить державну таємницю. Склалися списки вчених, яким виїзд за кордон було заборонено.

2) період переходу до контрактних форм роботи із зарубіжними партнерами – початок 90-х років ХХ століття. Розпад Радянського Союзу та притаманної йому системи контролю міжнародної діяльності не торкнувся структури й формату міжнародних служб вишів: суттєво не змінюються функції та кадровий склад вказаних підрозділів, а лише посилюється бюрократія.

3) період інтеграції вишів до світового науково-освітнього простору – з середини 90-х років по сьогоднішній день. Наразі завданням міжнародних служб стала інтеграція України як рівноправного партнера до світової науково-освітньої спільноти, а також підвищення авторитету національної системи освіти, урахування останніх тенденцій та міжнародний досвід розробки концепції сучасної освіти.

Сьогодні пріоритети міжнародного співробітництва вишу мають бути тісно пов'язані з стратегічними напрямками його діяльності, серед яких основними є: оновлення кадрового потенціалу, просування та підвищення конкурентоспроможності освітніх послуг, які він надає, на регіональному та міжнародному ринках, а також сприяння розвитку міжнародної академічної підприємницької діяльності, зокрема в наданні додаткових консалтингових й освітніх послуг (рис. 1).

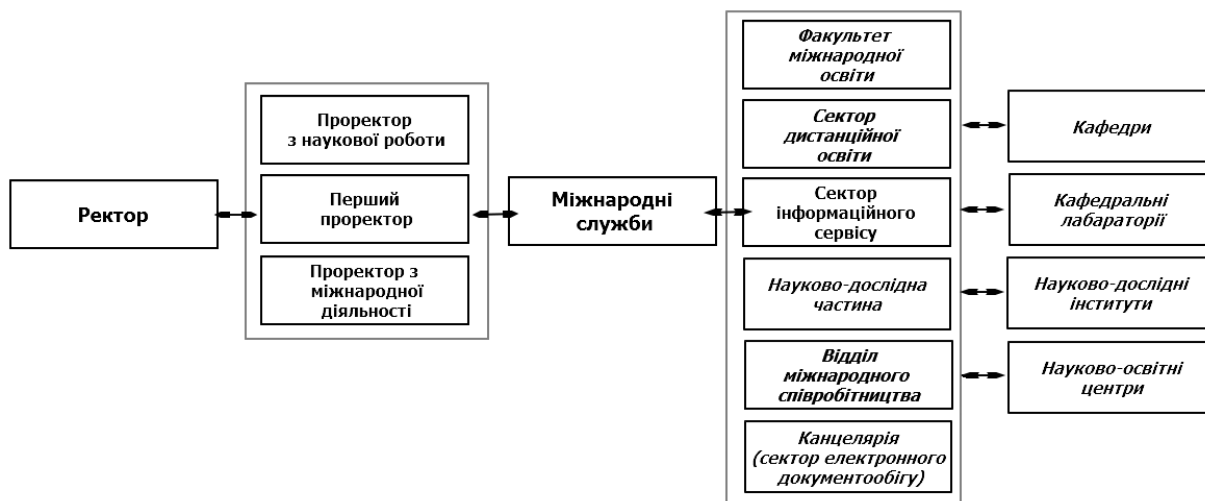


Рис.1. Роль та місце міжнародних служб у структурі вишу.

Аналізуючи діяльність міжнародних служб сучасного вишу, можна виокремити їх головні ролі та функції:

1) сервісна – інформаційно-правовий супровід і консультування основних освітніх та науково-дослідних підрозділів вишу в розв’язанні специфічних проблем, пов’язаних з дотриманням вимог чинного законодавства щодо правил запрошення, перебування й проживання іноземних громадян, відрядження співробітників та здобувачів вищої освіти за кордон, підготовка й реалізація міжнародних угод, проектів і програм;

2) консультаційно-інформаційна – консультування й своєчасне інформування структурних підрозділів вишу та їх співробітників, викладачів і здобувачів вищої освіти з питань міжнародної діяльності (програми академічних обмінів, проекти, нормативні акти);

3) освітня – навчання роботі з іноземними громадянами та організаціями співробітників і здобувачів вищої освіти, які пов’язані з міжнародною діяльністю, організація мовної підготовки співробітників та здобувачів вищої освіти;

4) організаційна – створення умов для представництва вишу в міжнародних організаціях, PR, підготовка іміджевих матеріалів про виш для іноземних абітурієнтів та партнерів, проведення культурно-освітніх заходів, пов’язаних із стажуванням і навчанням іноземних громадян;

5) координаційна – координація та інформаційно-правовий супровід реалізації вишем міжнародних проектів і програм.

Сьогодні багато вітчизняних вишів під час організації міжнародної діяльності стикаються з низкою проблем, серед яких найбільш гостро постають: відсутність у більшості співробітників відповідної підготовки в царині міжнародної діяльності; низький рівень розвитку лінгвістичних компетенцій і навичок міжкультурної комунікації [1, с. 419-420]; доволі високий рівень централізації управління; нелогічно сформована структура міжнародних служб; низький рівень зарплати співробітників і ризик отримання ними неправомірної вигоди.

Тому, розв'язання вищим керівництвом цих питань сприяє формуванню перспективних напрямів розвитку міжнародних служб вишу:

- створення й подальший розвиток системи підвищення кваліфікації та професійної підготовки співробітників міжнародних служб;

- поступова трансформація лінійно-ієрархічної структури управління міжнародними службами до більш інноваційних її форм, що спроможні швидко адаптуватися до сучасних соціально-економічних умов;

- забезпечення відносної управлінської й фінансової самостійності служб середньої ланки;

- посилення інтеграційних процесів та автоматизація системи управління якістю надання освітніх послуг і науково-дослідної діяльності вишу [3, с. 54-55] з метою формування єдиного освітнього простору.

Список літератури

1. Економічні, соціальні й культурні права / під ред.: А.Ейде, К.Крауз, А.Розас; пер. з англ. Г.С. Краснокутського; наук. ред. Г.І. Чанишева. – Одеса: АО «БАХВА», 2006. – 728 с.

2. Романовський О.О. Феномен підприємництва в університетах світу: монографія / О.О. Романовський. – Вінниця: Нова книга, 2012. – 504 с.

3. Романовський О.О. Шляхи впровадження інновацій, підприємництва та підприємницької освіти в системі національної освіти України: монографія / О.О.Романовський– Вінниця: Нова книга, 2010. – 416 с.

*Пономаренко Н.В.,
викладач*

*Криворізький державний комерційно-економічний технікум,
м. Кривий Ріг*

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В БУХГАЛТЕРСЬКІЙ ОСВІТІ

Процес перетворень в економічній сфері поставив перед системою бухгалтерського освіти складні проблеми, вирішення яких здійснюється в умовах перегляду існуючих підходів. З одного боку, необхідно зберегти сильні сторони освітньої системи, а з іншого - систему освіти необхідно зробити гнучкою і адаптивною з тим, щоб в нових умовах, відповідаючи на запити змін в економіці, вона зберегла свою роль як одного з провідних чинників супроводу бізнесу.

Концепція інноваційного розвитку освіти в області бухгалтерського обліку в даний час ґрунтується на принципах освітньої політики, визначених у Законі України «Про освіту» від 5 вересня 2017 року № 2145-VIII, який набрав чинності від 28 вересня 2017 року [1], а також Закону України «Про

бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [2].

В останнє десятиліття професійну освіту розвивається в умовах інноваційних процесів, основу яких складають різного роду інновації, що носять системний характер.

Сучасна освіта в області бухгалтерського обліку є найскладнішою формою суспільної практики, її місце і роль на даному історичному етапі виняткові і унікальні. В умовах реформування бухгалтерського обліку саме освіта дозволяє здійснити адаптацію до нових форм і показати нові орієнтири розвитку.

Освіта стикається з серйозними проблемами сприяння підвищенню професійної кваліфікації, орієнтації підготовки на придбання конкретних навичок, підвищення і збереження якості викладання, наукових досліджень забезпечення адекватності програм, можливості працевлаштування випускників. В даний час відбувається активне впровадження інформаційних технологій в сферу професійної освіти.

Підходи до інновацій в бухгалтерській освіті повинні бути-самі по собі інноваційними, оскільки традиційні підходи не встигають реагувати на зміни, що відбуваються в бізнес-середовищі [3].

В якості одного з перспективних напрямків розробки та впровадження нових інформаційних технологій в освітній процес викладання бухгалтерського обліку передбачені інтерактивні навчально - тренінгові практикуми. Одним з властивостей, закладених в основу практикумів є віртуальна реальність, що представляє собою побудовану комп'ютерними засобами моделі реальної фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарської діяльності. Віртуалізм, як новий тип реальності, породжений практикою використання комп'ютерних симуляцій, забезпечується в практикумах, як продуктах інноваційної бухгалтерської освіти і дозволяє забезпечити реальність подання розглянутих облікових об'єктів і ситуацій.

Найбільш поширені моделі інноваційного навчання:

1. Контекстне навчання.

Ґрунтується на інтеграції різних видів діяльності студентів: навчальної, наукової, практичної. Ключовий момент - використання поєднань різних форм організації діяльності студентів: навчальна діяльність академічного типу, навчально-професійна діяльність. Переваги - має сприяти введенню студентів у контекст майбутньої професії вже в процесі навчання; створення умов, максимально наближених до умов реальної професійної діяльності.

2. Імітаційне навчання.

У його основі лежить імітаційно-ігрове моделювання в умовах навчання процесів, що відбуваються в реальній системі. Ключовий момент - опора на використання ігрових та імітаційних форм навчання. Переваги - можливість відобразити в навчальному процесі різні види професійного контексту і формувати професійний досвід в умовах професійної діяльності. В імітаційному навчанні перевага віддається різноманітним практикам.

3. Проблемне навчання.

Воно нагадує науковий пошук. Здійснюється на основі ініціювання самостійного пошуку студентом знань через проблематизацію (викладачем) навчального матеріалу. Потребує особливої організації та майстерності викладача в постановці проблемної задачі. Практично не піддається регламентації, тому краще застосовувати фрагментами, котрі необхідно вводити обґрунтовано - за умов адекватного характеру навчального матеріалу. Ключовий момент - опора на постановку і розв'язання проблемного завдання. Переваги - передбачає творче засвоєння знань і способів діяльності.

4. Модульне навчання.

Становить різновид програмованого навчання, сутність якого полягає в тому, що зміст навчального матеріалу жорстко структурується з метою його максимально повного засвоєння, супроводжуючись обов'язковими блоками вправ і контролю за кожним фрагментом. Ключовий момент – організація навчального матеріалу в найбільш стислому і зрозумілому для студента вигляді. Модулі - це автономні організаційно - методичні блоки щодо кожного фрагменту структурованого навчального матеріалу. Переваги - зміст та обсяг модулів можуть змінюватися в залежності від профільної і рівневої диференціації студентів і від дидактичних цілей.

5. Повне засвоєння знань.

Розробляється на основі ідей Дж. Керролла і Б.С. Блума про необхідність зробити фіксованими результати навчання, оптимально змінюючи при цьому параметри умов навчання в залежності від здібностей учнів [4]. Ключовий момент - викладач, виходячи з необхідності досягти повного засвоєння знань кожним, хто навчається, складає перелік конкретних результатів навчання, тести для перевірки досягнень, розробляє різні способи опрацювання навчального матеріалу для студентів з різними здібностями. Переваги - в студентів є можливість вибору найоптимальніших для себе умов навчання і досягнення максимального результату.

6. Дистанційне навчання.

Різновид навчання, з опорою на використання новітніх інформаційно-комунікаційних технологій і засобів. Ключовий момент - припускає гранично опосередковану роль викладача і самостійну роль студента у виборі індивідуального темпу навчання, кількості повторів під час використання навчальних засобів і продуктів у виборі рівня засвоєння курсу. За умови використання можливостей електронної пошти та Інтернету передбачає високий рівень інтерактивності, що відповідає вимогам сучасності. Переваги забезпечує широкий доступ до освітніх ресурсів [5].

Кожна модель навчання розвиває певний елемент системи навчального процесу, приділяючи особливу увагу практичній його частині, методичному інструментарію, характеру діяльності студента і викладача, способу організації навчального матеріалу, досягненню максимального результату або використання специфічних навчальних засобів і технологій. У всіх випадках кожна з

розглянутих інноваційних моделей змінює характеристику традиційного навчального процесу, розкриваючи не використаний потенціал.

Таким чином, реформування методики викладання бухгалтерського обліку в Україні ускладнюється тим, що в даний час немає єдиного і комплексного підходу викладачів до послідовного викладу правил обліку і звітності. Удосконалення методики викладання бухгалтерського обліку вимагає створення якісно нових навчальних курсів обліково- економічних дисциплін, які разом з вивченням теоретичних концепцій включали б розгляд можливих способів формування у студентів практичних навичок організації потоків облікової інформації для організацій реального сектора української економіки, виведення професійних знань на принципово новий, сучасний рівень, що відповідає вимогам часу.

Список літератури

1. Закон України «Про освіту» від 5 вересня 2017 року № 2145-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Роберт Н. Ентоні. Основи бухгалтерського обліку. - М .: СП «Тріада НТТ», 1992. - С. 318. 8
4. Кларин М.П. Педагогическая технология в учебном процессе: Анализ зарубежного опыта. –М.: Знание, 1989. –80 с.
5. Шестопалюк О.В. Інноваційні моделі навчання в діяльності вищих навчальних закладів / О.В. Шестопалюк // Теорія і практика управління соціальними системами. – 2013. - №3. – С. 118-124.

*Спаський І.Д.,
викладач кафедри загальної економічної теорії та економічної політики,
Одеській національній економічний університет
м. Одеса*

ЕКОНОМІЧНА АНТРОПОЛОГІЯ В КОНТЕКСТІ ДІСКУРСУ ФІЛОСОФІЇ ГОСПОДАРСТВА

У сучасної України та в деяких аспектах в всьому світі наглядається криза ідей, дефіцит сенсів та зниження рівня життєвих сил. Що веде до загострення багатьох глобальних проблем від соціальних до екологічних, від духовних до побутових. Осмислення та подальший розвиток ідей філософії господарства надає надійний базис щодо рішення багатьох проблем сучасності. Філософське осмислення господарства у його тотальності надає можливості, піднімаючись до

узагальнення логосних, енергійних та субстанційних аспектів, розкриваючи динаміку онтологізації на різних рівнях буття створює методологічну основу онтологічного конструювання господарства, спрямованого на подолання ентропії та онтологічної недостатності у яких на загальному рівні міститься джерело існуючих проблем сучасності.

Філософська антропологія як напрямок думки та конкретна практика надає багатомірний евристичний інструментарій. Завдяки якому від повсякденності до духовного буття розкривається цільність людини у його відношенні до зовнішнього та внутрішнього онтологічного простору.

Термін «економічна антропологія» став використовуватися з 1927 р, але перші фундаментальні дослідження були опубліковані раніше. Йдеться про цикл робіт Б. Малиновського «Аргонавти західній частині Тихого океану» (1922), «Злочин і звичай в суспільстві дикунів» (1926) і «Сексуальне життя дикунів Північно-Західної Меланезії» (1929). Істотну роль в розвитку економічної антропології зіграв працю М. Мосса «Нарис про дар» (1925). Безумовно, у названих дослідників були попередники. Серед них Н.І. Зібер, автор праці «Нариси первісної економіки» (1881) і К. Бюхер «Виникнення народного господарства» (1893). Економічна антропологія багато в чому продовжила традиції німецької історичної школи в політекономії. У центрі уваги антропологів виявлялися ті ж проблеми, які цікавили економістів історичного спрямування, - обумовленість економічних процесів особливостями культур, ідея про специфічний, іншому в порівнянні з розвиненим товарним суспільством типі господарства в первісному суспільстві, в традиційних культурах мисливців і збирачів і перших стадіях землеробства. Більшість антропологів заперечували можливість застосування панівних в той час в економічній науці концепцій для вивчення економіки традиційних культур

На рівні економічних відносин дефіцит сенсів відображається у зниженні іноваційної сприятливості та підвищенні економічної інерції. Зниження рівня енергії та підвищення ентропії у зниженні рівня ділової активності підприємців та поглинання їх енергії під дією різноманітних факторів. Пізнання господарства у синтезі інтуїтивного та дискурсивного методів надає можливість удосконалення практики повсякденності та в цілому філософія життя.

Крім того, в умовах коли амортилогічні процеси досягають критичної маси виникає потреба щодо знаходження філософсько-методологічної основи перетворень у сатеріологічному контексті, що надає можливості комплексно та всебічно вирішувати накопичені проблеми.

Починаючи з Стародавнього Світу розвивається знання з онтології. Мистичний опит проживання буття та його осмислення характерні щодо Стародавнього Китаю, Сародавнього Індії та Стародавньої Греція. Пізнання та осмислення буття у єдності інтуїтивного та дискурсивного пізнання нашли певного виразу у німецької класичної філософії школа та руському космізмі. Безпосередньо вчення о господарстві представлено у «Філософії господарства» С.М. Булгакова. Цей напрямок розвивається і понині. Крім того, розуміння

господарства може бути суттєво збогачено внеском філософів-екзистенціалістів.

Однак не повністю розробленою є синтетичний погляд на господарство як логосну, енергійну та субстанційну цільність. Не вистачає комплексного підходу щодо визначення та філософського осмислення процесу онтологізації у сучасних умовах на різних рівнях його протікання. Не дуже чітко ставляться проблеми господарства у амортилогічному контексті. Крім того, важливим аспектом є сотеріологічна трансформація господарства в його функційної інтеграції що багато в чому знаходиться за межами філософсько-методологічного визначення.

Спроби щодо узагальнення внутрішнього буття за зовнішньої діяльності людини мають багаторічну історію. Вже в Стародавньому Світі зроблено розкриття певних ідей про здійснення економічної діяльності, її ролі у бутті людини, історичних шляхах тощо. Даосізм, легізм та конфуціанство у Стародавньому Китаї, Упанішади Індії, ідеї господарства Аристотеля та устрій держави Платона у Стародавньої Греції, вчення про обмін та розвиток суспільства братів Граха у Стародавньому Римі — уся ця палітра думки розкриває на певному рівні цілісності обсяг та глибину проблему, які турбували мисляче людство тисячоріччя тому. Розкривається зв'язом між цілісністю, глибиною та півнотою буття і людською діяльністю в житті. Це детальніше розкривається у вченні про Дао Лао Дзи та у вченні про буття Платона й Парменіду.

Список літератури

1. Аристотель. Політика // Аристотель. Сочинения: В 4 т. – М.: Мысль, 1975 – 1983. – Т. 2.
2. Булгаков С. Н. Философия хозяйства / Отв. Ред. О. Платонов. - М.: Институт русской цивилизации, 2009. - 464 с.
3. Тутов Леонид Арнольдович. Философия хозяйства: предмет и методы исследования : предмет и методы исследования : Дис. д-ра филос. наук : 09.00.01 Иваново, 2005 324 с. РГБ ОД, 71:06-9/24, с. 48-76

Біліченко С.П.,
науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України,
м. Київ

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ОСВІТИ В ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД.

Освітня політика сьогодні має передбачати не тільки збереження наявного освітнього потенціалу, але й його перетворення на чинник розвитку суспільства. Для цього потрібно провести критичний аналіз нинішнього стану системи освіти

з урахуванням світових тенденцій та виходу української освіти на світові ринки освітніх послуг. Інтеграція у європейську спільноту є одним із стратегічних пріоритетів України, але зміни в системі освіти (яка є базою реальних довгострокових зрушень в економіці) не спрямовано на підтримку інтеграційних процесів.

Сьогоднішні випускники складають велику частку серед безробітних. У суспільстві склалась ситуація дезорієнтації, тому що звичний зв'язок між рівнем освіти, можливістю отримати роботу та оплатою праці розірвано. Масова мода на отримання престижних професій юриста, менеджера, економіста призводить до зниження якості підготовки та відсутності робочих місць. До того ж, легальні європейські ринки праці у більшості своїй недосяжні для українців. Отримати роботу за кордоном важко як за формальних причин – через невизнання дипломів, так і через те, що отримані в українських вищих навчальних закладах знання та навички не завжди відповідають вимогам сучасного розвиненого суспільства і конкурентної економіки.

Сьогодні міжнародний ринок фахової підготовки та освіти – це ринок, який дуже швидко розвивається, на ньому відбувається жорстка конкуренція. Україна могла б зайняти на ньому своє місце завдяки наявному потенціалу, але для цього необхідно розробляти та впроваджувати нові програми та проекти. Україні потрібно змінити ситуацію починаючи з самої верхівки влади. При нинішній системі ухвалення політичних рішень, яка не передбачає участі громадськості і незалежних експертів у політичному процесі це зробити вкрай складно.

Можна скористатися досвідом наших західних сусідів (Польща, Угорщина, Чехія), які провели реформу освітньої галузі через виконання вимог європейської інтеграції в освіті завдяки введенню процедур визнання дипломів, запровадження нового змісту навчальних планів і програм, використання західного досвіду участі бізнесових кіл, батьків і громадськості у фінансовому забезпеченні і управлінні освітою, через введення європейських стандартів оцінювання якості навчального процесу, через сприяння мобільності студентів і викладачів, інтернаціоналізацію освіти тощо. Допомогти Уряду і Міністерству освіти стати на шлях послідовної політики європейської інтеграції може громадянське суспільство, зацікавлене у більш рішучих діях у цьому напрямку, оскільки освіта існує для нас, громадян України, для нашого майбутнього.

Має відбуватися поступова децентралізація освіти на основі аналізу її багатокладності, врахування особливостей регіонів, інтересів територіальних громад, соціальних прошарків під час вибору моделей управління, реформування змісту освіти, способів її організації і фінансового забезпечення. Важливою складовою цих змін є локальні проекти реформування освіти, розвитку освітньої політики на місцях. Важливу роль у забезпеченні цього процесу відіграють незалежні аналітичні центри [1].

Міжнародна допомога і західний досвід є дуже важливими ресурсами, якщо їх використовувати для координації зусиль всіх учасників процесу

освітньої політики. Дуже важливим і досить складним завданням є налагодження взаємодії і комунікації українського уряду, національних неурядових організацій зі світовою громадськістю, досягнення порозуміння і співпраця у питаннях розробки і втілення освітньої політики. Цей напрямок мають забезпечувати:

а) розробкою нових підходів до більш ефективного використання ресурсів міжнародної технічної допомоги;

б) більш широким використанням досвіду інших країн, насамперед, розвинутих демократій і тих, що стали на шлях економічних реформ та європейської інтеграції у реформуванні освіти;

в) перетворенням вимог європейської інтеграції на змістовну і організаційну рамку під час розробки освітньої політики України.

Досвід успішного реформування економіки країн колишнього соціалістичного табору свідчить про те, яку велику роль в процесах реформування різних сфер відіграють незалежні аналітичні центри. Так, зокрема, реформування освіти в Польщі, Угорщині і Чехії було б неможливим без кропіткої роботи неурядових організацій, серед яких особливо треба відзначити Institut Spraw Publicznych, Public Policy Institute, Democracy After Communism Foundation, Civic Institute, Open Society Institute, Central European University, Institute of Educational Policy.

Весь інтелектуальний ресурс в українській освіті традиційно був і залишається сконцентрованим у державних академічних інституціях. Через відсутність конкуренції і ізольованість від світового освітнього простору якість досліджень і аналітичних розробок поступово зменшується, а такі об'єкти як “державна освітня політика”, “процес трансформації освіти”, “проблеми і перспективи розвитку освітньої сфери” взагалі залишаються поза увагою компетентних дослідників і політичних аналітиків. В результаті державні органи управління не отримують кваліфікованих порад і рекомендацій.

Часто причиною такого стану справ називають недоліки законодавства, регуляторного середовища, які не дозволяють нормально працювати неакадемічним, недержавним, приватним дослідницьким центрам. Це справді є перешкодою. Але ця перешкода виникла внаслідок існуючої державної політики, для якої характерна відсутність реформування освіти, науково-освітньої сфери. Незалежні аналітичні центри якраз і покликані впливати на державну політику, а не пояснювати свою неефективність недоліками законодавства, відсутністю правових і регуляторних умов [2].

Для вирішення проблеми соціальної адаптації молодих кадрів необхідно забезпечити справжню реалізацію їх права на працю. Для цього доцільно:

а) в освітній сфері: структуру і зміст процесу навчання майбутніх інженерів привести у відповідність з реальними змінами в економічній і соціальній сферах, з урахуванням розроблених моделей конкурентоспроможності молодого фахівця на ринку праці. Цьому могли б надати сприяння служби працевлаштування в вузах і проведення маркетингових досліджень на ринку праці, налагодження зв'язків з випускниками;

б) в сфері зайнятості: здійснювати систематичний прогноз працевлаштування молодих кадрів, надавши йому функції аналітичного та регулюючого механізму в системі підготовки кваліфікованих фахівців, їх соціальна адаптація в нових умовах. Налагодити багатосторонню (в т.ч. фінансову, правову) підтримку комерційних організацій по створенню додаткових робочих місць;

в) у сфері посередницьких послуг: підтримувати і розвивати програми «Молодіжної практики»; проводити такі заходи як Ярмарки вакансій робочих місць. Має розвиватися інформаційна служба для самостійного пошуку роботи;

г) в сфері виробництва: квотувати робочі місця на підприємствах для випускників вузів. Ширше практикувати укладання контрактів зі студентами на подальше працевлаштування з наданням їм кредитів на навчання або стипендій. З боку держави було б доцільно забезпечити податкові пільги підприємствам, які спрямовують кошти в профільні навчальні заклади, розвивати соціальні консультативно-впроваджувальні фірми, які надають допомогу молодим фахівцям в процесі їх соціальної адаптації. Необхідно відновлювати старі, налагоджувати і підтримувати нові зв'язки між підприємствами і вищими навчальними закладами. Розробляти і впроваджувати нові проекти поєднання навчання, праці та професійної підготовки, сприяти більш ефективному проведенню виробничої практики. Перенести частину навчального процесу на виробництво, де майбутні інженери швидше будуть освоювати нову техніку і технології, отримувати навички самостійної роботи.

Сучасна вища школа, будучи спеціалізованою, не може дати майбутньому фахівцю безмежний обсяг знань, зробити його універсалом. Одним із головних її завдань – є розвивати у майбутнього фахівця творчі здібності та вміння використовувати їх в своїй подальшій трудовій діяльності.

Список літератури

1. Біліченко С.П. Стратегічні напрями модернізації освіти в Україні. – Materiály VIII mezinárodní vědecko - praktická konference «Dny vědy - 2012». - Díl 31. Pedagogika: Praha. 27.03-05.04.2012 Publishing House «Education and Science» s.r.o – 96 stran. С. 18-23

2. Лавриненко Л.М. Якість освітніх послуг та тенденції працевлаштування випускників ВНЗ у кризовий та посткризовий період. – Сталий розвиток економіки / Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Хмельницький. – № 3, 2012 (13). – С. 30-34.