



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА
НАУКИ УКРАЇНИ

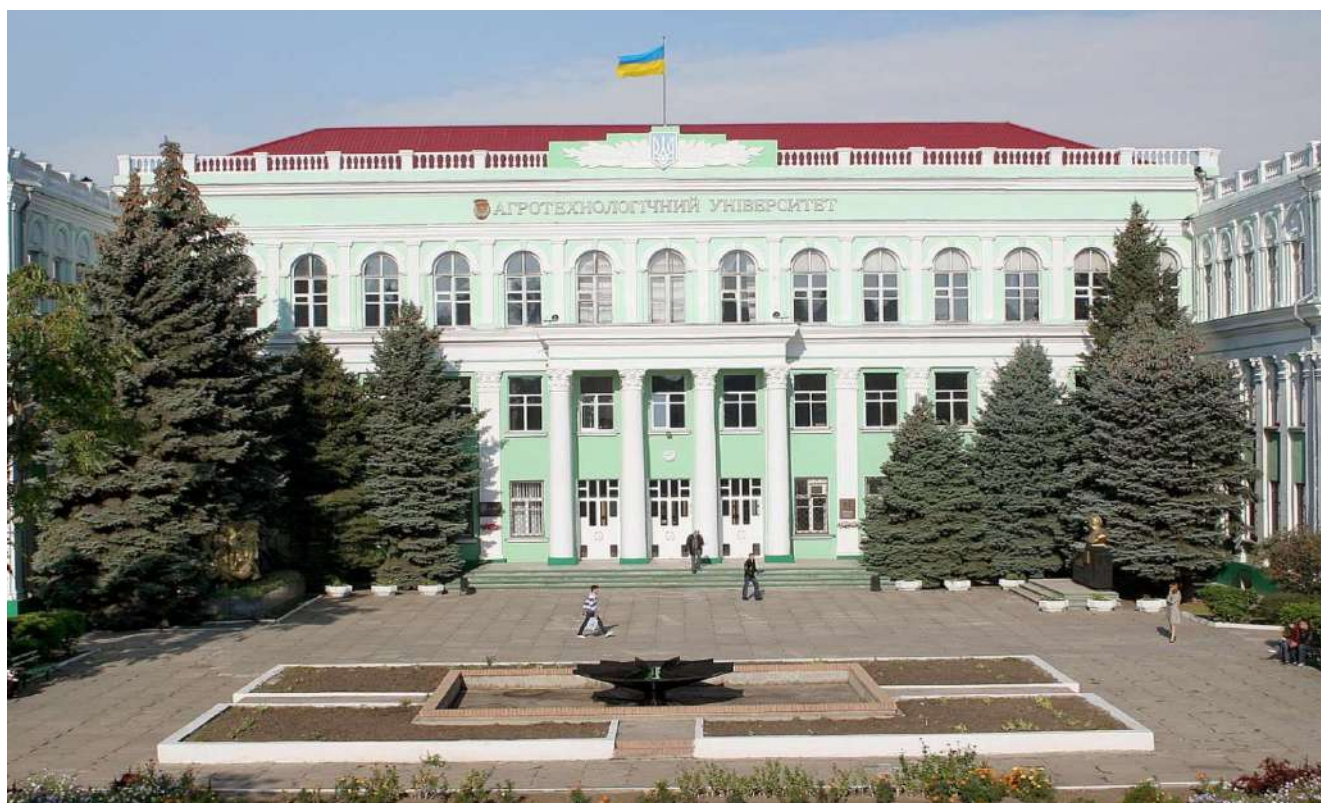
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ
АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА
БІЗНЕСУ



КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА,
ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ПРАГМАТИЗМ У ПІДГОТОВЦІ МАЙБУТНІХ ПІДПРИЄМЦІВ:

МАТЕРІАЛИ ІІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ



м. Мелітополь, 2020

Прагматизм у підготовці майбутніх підприємців: матеріали II науково-практичної конференції. - ТДАТУ, Мелітополь. – 2020. – 170 с.

У матеріалах конференції висвітлено позиції студентів, магістрів, викладачів та стейкхолдерів щодо теоретичних, методичних та практичних аспектів підготовки майбутніх підприємців, сформовані за підсумками проходження практичної підготовки – навчальних, виробничих, закордонних практик, а також навчання за дуальною системою, які суттєво покращують якість освіти майбутніх фахівців.

Відповідальний за випуск: к.е.н., доцент Педченко Г.П.

ЗМІСТ

Андрєєва Л.О., Андрєєв Є.А.

**ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ** 6

Андрєєва Л.О., Пославська М.М.

**КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ
ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ** 10

Андріяшин В. С., Лисак О.І.

**ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ** 15

Андріяшин В., Педченко Г.П.

**АНАЛІЗ СТАНУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ТА РЕЗЕРВИ
ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ** 17

Бекєтова Г.О., Тебенко В.М.

КРАЦІ ІДЕЇ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ 23

Бромирський Б.О., Грицаєнко М.І.

**МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В
СИСТЕМІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ** 28

Булаєва В., Лисак О.І.

**ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНИЙ СТАН МАЛОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ** 33

Булаєва В., Педченко Г.П.,

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ 36

Бурган І.К., Грицаєнко Г.І.

**МІСЦЕ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В
ЕКОНОМІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ** 41

Водяницька Я., Лисак О.І.

ДРОПШИПІНГ ЯК СХЕМА РОБОТИ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ 47

Воробйова А., Андрєєва Л. О.

**КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ
ПІДПРИЄМСТВА** 52

Грабовська Я.О., Педченко Г.П.

**МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: ДИНАМІКА, ТЕНДЕНЦІЇ,
ПЕРСПЕКТИВИ** 55

Грабовська Я, Тебенко В. М.	
РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ	60
Дидичкін В.О., Грицаєнко Г.І.	
АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ВИЗНАЧЕННІ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	65
Дубініна В. О., Андрєєва Л.О.	
АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОЕКТНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ	71
Зіняк О.Р., Завадських Г.М.	
МІСЦЕ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	74
Златьєв А.С.,Грицаєнко М.І.	
ПІДХОДИ ДО ОБГРУНТУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІДЕЇ	80
Іванова О. Г., Андрєєва Л. О.	
ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МАТРИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ	86
Карюк А.М.,Грицаєнко М.І.	
ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ У ВИЗНАЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	88
Карюк А., Терещенко М.А.	
ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	93
Крамчанін А., Тебенко В. М.	
ІНВЕСТИЦІЙНЕ СУПРОВОДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	97
Лисак Г.Є., Лисак О.І.	
ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	102
Лисак Г., Терещенко М.А.	
СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	108
Марцун В., Завадських Г.М.	
ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІРЖОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	112

Недорезков А.І., Грицаєнко Г.І.	
ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ВИЩОЇ ОСВІТИ	118
Недорезков А.І., Педченко Г.П.	
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НА РИНКУ ПЛОДІВ УКРАЇНИ	123
Панченко П., Тебенко В.М.	
СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ	129
Панченко П., Терещенко М.А.	
АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	133
Педченко Г.П.	
ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ ІНТЕРАКТИВНОГО НАВЧАННЯ МАЙБУТНІХ ПІДПРИЄМЦІВ	138
Педченко Г.П., Недорезков А.І.	
ПРИБУТКОВІСТЬ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ	144
Чалов С., Грицаєнко М.І.	
ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СТВОРЕННІ ВЛАСНОЇ СПРАВИ	149
Шолох Н.О., Лисак О.І.	
ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВИХ НАПРЯМІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	154
Шуляренко Л.П., Завадських Г.М.	
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	160
Шуляренко Л.П., Лисак О.І.	
БІЗНЕС В СЕЛІ АБО НА ЧОМУ МОЖНА ЗАРОБИТИ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ	166

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Андрєєва Л.О., к.е.н., доцент

Андрєєв Є.А., студент

Таврійський державний агротехнологічний університет ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. Інформаційне забезпечення процесу планування інноваційного розвитку підприємств, які функціонують в мінливих умовах ринкового середовища, є актуальним питанням й для підприємств сфери торгівлі. Саме від якості управління інноваційним розвитком залежить рівень ефективності підприємницької ідеї та конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, де однією з функцій є планування.

Важливим моментом в процесі здійснення планування інноваційного розвитку підприємств сфери торгівлі є застосування інструментарію пошуку, систематизації, вимірювання та оцінки необхідного обсягу інформації з метою її своєчасного використання та коригування, відповідно до змін вимог ринкового середовища.

Проблематика ефективного розвитку бізнесу в різних сферах знайшла своє відображення у роботах В.Г. Беломестного [5], В.Л. Дикань, С.В. Панченко [7] та інших.

Окремі питання інноваційного розвитку підприємств торгівлі розглядали Н. Ващенко [6], І. В. Колодяжна [8], Л. Лігоненко, Г. Красневич, М. Молодоженя та інші.

Але деякі питання управління економічним розвитком підприємств торгівлі залишаються не вирішеними. Це й стосується інформаційного забезпечення управління проектам інноваційного розвитку підприємств цієї сфери, що і зумовило актуальність даного дослідження.

Виклад основних матеріалів дослідження. Викладачами кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного проведено анкетування 57 суб'єктів господарювання сфери торгівлі Запорізького регіону.

Анкети містили запитання, що дозволили виявити наявність та характеристики інформаційного забезпечення процесу планування інноваційного розвитку підприємств.

В результаті дослідження встановлено, що 20 підприємств у якості проектної документації використовують бізнес-плани. 24,6% сукупності використовує метод техніко-економічного обґрунтування, метод економічного обґрунтування – 15,8%, метод організаційно-економічне обґрунтування – 8,8%. Не мають документа, який містить обґрунтування доцільності нововведень 15,8% респондентів, при цьому використовують експертний метод, метод аналогій та інші методи.

48% опитаних визнають нагальну необхідність використання інструментарію пошуку, систематизації, вимірювання, оцінки та обробки необхідного обсягу інформації з метою її своєчасного використання та коригування, відповідно до змін вимог ринкового середовища, шляхом автоматизації цих процесів в інтеграційних ІТ-системах. Більше половини респондентів заявили, що за останні три роки впровадили у свою діяльність методи покращення інформаційного забезпечення та підвищення рівня достовірності інформації та управління нею.

Найбільшу вагу в структурі часу на роботу з інформацією займає її збір, структурування, розрахунки та звірки даних. Аналіз та пояснення готових даних займає менше часу. Використання інтеграційних ІТ- систем визнається респондентами як дієвий спосіб підвищення якості управлінських звітів.

Незначна кількість досліджуваної сукупності (9%) задоволені сучасним станом інформаційного забезпечення у своїх підприємствах. Решта вважають, що усі процеси, пов'язані з інформацією, потребують удосконалення.

Провідні спеціалісти підприємств сфери торгівлі зазначають, що практично на всіх етапах роботи з інформацією (систематизація даних, підготовка звітності, бюджетування, планування, прогнозування, тощо) використовуються MS Excel (62%), фінансові електронно-інформаційні програми (30%) та інше програмне забезпечення (8%).

Однак, дослідження показало, що існують фактори, які є перешкодою для впровадження інформаційних технологій у підприємствах торгівлі.

У таблиці 1 подано інформацію щодо визначених чинників з оцінкою ступеню їх впливу.

Аналіз даних таблиці 1 дозволяє зробити наступні висновки. Найбільший ступінь негативного впливу на впровадження ІТ в діяльність підприємств торгівлі має чинник інтеграції даних (28%), тобто неможливість організації бази даних, при якій реалізовано всі необхідні взаємозв'язки між елементами даних.

З цим пов'язаний й значний вплив наступного чинника – необхідного рівня адаптації процесів (25%), коли збільшується обсяг і необхідність спільного використання даних користувачами в уніфікованому вигляді.

**Фактори негативного впливу на впровадження ІТ
в діяльність підприємств торгівлі**

Фактори	Ступінь впливу за кількістю респондентів, %		
	високий	середній	низький
Джерела фінансування	18	67	15
Можливість впровадження методологічних вимог в ІТ-системи	20	60	20
Розробка інтерфейсів з іншими ІТ-системами	13	40	47
Інтегрований інтелект підприємства	22	43	35
Необхідний рівень адаптації процесів	25	45	30
Інтеграція даних	28	41	31

Джерело: власні розрахунки авторів

Інтегрований інтелект підприємства та можливість впровадження методологічних вимог в ІТ-системи – це наступні за вагою чинники (22% та 20% відповідно), які свідчать про невідповідний рівень кваліфікації працівників в цьому напрямі, що унеможлиблює необхідне розуміння всіх дій, які сприяють якісному впровадженню ІТ в діяльність підприємств торгівлі.

Джерела фінансування мають високий ступінь впливу у 18% респондентів. Це стосується в основному малих торговельних підприємств, які мають невеликі обороти. А ось чинник розробки інтерфейсів з іншими ІТ-системами, який має великий ступінь впливу у 13% сукупності, навпаки, перешкоджає великим підприємствам сфери торгівлі, тому що має безпосередній вплив на розміри обсягів продажу шляхом зменшення кількості інформаційних потоків щодо маркетингових досліджень.

Висновки. Встановлено, що основними методами планування інноваційного розвитку підприємств торгівлі є техніко-економічне обґрунтування, економічне обґрунтування, організаційно-економічне обґрунтування. Ряд підприємств не мають документа, який містить обґрунтування доцільності нововведень, при цьому використовують експертний метод, метод аналогій та інші методи.

Переважає більшість досліджених підприємств сфери торгівлі вважають за доцільне розробку проектів інноваційного розвитку. Важливе місце в управлінні цим процесом відводиться функції планування з використанням інтеграційних ІТ- систем.

Вивчення проблеми дозволило встановити фактори, які є перешкодою для впровадження інформаційних технологій у підприємствах торгівлі та оцінити ступінь їх впливу.

Виявлений під час дослідження невідповідний стан планування інноваційного розвитку у значної частини дослідженої сукупності доводить необхідність подальшої роботи щодо розробки та впровадження методичних засад з приводу покращення управління економічним розвитком підприємств торгівлі, підвищення ефективності їх діяльності, зміцнення конкурентної позиції на вітчизняному та світовому ринках.

Список літератури.

1. Андреева Л.О. Практичні аспекти бізнес-проекування як передумова торговельного підприємництва / Л.О. Андреева// Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2018. – № 3 (38) . – С 70-77.

2. Андреева Л.О. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні / Л.О. Андреева, О.І. Лисак, Л.О. Болтянська // ADVANCES OF SCIENCE. Proceedings of articles the international scientific conference Czech Republic, Karlovy Vary – Ukraine, Kyiv, 28 September 2018. – С. 1357-1366.

3. Андреева Л.О. Теоретичні аспекти управління проектами у торговельному підприємстві /Л.О. Андреева// Соціально-економічні проблеми розвитку бізнесу та місцевого самоврядування: тези доповідей II міжнародної науково-практичної конференції (13-14 червня 2019 р.) / відп. ред. Л. В. Синяєва. – Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2019. – 135 с. – С.7-9.

4. Андреева Л.О. Розробка та реалізація підприємницької ідеї /Л.О. Андреева// Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції: матеріали міжнародного науково-практичного форуму (21-22 червня 2019р.) Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного; за загальною редакцією д.т.н. професора Надикто В.Г. – Мелітополь: ФОП Однорог Т.В. 2019. –Частина 2. – 420 с.- С. 129-131.

5. Беломестнов В.Г. Управление инвестиционными процессами [Текст]: монография / В.Г. Беломестнов. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2016. – 172 с.

6. Ващенко Н. Сутність інновацій торговельного підприємства / Н. Ващенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – №1 (28). – С. 369-381.

7. Панченко, С.В. Управління бізнесом [Текст]: підручник / С.В. Панченко, В.Л. Дикань, І.В. Воловельська, В.О. Маслова; За заг. ред. В.Л. Диканя. – Харків: УкрДУЗТ, 2016. – 312 с.

8. Колодяжна І. В. Проблеми і перспективи розвитку інноваційної діяльності торговельних підприємств України / І. В. Колодяжна // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – Вип. 5. – С. 53-56.

9. Hrytsaienko M., Hrytsaienko H., Andrieieva L. and Boltianska L. The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. Modern Development Paths of Agricultural Production. 2019. pp. 427-440.

КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ

Андрєєва Л.О., к.е.н., доцент

Пославська М.М., магістр

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. На сьогоднішній день проблема забезпечення конкурентоспроможності займає одне з центральних місць в економічній політиці держави. Створення конкурентної переваги перед суперниками є стратегічним напрямом програми держави і органів влади всіх рівнів, які забезпечують конкурентоспроможність національної економіки. Конкурентоспроможність стосується всіх рівнів її ієрархії: продукції (послуги і товар), підприємства, регіону і країни в цілому.

Однією з основних тенденцій нашого часу стало феноменально бурхливе розширення сфери послуг. У сучасних умовах роль сфери послуг проявляється в тому, що вона відіграє величезну роль у розвитку людського капіталу, надає всезростаючий вплив на функціонування і розвиток матеріального виробництва, створює можливості для більш повного задоволення і розвитку потреб людей і суспільства, виступає найважливішим елементом формування сучасної якості життя, забезпечує якість економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності країни.

Виклад основних матеріалів дослідження. Аналізуючи різні підходи до пояснення природи конкурентоспроможності фірми й національної економіки встановлено, що конкурентна перевага, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках, залежить від наявності й ефективності використання ресурсів, що перебувають у розпорядженні фірми.

До найважливіших рушіїв конкурентної переваги варто віднести масштаб підприємства та ступінь вертикальної інтеграції, накопичений досвід та наявні знання щодо певного напрямку діяльності, зв'язки між напрямками діяльності, здатність використовувати досвід чи знання в інших бізнес-одиницях, чинники морального зносу напрямків діяльності та його швидкість, географічне розташування напрямків діяльності, інвестиційні рішення у часовому розрізі, регулюючі закони та норми та ін. При цьому рушійні сили є складовим ресурсом конкурентної переваги і забезпечують її оперативність.

Конкурентоспроможність – здатність здійснювати свою діяльність в умовах ринкових відносин і отримувати при цьому прибуток, достатню для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників і підтримки продукції на високому якісному рівні.

Під конкурентоспроможністю підприємства розуміється здатність прибутково виробляти і реалізовувати продукцію за ціною не вище і за якістю не гірше, ніж у будь-яких інших контрагентів у своїй ринковій ніші.

Під конкурентоспроможністю продукції розуміється сукупність його якісних і вартісних характеристик, яка забезпечує задоволення конкретної потреби покупця і вигідно для покупця відрізняється від аналогічних товарів-конкурентів.

Метою даного дослідження є оцінка конкурентної позиції ФОП «Бондар» та визначення шляхів її зміцнення на ринку розважальних послуг.

В сучасних умовах, посилення конкуренції вимагає від підприємств розширення арсеналу засобів конкурентної боротьби, підвищення конкурентоспроможності.

Фізична особа підприємець «Бондар» в 2019 році має рівень рентабельності наданих послуг в розмірі 56%, що на 4 пункти більше, порівняно з 2017 роком. Ціна вхідного білету становить 150 грн., що на 10 грн. дешевше, ніж у конкурентів.

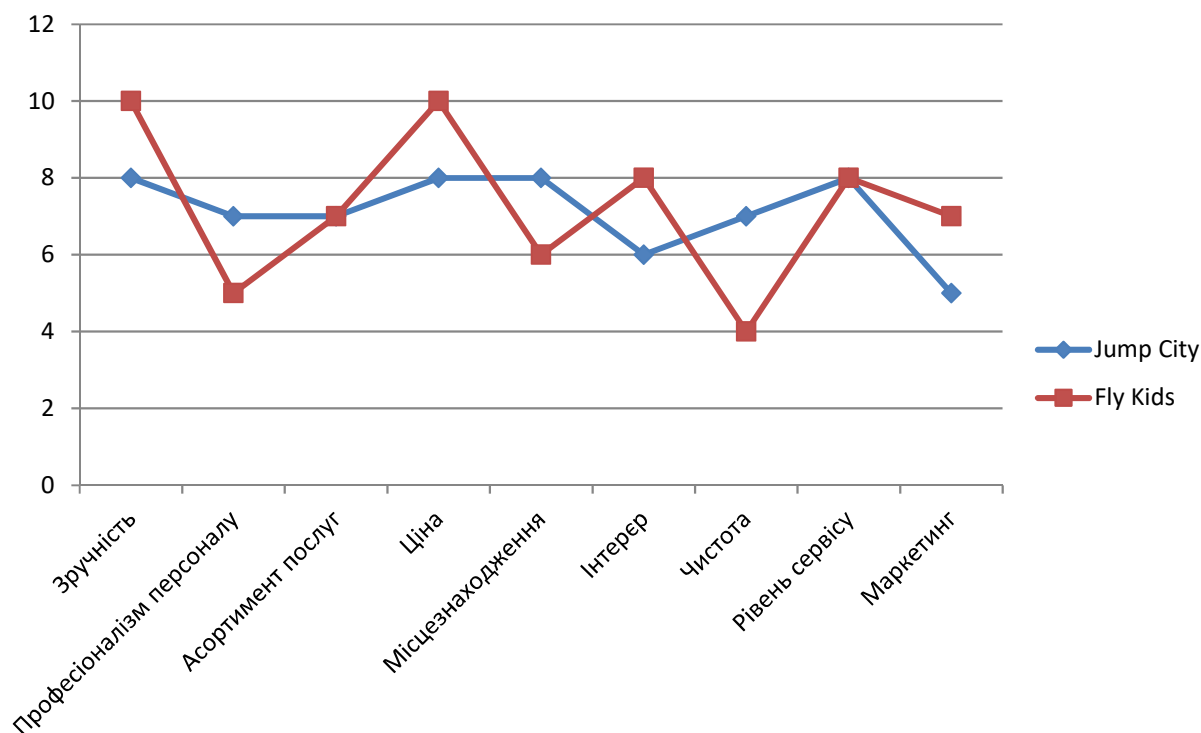


Рис. 1. Стратегічна канва досліджуваних ДРЦ Мелітополя.

Джерело: власні узагальнення авторів

ФОП «Бондар» отримало у 2019 році найбільшу виручку від продажу вхідних білетів (4 380 400 грн.), але ми не можемо сказати, що саме на вхідних білетах спеціалізується дитячий центр. Пояснюється це тим, що в будь-якому разі купується вхідний білет і він є гарантованою виручкою. Найбільш розповсюдженою послугою є послуга «Няня на 1 годину». Від неї ФОП «Бондар» отримує 13,3% від загальної виручки.

Крива цінності ФОП «Бондар» (рис.1) показала, що багато показників є кращими, ніж у конкурентів. Наприклад, ціна входу дешевше,

професіоналізм персоналу, місцезнаходження також займають вищу позицію. Завдяки цим факторам оцінюваний нами розважальний центр може використовувати стратегію «Блакитного океану». Зручність виконуваних послуг трохи відстає від основного конкуренту «Fly Kids», але в них однаковий рівень сервісу.

Динаміка комерційних витрат має тенденцію до збільшення. Найбільше зросли витрати аніматорів – на 81% та зв'язок – 50%. Вартість обслуговування атракціонів у 2019 році збільшилось у 5,25 рази. Зменшились витрати на канцелярію, логістику, спецодяг та маркетинг. Зменшення витрат на маркетинг, а саме на 69% пояснюється тим, що підприємство вже відоме у місті та не потребує додаткової реклами.

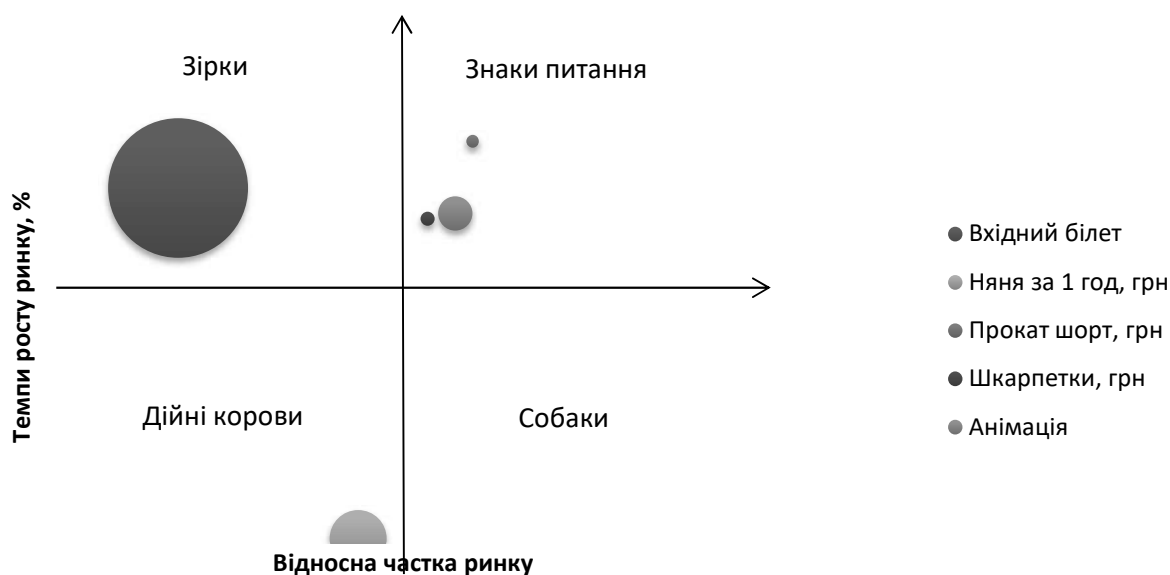


Рис. 2. Матриця БКГ ФОП «Бондар».

Джерело: власні узагальнення авторів

На основі проведеного аналізу стратегічних позицій та побудови моделі БКГ (рис. 2) дійшли висновку, що послуга «Няня на 1 годину» має високий обсяг реалізації та високу ринкову частку.

Аналіз на основі побудованої матриці McKinsey (рис.3) свідчить про високу привабливість галузі та високу конкурентоспроможність підприємницької структури.

Оскільки на майбутній рік немає потреби у постійній рекламі, скорочуємо витрати на маркетинг на 20%, і вони будуть становити 16 тис. грн. Внаслідок того, що ми інвестуємо великі кошти в новий майданчик, підвищуємо ціну вхідного білета до рівня конкурента та ціну послуги «Няня на 1 годину» до 70 грн.; створюємо нову послугу «Дитячий фітнес».

При додержанні всіх рекомендацій щодо зміцнення конкурентної позиції та збільшенні ефективності діяльності ФОП «Бондар» матиме виручку від наданих послуг в розмірі 6331,5 тис. грн. (табл. 1), що більше на 16%, порівняно з даними до нововведень.

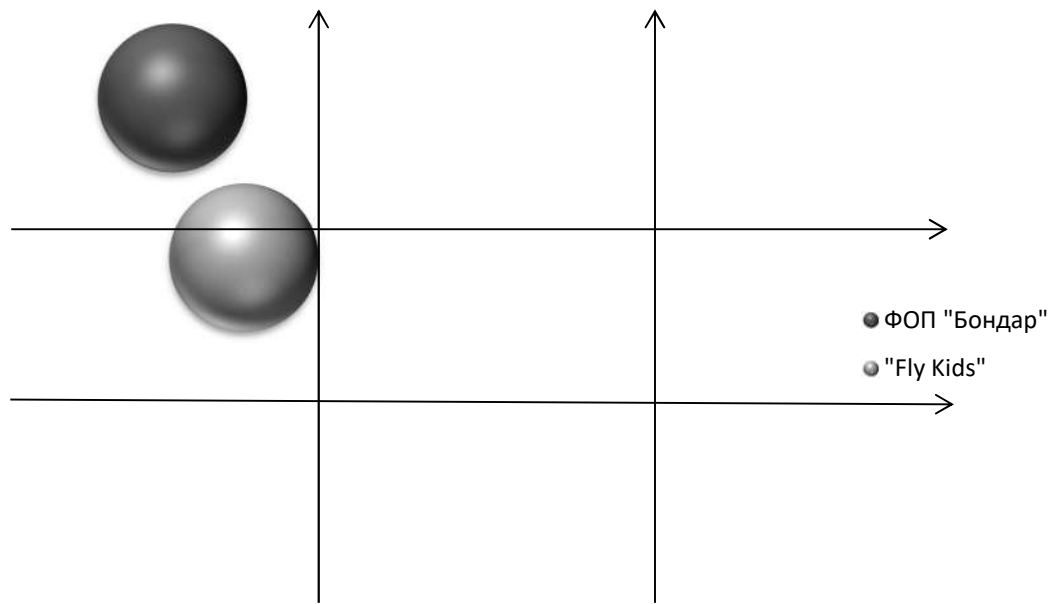


Рис. 3. Матриця McKinsey «привабливість – конкурентоспроможність».
Джерело: власні узагальнення авторів

Прибуток складе 3842 тис. грн., що на 26% більше, порівняно з попередніми показниками. Рівень рентабельності наданих послуг складатиме 61%.

Таблиця 1

**Економічні показники проекту
(від впровадження усіх заходів)**

Показники	Початкові інвестиції	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Виручка від реалізації, тис. грн.		6331,5	6331,5	6331,5
Комерційні витрати, тис. грн.		2489,5	2489,5	2489,5
Чистий прибуток, тис. грн.		3842,0	3842,0	3842,0
Амортизація, тис. грн.		67,0	67,0	67,0
Чистий грошовий потік, тис. грн.	-550	3909,0	3909,0	3909,0
Ставка дисконту, %		22	22	22
Коефіцієнт дисконтування		0,8197	0,6719	0,5507
Чистий дисконтований грошовий потік, тис. грн.		3204,2	2626,5	2152,7
Чистий дисконтований грошовий потік з наростаючим підсумком, тис. грн.		3204,2	5830,7	7983,4
Накопичений чистий дисконтований грошовий потік, тис. грн.	-550	2654,2	5280,7	7433,4

Джерело: власні розрахунки авторів

Термін окупності від провадження даного проекту становить 0,17 років або 2 місяця, а індекс прибутковості дорівнюватиме 14,52.

Висновки. На підставі проведеного дослідження визначено теоретико-методичні основи конкурентоспроможності; проаналізовано сучасний економічний стан діяльності ФОП «Бондар» та оцінено конкурентоспроможність надання розважальних послуг дітям; запропоновано та обґрунтовано шляхи зміцнення конкурентної позиції ФОП «Бондар» на ринку дитячих розважальних послуг.

Список літератури.

1. Андрєєва Л.О. Практичні аспекти бізнес-проекткування як передумова торговельного підприємництва / Л.О. Андрєєва// Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2018. – № 3 (38) . – С 70-77.

2. Андрєєва Л.О. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні / Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак, Л.О. Болтянська // ADVANCES OF SCIENCE. Proceedings of articles the international scientific conference Czech Republic, Karlovy Vary – Ukraine, Kyiv, 28 September 2018. – С. 1357-1366.

3. Андрєєва Л.О. Теоретичні аспекти управління проектами у торговельному підприємстві /Л.О. Андрєєва// Соціально-економічні проблеми розвитку бізнесу та місцевого самоврядування: тези доповідей II міжнародної науково-практичної конференції (13-14 червня 2019 р.) / відп. ред. Л. В. Синяєва. – Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2019. – 135 с. – С.7-9.

4. Андрєєва Л.О. Розробка та реалізація підприємницької ідеї /Л.О. Андрєєва// Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції: матеріали міжнародного науково-практичного форуму (21-22 червня 2019р.) Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного; за загальною редакцією д.т.н. професора Надикто В.Т. – Мелітополь: ФОП Однорог Т.В. 2019. –Частина 2. – 420 с.- С. 129-131.

5. Беломестнов В.Г. Управление инвестиционными процессами [Текст]: монография / В.Г. Беломестнов. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2016. – 172 с.

6. Панченко, С.В. Управление бизнесом [Текст]: підручник / С.В. Панченко, В.Л. Дикань, І.В. Воловельська, В.О. Маслова; За заг. ред. В.Л. Диканя. – Харків: УкрДУЗТ, 2016. – 312 с.

7. Hrytsaienko M., Hrytsaienko H., Andrieieva L. and Boltianska L. The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. Modern Development Paths of Agricultural Production. 2019. pp. 427-440.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Андріяшин В. С., студент

Лисак О.І., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Проблеми вдосконалення державної політики стимулювання розвитку підприємницького сектору досліджуються у працях таких відомих вітчизняних науковців, як О. Власюк, Л. Воротіна, В. Геєць, С. Дрига, М. Єрмошенко, Т. Ковальчук, В. Кузьменко, Д. Ляпін, В. Ляшенко, С. Реверчук, В. Сизоненко та ін. Проте ефективність державної політики у цій сфері все ще недостатня, а стимулювання розвитку підприємництва є одним із визначальних пріоритетів державної політики в умовах протидії ризикам загострення економічної депресії.

У цьому напрямі ухвалені і реалізуються закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків», розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з виконання у 2013 році Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки», «Про утворення територіальних органів Державної служби з питань регуляторної політики та розвитку підприємства», регіональні та місцеві програми підтримки малого і середнього підприємництва тощо. Національна програма сприяння розвитку підприємництва в Україні є комплексом заходів, спрямованих на реалізацію державної політики щодо вирішення проблем розвитку підприємства. Національна програма сприяння розвитку підприємництва в Україні затверджується Верховною Радою України шляхом прийняття відповідного закону.

Основними чинниками, які заважають розвитку підприємництва, є:

- відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики у сфері підтримки підприємництва;
- збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо);
- надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності;

– невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;

Проте темпи зростання підприємництва в Україні свідчать про його достатній внутрішній потенціал, а результати аналізу розвитку в умовах ринкових реформ — про необхідність формування та проведення державної політики щодо підтримки підприємництва.

Державна підтримка підприємництва щодо формування його інфраструктури здійснюється шляхом створення та забезпечення діяльності мережі бізнес-центрів, бізнесінкубаторів тощо. Основними завданнями таких організацій є:

- консультування з питань законодавства України;
- надання інформації щодо здійснення державної підтримки суб'єктів малого – підприємництва;
- підвищення рівня кваліфікації управлінського персоналу суб'єктів малого підприємництва.

Очікуваними результатами реалізації програми є прискорення розвитку підприємництва, використання його потенційних можливостей, перетворення його на дієвий механізм розв'язання економічних і соціальних проблем, сприяння структурній перебудові економіки, стійка тенденція збільшення кількості малих підприємств, зменшення рівня тіньового обороту у сфері підприємництва, збільшення внеску малого підприємництва в економіку України, зміцнення економічної бази регіонів, позитивний вплив на вирішення проблем безробіття, насичення вітчизняного ринку товарами та послугами.

Список літератури.

1. Закон України «Про підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 р. № 2063-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. № 4618-17 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

3. Єфименко Т. «Напрямки розвитку податкового потенціалу малого підприємництва» / Т. І. Єфименко // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України: Науковий журнал . – 07/2001 . – №3 . – С. 141-148.

АНАЛІЗ СТАНУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ТА РЕЗЕРВИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

Андріяшин В., студент

Педченко Г.П., к.е.н., доцент

*Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Дмитра Моторного*

Постановка проблеми. Заробітна плата є утворюючим компонентом системи механізму функціонування ринку праці та одним з головних факторів, що регулює його розвиток у професійному, регіональному та галузевому аспектах. Рівень життя всіх працівників, а також їх родин, залежить в основному від рівня оплати праці та механізму її виплати. Адже заробітна плата є головною складовою доходів населення, основою життєдіяльності працівників, а звідси й найбільш потужним стимулом підвищення продуктивності праці. Але саме механізми формування та регулювання заробітної плати серед усіх чинників теорії праці розроблені найменше.

Заробітна плата являє собою один з головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя кожної країни та людини зокрема. Найбільшою соціальною проблемою в Україні є велика різниця між високою вартістю життя і низькою ціною праці. Оплата праці українців знаходиться на одному з найнижчих рівнів серед країн колишнього СРСР і Європи. Серед накопичених проблем у сфері оплати праці особливе місце посідає низька питома вага витрат на робочу силу в собівартості виробництва.

В умовах ринкової економіки оплата праці базується на двох головних принципах - економічній свободі ринкових суб'єктів та їх повній відповідальності за результатами своєї діяльності. Тому дедалі гострішою стає проблема заробітної плати працівників, яка має повністю залежати від ефективності роботи виробничої одиниці та матеріально зацікавити її в кінцевих результатах своєї праці.

Проблему сучасного стану заробітної плати досліджували та продовжують досліджувати багато науковців, а саме: В.С. Василенко, О.С. Ветлужська, А.О. Гордеюк, Ю.М. Іванечко, П.М. Матюшко, А. І. Радчук, Т.В. Сизикова, С.В. Цимбалюк та ін. У своїх працях наукові діячі та фахівці-економісти змістовно розглядають найважливіші проблеми оплати праці в умовах вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. Згідно із статтею 1 Закону України «Про оплату праці», заробітна плата — це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку згідно трудовому договору власник або уповноважений

ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконаної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. Проте, незалежно від формулювання сутності заробітної плати, всі науковці вважають, що вона повинна відбивати існуючі в державі соціальні, економічні та виробничі відносини. В свою чергу, такі відносини виявляються через функції заробітної плати. Різні автори виділяють від двох до десяти функцій заробітної плати. Однак більшість з них надають першочергової уваги таким функціям заробітної плати:

1) відтворювальна функція заробітної плати — полягає у забезпеченні працівників та членів їх сімей необхідними життєвими благами для відтворення робочої сили, для відтворення поколінь тощо;

2) стимулююча або мотивуюча функція заробітної плати — полягає у встановленні залежності її розміру від кількості й якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства;

3) регулююча або ресурсно-розміщувальна;

4) соціальна функція заробітної плати — відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманим працівником і власником засобів виробництва;

5) функція формування платоспроможного попиту населення — її призначення полягає в узгодженні платоспроможного попиту, під яким прийнято розуміти форму виявлення потреб, забезпечених грошовими коштами покупців, з одного боку, і виробництва споживчих товарів — з іншого.

Наведені функції заробітної плати тісно взаємопов'язані між собою, і лише за їхньої сукупної наявності досягається ефективна організація заробітної плати. Але в сучасних умовах становлення ринку в Україні заробітна плата не може сповна виконувати ці функції. На сьогодні вона зберігає зайнятість, запобігає безробіттю ціною зниження заробітної плати, сприяє забезпеченню соціальних гарантій, стримує інфляцію (через затримку виплати заробітної плати), здійснює перерозподіл зайнятих за галузями і сферами економіки та посилює мобільність робочої сили.

Одним з найважливіших засобів стимулювання зростання продуктивності праці, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості продукції, підвищення ефективності виробництва і зміцнення дисципліни є оплата праці. Тому в умовах соціально-орієнтованої економіки, що базується на різноманітності форм власності, необхідним є підвищення рівня заробітної плати з метою вирішення важливих проблем підвищення матеріального становища населення регіонів України. Заробітна плата займає головне місце серед матеріальних стимулів праці.

Важливо розрізняти номінальну і реальну заробітну плату. Номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку одержує працівник за годину, день,

місяць. Реальна заробітна плата виражається в кількості товарів і послуг, які працівник може придбати за свою грошову (номінальну) заробітну плату. Рівень середньої оплати праці характеризує розмір нарахувань заробітної плати, що припадає на одного робітника в країні та визначається шляхом поділу загальної суми заробітної плати на середню чисельність зайнятих.

Динаміку середньомісячної заробітної плати наведено на рис. 1.

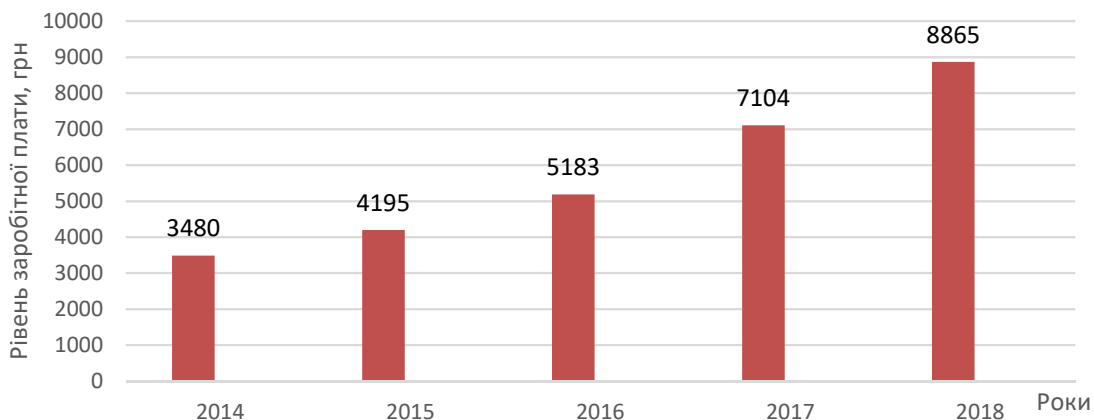


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати за 2014–2018рр.

За даними, Держстату, найбільший рівень середньомісячної заробітної плати спостерігається у столиці України, оскільки тут найвища ділова активність, розвинена інфраструктура і один з найнижчих рівнів безробіття в країні. Найменша середня заробітна плата спостерігалась в Тернопільській області оскільки вона є однією з 5 областей України, де сільське населення перевищує міське, тому відповідно, має не досить розвинену інфраструктуру для рівня високої заробітної плати. Проте не зважаючи на зростання заробітної плати, рівень життя в населення не зростає, що пов'язане з інфляцією та збільшенням рівня споживчих цін. В 2015 році індекс споживчих цін збільшився на 2,9%, але з 2016 року зменшився та держиться майже на одному рівні (101-101,5%) до сьогодні.

Отже, за результатами дослідження, можна зробити висновок, що хоча за останні п'ять років в країні рівень заробітної плати має тенденцію до збільшення, його споживча здатність майже не змінюється, що спричинено, збільшенням рівня споживчих цін, фінансовою та економічною кризою в країні. Тому, щоб покращити матеріальне становище працюючих та рівень життя населення необхідно стабілізувати фінансову та економічну ситуацію в країні та підвищити продуктивність економіки на всіх рівнях господарювання.

Причинами загострення проблеми державного регулювання оплати праці є: – відсутність дієвого контролю з боку держави за політикою оплати праці; – недосконалість науково-методичного забезпечення процесу регулювання оплати праці; – невиконання чинного законодавства. Отже, необхідно переглянути політику регулювання оплати праці в частині

посилення контролюючих функцій держави за процесом формування та розподілу витрат від національного до локального рівнів економіки, що зумовлює необхідну розробку методології та основ обґрунтованого збільшення витрат на оплату праці в Україні. Виникає потреба кваліфікованого комплексного розв'язання проблем раціональної побудови оплати праці на основі взаємодії всіх вказаних функцій з урахуванням трансформаційних перетворень в суспільстві.

Основними завданнями обліку праці та її оплати є:

- 1) точне і своєчасне документальне оформлення даних про обсяг виконаних робіт, одержаної продукції і нарахованої оплати праці відповідно до кількості та якості затраченої праці;
- 2) правильне нарахування оплати праці кожному працівникові відповідно до діючих положень;
- 3) дотримання порядку розподілу оплати праці по об'єктах бухгалтерського обліку;
- 4) повний і своєчасний розрахунок з працівниками по оплаті праці;
- 5) своєчасне складання та подання бухгалтерської і статистичної звітності по оплаті праці.

Одним із можливих напрямів антикризової політики у такій ситуації може стати перевірений закордонний досвід підвищення податкового тиску на високооплачувані прошарки населення та застосування диференційованої шкали оподаткування для населення з низькими рівнями заробітних плат.

Домінуючим завданням у сфері оплати праці є захист працюючих від нерегулярності і неадекватності винагород за працю. Якщо розглянути досвід розвинутих країн, то можна помітити позитивні напрями щодо регулювання заробітної плати.

Впровадження економічних реформ у країнах Східної Європи супроводжувалось, як правило, здійсненням численних і різнобічних заходів щодо державного регулювання реального рівня життя населення, забезпечення відповідних соціальних пропорцій. У Польщі на основі прогнозу зростання цін на наступний місяць, який складається міністерством фінансів, розраховується норматив, що визначає припустиму межу приросту зарплати на державних підприємствах.

Аналогічні нормативи застосовуються у Болгарії та Румунії. Мінімальна заробітна плата визначається у Польщі щоквартально після консультацій з профспілками, виходячи з результатів обстеження сімейних бюджетів. У бюджетних організаціях та установах Польщі динаміка заробітної плати визначається за допомогою спеціального нормативу по відношенню до динаміки середньої зарплати у матеріальному виробництві.

На жаль, ці важливі моменти мало у чому знайшли втілення в механізмі політики доходів, що діє зараз в Україні. Отже, держава має достатньо сильні

позиції у визначенні політики заробітної плати, а важливим завданням держави і надалі має бути сприяння проведенню переговорів між основними соціальними силами суспільства з метою врегулювання соціально-трудових відносин, запобігання масовим трудовим конфліктам.

Останнім часом уряд зробив кроки щодо підвищення рівня життя населення та посилення цільової спрямованості соціальних програм. Помітними стають позитивні зрушення на ринку праці (зменшення числа безробітних, створення нових робочих місць, підвищення соціальних виплат). Водночас залишається і ряд проблем, що потребують термінового вирішення: ліквідація порушень законодавства про оплату праці, подальше підвищення основних соціальних гарантій і наближення їхнього рівня до прожиткового мінімуму, «детінізація» заробітної плати населення тощо.

Рівень оплати праці є показником добробуту суспільства. Тому головним завданням держави як представника інтересів суспільства є не перманентна боротьба з труднощами, створюваними соціально-економічною політикою самої ж держави, а професійно грамотна розробка концепції соціально-економічної політики і послідовне впровадження ефективного механізму забезпечення своєчасної виплати заробітної плати та її відповідний рівень в умовах формування ринкової економіки України.

Таким чином, питання вдосконалення державного регулювання оплати праці в Україні потребують невідкладного вирішення, насамперед шляхом перегляду механізму державного регулювання у частині посилення контролюючих функцій держави за процесом оплати праці та дотриманням вимог чинного законодавства у цій сфері.

Висновки. Заробітна плата є головною складовою доходів населення, підґрунтям життєдіяльності працівників та їх сімей, а звідси й найбільш потужним стимулом підвищення продуктивності праці. Але саме механізми формування та регулювання заробітної плати серед усіх чинників пострадянської теорії праці розроблені найменше.

Домінуючим завданням у сфері оплати праці є захист працюючих від нерегулярності і неадекватності винагород за працю. Якщо розглянути досвід розвинутих країн, то можна помітити позитивні напрями щодо регулювання заробітної плати. Україна повинна користуватись досвідом зарубіжних країн для того, щоб покращити стан соціального захисту нашого населення зокрема у виплаті заробітної плати, адже це є основою основ.

Оптимальними шляхами вирішення проблем оплати можна вважати такі:

- удосконалення тарифної системи та нормування праці;
- активна участь держави у регулюванні оплати праці; – посилення мотивації працівників підприємств до праці;
- зміна орієнтації підприємців і менеджерів у сфері стимулювання праці з кількісних на якісні показники діяльності тощо.

До того ж, лише справедливий розподіл доходів у реальному секторі економіки допоможе подолати бідність в Україні.

Необхідно переглянути політику регулювання системи оплати праці й особливої уваги приділити посиленню контролюючих функцій держави за процесом формування та розподілу витрат від національного до локального рівнів економіки, що передбачає розробку методології та основ обґрунтованого збільшення витрат на оплату праці в Україні.

Підвищення заробітної плати — потужний стимул для всебічного розвитку економіки, завдяки якому можливе зростання внутрішнього попиту, піднесення національного виробництва, створення нових робочих місць та загальне поліпшення життя населення.

Удосконалювання систем оплати праці, пошук нових рішень, глибоке вивчення західного досвіду може допомогти вирішити в Україні цілу низку проблем, пов'язаних із заробітною платою, якісно поліпшити її стан та створити підґрунтя для підвищення зацікавленості працівників до високопродуктивної праці вже в найближчому майбутньому. Все це в комплексі може стати стимулом до економічного підйому нашої країни.

Список літератури

1. Андрєєва Л.О. Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки України: монографія. / Л.О. Андрєєва, Л.О. Болтянська, М.І. Грицаєнко, Г.М. Завадських, Г.П. Педченко. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 271 с.

2. Андріяшин В. Статистичні дослідження рівня заробітної плати в Україні /Андріяшин В. // Всеукраїнська науково-технічна конференція магістрантів і студентів ТДАТУ. Факультет економіки та бізнесу: всеукраїнська науково-технічна конференція, збірник тез доповідей. м. Мелітополь, 18-22 листопада 2019 року. – Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2019. – с. 150.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу Хаустова Є. Б., Маринченко І. В. Проблеми заробітної плати в Україні та шляхи їх вирішення // Международный научный журнал // Экономические науки. - 2015. - № 9. – С.163

4. : <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Педченко Г. П. Статистика: Навч. посібн. [з грифом МОН] / Г. П. Педченко. — Мелітополь: КолорПринт, 2018. — 266 с.

6. Педченко Г.П. Сучасний стан підприємництва в Запорізькій області // Г.П. Педченко, Ю.О. Власюк / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - № 3 (32). - С. 159-167.

КРАЩІ ІДЕЇ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Бекетова Г.О., студент

Тебенко В. М., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Малий бізнес є невід'ємним елементом сучасної ринкової системи господарства, без якого економіка і суспільство в цілому не можуть нормально існувати і розвиватися. І тому наше дослідження зараз дуже актуальне. Якщо порівняти загальну кількість людей, зайнятих в секторі малого бізнесу з великим бізнесом, ви побачите, що відсоток зайнятості в малих підприємствах вище.

Малі підприємства успішно розвиваються і забезпечують стійкість економіки. Вони прості в управлінні, дуже гнучкі і легко адаптуються до економічних змін. А також вони допомагають створювати безліч робочих місць. Малі підприємства більш динамічні, вони швидше і ефективніше реагують на зміну внутрішнього ринку, як в період зростання, так і в кризові часи.

Малий бізнес, як і будь-який інший має свої переваги і недоліки, про які і буде написано докладніше.



Рис.1. Переваги малого бізнесу.

Але разом з тим, можна визначити ряд недоліків:

1. Обмежений капітал. Недостатня кількість оборотних коштів може стримувати розвиток маленьких фірм.
2. Труднощі в конкуренції з великими фірмами. Малий бізнес часто може виявитися в не вигідному положенні, оскільки більші конкуренти мають як "розкрученим" ім'ям, що привертає більше клієнтів.
3. Високі кризові ризики. під час економічного спаду або тим більше кризи, малим підприємствам значно складніше вижити, ніж великим.

В умовах кризи все більш привабливими стають ідеї для бізнесу з мінімальними вкладеннями. Вкласти велику суму в справу, яке в разі успіху обіцяє великі прибутки через кілька років, зважиться не кожен. Тому пропонуємо ознайомитись с декілька ідеями для початку малого бізнесу:

Бізнес ідея №1. Випічка тортів.

Виробництво тортів на дому динамічно набирає популярність у споживачів. Люди все менше довіряють магазинам. Більш того, сучасний покупець бажає знайти ексклюзивний продукт та ще й з іменними надписами. На сьогоднішній день, ринок з виготовлення оригінальних тортів знаходиться на етапі становлення. Існує чималий попит на таку продукцію.

Безсумнівним плюсом виготовлення тортів на замовлення те, що цей бізнес не залежить від сезону. Незалежно від пори року люди будуть відзначати дні народження, корпоративи, проводити весілля, тощо.

Поширювати свої торти ви зможете і за допомогою супермаркетів, уклавши з ними договір. Варто відзначити, що виготовляти торти для такого виду поставки слід в невеликих кількостях: враховуйте термін придатності товару. Також ви можете виготовляти торти на замовлення власників кондитерських магазинів, спеціалізованих магазинів солодоців, для кав'ярень та кафе, тощо

Бізнес ідея №2. Фотограф

Це хороший варіант ідеї для малого бізнесу з нуля. Він підходить не тільки тим, хто має професійні навички в цій ніші, але також і тим, хто тільки-тільки робить перші кроки в даному векторі.

Що потрібно: знайти якісне обладнання; підібрати реквізит; ознайомитися з новими тенденціями; мати в наявності необхідне програмне забезпечення; почати напрацьовувати клієнтську базу; створити портфоліо зі своїми роботами.

Як у будь-якій іншій професії, в роботі фотографа є свої позитивні і негативні сторони. Почнемо з переваг:

1. Вільний графік роботи. Можливість самостійно регулювати навантаження.
2. Високі заробітки. Заробіток фотографа з одного боку регулюється попитом на його послуги, з іншого - фізичними можливостями обробити і якісно виконати всі замовлення.

3. Творча робота, яка сприяє розвитку і самовдосконалення.
4. Можливість спілкуватися з новими цікавими людьми.
5. Престиж і світове визнання.

Недоліки: висока конкуренція, рутинність роботи, нестабільний дохід, робота в різних погодних умовах, великі фінансові затрати.

Бізнес ідея №3. Кава з собою

Найбільш популярними і низькобюджетними варіантами бізнесу з продажу кави вважається формат «кава з собою». Відкрити свою справу в цій сфері можна двома способами: по франшизі або розробити власну бізнес-модель.

Франшиза – складова франчайзингу. Тобто це договір між людиною та виробником, при якій першим надається право використовувати вже відомі та розрекламовані бренди в комерційних цілях.

Очевидні переваги відкриття кавового бізнесу: можливість забезпечити стабільний прибуток; доступність кожному; не вимагає великих вкладень на старті; не залежить від сезонних чинників і стану економіки, попит на продукт є завжди.

Як і в будь-якій справі, завжди існує ризик «прогоріти». У випадку з експрес-кави це відбувається в тих випадках, коли вибрано невдале місце для установки точки або не виходить домовитися з постачальниками надійного устаткування і якісної кави.

Головний недолік - складно самотійно домовитися про прохідний точці. Як правило, «злачні» місця розподілені між сильними гравцями, і новачкові туди не пробитися. Рішенням може стати запуск бізнесу під крилом власника великої франшизи.

Бізнес ідея №4. Декоратор залів

У цього напрямку є серйозна перевага для швидкого навчання: є безліч інформації по темі, численні курси від майстрів, можливість збереження реквізиту для наступних урочистостей.

Плюси і мінуси цієї професії.

Плюси: творча цікава робота, модна, затребувана і унікальна професія. В даний час багато людей мріють оформити свої будинки в індивідуальному авторському стилі.

Мінуси: відповідальність, можливість розбіжності смаку замовника до виконаної роботи.

Бізнес ідея №5. Міні-пекарня

Пекарня - відмінний приклад малого бізнесу, стабільно приносить дохід. В Україні постійно зростає кількість міні-пекарень, вони все популярні і затребувані.

У порівнянні з хлібопекарськими заводами у малого хлібопечення є свої переваги: невеликі початкові вкладення в бізнес і швидка окупність;

мінімальні вимоги до площі приміщення; відсутність необхідності в самостійної організації торгівлі.

Також є недоліки цього бізнесу: залежність від обмеженого кола клієнта; обмежений асортимент; невелика потужність виробництва.

Бізнес ідея №6. Клінінгова компанія.

Клінінг - актуальне і перспективний напрям для започаткування власної справи. Діяльність клінінгових компаній є комплексом заходів, спрямованих на забезпечення чистоти в приміщеннях.

Переваги клінінгового бізнесу:

1. Ринок клінінгових послуг перебуває в стадії активного росту.
2. Основу клієнтської бази складають юридичні особи, тому при високому рівні корпоративного обслуговування можна розраховувати на довгострокову співпрацю, що забезпечить компанію стабільним доходом;
3. Відносно низький рівень конкуренції і низький поріг входження на ринок: вкладення можуть обмежуватися покупкою прибирального інвентарю.

Бізнес ідея №7. Створення сайтів на WordPress.

WordPress – найкраща в світі платформа для блогу або інтернет-проекту, де щодня публікують новини, статті, фотографії та відеоролики. Кожен малий бізнес скористається вей-сайтом, який допомагає зміцнювати свій бренд, продукти та послуги.

Переваги створення сайту: не потрібно орендувати додаткові торгові площі, оплачувати роботу продавців; можна зв'язуватися з покупцями і отримувати від них зворотний зв'язок; можна здійснювати будь-яку кількість угод одночасно.

Бізнес ідея №8. Послуги дрона.

Відносно нова сфера, в якій ще немає шаленої конкуренції. Послуги дрона можуть бути цікаві для зйомки відео вечірок, корпоративів, весіль та інших свят.

Первинне вкладення – придбання дрона. Починати можна з найпростіших моделей, а далі вдосконалюватися (і піднімати вартість своїх послуг).

Бізнес ідея №9. Автомийка самообслуговування Найбільшою пропускною спроможністю сьогодні мають автомийки самообслуговування. Їх продуктивність в 3-4 рази вище, ніж у конвеєрних автомийок і в десятки разів вище, ніж у ручних автомийок. Якщо автомийка буде працювати на чверть від пропускної здатності, то вкладення окупляться до кінця другого року роботи.

Немає потреби в купівлі землі під будівництво автомийки, досить взяти ділянку в оренду. Для відкриття невеликої автомийки доведеться інвестувати 20 000 - 35 000 \$.

Бізнес ідея №10. Доставка їжі.

Не кожна людина має час для готування або походу в кафе. Доставка їжі - дуже вигідний бізнес.

До числа мінусів можна віднести наступні особливості: серйозна конкуренція; складність збору клієнтської бази; труднощі в оформленні бізнесу.

Але плюсів у такого формату підприємництва набагато більше. В їх число входять: мінімальні початкові вкладення; можливість роботи на дому; висока рентабельність; можливість розширення бізнесу; високий попит на послугу; безліч способів розкручування. Швидка окупність бізнесу на доставці їжі теж є позитивним моментом, але тільки в разі грамотного ведення власної справи.

Створення нових робочих місць, розвиток добросовісної конкуренції, швидке насичення ринку товарами та послугами, впровадження інновацій, все це відбувається на внутрішньому ринку держави завдяки малому бізнесу. Таким чином, малий бізнес дуже важливий для економіки і держава повинна цінувати і підтримувати його.

Список літератури.

1. Роль малого бізнесу в ринковій економіці створити основу для розвитку ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://businessideas.com.ua/manage-finances/malyy-biznes-v-ekonomike>

2. Чистий бізнес: як відкрити клінінгову компанію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/svoy-biznes-kompleksnoe-obsluzhivanie-pomeshcheniy/>

3. Тебенко В.М. Болтянська Л.О. Від вибору бізнес-ідеї до її реалізації / В.М. Тебенко, Л.О. Болтянська / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – За ред. Л.В. Синяєвої – Мелітополь. - 2017. - №3 (35). – С. 20-27.

4. Тебенко В.М. Розвиток підприємництва в регіоні / В.М. Тебенко // Матеріали міжнародного науково-практичного форуму «Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції» (21-22 червня 2019р.) - ТДАТУ імені Дмитра Моторного; за заг. ред. д.т.н. професора Надикто В.Т. - Мелітополь, 2019 р.- Ч. 2. - С.264-267.

5. Тебенко В.М. Ризики при створенні бізнесу Матеріали регіональної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми розвитку малого та середнього підприємництва» - Мелітополь, 2017р. - с. 78-80.

6. Тебенко В. М. Інноваційні зміни як інструмент управління економікою регіону / В.М. Тебенко // Матеріали I міжнародної науково-практичної інтернет-конференції: «Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти»: – Львів: ЛНАУ, 2019. - Ч.2. – с.163-166.

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Бромирський Б.О., студент

Грицаєнко М.І., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. Економічне управління підприємством потребує точних економічних розрахунків, ретельного та всебічного аналізу господарської діяльності. Управлінські рішення повинні базуватися на об'єктивній оцінці результатів господарської діяльності підприємства, визначенні впливу факторів на значення результативних показників, виявленні недоліків та «вузьких місць», розрахунку господарських резервів, ретельному обґрунтуванні перспектив подальшого розвитку. Центральні місце в аналізі господарської діяльності відведено фінансовому аналізу – аналізу фінансових результатів та фінансового стану підприємства.

Проблеми ролі аналізу господарської діяльності в системі економічного управління підприємством розглядалися в публікаціях таких вчених, як М.І. Баканов, Г.І. Грицаєнко, М.В. Дембінський, І.П. Житна, М.З. Кауфман, І.Д. Лазаришина, Є.В. Мних, Г.В. Савицька, А.Д. Шеремет та інших. В той же час визначення ролі моніторингу фінансового стану підприємства в економічному управлінні суб'єктом господарювання потребує додаткових досліджень, що обумовлює актуальність та мету обраної теми дослідження.

Метою статті є визначення ролі моніторингу фінансового стану підприємства в економічному управлінні суб'єктом господарювання.

Основні матеріали дослідження. Нами проаналізовані дані публічного акціонерного товариства Завод «Запоріжавтомастика», вид економічної діяльності підприємства якого визначається як виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації. Середня кількість працівників на підприємстві становить 160 осіб. Для підприємства 2019 р. став найгіршим за останні 3 роки, а саме: чистий дохід зменшився на 2018 тис. грн, валовий прибуток зменшився на 1736 тис. грн.

Фінансові результати та фінансовий стан підприємства аналізувалися за період 2017-2019 рр. Так, за 2017 р. чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) склав 9250 тис. грн, собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) склала 7258 тис. грн, валовий прибуток становить 1992 тис. грн. Фінансовий результат від операційної діяльності, нажаль, збитковий -322 тис. грн, чистий фінансовий результат теж збиток у розмірі 420 тис. грн.

За 2018 р. чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становить 13188 тис. грн, собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт,

послуг) склала 9567 тис. грн, валовий прибуток 3621 тис. грн, чистий фінансовий результат збільшився по порівнянню з 2017 роком і склав 828 тис. грн. Показник рентабельності операційної діяльності складає 197%, тобто 2018 р. став для підприємства значно кращим в плані фінансових показників у порівнянні з 2017 р.

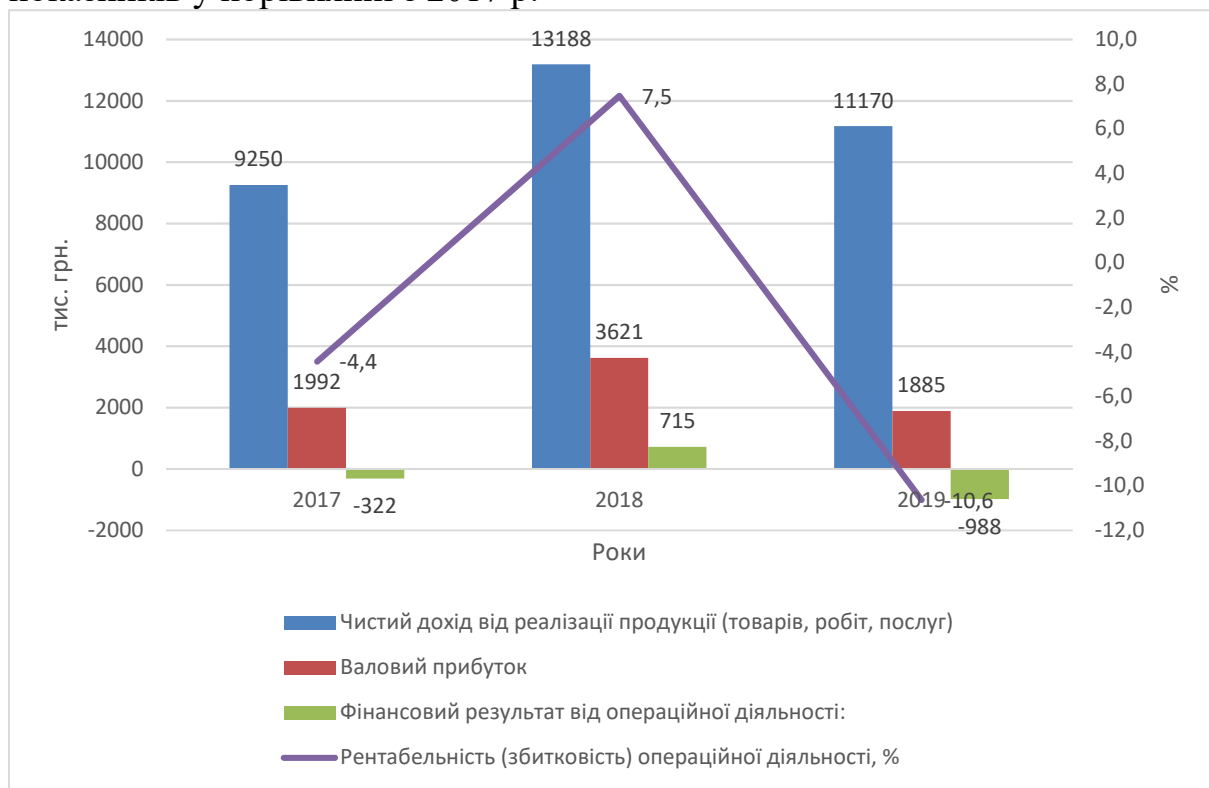


Рис. 1. – Динаміка основних показників фінансових результатів підприємства

Джерело: складено за даними фінансової звітності підприємства

В 2019 р. чистий дохід від реалізації (товарі, робіт, послуг) склав 11170 тис. грн, собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) становить 9285 тис. грн, валовий прибуток склав 1885 тис. грн, чистий фінансовий результат збитковий – -995 тис. грн.

За 2017-2019 рр. власні обігові кошти на підприємстві зменшились на 822 тис. грн, коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами складає -1,07, маневреність робочого капіталу підприємства зменшилась на 0,02%. За цим всім також зменшився коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами на 7,05%, коефіцієнт покриття запасів збільшився на 22,51%, також збільшився коефіцієнт фінансової незалежності на 0,02%. Також збільшився показник фінансової стійкості, що є дуже доброю новиною для підприємства.

Для більш глибокої оцінки фінансового стану підприємства нами був зроблений маржинальний аналіз за три роки (табл. 1).

За розрахунками, за 2017-2019 рр. зменшився маржинальний дохід на 107 тис. грн, що не є гарною новиною для підприємства, також зменшилась питома вага маржинального доходу у виручці на 4,22%. Попри все в

підприємства збільшився показник запасу фінансової стійкості на 1855,24 тис. грн, а ось поріг рентабельності зменшився на 0,35%.

Таблиця 1

Розрахунок безбиткового обсягу продаж і запасу фінансової стійкості підприємства (за даними ф.№2)

Показники	2017	2018	2019	Відхилення, (+, -)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	9250	13188	11170	1920
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	9816	12828	12282	2466
Прибуток від реалізації, тис. грн.	-566	360	-1112	-546
Постійні витрати, тис. грн.	2321	2797	2760	439
Змінні витрати, тис. грн.	7495	10031	9522	2027
Маржинальний дохід, тис. грн.	1755	3157	1648	-107
Питома вага маржинального доходу у виручці, %	18,97	23,93	14,75	-4,22
Безбитковий обсяг продаж, тис. грн.	122,35	116,88	187,11	64,76
Запас фінансової стійкості, тис. грн.	9127,65	13071,12	10982,89	1855,24
Поріг рентабельності, %	98,67	99,11	98,32	-0,35

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Для визначення ймовірності банкрутства підприємства була використана модель Альтмана:

$$Z = 0,111x_1 + 13,239x_2 + 1,676x_3 + 0,515x_4 + 3,80x_5,$$

де x_1 – частка власного оборотного капіталу в оборотних активах;

x_2 – співвідношення оборотного і основного капіталу;

x_3 – коефіцієнт оборотності сукупних активів;

x_4 – рентабельність активів, %;

x_5 – коефіцієнт фінансової незалежності (частка власного капіталу в загальній валюті балансу).

Константа для порівняння $Z = 8$.

Аналізуючи дані табл. 2, ми бачимо що, 2017 р. був для підприємства найгіршим за 2017-2019 рр., що ми взяли для розрахунку, константа для порівняння за 2017 р. становила $3,8 < 8$, тобто у підприємства на той час був середній ризик банкрутства.

Оцінка ймовірності банкрутства підприємства за моделлю Альтмана

Показник	Змінна	Коефіцієнт	2017	2018	2019
Частка власного оборотного капіталу в оборотних активах	x_1	0,111	0,81	0,08	0,86
Співвідношення оборотного і основного капіталу	x_2	13,239	-0,05	0,09	-0,13
Коефіцієнт оборотності сукупних активів	x_3	1,676	-0,04	0,10	-0,13
Рентабельність активів, %	x_4	0,515	0,05	0,10	0,12
Коефіцієнт фінансової незалежності (частка власного капіталу в загальній валюті балансу)	x_5	3,8	1,16	1,54	1,56
Константа для порівняння	z	8	3,8	7,25	4,14

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

За 2018 рік, ситуація на підприємстві покращилась, константа для порівняння склала $7,25 < 8$, тобто ризик банкрутства підприємства за 2018 р. був невеликий.

У 2019 р. фінансова ситуація на підприємстві значно погіршилась порівняно з попереднім роком, зменшилися показники співвідношення оборотного і основного капіталу та коефіцієнт оборотності сукупних активів на 0,13%. Константа для порівняння, яка характеризує рівень ймовірності банкрутства, склала $4,14 < 8$, тобто рівень ймовірності банкрутства можна трактувати як середній.

Результати та висновки. Підводячи підсумки, можна зробити висновок про те, що у підприємства є всі шанси на подальшу плідну роботу та збільшення потужності виробництва. За результатами проведеного аналізу фінансового стану підприємства за 2017-2019 рр. бачимо, що підприємство покращило показники фінансово-господарської діяльності порівняно з 2017 р. Вважаємо, що моніторинг фінансового стану повинен бути важливою складовою в системі економічного управління підприємством.

Список літератури.

1. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Роль аналізу інвестиційного розвитку підприємств технічного сервісу в системі його управління. Формування ефективних механізмів управління в умовах трансформації соціально-

економічних систем : Матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. м. Харків, 12 березня 2020 р. Харків: Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, 2020. С. 208-210.

2. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Функціонально-вартісний аналіз управлінської діяльності підприємства фірмового сервісного обслуговування. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали I Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів, 19-21 березня 2019 р. Ч. 2. Львів: ЛНАУ, 2019. С. 68-71.

3. Грицаєнко М.І. Довіра як детермінанта економічного розвитку європейських країн. Аграрна політика Європейського Союзу: виклики та перспективи : монографія. Київ: «Центр учбової літератури», 2019. С. 20-29.

4. Грицаєнко М.І. Довіра як передумова розвитку підприємницької діяльності. Бізнес Інформ. 2016. №12. 143-148.

5. Грицаєнко М.І., Грицаєнко Г.І. Індикатори інвестиційно-інноваційної діяльності в торговельному підприємстві. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів, 18-20 березня 2020 р. Львів: ЛНАУ, 2020. С. 494-497.

6. Грицаєнко М.І., Грицаєнко Г.І. Управління інвестиційно-інноваційним розвитком торговельного підприємства. Формування ефективних механізмів управління в умовах трансформації соціально-економічних систем: Матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. м. Харків, 12 березня 2020 р. Харків: Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, 2020. С. 211-213.

7. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко М.І. Інвестиційна привабливість України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2017. Vol. 3. No. 1. Pp. 80-93.

8. Hrytsaienko H., Hrytsaienko I., Bondar A. and Zhuravel D. Mechanism of Investment of Technical Service in Agricultural Households. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 29-40.

9. Hrytsaienko M., Hrytsaenko H., Andreeva L. and Boltyanska L. The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 427-440.

10. Hrytsaienko M., Rogach Y. and Zorya M. Location of Social Capital in the Labor Protection of the Enterprise. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 41-52.

11. Zbarsky V.K., Trusova N.V., Sokil O.H., Pochernina N.V. and Hrytsaienko M.I. (2020). Social and Economic Determinants for the Development of Resource Potential of Small Forms of Agrarian Production in Ukraine. *Industrial Engineering & Management Systems*. Vol 19, No 1, March 2020, pp.133-142.

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНИЙ СТАН МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Булаєва В., студент

Лисак О.І., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

В XVIII столітті, коли процвітала епоха капіталізму з'явилися поняття «підприємець» та «підприємство». Р. Кантільон – це родоначальник поняття «підприємство». У 1725 році він розробив роботу “Досвід про природу торгівлі взагалі”, в якій було розглянуто підприємництво як особливий вид діяльності, який тісно зв'язаний з елементами ризику. Р. Кантільон вважав, що підприємець це особливий суб'єкт, який має брати на себе ризик, передбачати можливі ситуації та повністю відповідати за усі рішення, які були самостійно прийняті. Наступний науковець А. Сміт у 1776 році опублікував працю “Дослідження про природу і причини багатства народів”, в якій казав про підприємця як про власника, який повинен йти на економічні ризики, щоб реалізувати якусь комерційну ідею та, в кінцевому результаті, отримати прибуток. Підприємець має сам планувати і організовувати виробництво. Також, А.Сміт зазначає, що підприємницький дохід це лише винагорода за те, що він попрацював і ризикував. Науковець говорив про те, що підприємець має отримувати дохід від своєї роботи не лише для особистого життя, але й для того, щоб забезпечити свій промисел. На думку вченого, підприємець це капіталіст, який володіє капіталом та вкладає його у свою справу. Французький вчений Ж.Б. Сей зробив великий внесок у теорію підприємництва. У 1803 році науковець опублікував «Трактат політичної економіки», де висловив свою думку, щодо сутності та функції підприємства. Ж.Б. Сей було розроблено теорію факторів виробництва - земля, праця, капітал, в якій було приділено увагу підприємствам, які розвивалися на основі постійних комбінувань. Науковець визнавав те, що підприємець грає активну роль, як особа, “яка ризикує ради того, щоб зробити власний якісний продукт”. Ж.Б. Сей говорить про те, що підприємствам потрібен інноваційний характер, який створює нові комбінації для виробництва і шукає нові можливості, щоб, на кінцевому етапі, досягти кращих результатів.

Німецькі вчені М. Вебері В. Зомбарт зробили великий внесок у теорію підприємства. М. Вебер вважав, що капіталістичне підприємництво це втілення раціональних організацій вільної роботи і можливість використовувати підприємницький дух. Вчений зауважив те, що такий дух є релігійною основою, тому що вийшов з протестантизму. А ось В. Зомбарт говорив про те, що кожна основа підприємницького духу була закладена представниками капіталізму, а протестантизм, навпаки, перешкоджав

зародженню підприємницького духу.[1] Завдяки аналізу теорій вчених у XVIII–XIX ст. можна сказати, що кожна з них має важливий внесок для підприємств та підприємців, які актуальні навіть сьогодні.

Підприємництво – є провідним сектором в ринковій економіці, і забезпечує ринок товарами та послугами, а також, сприяє тому, що з'являється конкуренція. Це поняття є самостійною, ініціативною, систематичною діяльністю для того, щоб виробляти продукцію, надавати послуги та займатися торгівлею, а також, отримувати прибуток.

На сьогоднішній день, держава має надію на те, що відбудуться позитивні зміни в економіці України, країна зможе вийти з економічної кризи та створити умови для того, щоб впроваджувати ринкові умови.

Малі підприємства можуть вирішувати питання зайнятості, щоб створювати нові робочі місця і поглинати надлишкову робочу силу. Особливо це стосується нинішнього стану справ як в Україні в цілому, так і в нашому регіоні зокрема. Бо, коли великі підприємства скорочують робочі місця, в цей час, малі фірми не лише зберігають, але й створюють нові робочі місця.

Згідно з динамікою загальних темпів приросту суб'єктів підприємництва країни можна сказати те, що з початку 1991 року, економічний сектор виріс більше, ніж у 12 разів.

Тенденція постійно зростає, але не зважаючи на це, темпи приросту в країні є неоднозначними. Саме в 1991-1996 роках був найбільший темп приросту загальної кількості суб'єктів підприємництва. В середньому вони дорівнюють 148% - 191% кожен рік. Можна сказати, що показники з 1996 по 2003 рік були однаковими до зростання: кожен рік 114% - 117%. Саме з 2004 року, почалися постійні нерівномірні зміни темпів приросту суб'єктів підприємництва: починали з 4,7% закінчувалися 8,4% (2004-2005р.р.) та з 2006 по 2007 роки зросло на 8%.

На початку 2008 року загальна кількість суб'єктів підприємництва в Україні досягла більше 2,6 млн. одиниць. З 1991 по 1995 роки малі підприємства в Україні досить швидко розвивалися. Вже у 1996 р. Налічувалося понад 93 091 малих підприємств. На кінець 2000 р. в Україна мала близько 200 тис. малих підприємств. Загальна кількість зайнятих в малих підприємствах становило більше 2,7 млн. чол., це 9% працездатного населення України, які виготовляли 11% загального виробництва продукції.[2]

Завдяки аналізу особливостей розвитку підприємництва в Україні можна зробити висновок, деякі чинники перешкоджають досягненню цілі:

- недосконала кредитна система і система надання страхових послуг;
- брак фінансових і матеріальних вкладень у малий та середній бізнес;
- суспільство недооцінює роль малого бізнесу як можливість економічних перетворень, щоб досягти соціально-економічних цілі;
- система оподаткування є недосконалою і несприятливою для підприємницької діяльності;
- нормативно-правові бази та законодавство є нестабільним, бо регулює підприємництво та процес залучення інвестицій;

- інформаційні технології недостатньо розвиваються та інформаційні ресурси є обмеженими;
- канали збуту недосконало розвиваються та ринку збуту з готовою продукцією є обмеженими. [3]

Слід зазначити, що сучасний стан та розвиток українських підприємств знаходиться у тяжкому становищі. Багаторічне випереджувальне зростання засобів виробництва порівняно з виробництвом предметів споживання – є причиною стану економіки України на сьогоднішній день. Аналіз стану підприємницької діяльності в Україні показує, що сектор малого і середнього бізнесу потребує ефективної фінансової підтримки не лише загальнодержавному рівні, а на регіональному. Розробляється багато комплексних програм розвитку малого підприємництва для того, щоб була можливість створити сприятливі умови для розвитку малого і середнього підприємництва, забезпечити конкурентоспроможність та підвищити роль, щоб вирішити завдання соціально-економічного розвитку району, спрямувати дії місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів підприємництва та об'єднань підприємців. Програма на місцевих рівнях розробляється на виконання Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» та регіональних особливостей, а також економічних і соціальних проблем району [4]. Отже, основні тенденції розвитку підприємництва в Україні - це чітка робота законодавчих органів, зокрема Кабінету Міністрів України, що намагається створити необхідні умови для того, щоб була можливість реалізувати конституційні права на підприємницькій діяльності, а також підвищити добробут громадян України.

Щоб забезпечити ефективний розвиток підприємств та підвищити рівень їх конкурентоспроможності треба вирішити наступні проблеми: удосконалити законодавчу та нормативну бази; стримувати інфляцію; припинити девальвацію національної валюти; подолати корупцію; зміцнити фінансово-кредитне забезпечення підприємництва; спростити правила та процедури щодо їх створення та ін.

Список літератури.

1. Мадрига Г.М. Поняття, місце і роль малих підприємств в економіці: економічні та соціальні аспекти. 2013 р. Режим доступу [Електроний ресурс]: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/22856/1/23-154-163.pdf>
2. Омельчук А. Розвиток підприємництва в Україні. Режим доступу [Електроний ресурс]: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/10_57542.doc.htm
3. О.І.Тревого, Р.В.Фещур Розвиток малого бізнесу в Україні: регіональний аспект. Режим доступу [Електроний ресурс]: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/8466/1/59.pdf>

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Булаєва В., студент

Педченко Г.П., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. Стан ринку праці, структура бізнес-середовища України, процеси їх розвитку надзвичайно впливають один на одного. Ринок праці формується в залежності від попиту на робочу силу, який, з-поміж інших факторів, визначається кількістю створених господарюючими суб'єктами юридичними особами (підприємствами) та фізичними особами-підприємцями робочих місць. Тенденції, що спостерігаються в економіці країни щодо розподілу, перерозподілу бізнес-одиниць за організаційною формою, обсягом, сферами та результатами діяльності та їх взаємозв'язок із показниками ринку праці потребують вивчення та визначення можливих шляхів вирішення проблемних питань як на макро- так і на макрорівнях.

Питанням ринку праці завжди приділялось багато уваги. Широкий діапазон оцінювання стану ринку праці та його впливу на економіку інтерпретували Л.О. Аза, В.С. Васильченко, М.Л. Головка, О.Д. Гудзинський, І.Ф. Гнибіденко, А.Г. Горілий, А.М. Колот, Ю.М. Краснов, Е.М. Лібанова, Ю.М. Маршавін, Г.І. Мімандусова, А.А. Нікіфорова, В.В. Онікієнко, В.П. Пастухов, М.М. Руженський, М.І. Синюченко, М.В. Шаленко та іншими. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі нині існує ряд дискусійних питань та відсутня єдина точка зору щодо визначення особливостей національного ринку праці та його впливу на формування бізнес-середовища України.

Основні матеріали дослідження. Ринок праці є найбільш складним елементом ринкової економіки, в процесі функціонування якого переплітаються інтереси робітника та роботодавця щодо визначення ціни праці та умов функціонування, а також відображаються практично всі соціально – економічні процеси, що відбуваються в державі.

Сучасну ситуацію на ринку праці вчені та дослідники вважають кризовою і такою, що продукує трудову бідність, зниження економічної активності працездатного населення, розширення вимушеної праці, розшарування населення на соціально-вразливі групи, неузгодженість із ринком освітніх послуг, і, відповідно, зниження якості трудового потенціалу та мотивації до продуктивної діяльності. Саме тому, особливої актуальності набувають проблеми ефективної зайнятості населення, створення ринку

робочої сили, запобігання масового безробіття та міграції і потребують постійного аналізу та моніторингу.

Національна економіка не стоїть на місці та безперервно розвивається, враховує політичні та економічні процеси, що відбуваються в нашій державі. Тому, дуже важливо проводити постійні моніторинги та аналізи ринку праці в Україні. Ринок праці вважається найбільш складним та дуже важливим елементом в ринковій економіці. Тут поєднуються інтереси двох сторін: роботодавців та робітників, визначаються ціни на працю.

У 2009-2010 роках, 2012р., а потім і в 2014 р. показник працездатності знижувався. Якщо розглядати працездатне населення, яке вже зайняте, то спостерігається наступна картина: у 2008 році був найвищий показник зайнятості населення, якій досяг до 19,2 млн., а у 2014 році показник став найменшим – 17,2 млн. У 2014 році відсоток працездатного населення становив – 55,6%. Саме такий показник є найменшим з 2005 року.

В 2014 році рівень безробіття становив 9,7%., що вважається достатньо високим показником, але є нижчим, ніж у в інших країнах Європи. Високий показник безробітних людей молодого віку – 23%. Найбільший рівень безробіття був зафіксований у Луганській і Донецькій області – 16,6% і 14,1% відповідно. Вінницька, Волинська, Закарпатська і Кіровоградська області мали показники вище середнього. 36,4% населення звільнилися за власним бажанням, 31% - через причини економіки, 17,3% не знайшли роботу після того, як завершили навчання у ВЗО.

Аналіз ринку праці за 2018 рік показав, що ситуація стабілізувалась, але безробіття все ж таки високе, а попит на робочу силу не дорівнює пропозиції. Порівнюючи перший квартал 2018 року з 2013, можна сказати, що кількість зайнятого населення збільшилось на 149 тис, але в Україні рівень безробіття залишається, все ж таки, високим. В країнах ЄС рівень безробіття складав 7,4%, а в Україні – 9,7%.

Цікавим питанням є, кого шукають роботодавці. У 2018 році 5 сфер набули високої конкуренції: менеджмент (13,3%), видобуток сировини (9,3%), студенти (7,6%), юристи (6,4%) і медіа, мистецтво (5,5%).. При цьому, є сфери, які мають невелику конкуренцію, а саме автомобільний бізнес (1,3%), страхування (0,9%), консультування (1,1%), сервіс (0,8%) та робочий персонал (0,8%). Отже, країна має дисбаланс пропозиції і попиту на ринку зайнятості. Наприклад, є 3 тисячі вакансій для економістів, а бажуючих у півтори рази більше. Замість цього, ринку необхідні, педагоги, фармацевти, вантажники, водії, трактористи, медичні сестри, токарі, пекарі, слюсарі, бухгалтера і т.д. До вищих навчальних закладів вступає 80% студентів, але отримавши вищу освіту не має гарантії, що можна буде отримати гарну високооплачувану роботу. Державна служба на обліку має близько 304 тисячі безробітних, 47% з

яких мають вищу освіту. У центрі зайнятості близько 85% безробітних, що мають диплом ВЗО.

Аналіз ринку праці у 2019 році показує тенденцію до зростання зайнятості населення і скорочення безробітних. Кількість зайнятого населення у першій половині 2019 році зросла на 202 тисячі осіб, порівняно з першою половиною 2018 року. Це становить 16,8 мільйонів осіб. Рівень зайнятості населення зріс до 57,9% у віці 15-70 років. Місто Київ (63%), Харківська (62,2%), Дніпропетровська (59,9%), Київська (59,3%) і Миколаївська (50,9%) області мають найвищий рівень зайнятого населення, а Донецька (50,9%), Волинська (50,2%) області посідають останні місця по зайнятому населенню.

Отже, можна сказати, що рівень безробіття в Україні, порівняно з іншими роками, значно скоротився і наразі становить 8,5%. Рівень безробітних скоротився у кожному регіоні країни. Найголовнішою причиною того, що спадала зайнятість та підвищувалося безробіття вважають погіршення політичної ситуації в Україні, через окупацію певних областей, що відобразилось на припиненні діяльності більшості підприємств, підвищення рівня безробіття.

Таким чином, нині спостерігається негативна тенденція щодо чисельності економічно активного населення, що обумовлено об'єктивними демографічними причинами. Рівень зайнятості має тенденцію до збільшення, а безробіття навпаки – зростання. Негативна тенденція відобразилась також на середньообліковій кількості штатних працівників, яка стрімко зменшується. Однією з причин цього є стабільне перевищення коефіцієнту обороту робочої сили по звільненню над коефіцієнтом обороту робочої сили по прийому.

Причинами такої ситуації на ринку праці стали не тільки наслідки кризи, а й невирішені внутрішньодержавні проблеми а саме: корумпованість влади на всіх рівнях, низький якісний показник людського капіталу, становище у сфері надання соціальних послуг, соціопсихологічні чинники. На ринку праці України накопичилося достатньо проблем, які зумовлені як трансформаційними процесами, так і глибокими суперечностями розвитку економіки.

Гостро постають питання збалансованості попиту та пропозиції робочої сили, деформації у галузевому та професійно-кваліфікаційному складі, крім того, існуюча інфраструктура ринку праці не в змозі виконувати свої функції належним чином. Сучасна політика зайнятості населення повинна орієнтуватися на досвід розвинутих країн. Зокрема, особливої уваги потребує сектор малого та середнього підприємництва, що буде стимулювати збільшення сукупного попиту на робочу силу, сприяти збільшенню

зайнятості населення, активізувати самозайнятість і сприяти створенню самодостатнього й активного прошарку суспільства, що в майбутньому стане основою для формування середнього класу в Україні.

На ринку праці існує значний дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили за професійно-кваліфікаційною ознакою. Чисельність випускників з вищою освітою значно перевищує потреби економіки в таких спеціалістах. Водночас система освіти не відповідає потребам ринку праці у кваліфікованих робітниках і не гарантує отримання та розвиток практичних навичок. Значну увагу при підготовці фахівців слід приділяти вихованню таких рис, як висока професійна компетентність, креативність, творчість, самостійність, наполегливість, адаптаційність. Щоб вирішити цю проблему, необхідно реформувати систему освіти в Україні та наближати зміст навчального процесу до вимог ринку праці, а також збільшувати обсяги інвестицій у науку й освіту.

Орієнтація України на низький рівень оплати праці є несумісною з побудовою інноваційно-орієнтованої економіки. При цьому основні зусилля уряду потрібно спрямовувати не на підвищення рівня мінімальної заробітної плати, оскільки такі спроби не призводять до покращення рівня життя населення, а навпаки, – до зростання тарифів на ЖКХ, цін на продукти, ліки тощо. Основним напрямом прикладання зусиль має бути побудова інноваційно-інформаційного суспільства, що дасть змогу поступово зменшити питому вагу некваліфікованої низькооплачуваної праці та збільшити частку інтелектуальної високооплачуваної праці.

Висновки. Проведений аналіз функціонування національного ринку праці за останні роки дає підстави стверджувати про його неефективність, а саме: зменшення рівня економічної активності та рівня зайнятості населення, збільшення рівня безробіття, наявність диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією, зменшення навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце, що пояснюється високими темпами трудової міграції, зниження реальної заробітної плати.

Саме окреслені проблеми вимагають сформулювати пріоритетні напрямки реформування ринку праці. До них ми можемо віднести:

- вдосконалення системи оплати праці з метою відродження основних функцій заробітної плати;
- збільшення попиту на робочу силу як з боку приватного так і з боку державного сектору економіки;
- удосконалення нормативно-правового регулювання;
- спрямування державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу; – створення сприятливого інвестиційного клімату в країні, що дасть можливість на відкриття додаткових робочих місць; – удосконалення

механізму державної підтримки ринку праці за рахунок надання субсидій на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів;

– розробити активну державну соціально-економічну політику, направлену на залучення молоді та випускників вищих навчальних закладів;

– удосконалення податкового законодавства у напрямку розвитку підприємництва.

Запропонований нами перелік напрямків реформування ринку праці не є вичерпним і окреслює певну частину проблемних питань та потребує подальшого опрацювання. Враховуючи євроінтеграційні прагнення України, напрями подальших досліджень будуть спрямовані на те, щоб поглиблено проаналізувати ринок праці країн Європейського Союзу і країн, які межують з Україною.

Список літератури.

1. Андрєєва Л.О. Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки України: монографія. / Л.О. Андрєєва, Л.О. Болтянська, М.І. Грицаєнко, Г.М. Завадських, Г.П. Педченко. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 271 с.

2. Булаєва В. Аналіз ринку праці в Україні /Булаєва В. // Всеукраїнська науково-технічна конференція магістрантів і студентів ТДАТУ. Факультет економіки та бізнесу: всеукраїнська науково-технічна конференція, збірник тез доповідей. м. Мелітополь, 18-22 листопада 2019 року. – Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2019. – с. 150.

3. Кваша, О. С. Ринок праці в Україні: аналіз сучасного стану та перспективи розвитку [Текст] / О. С. Кваша // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 22. – С. 1074-1079.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Педченко Г. П. Статистика: Навч. посібн. [з грифом МОН] / Г. П. Педченко. — Мелітополь: КолорПринт, 2018. — 266 с.

6. Педченко Г.П. Сучасний стан підприємництва в Запорізькій області // Г.П. Педченко, Ю.О. Власюк / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - № 3 (32). - С. 159-167.

7. Шумейко О.Ю. Сучасний стан, перспективи розвитку ринку праці України та його вплив на формування її підприємницького середовища / Шумейко О.Ю., Грибова А.М// Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2017.- Випуск 16. – с. 626-630.

МІСЦЕ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Бурган І.К., магістр

Грицаєнко Г.І., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічне управління підприємством повинно базуватися на точних економічних розрахунках, глибокому та всебічному аналізі господарської діяльності. Прийняттю управлінського рішення повинна передувати об'єктивна оцінка результатів фінансово-господарської діяльності, визначення впливу різноманітних чинників на розмір результативних показників, виявлення всіх недоліків та прорахунків, невикористаних резервів, перспектив подальшого розвитку. Підприємець, який прагне досягнути успіху в своїй діяльності, не здійснить жодного організаційного, технічного або технологічного заходу доти, доки не буде обґрунтована його економічна доцільність та ефективність.

Питання місця та ролі аналізу господарської діяльності в системі економічного управління підприємством піднімалися в працях багатьох вчених: М.І. Баканова, Грицаєнко М.І., М.В. Дембінського, І.П. Житної, М.З. Кауфмана, І.Д. Лазаришиної, Є.В. Мниха, Г.В. Савицької, А.Д. Шеремета та багатьох інших. Проте в умовах сучасності визначення ролі аналізу господарської діяльності в економічному управлінні суб'єктом господарювання з урахуванням трансформаційних процесів, які відбуваються в економіці країни, потребує додаткових досліджень, що обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою дослідження є визначення ролі аналізу господарської діяльності в системі економічного управління підприємством із паралельним вивченням змін, які відбуваються в його змістовному наповненні в контексті постійного розвитку суспільно-економічних відносин.

Основні матеріали дослідження. Для реалізації завдань дослідження було обрано ФОП «Єфімов Олексій Борисович», яке розташоване в місті Мелітополь Запорізької області та займається оптовою торгівлею м'ясом і м'ясними продуктами. Саме тому аналізу господарської діяльності передував аналіз ринку відповідної продукції.

Ринок м'яса привертає постійну увагу експертів і аналітиків, оскільки виступає не лише індикатором стану розвитку багатьох галузей вітчизняного АПК, але й характеризує добробут населення та його купівельну спроможність. Традиційно м'ясо – важливий продукт харчування для усіх верств населення, а відтак, його виробництво займає стратегічно важливе соціально-економічне значення. В табл. 1, наведені і проаналізовані дані

щодо споживання м'яса та м'ясної продукції в динаміці за 2000-2018 рр.

Таблиця 1

**Динаміка споживання в Україні м'яса та м'ясних продуктів,
включаючи субпродукти і жир-сирець**

Показники	2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2018 у % до 2000
Фонди споживання, тис. т	1611,0	1843,9	2384,0	2325,4	2178,7	2195,0	2195,2	2232,1	138,6
Споживання на одну особу за рік, кг	32,8	39,1	52,0	54,1	50,9	51,4	51,7	52,8	161,0

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Так, за 2000-2018 рр. фонди споживання м'яса та м'ясної продукції зросли на 38,6% і становили 2,2 млн. т, що в розрахунку на одну особу становило 52,8 кг, що більше, ніж в 2000 р., на 61%.

Більше половини виробленого м'яса в Україні – це м'ясо птиці (53,5%). Біля третини – це свинина (29,9%), лише 15,2% - це яловичина і телятина. Імпорт м'яса та м'ясної продукції складається з м'яса птиці на 47%, свинини – на 45,2%, а також 4,9% - яловичини і телятини. В експорті переважає м'ясо птиці – 82,7%, яловичина і телятина складають 14,0%, свинина – лише 2,3%.

Обсяги виробництва м'яса усіх видів у забійній масі зросли порівняно з початком 2000-х років із 1662,8 тис. т до 2355 тис. т у 2018 р., або в 1,4 рази. До 2013 р. впродовж тривалого періоду середньорічне споживання м'яса і м'ясопродуктів із розрахунку на одну особу перевищувало можливості його виробництва, що зумовлювало збільшення імпорту цієї продукції. За останні три роки ситуація кардинально змінилася, оскільки внаслідок зниження купівельної спроможності більшої частини населення рівень споживання м'яса і м'ясопродуктів зменшився до 50,6 кг у рік на одну особу, тоді як його виробництво минулоріч становило 54,7 кг на одну особу.

Нинішній досягнутий рівень виробництва та споживання м'яса і м'ясопродуктів також суттєво відстає від показника багатьох розвинутих країн світу, який перевищує раціональну рекомендовану норму у 80 кг. Разом із тим, на ринку спостерігається певна стабілізація пропозиції м'яса і м'ясопродуктів порівняно зі значним її спадом у 2000 р., оскільки його виробництво утримується у межах 2,3 млн т.

Далі розглянемо динаміку та місце оптової торгівлі м'ясом і м'ясними продуктами в оптовому товарообороті України (табл. 2).

Аналіз даних табл. 2 свідчить про те, що за 2015-2019 рр. оптовий продаж м'яса і м'ясної продукції в Україні збільшився в 3,3 рази в той час, коли оптовий продаж продовольчих товарів в цілому зріс лише в 1,75 рази.

Таблиця 2

Динаміка оптового товарообороту м'ясом і м'ясними продуктами в Україні

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2019 у % до 2015
Оптовий продаж продовольчих товарів, млн. грн.	224268,9	252771	314047,6	356102,8	392139,9	174,9
Оптовий продаж м'яса і м'ясних продуктів, млн. грн.	12271,4	13833,4	18914,8	34047,3	40626,5	331,1
% від оптового продажу продовольчих товарів	5,5	5,5	6	9,6	10,4	x

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби України

За відповідний період збільшувалася питома вага оптового продажу м'яса та м'ясної продукції в оптовому продажу продовольчих товарів – від 5,5% у 2015 р. до 10,4% у 2019 р. (майже в два рази).

Далі перейдемо безпосередньо до ФОП «Єфімов Олексій Борисович», яке обрано для дослідження. За 2015-2019 рр. чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 78,2 млн. грн., або майже втричі. Чистий прибуток збільшився відповідно на 11,7 млн. грн., або в 10,2 рази. Вартість основних засобів та капітальних інвестицій збільшилась майже вдвічі – на 4,5 млн. грн. та 0,4 млн. грн. відповідно. Облікова кількість штатних працівників збільшилась на 2 особи, або на 1,8%.

Викликає інтерес динаміка обсягів та структури операційних витрат підприємства (рис. 1).

На відміну загальних українських тенденцій, в ФОП «Єфімов Олексій Борисович» матеріальні затрати в 2019 р. становили лише 3%. Найбільша питома вага в структурі операційних витрат була у витрат на оплату праці – в 2019 р. вона становила 60%. Відрахування на соціальні заходи становили 13% від операційних витрат, амортизація – 16%, інші операційні витрати – 8%. В цілому за 2015-2019 рр. операційні витрати підприємства виростили на 140,1%.

Таким чином, можна зробити загальний висновок про те, що ФОП «Єфімов Олексій Борисович» - сучасне підприємство оптової торгівлі м'ясом та м'ясною продукцією, яке динамічно розвивається, збільшуючи обсяги товарообігу, кількість робочих місць, розміри податків і відрахувань, що має позитивний вплив на соціально-економічний стан міста Мелітополь та економіку країни в цілому.

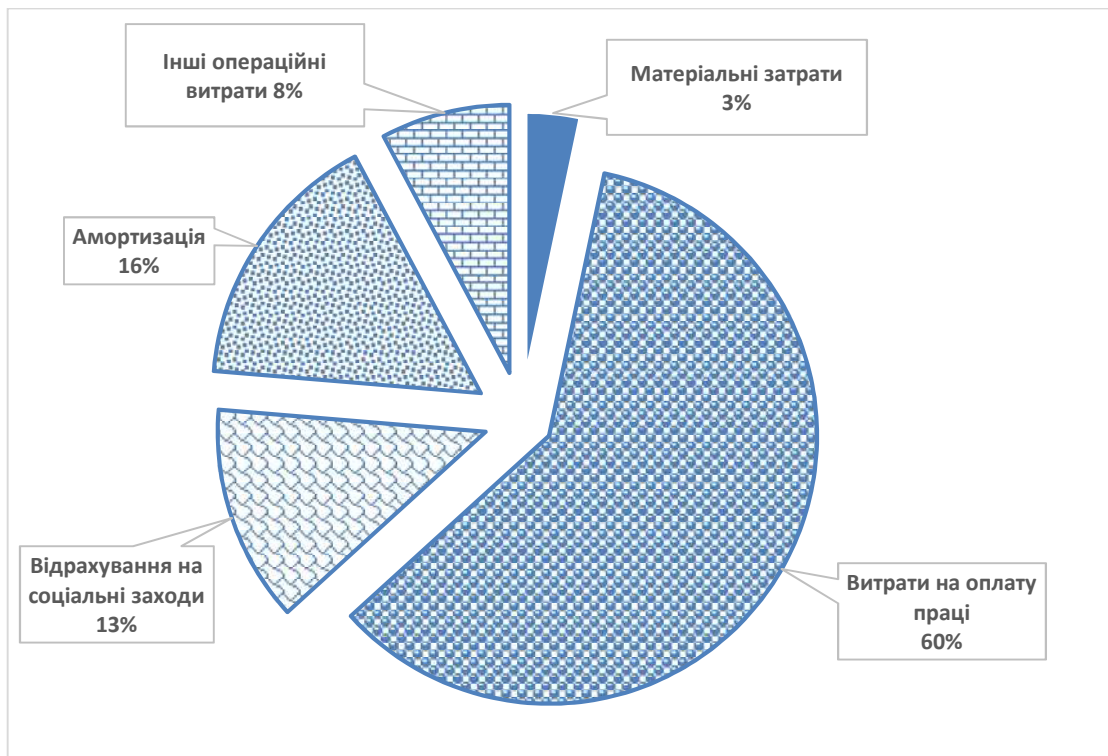


Рис. 1. – Структура операційних витрат на виробництво продукції (товарів, послуг) ФОП «Єфімов Олексій Борисович» в 2019 р., %
Джерело: складено за статистичними даними ФОП «Єфімов Олексій Борисович»

Далі перейдемо до аналізу фінансових результатів безпосередньо ФОП «Єфімов Олексій Борисович», обраного для дослідження. На рис. 2 представлені показники, які характеризують основні фінансові результати діяльності підприємства за 2015-2019 рр.

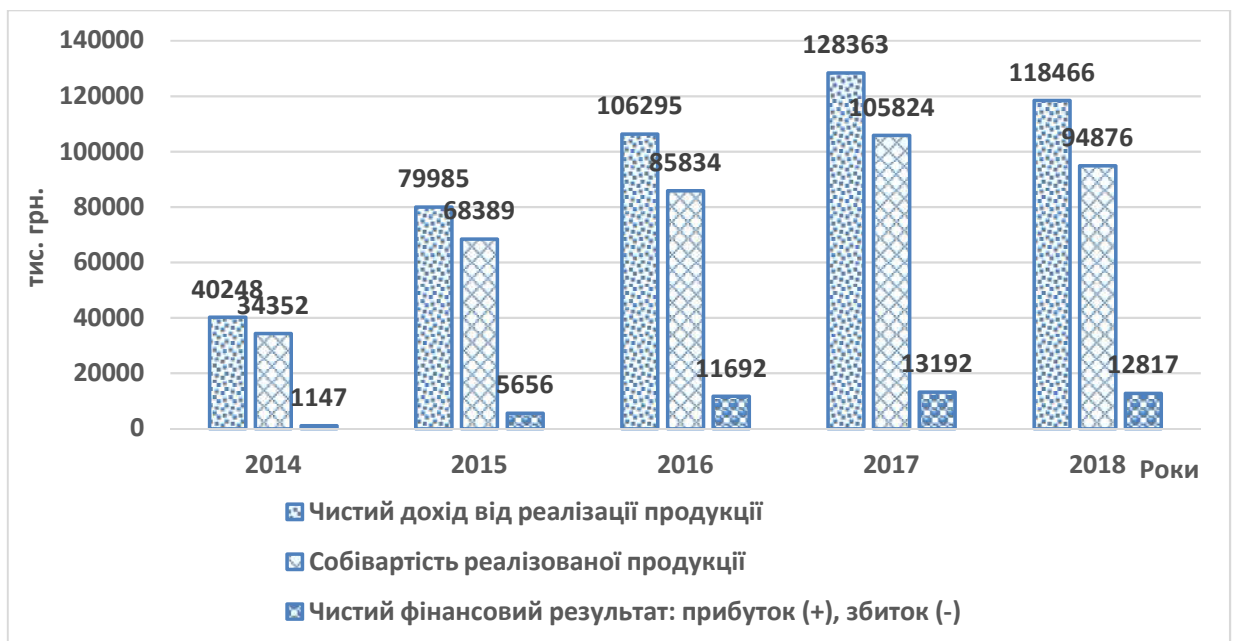


Рис. 2. – Динаміка основних показників фінансових результатів підприємства

Джерело: складено за статистичними даними ФОП «Єфімов Олексій Борисович»

Аналіз фінансових результатів свідчить про те, що підприємство в цілому прибуткове, має рентабельну діяльність. Так, чистий прибуток за 2015-2019 рр. збільшився на 11,7 млн. грн., або в 10,1 рази, і становив в 2019 р. 12,8 млн. грн. Рівень рентабельності операційної діяльності з 3,6% у 2015 р. збільшився на 11,6 в.п. і становив в 2019 р. 15,2%.

Найвищі показники рентабельності активів за період 2015-2019 рр. спостерігались в 2017 р. – чиста рентабельність активів становила 13,2%, рентабельність власного капіталу 33,5%, комерційна рентабельність операційної діяльності – 13,4 %. Період окупності капіталу з 25,7 років в 2015 р. скоротився до 9,3 років в 2019 р. (на 16,4 роки), період окупності власного капіталу – відповідно з 15,6 до 4,7 років (або на 10,9 років).

Підприємство має значний запас фінансової стійкості ті високий поріг рентабельності. Так, запас фінансової стійкості з 82,5 млн. грн. в 2015 р. збільшився на 8,3 млн. грн. і становив в 2019 р. 76,5 млн. грн. Найвищою величини цей показник досягав у 2018 р. – 91,7 млн. грн. Поріг рентабельності з 20,5% у 2015 р. збільшився до 64,6% у 2019 р., або на 44,1 в.п. Найвищим поріг рентабельності був у 2017 р. – 74,4 %.

На основі проведеного факторного аналізу чистого прибутку підприємства зроблений висновок про те, що за період 2015-2019 рр. чистий прибуток збільшився на 11670 тис. грн., в тому числі за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – на 78218 тис. грн. За рахунок інших факторів чистий прибуток зменшувався. Так, за рахунок собівартості реалізованої продукції – на 60524 тис. грн., адміністративних витрат – на 2809 тис. грн., витрат на збут – на 644 тис. грн., інших операційних витрат – на 9 тис. грн., витрат з податку на прибуток – на 2562 тис. грн.

З метою вдосконалення складської діяльності та механізації вантажно-розвантажувальних робіт в якості інноваційного управлінського рішення пропонуємо підприємству придбати додаткове обладнання, використання якого дозволить підприємству умовно вивільнити 7 працівників, та окупиться протягом 4,5 місяців.

Результати та висновки. Отже, з наведеного вище можна зробити висновок про те, що в економічному управлінні підприємством головну роль відіграє аналіз господарської діяльності.

Список літератури.

1. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Роль аналізу інвестиційного розвитку підприємств технічного сервісу в системі його управління. Формування ефективних механізмів управління в умовах трансформації соціально-економічних систем : Матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. м. Харків, 12 березня 2020 р. Харків: Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, 2020. С. 208-210.

2. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Функціонально-вартісний аналіз управлінської діяльності підприємства фірмового сервісного обслуговування.

Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали I Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів, 19-21 березня 2019 р. Ч. 2. Львів: ЛНАУ, 2019. С. 68-71.

3. Грицаєнко М.І. Довіра як детермінанта економічного розвитку європейських країн. Аграрна політика Європейського Союзу: виклики та перспективи : монографія. Київ: «Центр учбової літератури», 2019. С. 20-29.

4. Грицаєнко М.І. Довіра як передумова розвитку підприємницької діяльності. Бізнес Інформ. 2016. №12. 143-148.

5. Грицаєнко М.І., Грицаєнко Г.І. Індикатори інвестиційно-інноваційної діяльності в торговельному підприємстві. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів, 18-20 березня 2020 р. Львів: ЛНАУ, 2020. С. 494-497.

6. Грицаєнко М.І., Грицаєнко Г.І. Управління інвестиційно-інноваційним розвитком торговельного підприємства. Формування ефективних механізмів управління в умовах трансформації соціально-економічних систем : Матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. м. Харків, 12 березня 2020 р. Харків: Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, 2020. С. 211-213.

7. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко М.І. Інвестиційна привабливість України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2017. Vol. 3. No. 1. Pp. 80-93.

8. Hrytsaienko H., Hrytsaienko I., Bondar A. and Zhuravel D. Mechanism of Investment of Technical Service in Agricultural Households. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 29-40.

9. Hrytsaienko M., Hrytsaenko H., Andreeva L. and Boltyanska L. The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 427-440.

10. Hrytsaienko M., Rogach Y. and Zorya M. Location of Social Capital in the Labor Protection of the Enterprise. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 41-52.

11. Zbarsky V.K., Trusova N.V., Sokil O.H., Pochernina N.V. and Hrytsaienko M.I. (2020). Social and Economic Determinants for the Development of Resource Potential of Small Forms of Agrarian Production in Ukraine. *Industrial Engineering & Management Systems*. Vol 19, No 1, March 2020, pp.133-142.

ДРОПШИПІНГ ЯК СХЕМА РОБОТИ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ

Водяницька Я., студент

Лисак О.І., к.е.н., доцент

*Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Дмитра Моторного*

Постановка проблеми. Під поняттям Дропшипінг криється пряма доставка товарів. Це модель ведення бізнесу, при якій у посередників на складі товару немає. Він купує його у постачальника вже по факту наявності замовлення. Є ще одна схема роботи, згідно з якою власник бізнесу передає отримане замовлення оптовикам, а далі відправляє його сам, нараховуючи при цьому комісійну винагороду посередникам. Особливо популярний дропшипінг на Заході, але й у ряді інших країн користується попитом і має широкі перспективи для подальшого розвитку.

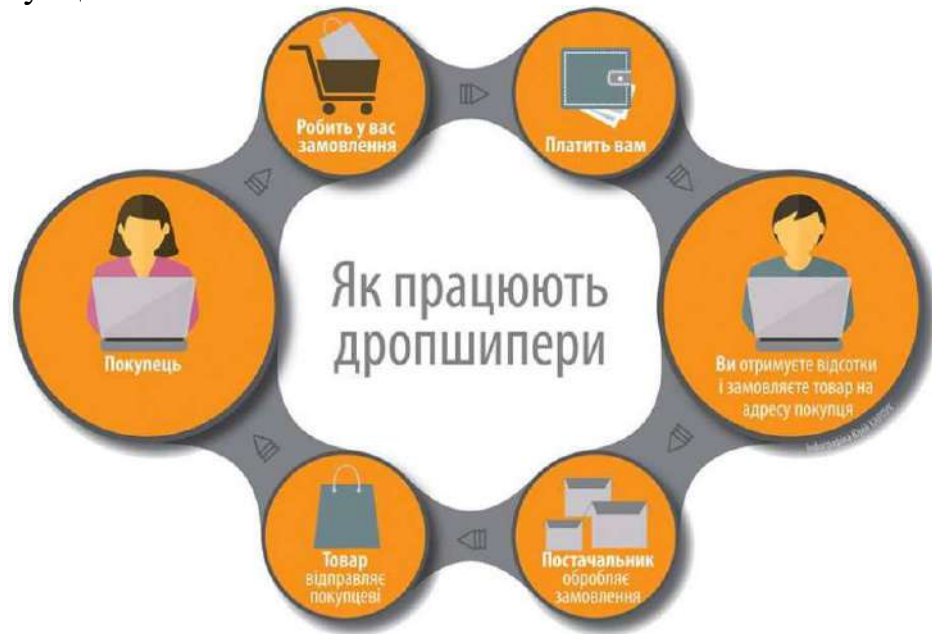
При такому методі роботи можна легко відкрити власний Інтернет-магазин, не будучи конкретним виробником товару, який там продається. Крім того, для такого методу можна навіть не мати продукту для продажу в наявності. Відповідальність за доставку при дропшипінгу лежить на виробникові, а власник бізнесу є посередником між виробником і покупцем. За допомогою такого методу продажів можна звільнити дорогий час, передоручивши логістичні та інші питання іншим людям. Підприємець в організації посередництва зазвичай зосереджується на маркетингу та розкручуванні себе, як бізнесмена. А також починає активніше працювати над збільшенням каналу продажів.

Основні матеріали дослідження. Класична торгівля товаром передбачає, що власник інтернет-магазину замовляє у фірми-виробника або у крупного постачальника певний товар, який в подальшому зберігає на своїх складах, до моменту його замовлення покупцем. Тобто власник магазину витрачає власні кошти на придбання такого товару та ризикує ними, у випадку якщо він не буде користуватися популярністю. У випадку роботи по системі дропшипінгу, не варто вкладати власні гроші.

Можна відкрити бізнес, не будучи виробником цього конкретного продукту і навіть не маючи такої продукції в наявності. При цьому у моделі дропшипінгу за доставку відповідає сам виробник, ви ж, по суті, посередник між ним і покупцем. Таким чином, дропшипінг звільняє підприємця від необхідності вирішення ряду питань, таких як інвентаризація, логістика тощо, дозволяючи зосередитися на маркетингу, розкрутці сайту та в цілому активно працювати над збільшенням продажів.

Як почати?

1. Знайдіть постачальників, які працюють за схемою дропшипінг на вигідних умовах. Від цього буде залежати Ваш прибуток.
2. Оберіть товари, які будете продавати.
3. Замовте розробку інтернет-магазину, або розробіть його самі.
4. Залучайте покупців за допомогою реклами (без неї ніяк, тому що існує велика кількість конкурентів).
5. Передайте замовлення постачальнику і він відправить товар покупцю.



Переваги дропшипінгу .

- Простий старт.
- Відсутність значної частини витрат, яку зазвичай несе виробник або постачальник, щодо складування товару, зберігання товару, обліку, утримання персоналу.
- Логістика. У Вас немає жодної необхідності робити безліч операційних бізнес процесів по організації доставки (питання упакування товарів, відправки замовлень).
- Відсутність залишків товарів.
- Гнучкість і незалежність. Ви можете укласти договори про співпрацю з будь-якою кількістю постачальників. Це дає вам не тільки гнучкість у плані асортименту, а й можливість не бути залежним тільки від одного з них;

Недоліки дропшипінгу

- Висока конкурентність, через що потрібно уважно аналізувати ринок.
- Багато роботи по наповненню і розвитку сайту.
- Якість товару. Часто вигляд товару на картинці постачальника не відповідає реальному. Ви не можете знати справжній рівень якості того, що ви продаєте, не перевіряючи її самостійно.

- Важко сформувати унікальну торгову пропозицію.
- Репутаційні ризики. Не всі постачальники ставляться до своїх зобов'язань сумлінно.

Схематично організація дропшипінгу виглядає наступним чином (рис.1):

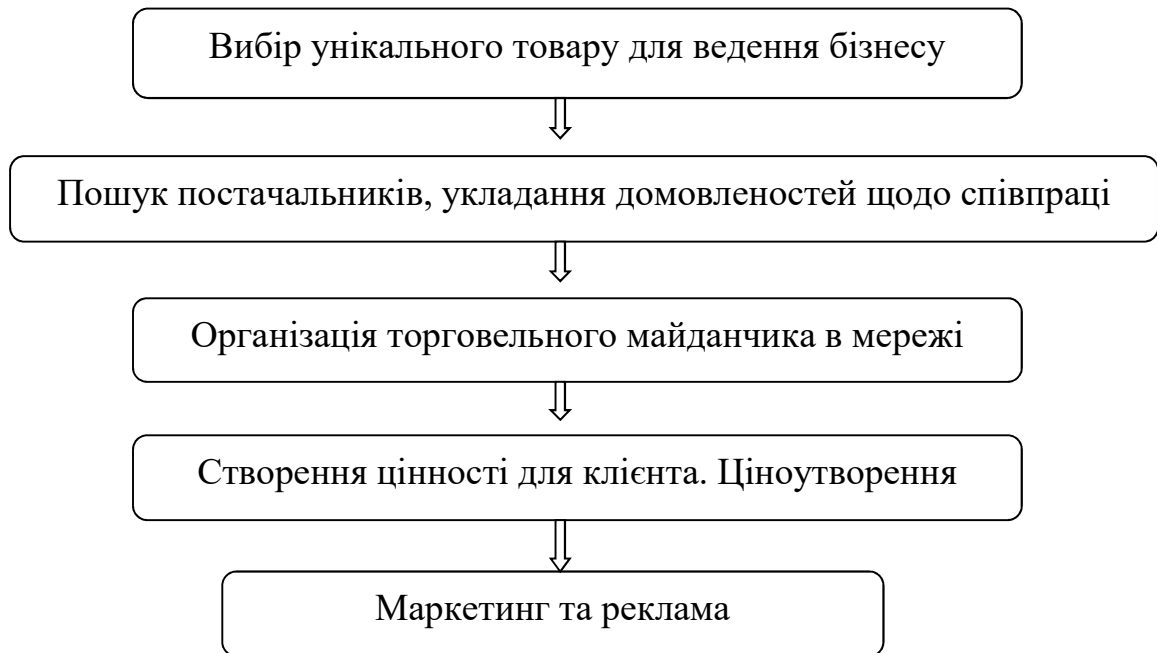


Рис. 1 Схема організації торгівлі за системою дропшипінгу.

Дропшипінг на одно сторінковому сайті

Створити сайт, заточений під продаж одного товару, для роботи за системою дропшипінгу можна швидко і легко, буквально за декілька годин. Детальний опис товару та його вигод, красномовні відгуки – ось і усе, що вам потрібно. У відвідувача односторінкового сайту є тільки два варіанти дій – купити товар або закрити сторінку.

Головні його недоліки наступні:

- Низький рівень довіри у покупців (не порівняти із повноцінним інтернет-магазином).
- Складнощі з SEO-просуванням у пошукових системах.
- Відсутність варіантів довгострокової взаємодії з покупцем. На односторінкові сайти клієнти переважно вже не повертаються.

Дропшипінг у соціальних мережах

Створення групи або пабліку у соц.мережах передбачає таку ж схему продажів, як і у випадку з сайтами, лише з тією різницею, що замовлення надходять не до кошика на сайті, а у приватні повідомлення. При цьому, створення групи не тягне за собою жодних грошових витрат, що і є, насправді, суттєвою перевагою даного методу.

Але й мінуси у такої торгівлі суттєві:

- Незручність прийому оплати.
- Низький поріг входу формує стрімко зростаючу конкуренцію.

- Ваш бізнес і ваша аудиторія повністю залежать від соцмережі. Якщо заблокували ваш паблік (або саму соцмережу), ви втрачаєте усіх своїх клієнтів.
- Відсутність якісних можливостей для аналізу поведінки користувачів.

Повноцінний інтернет-магазин

Для тих, хто зацікавлений у стабільному розвитку бізнесу і зростанні продажів, насправді, залишається тільки один варіант – повноцінний інтернет-магазин з каталогом товарів. Створення такого ресурсу – завдання, що вимагає часу, сил і фінансових витрат, але за умови серйозного підходу ви переконаєтесь, що ця альтернатива окупає себе, створюючи численні переваги для торгівлі за системою дропшипінгу.

Кому це підходить?

Навряд чи можна рекомендувати цю модель підприємцям, у яких великі амбіції. Без контролю над поставками товарів і обробкою замовлень вам не вдасться створити інтернет-магазин, здатний на рівних конкурувати з лідерами ринку. А ось для невеликих сайтів це досить хороше рішення, здатне допомогти вам у створенні джерела нехай і не значного, але постійного прибутку.

Ставайте на місце клієнта.

Після того, як ви знайдете товар та постачальника, здійсніть тестове замовлення, а потім чекайте, поки отримаєте товар, роздумуйте, як клієнт. Це допоможе вам вирішити більшість проблем ще до початку реальних продаж та при можливості покращити певні моменти, якщо це буде потрібно.

Ставтесь до дропшипінгу серйозно.

Нехай не вводить в оману те, що не існує великих початкових витрат, пов'язаних з покупкою та управлінням товаром. У будь-якому випадку Ви витрачаєте багато часу на пошук “правильних” товарів та постачальників. Також витрачаєте час та кошти на створення веб-сайту, тому ставтесь до цього, як до інвестицій, і попередньо проведіть ретельне дослідження ринку.

Висновки. Більшість після ознайомлення з базовим матеріалом про даний метод, напевно зробили для себе ряд певних висновків. Якщо врахувати перераховані застереження, то за допомогою даного методу можна легко організувати своє підприємство і почати заробляти цілком пристойні гроші без досвіду.

Але дана модель не підійде для бізнесменів, у яких амбіцій більше. Проблема буде полягати в масштабуванні, яке, як говорилося вище, в моделі дропшипінгу організувати вкрай важко.

Створити інтернет-магазин, не контролюючи такі деталі, як поставка товару та інші моменти, неможливо. Тому у людей повинен бути високий рівень самоорганізації та вміння налагоджувати контакт між потрібними структурами. Якщо у людини є постійний сайт, то дропшипінг допоможе монетизувати його, додавши до джерела доходу невеликий, але постійний приплив.

Деякі власники вже інтернет-магазинів, що вже працюють, також цікавляться подібним методом. Деякі новачки обурюються через високу конкуренцію серед них. А тут ще й досвідчені підприємці тіснять собою незайняті ніші. Але причини такого інтересу є і досить істотні. По-перше, дропшипінг дозволить підприємцям промацати нову нішу товарів, якщо вони бажають змінити або розширити асортимент. У таких випадках модель по системі дропшипінг дійсно економить час і фінанси на вирішення рутинних питань. А підприємець отримує всю необхідну інформацію по новому асортименту і ніші.

Як можна переконалися, система дропшипінг – найбільш оптимальний варіант роботи для новачків, охочих зайнятися власним бізнесом, особливо, якщо заздалегідь прорахувати обумовлені в матеріалі підводні камені. При грамотному підході можна домогтися високих результатів в короткі терміни.

Список літератури.

1. Андреева Л.О., Лисак О.І. Перспективи розвитку молодіжного підприємництва в Запорізькому регіоні / О.І. Лисак, Л.О. Андреева // Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент: Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (12-13 лютого 2020 р.): у 2 ч. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. Ч.2. с. 279-282.

2. Болтянська Л.О. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні / Л.О. Андреева, О.І. Лисак, Л.О. Болтянська // ADVANCES OF SCIENCE. Proceedings of articles the international scientific conference Czech Republic, Karlovy Vary – Ukraine, Kyiv, 28 September 2018. – С. 1357-1366.

3. Дропшипінг – що це таке? [Електронний ресурс] Доступно з: <http://shtefan.com.ua/dropshipping-shho-ce-take/>

4. Дропшипінг - як заробляти вдома на продажі одягу? [Електронний ресурс] Доступно з: <http://www.volynpost.com/news/130321-dropshyping-iak-zarobliaty-vdoma-na-prodazhi-odiagu>

5. Інтернет-магазин по ситемі дропшипінг: плюси та мінуси. [Електронний ресурс] Доступно з: <https://webmaestro.com.ua/ua/blog/dropshipping/>

6. Лисак О.І. Підприємництво як життєва перспектива сучасної молоді / О.І. Лисак // Соціально-економічні проблеми розвитку бізнесу та місцевого самоврядування: тези доповідей II міжнародної науково-практичної конференції (13-14 червня 2019 р.) / відп. ред. Л. В. Синяєва. – Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2019. – С. 16-19.

7. Лисак О.І. Проблеми трудової міграції молоді в контексті розвитку підприємництва в Україні. / О.І. Лисак // Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції: матеріали міжнародного науково-практичного форуму (21-22 червня 2019р.) Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного; за загальною редакцією д.т.н. професора Надикто В.Т. – Мелітополь: ФОП Однорог Т.В. 2019. – Частина 2. – С. 205-208.

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Воробйова А., магістр

Андрєєва Л. О., к. е. н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. У сучасній економічній ситуації підприємства змушені функціонувати в умовах впливу фінансових ризиків та нестабільності як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Тому важливим є використання адекватної методики їх оцінки, відповідної умовам ринкової економіки.

Мета. Удосконалення методичних підходів до проведення комплексної оцінки фінансових ризиків підприємства.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі існує значна кількість методик оцінки фінансових ризиків, одні з яких дозволяють виявити зовнішні загрози, інші розглядають ризики, що генеруються у внутрішньому середовищі діяльності суб'єкта господарювання. Для більш ефективної оцінки повинен використовуватися комплексний метод, що буде поєднувати обидва підходи та дозволить проаналізувати всю сукупність фінансових ризиків підприємства.

Для визначення ступеня ризику фінансової стійкості застосовуються показники, що враховують, з одного боку, джерела фінансування запасів, які використовуються підприємством [2, с. 35], а з іншого – дають можливість зробити висновок щодо загального ступеня залежності суб'єкта господарювання від зовнішніх джерел фінансування [1, с. 82], наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Абсолютні показники фінансової стійкості підприємства

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. до 2015 р., (+/-)
Власні обігові кошти, тис, грн.	42,6	24,1	-9,8	-52,4
Довгострокові зобов'язання	100,2	60,1	12,5	-87,7
Кредиторська заборгованість	64,8	60,1	12,5	-52,3
Поточні зобов'язання і забезпечення	100,2	60,1	12,5	-87,5
Інші поточні	35,4	-	-	-
Запаси	140,2	84,2	2,7	-137,5

Як видно з проведених розрахунків, ФГ «ВЕЛЕС» характеризується кризовим фінансовим станом, що вказує на можливість банкрутства підприємства. Така ситуація свідчить про нездатність підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

Рівень залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування на основі відносних показників подано в таблиці 2.

Аналізуючи таблицю 2, бачимо що власні обігові кошти протягом 2015-2017 роках мають тенденцію до зменшення. На протязі 2015-2016 роках підприємство може фінансувати частину оборотних активів за рахунок своїх фінансових ресурсів. У 2015 році власні обігові кошти становили 42,8 тис, грн., у 2016 році бачимо зменшення до 24,1 тис, грн., у 2017 році у підприємства немає власних коштів.

Таблиця 2

Аналіз фінансової стійкості підприємства

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. До 2015 р.(+/-)
Власні обігові кошти, тис, грн.	42,6	24,1	-9,8	-52,4
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,30	0,29	-3,63	-3,93
Маневреність робочого капіталу	3,29	3,49	-0,28	-3,57
Маневреність власних обігових грошових коштів	0,06	-	-	-
Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами	0,30	0,29	-3,63	-3,93
Коефіцієнт покриття запасів	0,77	1,00	1,00	0,23
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,49	0,51	0,64	0,15
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,51	0,49	0,36	-0,15
Коефіцієнт фінансово стабільності	0,01	0,01	0,03	0,02
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,49	0,51	0,64	0,15

Відповідно до цього у 2017 році спостерігається негативна тенденція коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами, маневреність робочого капіталу, коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами, коефіцієнт фінансової стабільності.

Не дивлячись на це спостерігається тенденція до збільшення коефіцієнта фінансової незалежності у 2017 році він збільшився на 0,15 і становить 0,64, це означає що підприємство не досить повно використовує свій потенціал. Також спостерігається збільшення коефіцієнта фінансової

стійкості у 2017 році на 0,15 і становить 0,64, але цей показник нижче нормативного (0,7-0,9) [3]. Це свідчить, що підприємство має ризик до втрати платоспроможності, а також банкрутство.

Висновки. Використання комплексного методу оцінки дає змогу проаналізувати вплив як внутрішніх, так і зовнішніх фінансових ризиків на діяльність підприємств і є найбільш адекватним до реальних умов їх функціонування.

Список літератури.

1.Методичні рекомендації до виконання практичних завдань з навчальної дисципліни "Фінансовий аналіз" для студентів спеціалізації "Фінанси" денної форми навчання / укл. М. М. Берест. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 39 с

2. Зоріна О. А. Методи аналізу фінансових ризиків / О. А. Зоріна // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 20. – С. 221–229

3.Аналіз фінансової стійкості підприємства [Електронний ресурс]-
https://pidruchniki.com/16011013/ekonomika/analiz_finansovoyi_stiykosti_pidpriyemstva.

МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: ДИНАМІКА, ТЕНДЕНЦІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ

Грабовська Я.О., студент

Педченко Г.П., к.е.н., доцент

*Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Дмитра Моторного*

Постановка проблеми. Останніми роками, Україна вражає за кількістю мігрантів. Україна стала п'ятою державою за кількістю людей, що шукають кращого життя поза її межами, поступаючись тільки Мексиці, Росії, Китаю та Індії. За межами України знаходяться близько 20 млн. осіб у статусі закордонних українців.

На сьогоднішній день Україна виступає експортером трудових ресурсів на світовому ринку праці, хоча останнім часом зростає кількість іноземних громадян, які працюють в Україні. Проте це дані за офіційними джерелами статистики, що не враховує біженців та нелегалів.

Трудова міграція українців, а особливо кваліфікованих кадрів є однією з найсерйозніших проблем нашої держави. Міграційна ситуація в Україні також характеризується тим, що значна кількість мігрантів спричинює численні проблеми, а з іншого боку – нові можливості, що пов'язані з міграцією.

З огляду на все вище зазначене, актуальність даної теми полягає у тому, що дослідження та аналіз міграції та сучасного стану міграційних процесів з України, виявлення причин та факторів впливу на подане явище є необхідною умовою для формування ефективної міграційної політики в Україні, що є важливим на даному етапі розвитку нашої держави.

Теоретичні основи явища міграції закладено у працях таких науковців: В. Шелюка, Н. Проскура, В. Макара, А. Хомра, Т. Драгунова, Г. Гоголя, Е. Равенштейна, Б. Кордана, Л. Лещенка, В. Іонцева, Л. Рибаківського та інших вчених. Питання, які розкрито фрагментально, щодо державного регулювання трудової міграції описано у працях О. Піскуна, Д. Крапивенка, О. Шибка, І. Гнибіденка. Зовнішня міграція з України досліджується також в працях О. Малиновської, С. Метелева та А. Гайдучького. Також питання міжнародної міграції робочої сили, яка займає важливе місце в системі міжнародних економічних відносин, досліджували та продовжують

досліджувати такі науковці, як: О.В. Позняк, Е.М. Лібанова, О.А. Грішнова, Н. Мамонтова, О.А. Малиновська, О.У. Хомри, Г.О. Харламова та інші

Основні матеріали дослідження. Існує багато видів міграції в Україні: соціально-економічні або трудові (в пошуках заробітків), екологічні (вимушені переселення із забрудненої території), політичні, сімейно-побутові, релігійні, етнонаціональні. Але найпопулярнішою причиною міграції є пошук роботи, поза межами України, тобто трудова міграція. Чому ж це стало ключовою проблемою? Головною складовою є соціально-економічна складова. Це зuboжіння, злидарювання людей у потенційно багатій країні.

За даними Держкомстату України ми знаємо, що у період з 2000 року до 2019 року населення скоротилося на 7276,6 тис. осіб. Початок різкого зниження кількості населення спостерігається станом на 2015 рік. Зміна кількості мігрантів наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка міграції в Україні

Роки	Чисельність, тис. ос.	Роки	Чисельність, тис. ос.
2000	49429,8	2010	45962,9
2001	48923,2	2011	45778,5
2002	48457,1	2012	45633,6
2003	48003,5	2013	45553,0
2004	47622,4	2014	45426,2
2005	47280,8	2015	42928,9
2006	46929,5	2016	42760,5
2007	46646,0	2017	42584,5
2008	46372,7	2018	42386,4
2009	46143,7	2019*	42153,2

* станом на 1.09.2019

Для зворотньої міграції в Україну, потрібно покращувати економічний стан країни. Але на сьогодні, це дуже велика проблема. Наразі можна казати лише про нестабільну політичну ситуацію. Якщо так буде продовжуватись і надалі, то можна чекати лише збільшення міграції. Єдиний вихід - створення умов, за яких українець зможе отримувати гідну заробітну плату, для забезпечення життя.

До основних тенденцій сучасної міжнародної трудової міграції належать:

- зростання чисельності трудових мігрантів з кожним роком;
- міграційні потоки складаються з двох напрямів, одна країна може бути і донором, і реципієнтом робочої сили;
- переважання економічних мотивів міграції над неекономічними;
- розширення кількості країн, що виступають активними учасниками міжнародних міграційних процесів;
- спрямованість і концентрація міжнародних мігрантів у найбільш розвинуті регіони світу; – зростання обсягів нелегальної міграції;
- зростання активного втручання держави у міграційні процеси.

На даний момент Україна виступає однією з найбільших держав-донорів трудових ресурсів у Європі, входить у першу десятку країн – донорів. Розвиток зовнішніх міграційних процесів з України пов'язані з низькою заробітною платою у всіх секторах економіки, зростанням вимушеної неповної зайнятості та безробіття, а також поширенням бідності й високим рівнем майнового розшарування населення.

Найголовнішими причинами міжнародної трудової міграції з України є:

- пошук джерел покращення свого економічного становища за рахунок підвищення рівня заробітної плати та додаткових надходжень;
- недостатня кількість робочих місць в країні;
- пошук кращого життя та умов праці за кордоном;
- пошук більших та кращих можливостей в соціальній сфері, насамперед у медицині, освіті, пенсійному забезпечення тощо;
- відсутність перспектив у професійному розвитку та кар'єрного зростання;
- нестабільність політичної та економічної ситуації в країні;
- не вигідні умови ведення бізнесу та широко поширена корупція у всіх сферах суспільного, політичного та економічного життя.

Всі подані причини призводять до зростання процесів зовнішньої трудової міграції з України, особливо це стосується молодих кваліфікованих кадрів.

Явище зовнішньої міграції з України набуло масового характеру, тому слід розглянути позитивні та негативні наслідки даного явища. До позитивних наслідків зовнішньої міграції слід віднести:

1) для мігрантів:

- отримання більшої заробітної плати та покращення рівня життя;
- отримання нового професійного досвіду;
- підвищення рівня кваліфікації;
- отримання мовної практики;
- розширення світогляду, набуття розуміння реальних умов ринкової економіки.

2) для всього суспільства:

- зменшення рівня безробіття в країні;
- шляхом переказу коштів підвищення рівня життя членів родин трудових мігрантів;
- зниження соціальної напруги в умовах економічної кризи;
- зниження навантаження на соціальні фонди;
- підвищення кваліфікації реемігрантів;
- поширення в суспільстві цінностей жити в умовах культури демократичного суспільства.

Попри позитивні наслідки міграції існують і негативні наслідки, до яких слід віднести:

- нерентабельність та втрати від вкладень в освіту і підготовку фахівців;
- втрата висококваліфікованих кадрів;
- зменшення народжуваності, старіння нації, зростання демографічного навантаження на працюючих на внутрішньому ринку;
- зменшення податкових надходжень та відрахувань у соціальні фонди;
- зростання на внутрішньому ринку цін на товари і послуги при існуючій низькій купівельній спроможності основної частини населення та інше.

З огляду на всі негативні наслідки зовнішньої міжнародної міграції з України потрібно виробити державну міграційну політику, яка могла б подолати всі негативні наслідки та раціонально використовувати позитивні для економічного розвитку країни.

Виробленню раціональної міграційної політики перешкоджає відсутність чіткої статистичної інформації про масштаби міграції робочої сили з України. Цьому заважає низка факторів: затягування процесу приєднання України до міжнародних конвенцій з питань соціального захисту трудових мігрантів, недосконалий механізм легального працевлаштування українських мігрантів за кордоном на основі системи міждержавних угод та міжурядових договорів.

Проте основною проблемою в Україні є не повною мірою задіяність важеля регулювання такого, як створення привабливого ринку праці та умов гідної зайнятості робочих кадрів. Таким чином, вирішення проблем, які пов'язані з трудовою міграцією, стає одним із найважливіших завдань держави. Задля їх вирішення слід використовувати заходи з макроекономічної стабілізації та оздоровлення економіки; створення робочих місць та розширення іноземного інвестування. Зовнішні заходи повинні забезпечити цивілізовані форми еміграція працівників та можливість їх вільного повернення на батьківщину, ввезення валюти, а також гарантії українським мігрантам захисту їхніх трудових прав за кордоном.

Процеси міжнародної трудової міграції є невід'ємною складовою розвитку міжнародних економічних відносин. На даний момент глобалізація прискорює процеси міжнародної міграції трудових ресурсів. Україна бере активну участь в міжнародній міграції робочої сили. Міжнародна трудова міграція з України є однією з найважливіших проблем країни, набула масового характеру та потребує вирішення.

Висновки. Ситуація, що склалася в Україні, потребує від державних органів влади зважених законотворчих, організаційних заходів у сфері демографічної, міграційної політики, спрямованих на створення нових робочих місць з належним рівнем заробітної плати та відповідною соціальною захищеністю, вдосконалення існуючої системи освіти, підвищення рівня охорони здоров'я та зростання народжуваності тощо. Отже, першочерговими завданнями, зважаючи на все вище зазначене, є врегулювання вікової структури виїзних міграційних процесів, – запобігання масовому виїзду економічного активного населення та молодих кваліфікованих кадрів з України.

Список літератури.

1. Андрєєва Л.О. Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки України: монографія. / Л.О. Андрєєва, Л.О. Болтянська, М.І. Грицаєнко, Г.М. Завадських, Г.П. Педченко. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 271 с.
2. Грабовська Я.О. Аналіз міграційних процесів в Україні /Грабовська Я.О.// Всеукраїнська науково-технічна конференція магістрантів і студентів ТДАТУ. Факультет економіки та бізнесу: всеукраїнська науково-технічна конференція, збірник тез доповідей. м. Мелітополь, 18-22 листопада 2019 року. – Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2019. – с. 150.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Педченко Г. П. Статистика: Навч. посібн. [з грифом МОН] / Г. П. Педченко. — Мелітополь: КолорПринт, 2018. — 266 с.
5. Педченко Г.П. Сучасний стан підприємництва в Запорізькій області // Г.П. Педченко, Ю.О. Власюк / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - № 3 (32). - С. 159-167.
6. Хомутенко Л. І. Міграційні тенденції в Україні: особливості української трудової міграції/ Л. І. Хомутенко, А. П. Гребенюк // Інфраструктура ринку. - 2016. - Вип. 2. - С. 35-39. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2016_2_8

РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

Грабовська Я, студент

Тебенко В. М., к.е.н., доцент

*Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Дмитра Моторного*

Світовий досвід і практика переконують, що важливим елементом ринкової економіки є існування і взаємодія великих, середніх і малих підприємств. При цьому мале підприємництво розглядається не тільки як доповнення до великого виробництва, а як самостійна форма функціонування і розвитку сучасних продуктивних сил – гнучка, життєздатна, ефективна, прогресивна.

Сектор малого підприємництва є невід’ємною складовою ринкової економіки, що сприяє вирішенню цілого ряду економічних, науково-технічних і соціальних проблем суспільства. У всіх країнах з розвинутою ринковою економікою малий бізнес довів свою значимість і ефективність як в економічному так і в соціальному плані. На сьогоднішньому етапі розвитку економіки України, значну роль також відіграє малий бізнес. Він сприяє швидкій структурній перебудові економіки, насичує ринок товарами та послугами, максимізує зайнятість всього працездатного населення. Але, на даний момент, розвиток малого і середнього підприємництва в Україні гальмується, через мінливу економіко-політичну ситуацію.

Досвід країн світу свідчить, що ефективність функціонування економіки залежить від оптимального розвитку малого, середнього та великого бізнесу. Водночас малий та середній бізнес – основа соціально-економічного розвитку. До прикладу, в країнах ЄС МСБ складає близько 90% від загального числа підприємств. Приблизна кількість підприємств МСБ – біля 20 млн. Число зайнятого населення там становить близько 70%. Політика підтримки малого бізнесу здійснюється через діяльність держав і спеціальні програми під егідою ЄС.

Сталий розвиток малого бізнесу є двигуном економіки. Згідно з законодавством України, малими визнають «підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за цей період не перевищує 70 млн гривень». В Україні малий бізнес займає понад 95,5 % (322920 одиниць) всіх зареєстрованих підприємств, але він складає лише 12-14 % від ВВП. На малих підприємствах працює 11 % всього зайнятого

населення країни. Найбільш привабливими видами діяльності є сфера послуг, зокрема торгівля. Середні підприємства складають 4,4 % (14937 одиниць) від загальної кількості підприємств, великі 0,1% (399 одиниць).

Важливими причинами сповільнення розвитку підприємницьких структур малих та середніх розмірів в Україні вважають:

- недосконалість законодавства в сфері проблем функціонування малого підприємництва й бізнесу в цілому;
- високий податковий тиск, який спонукає малий бізнес йти до тіньової економіки;
- недостатня підтримка малих підприємців державою;
- відсутність дійових механізмів впровадження і реалізації державної політики в частині підтримки малого бізнесу;
- недосконала система обліку та звітності на підприємствах малого бізнесу;
- недостатність фінансових ресурсів.
- обмежені обсяги інформаційної бази та недосконале консультативне забезпечення;
- труднощі з придбанням необхідного обладнання, недостатній розвиток ринку збуту продукції;
- проблеми та недоліки у системі, пов'язаній із підготовкою, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації кадрів для підприємницьких структур.

На сьогодні, уряд України визнає мале підприємництво провідною силою в здоланні негативних тенденцій в економіці і у сталому розвитку суспільства. Тому, для швидкого виходу з фінансово-економічної кризи і формування умов для поглиблення впроваджуваних ринкових реформ було прийнято програму державної підтримки малого підприємництва, у якій визначено наступні напрямки реалізації програми:

1) вдосконалення ринкової інфраструктури та інфраструктури, що сприятиме розвитку малого бізнесу, подальша державна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації персоналу, в тому числі і для малого підприємництва;

2) запровадження дієвої та ефективної системи пільг, розповсюджених на суб'єктів малого бізнесу;

3) вдосконалення діючої спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності;

4) фінансова, зокрема кредитна підтримка суб'єктів малого підприємництва;

5) залучення представників малого бізнесу до реалізації наукових, технічних, соціальних, економічних програм, здійснення організація поставок продукції (робіт, послуг) на державні та регіональні потреби.

Отже, ситуація з розвитком малого бізнесу в Україні залишається на незадовільному рівні. Уряду країни й надалі потрібно покращувати ситуацію у цій сфері, зокрема шляхом створення ефективного механізму взаємодії між державними органами влади та суб'єктами підприємницької діяльності. Це надасть можливість істотно вплинути на процеси структурної перебудови в економічній системі країни, зробити вагомий внесок у зростання загального обсягу роздрібного товарообороту, створити сприятливі умови для розвитку конкуренції і ліквідації монополій в підприємницькій діяльності, забезпечити сильні та дієві мотиваційні механізми, які б сприяли інноваційним процесам та високоефективній праці в малому підприємстві.

На відміну від великого, малий бізнес – більш мобільний. Через меншу кількість формальностей та погоджень він швидше реагує на вимоги ринку, оперативніше впроваджує новації, звичайно, якщо має на це певні бюджети.

В Україні в останні роки МСБ набуває також все більшого розвитку. За даними Мінекономрозвитку, серед усіх підприємств України малий та середній бізнес складає 99,8%, там працює 79% населення.

Деякі роки тому кількість класних українських брендів була незначною. Зараз з'явилися українські бренди одягу та взуття, іграшок, соусів, джемів тощо. Якщо подивитись лише на цифри, на початку 2018 року кількість ФОПів складала 1,77 млн, а під кінець року їх було вже 1,84 млн.

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання

	Усього, одиниць	У тому числі			
		підприємства		фізичні особи-підприємці	
		одиниць	у відсотках до загальної кількості підприємств	одиниць	у відсотках до загальної кількості фізичних-осіб підприємців
Запорізька область					
2017	77621	14576	18,8	63045	81,2
2018	74380	14993	20,1	59387	79,9
Мелітополь					
2017	9336	835	8,9	8501	91,1
2018	8467	879	10,4	7588	89,6

Аналогічна ситуація простежується і в Запорізькій області, де більш 80 % суб'єктів господарювання це - ФОПи.

За даними ООН, на малих та середніх підприємствах виробляється від 30 до 60% національного продукту – залежно від країни. Український же МСБ дає тільки до 15% ВВП.

Ця ситуація пов'язана з тим, що на сучасному етапі формується потужний прошарок українських виробників, які здатні виробляти та пропонувати якісні товари і послуги, що будуть конкурентоспроможними на міжнародних ринках. Очевидно, що вибудовування бізнесу з нуля – складний процес, що стає особливо помітно у трансформаційні для країни часи.

Таблиця 2

Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності в Запорізькій області

	Усього, одиниць	У тому числі			
		підприємства		фізичні особи-підприємці	
		одиниць	у відсотках до загальної кількості підприємств	одиниць	у відсотках до загальної кількості ФОП
Усього	74380	14993	100,0	59387	100,0
сільське, лісове та рибне господарство	4165	2850	19,0	1315	2,2
промисловість	5424	2097	14,0	3327	5,6
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	34908	3978	26,5	30930	52,1
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2668	545	3,6	2123	3,6
тимчасове розміщення й організація харчування	2518	375	2,5	2143	3,6
інформація та телекомунікації	5851	454	3,0	5397	9,1
надання інших видів послуг	18846	4694	31,4	14152	23,8

Як бачимо із даних таблиці 2 більш ніж 52 % фізичних осіб підприємців зайняті в оптовій та роздрібній торгівлі, що складає більш ніж 88 % зайнятих цією економічною діяльністю.

На жаль, в Україні крім позитивних чинників, що сприяють розвитку малого підприємництва, є й негативні. В рамках проекту Unlimit Ukraine, який створено на базі Європейської Бізнес Асоціації, проводиться дослідження настроїв малого бізнесу в країні.

Підприємці зазначали, що порівняно з минулим роком, малому бізнесу в Україні стало складніше працювати. Так, 38,4% опитаних виявились незадоволеними поточним станом справ у бізнесі, тоді як 31,6% підприємців ситуація цілком влаштовує. Для порівняння: минулого року переважали позитивні настрої – 45% задоволених проти 26% негативно налаштованих.

Якби у підприємців була можливість змінити одну річ на користь свого бізнесу, більшість з них змінили б рівень податків. І чверть опитаних переконані, що це головна проблема для бізнесу. За нею з великим відривом йде доступність кредитування, а далі – державна підтримка бізнесу. Адже чи може малий бізнес з річним обігом, скажімо, до 1 млн грн взяти кредит під 25% річних? Очевидно, що це майже нереально. Яскравим є приклад європейських сусідів з кредитами під 2–4%.

Мале і середнє підприємництво є однією з головних рушійних сил економічного розвитку і одним із основних чинників структурної перебудови, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції тощо. Серед основних напрямів розвитку підприємництва є удосконалення облікової, податкової та інноваційної політики в даній сфері. Це забезпечить еволюційну структурну перебудову економіки, максимізацію економічного зростання, підвищення організаційної ефективності використання людських та інших ресурсів.

Список літератури.

1. Як підтримати малий бізнес в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eba.com.ua/yak-pidtrymaty-malyj-biznes-v-ukrayini/>

2. Y. O. Vlasiuk, V. M. Tebenko, D. V. Hrybova, S. S. Biliaiev. The influence of small business spreading on the dynamics of the labor costs share in value added generated by leading industries of Ukrainian economy. Збірник наукових праць «Financial and credit activity: problems of theory and practice » Vol 3, No 26-2018

3. Тебенко В. М. Інноваційні зміни як інструмент управління економікою регіону / В.М. Тебенко // Матеріали I міжнародної науково-практичної інтернет-конференції: «Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти»: – Львів: ЛНАУ, 2019. - Ч.2. – с.163-166.

4. Тебенко В.М. Розвиток підприємництва в регіоні / В.М. Тебенко //Матеріали міжнародного науково-практичного форуму «Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції» (21-22 червня 2019р.) - ТДАТУ імені Дмитра Моторного; за заг. ред. д.т.н. професора Надикто В.Т. - Мелітополь, 2019 р.- Ч. 2. - С.264-267.

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ВИЗНАЧЕННІ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Дидичкін В.О., магістр

Грицаєнко Г.І., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. У сучасних умовах трансформаційних перетворень в економіці та суспільстві підприємства у своєму розвитку зазнають значних циклічних коливань. Внаслідок суттєвого впливу соціально-економічних чинників зовнішнього середовища, обмеженості наявних ресурсів підприємству доводиться орієнтуватися тільки на власний ресурсний потенціал. Саме тому необхідно раціонально розподіляти та використовувати ресурси, вчасно виявляти приховані резерви і невикористані можливості. Наявність у достатній кількості та необхідної якості ресурсів формує ресурсний потенціал підприємства, створює пріоритетні умови, що вигідно відрізняють його від інших суб'єктів господарювання. Вважаємо, що ефективне використання ресурсного потенціалу сприяє підвищенню результатів фінансово-господарської діяльності та конкурентоспроможності підприємства як в поточний період часу, так і в перспективі.

Сьогодні все більш актуальним стає аналіз господарської діяльності підприємства, спрямований на дослідження і встановлення впливу чинників зовнішнього середовища на досягнення запланованих економічних та фінансових результатів і визначення потенційних можливостей суб'єкта господарювання в процесі реалізації власних завдань та досягнення стратегічних цілей. Ефективність його проведення залежить від методики і послідовності відповідних аналітичних процедур.

Окремі теоретико-методологічні аспекти аналізу господарської діяльності висвітлені в наукових працях М.І. Баканова, М.І. Грицаєнко, С.М. Жукевич, М.І. Ковальчука, І.Д. Лазаришиної, Є.В. Мниха, С.З. Мошенського, О.В. Олійник, А.Д. Шеремета та інших дослідників. Однак принципово важливі питання аналізу господарської діяльності, зокрема його ролі в управлінні підприємницькою діяльністю, потребують удосконалення й адаптації до сучасних умов господарювання.

Метою статті є практична реалізація аналізу господарської діяльності як ключового елемента економічного управління підприємством.

Основні матеріали дослідження. Дослідження проводились на базі ВП МеМЗ ПАТ «ЗАЗ», яке розташоване у м. Мелітополь Запорізької області та виробляє бензинові двигуни і коробки передач для легкових автомобілів, а також напівпричіпи для перевезення легкових автомобілів.

Для початку аналізу господарської діяльності обраного підприємства було проведено дослідження сучасного стану машинобудування в Україні, для чого розглянуто індекси промислової продукції машинобудування за видами діяльності (рис. 1).

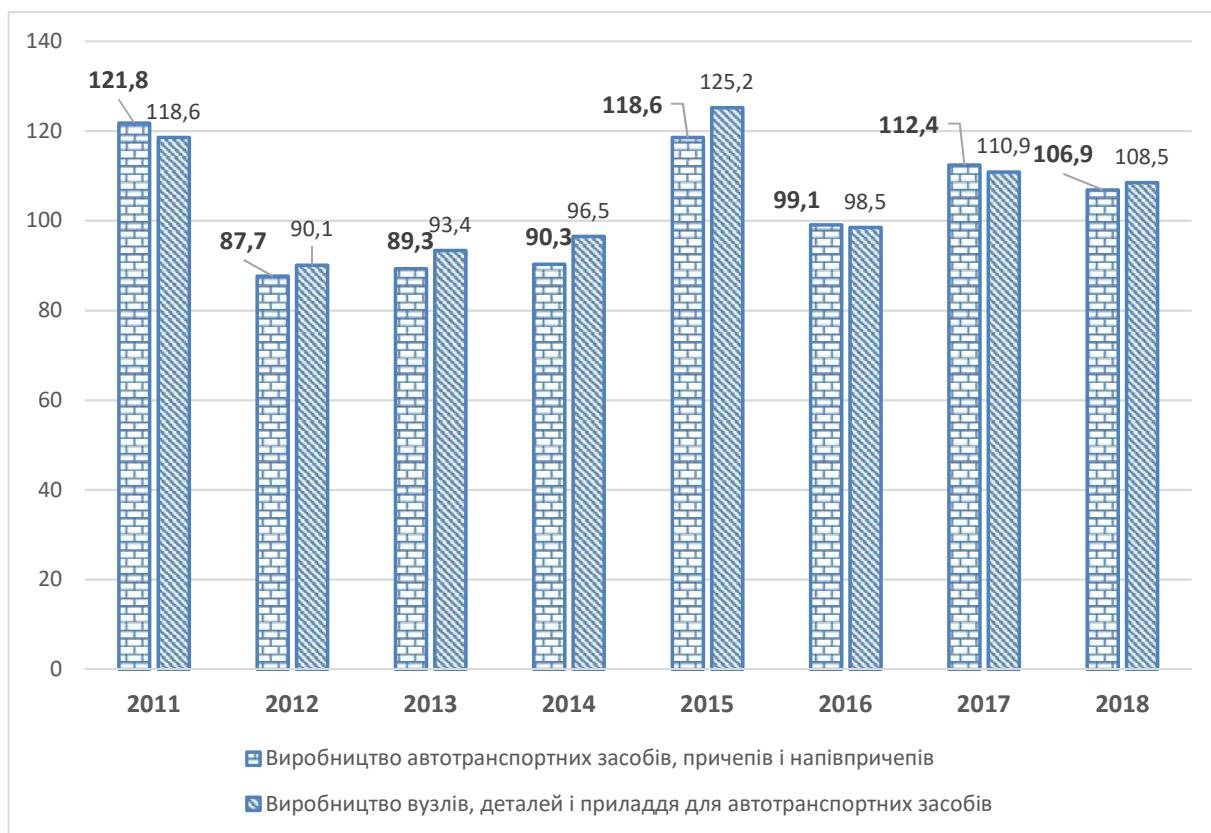


Рис. 1. – Динаміка індексів промислової продукції у машинобудуванні за видами, %

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

За 2011-2018 рр. індекси промислової продукції машинобудування (крім ремонту та монтажу машин і устаткування) з 115,9% у 2011 р. скоротилися на 14,3 в.п. і становили 101,6% у 2018 р. При цьому найбільше скорочення було з виробництва автотранспортних засобів – з 131,8% в 2011 р. до 96,3% у 2018 р., або на 35,5 в.п. Індекс промислової продукції за виробництвом вузлів, деталей і приладдя для автотранспортних засобів з 118,6% у 2011 р. скоротився до 108,5%, або на 10,1 в.п.

Як свідчить аналіз, в 2018 р. порівняно з попереднім роком найвищі індекси промислової продукції в Сумській та Івано-Франківській областях – відповідно по 110,3%, найнижчі в Одеській (92,4%) та Луганській (83,0%) областях. У Запорізькій області в 2018 р. індекс промислової продукції у машинобудуванні порівняно з попереднім роком становив 103,6%, що на 2 в.п. вище, ніж в середньому по Україні.

Обсяг реалізованої продукції в промисловості за 2010-2018 рр. збільшився на 2002,1 млрд. грн. і становив в 2018 р. 3045,2 млрд. грн. При цьому обсяг реалізованої продукції машинобудування зріс на 111,6 млрд.

грн., до 208,7 млрд. грн. (6,9% від обсягу реалізованої продукції в промисловості) у 2018 р. Обсяг реалізованої продукції у виробництві автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів в 2018 р. порівняно з 2010 р. збільшився на 34,4 млрд. грн. і становив в 2018 р. 78,4 млрд. грн. (2,6% від обсягу реалізованої продукції в промисловості).

Для більш глибокого дослідження стану фінансово-господарської діяльності підприємств промисловості розглянемо динаміку їхньої кількості та кількості зайнятих працівників (рис. 2).

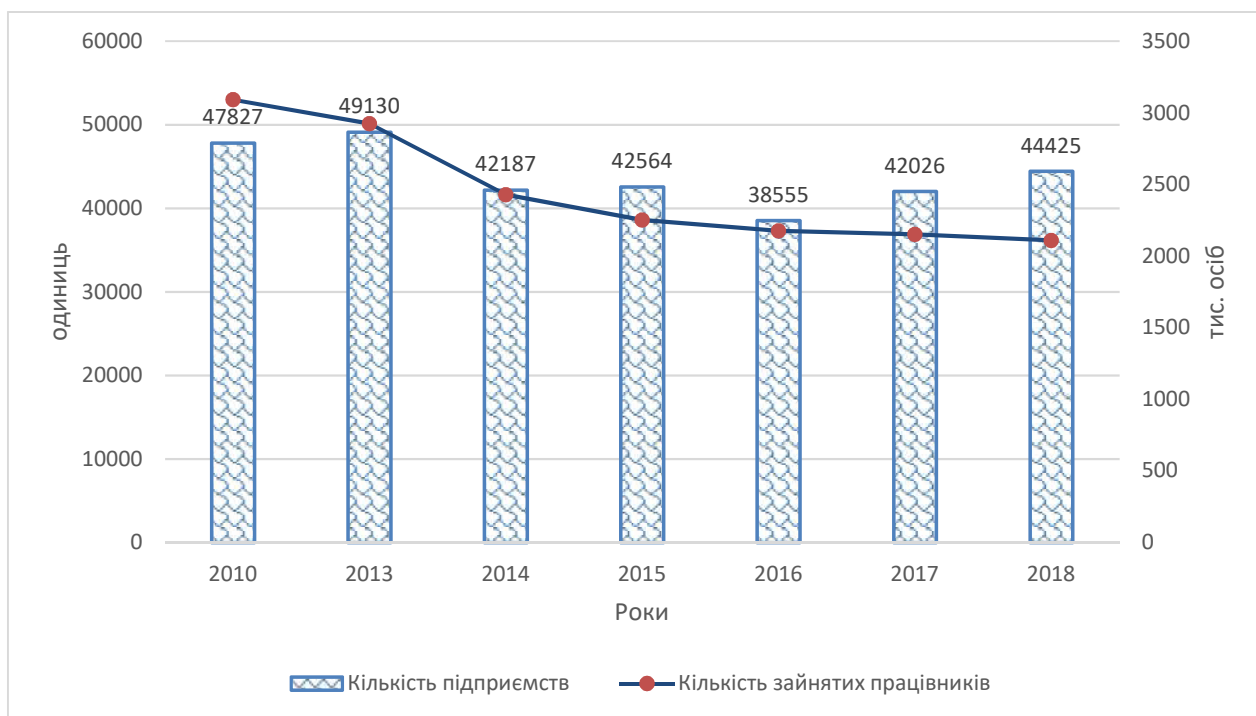


Рис. 2. – Динаміка кількості підприємств і зайнятих працівників в промисловості

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

В цілому в економіці країни кількість підприємств за 2010-2018 рр. скоротилася на 6,1% і становила в 2018 р. 355956 одиниць, в промисловості відповідно на 7,1%, до 44425 одиниць (12,5% від загальної по Україні) в 2018 р. При цьому кількість зайнятих працівників за 2010-2018 рр. усього скоротилася на 25,6% і становила в 2018 р. 6088,4 тис. осіб, в промисловості відповідно скоротилася на 31,8% до 2110 тис. осіб (34,6% від загального по Україні) в 2018 р.

Витрати на персонал в цілому по Україні за 2010-2018 рр. зросли в 2,7 рази (до 759065,0 млн. грн. в 2018 р.), в тому числі в 3,0 рази (до 628535,0 млн. грн. в 2018 р.) – безпосередньо на оплату праці, в 1,75 рази (до 130530,0 млн. грн. в 2018 р.) – на відрахування на соціальні заходи.

В промисловості витрати на персонал за 2010-2018 рр. зросли в 2,4 рази (до 288885,3 млн. грн. в 2018 р.), в тому числі безпосередньо на оплату праці

в 2,7 рази (до 238331,7 млн. грн. в 2018 р.), на відрахування на соціальні заходи – в 1,48 рази (до 50553,6 млн. грн. в 2018 р.).

На рис. 3 наведені дані про обсяги виробленої, реалізованої продукції та доданої вартості в промисловості за 2010-2018 рр.

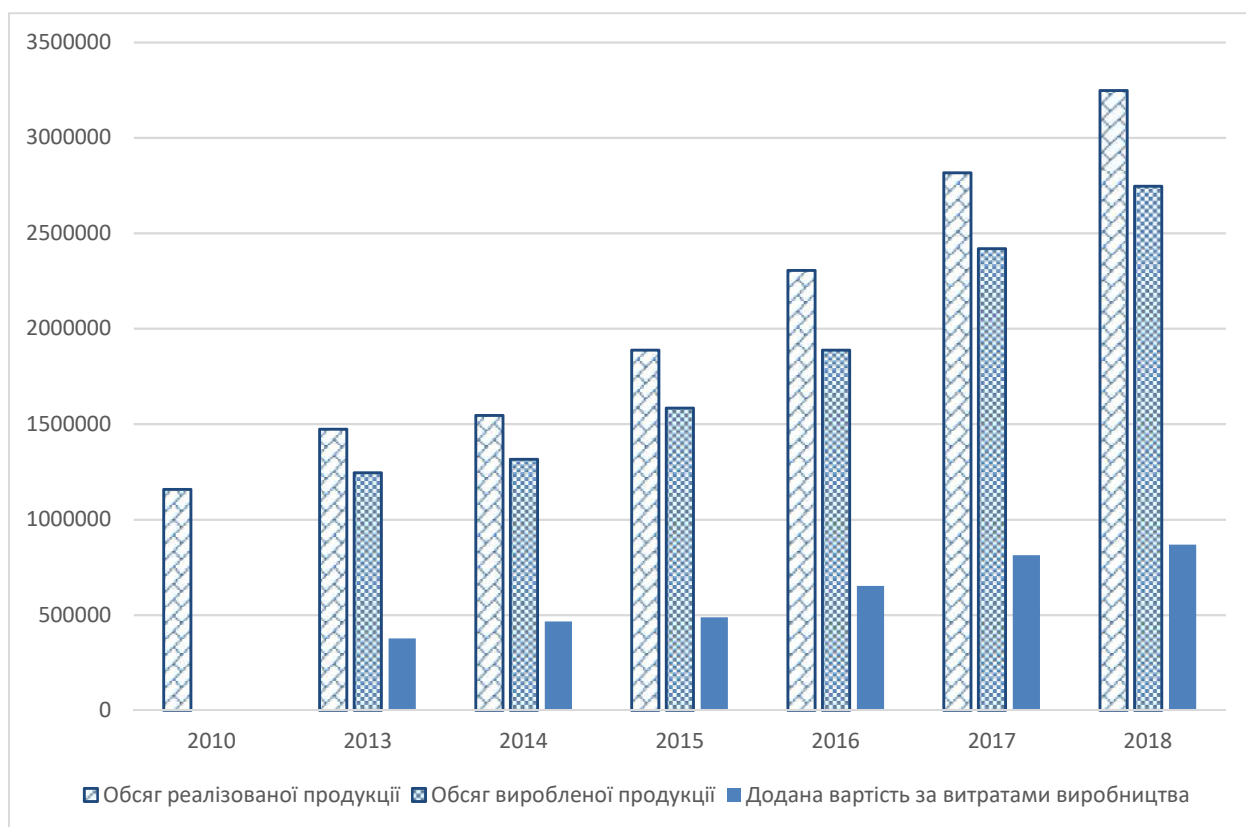


Рис. 3. – Динаміка виробленої, реалізованої продукції, а також доданої вартості в промисловості, млн. грн.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Обсяг реалізованої продукції за 2010-2018 рр. в цілому по Україні збільшився в 2,7 рази і становив в 2018 р. 9388092,1 млн. грн., в промисловості відповідно в 2,8 рази до 3248378,6 млн. грн. Обсяг виробленої продукції в цілому по Україні за 2013-2018 рр. збільшився в 2,3 рази і становив в 2018 р. 5626457,3 млн. грн., в промисловості відповідно в 2,2 рази – до 2746608,1 млн. грн. в 2018 р. Додана вартість за витратами виробництва за 2013-2018 рр. зросла в цілому по Україні в 2,4 рази до 2310580,6 млн. грн. в 2018 р., в промисловості відповідно в 2,3 рази, до 868069,9 млн. грн.

В цілому по Україні витрати на виробництво продукції за 2013-2018 рр. зросли в 2,2 рази і становили в 2018 р. 4262964,0 млн. грн., в промисловості відповідно в 2,0 рази – до 2242650,4 млн. грн. в 2018 р. Найбільша частка витрат на виробництво належить матеріальним витратам – в 2018 р. вона становила 74% в цілому по Україні та 79% в промисловості. Витрати на оплату праці в цілому становили 14%, в промисловості 11%, амортизація відповідно 7 і 5%, інші витрати – 2 і 3%.

На рис. 4 наведена інформація щодо фінансових результатів до оподаткування в цілому по Україні та в промисловості за 2010-2018 рр.

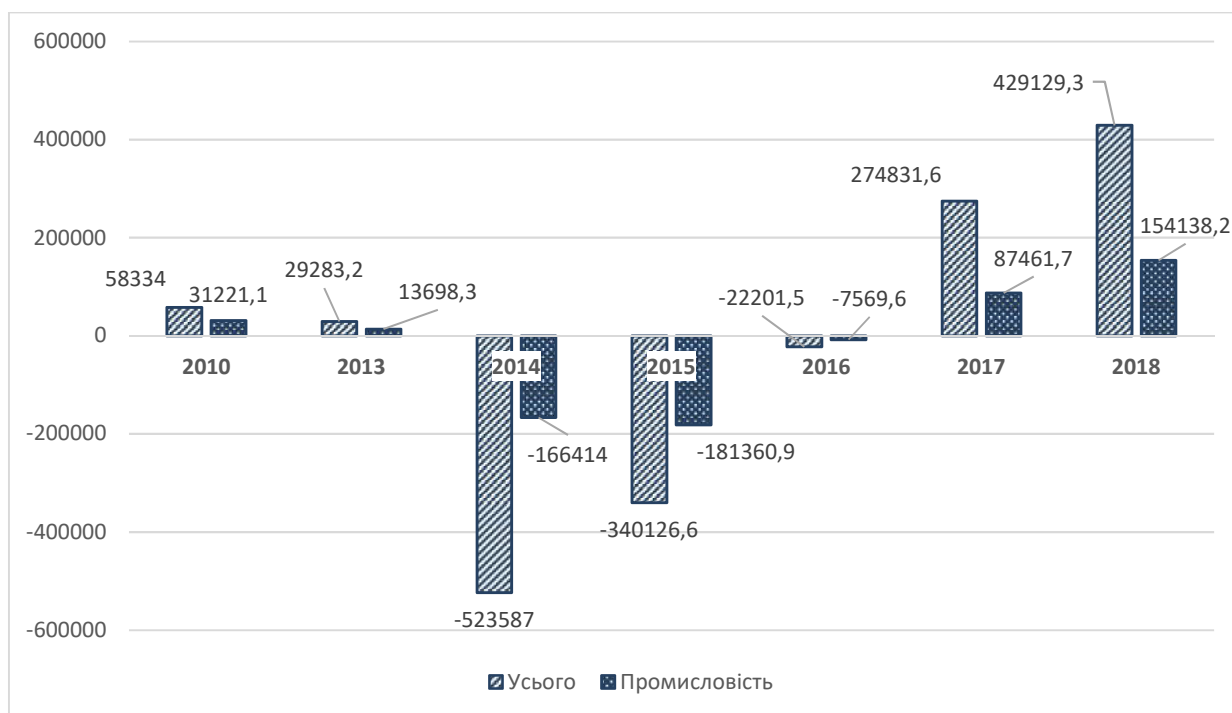


Рис. 4. – Динаміка фінансових результатів до оподаткування в цілому по Україні і в промисловості, млн. грн.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

В 2014-2016 рр. фінансовий результат в цілому по Україні та в промисловості зокрема був від'ємним, майже третина підприємств отримувала збитки.

Аналіз безпосередньо фінансово-господарської діяльності ВП МеМЗ ПАТ «ЗАЗ» свідчить про те, що тільки в 2017 році був отриманий прибуток в розмірі 4464 тис. грн. В 2018 р. не було не прибутку, ні збитків, а в 2019 р. збиток склав 4640 тис. грн. Рентабельність підприємства в 2017 р. становила 7,2%, в 2019 р. рівень збитковості підприємства сягнув -30,8%.

З метою об'єктивної оцінки діяльності підприємства був здійснений PEST-аналіз, на підставі якого запропоновано створити в Запорізькій області машинобудівний кластер.

Результати та висновки. На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що аналіз господарської діяльності займає центральне місце у визначенні перспектив розвитку підприємства.

Список літератури.

1. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Роль аналізу інвестиційного розвитку підприємств технічного сервісу в системі його управління. Формування ефективних механізмів управління в умовах трансформації соціально-економічних систем : Матеріали ІІ Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. м.

Харків, 12 березня 2020 р. Харків: Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, 2020. С. 208-210.

2. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Функціонально-вартісний аналіз управлінської діяльності підприємства фірмового сервісного обслуговування. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали I Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів, 19-21 березня 2019 р. Ч. 2. Львів: ЛНАУ, 2019. С. 68-71.

3. Грицаєнко М.І. Довіра як детермінанта економічного розвитку європейських країн. Аграрна політика Європейського Союзу: виклики та перспективи : монографія. Київ: «Центр учбової літератури», 2019. С. 20-29.

4. Грицаєнко М.І. Довіра як передумова розвитку підприємницької діяльності. Бізнес Інформ. 2016. №12. 143-148.

5. Грицаєнко М.І., Грицаєнко Г.І. Індикатори інвестиційно-інноваційної діяльності в торговельному підприємстві. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів, 18-20 березня 2020 р. Львів: ЛНАУ, 2020. С. 494-497.

6. Грицаєнко М.І., Грицаєнко Г.І. Управління інвестиційно-інноваційним розвитком торговельного підприємства. Формування ефективних механізмів управління в умовах трансформації соціально-економічних систем : Матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. м. Харків, 12 березня 2020 р. Харків: Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, 2020. С. 211-213.

7. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко М.І. Інвестиційна привабливість України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2017. Vol. 3. No. 1. Pp. 80-93.

8. Hrytsaienko H., Hrytsaienko I., Bondar A. and Zhuravel D. Mechanism of Investment of Technical Service in Agricultural Households. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 29-40.

9. Hrytsaienko M., Hrytsaenko H., Andreeva L. and Boltyanska L. The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 427-440.

10. Hrytsaienko M., Rogach Y. and Zorya M. Location of Social Capital in the Labor Protection of the Enterprise. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 41-52.

11. Zbarsky V.K., Trusova N.V., Sokil O.H., Pochernina N.V. and Hrytsaienko M.I. (2020). Social and Economic Determinants for the Development of Resource Potential of Small Forms of Agrarian Production in Ukraine. *Industrial Engineering & Management Systems*. Vol 19, No 1, March 2020, pp.133-142.

, к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. Управління підприємствами потребує нових підходів у зв'язку з кризовими явищами в економіці України та загальною нестабільністю. При використанні класичних, традиційних підходів та методів управління підприємствами в таких економічних умовах спостерігається зниження ефективності діяльності підприємств. Тому особлива увага приділяється проектному підходу до управління підприємствами, який акцентує увагу на діяльності окремих центрів відповідальності. Оскільки формування та реалізація проекту потребує детального та точного планування, знижується рівень ризику діяльності. Систематизація науково-теоретичних та прикладних аспектів проектного управління є вагомим внеском в розвиток сучасної економічної науки [4, с. 30-37].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проектний підхід є об'єктом дослідження багатьох науковців. Серед вітчизняних та зарубіжних дослідників, чії праці присвячені вивченню методології управління проектами, можна відзначити В. Н. Буркова, І. В. Чумаченко, Л. О. Збаразьку, К. Грея, Е. Ларсона, Х. Шелле та інших.

Мета роботи. Метою дослідження є визначення сутності проектного підходу до управління діяльністю підприємства, розкриття актуальності проектного підходу.

Виклад основного матеріалу. Різноманітність тлумачень поняття "проект" свідчить про нерівнозначність підходів авторів до його визначення [3].

Термін "проект " (від латинського "кинутий вперед") спеціалісти трактували донедавна як креслення, пояснювальна записка і кошториси, на основі яких можна збудувати літак, споруду чи завод; або це текст, що передує документу — плану, договору, угоді [4]. Проектом може бути окреме підприємство з конкретними цілями, які часто обмежуються конкретними вимогами до часу, вартості та якості результатів, що досягаються. Проекти також характеризуються як конкретні завдання з визначеними вихідними даними й встановленими результатами (цілями), що обумовлюють спосіб його вирішення [5].

Проект - це певне завдання з визначеними вихідними даними й встановленими результатами (цілями), що обумовлюють спосіб його

вирішення (Тлумачний словник з управління проектами).

Це визначення є універсальним, методологічно виваженим та широко застосовуваним в зарубіжній практиці управління проектами.

В управлінні підприємствами під проектним підходом розуміють особливу форму управління, яка дає підприємству можливість сконцентрувати увагу та ресурси на виконанні заданих завдань при певних обмеженнях.

Окрім проектного підходу підприємства також використовують й інші підходи, такі як: системний, процесний, функціональний, ситуаційний, поведінковий, вартісний, прогнозний та узагальнюючий. Проте жоден з цих підходів не може функціонувати окремо, оскільки всі вони взаємопов'язані. А проектний підхід дає змогу об'єднати декілька цих підходів в один, структурувати та бути універсальним для будь-якого підприємства.

Предметом проектного підходу є використання методів, критеріїв порівняння та обґрунтування існуючих альтернативних рішень стосовно втілення ідей за умови обмеженості ресурсів.

Кожен керівник підприємства чи організації повинен вміти формулювати цілі та мету діяльності установи, побудувати структуру підприємства, визначити фінансові потреби та джерела фінансування, розробити бюджет, укласти контракти, контролювати процес виконання плану, управляти ризиками [2, с. 272-276].

Проектний підхід надає такі переваги керівнику підприємства як: нові ідеї для бізнесу, економія грошей, швидке вирішення завдань, підвищення якості виконання поставлених завдань, забезпечення досягнення цілей, налагодження комунікацій, вищий рівень врахування ризиків, ефективне використання ресурсів.

Прикладами застосування проектного підходу в управлінні підприємствами вважають діяльність таких підприємств-монополістів як: НАК «Нафтогаз України», ПАТ «Укртелеком», ПАТ «Львівобленерго» та інші. [1, с. 74-80]

Висновок. Особливістю проектного підходу є те, що кожен окремий проект є унікальним за своїми ознаками, параметрами, структурою, часовими, фінансовими та ресурсними обмеженнями. Тому застосування проектного підходу в управлінні підприємством є актуальним та потребує подальшого дослідження.

Список літератури.

1. Богоявленська Ю. В. Проектне управління на підприємствах-монополістах (праксеологічний підхід) // Глобалізація та управління проектами у XXI столітті: Матеріали наук.-практ. конф., Львів, 9-10 жовт.

2003 р. / Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Л.: ЛРІДУ НАДУ, 2003. – С. 74-80.

2. Веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247521474&cat_id=244276429. – Назва з екрану. – (Дата звернення 13.05.2019 р.).

3. Поняття проекту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.vipreshebnik.ru/upr-proekt/568-ponyattya-proektu.html>. – Назва з екрану. – (Дата звернення 13.05.2019 р.).

4. Поняття та класифікація проектів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://library.if.ua/book/66/4897.html>. – Назва з екрану. – (Дата звернення 13.05.2019 р.).

5. Сазонова Т.О. Застосування проектного підходу в управлінні аграрними підприємствами [Електронний ресурс] / Т.О. Сазонова, Г.А. Паламарчук //Полтавська державна аграрна академія. – 2013. – Вип. 1. Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/199.pdf>. – Назва з екрану. – (Дата звернення 27.10.2016 р.).

6. Сахно Є. Ю. Системні аспекти управління інноваційно-інвестиційними проектами стратегічного розвитку підприємства. / Є. Ю. Сахно, М. С. Дорош, А. В. Ребенок. – Чернігів: редакційно-видавничий відділ ЧДІЕУ, 2008. – 292с.

МІСЦЕ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Зіняк О.Р., студент

Завадських Г.М., к.е.н. доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн показує, що малий бізнес відіграє дуже і дуже велику роль в економіці, його розвиток впливає на економічний розвиток, на насичення ринку товарами належної якості, на створення нових додаткових робочих місць, тобто вирішує багато економічних, соціальних і інших проблем. У всіх економічно розвинених країнах держава сприяє розвитку малого бізнесу, дієздатне населення дедалі більше починає займатися малим підприємництвом. Малий бізнес як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва у провідних країнах світу.

Малі підприємства відіграють одну з провідних ролей у розвитку приватного сектора та поступово стають важливим чинником економічного зростання, створення нових робочих місць, структурної перебудови економіки, зміцнення економіки регіонів. Як невід'ємний сектор ринкової економіки, малий бізнес має явну регіональну орієнтацію, оскільки суб'єкти малого підприємництва планують свою діяльність, виходячи, перш за все, з потреб місцевих ринків, обсягів та структури локального попиту, а місцева влада в межах своїх повноважень формує підприємницький клімат.

Вагомий внесок у вирішення окремих теоретичних, методологічних і практичних аспектів, пов'язаних з функціонуванням, розвитком та оцінкою діяльності малих підприємств та сектору малого підприємництва в цілому, зробили такі провідні вітчизняні й зарубіжні вчені, як В.В. Бабич, З.С. Варналій, Л.І. Воротіна, Т.О. Коваленко, В.О. Ластовецький, С. Покропивний, В. Савчук, Є.І. Свідерській, Т.В. Трофімова, А. Чухно, Р. Кантільон, Д. Рікардо, Дж. Міль, Ж.-Б. Сей, А. Сміт, Й. Шумпетер, Ф. Хайек, П. Друкер, Я. Корнаї, М. Портер, П. Самуельсон та багатьох інших. Визначенню сутності малого бізнесу присвячено праці таких провідних науковців, як Л.Д. Буряк, Береський, В.К. Збарський, Д. Книш, М.І. Крупка, І.С. Кузнецова, В.І. Ляшенко, З. Патора-Висоцька, С.К. Реверчук.

Основні матеріали дослідження. Місце і роль малого підприємництва в національній економіці проявляється у властивих йому функціях. По-

перше, розвиток ринкових стосунків у будь-якому секторі економіки створює певні соціально-економічні передумови для формування і розвитку конкурентної діяльності господарюючих суб'єктів малого підприємництва України. Для того, щоб підприємства ставали конкурентоспроможними, вони повинні розвивати і нарощувати конкурентоспроможний потенціал, що дозволяє швидко адаптуватися до ринкових умов. Малий бізнес – важливий елемент сучасної економіки, без якого не може розвиватися держава. Він як найважливіший складник сучасного виробництва багато в чому сприяє підтримці конкурентного тону в економіці, створює природну соціальну сферу суспільного устрою, організованому на засадах ринку, а також формує новий соціальний прошарок підприємців.

В умовах вільної ринкової економіки конкуренція є відображенням відносин змагання між господарськими елементами, коли їхня самостійна діяльність ефективно обмежує можливості кожного з них вплинути на загальні умови обігу товарів на даному ринку, а також стимулює виробництво тих товарів, яких потребує споживач. Діяльність учасників ринкових відносин набуває динамічного характеру, вона пов'язана з економічною відповідальністю та ризиком підприємця, що перетворює його в своєрідний соціальний двигун економічного розвитку.

Роль сектору малого підприємництва (СМП) значно зростає при переході до ринкової моделі управління економікою. Оскільки в останній для малого підприємництва ап'орі закладено роль одного з ідеологічних чинників стратегічного розвитку країни, водночас визначаючи, яку саме модель устрою обрано цим суспільством.

Розвиток підприємництва є невід'ємною умовою економічного зростання, яке передбачає:

- формування здорового конкурентного середовища;
- підвищення рівня маневреності економіки (для більшості малих підприємств внутрішньо притаманна здатність швидкого та ефективного пристосування до економічної кон'юнктури);
- забезпечення стабільності економіки (економічні ризики розподіляються між більшою кількістю підприємств, зменшується рівень залежності від обмеженої кількості суб'єктів ринку);
- розвиток інноваційного потенціалу економіки (більшості господарських суб'єктів внутрішньо притаманне прискорене впровадження інноваційних ідей у бізнес та їх розповсюдження в економічному просторі);
- вирівнення економічного розвитку окремих територій країни, так як розміщення більшої частини учасників ринку має тенденцію до децентралізації;

- забезпечення більш ефективного використання господарських ресурсів та зростання спеціалізації виробництва;
- скорочення термінів виробництва продукції, сумарних витрат на виробництво та насичення споживчого ринку необхідними товарами і послугами;
- забезпечення переливу інвестицій у сфері найбільш ефективного використання ресурсів.

Мале підприємництво допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо воно є антимонопольним за своєю природою, що проявляється в різноманітних аспектах його функціонування. З одного боку, малий бізнес внаслідок численності елементів, що його складають, та високого їх динамізму значно меншою мірою піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації й використання новітньої техніки воно виступає як дійовий конкурент, що підриває монополістичні позиції великих корпорацій. Саме ця особливість малого підприємництва відіграла суттєву роль в послабленні, а іноді й в подоланні розвинутими країнами притаманній великому капіталу тенденції до монополізації та затримці технічного прогресу.

По-друге, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, мале підприємництво, надає ринковій економіці необхідної гнучкості. Особливого значення ця риса здобула в сучасних умовах внаслідок індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, зростання номенклатури промислових товарів та послуг.

По-третє, сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, мале підприємництво тим самим виступає провідником НТП. Величезним внеском малого підприємництва є здійснення прориву у галузі кібернетики, електроніки, інформатики. Наприклад, більшість дрібних фірм, що виникли наприкінці 1980-х років у Великобританії, є найбільш технічно оснащеними. А в США на сектор малого підприємництва припадає близько 50 % науково-технічних розробок.

По-четверте, вагомий внесок у розв'язання проблеми зайнятості здійснює мале підприємництво. Ця функція проявляється у здатності малого підприємництва створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки. У розвинутих країнах на малий бізнес припадає в середньому 50 % усіх зайнятих та до 70-80 % створених нових робочих місць.

По-п'яте, важлива функція малого підприємництва полягає в пом'якшенні соціальної напруги і демократизації ринкових відносин, бо саме воно є фундаментальною основою формування середнього класу.

У різних країнах використовуються різні критерії (класифікаційні ознаки) визначення малого підприємства. Встановлено граничні величини, при досягненні яких підприємство перестає відноситись до категорії малих. Як правило, обмеження стосуються чисельності працюючих, розміру капіталу, річного обороту, обсягу інвестицій, валюти балансу тощо.

Характерними рисами є:

1) мобільність, можливість ухвалення гнучкіших, своєчасніших і оперативних рішень; у великих корпораціях, на відміну від малого бізнесу, спрощена структура ухвалення управлінських рішень, що дає можливість легко і швидко реагувати на кон'юнктурні зміни, що відбуваються на ринку, у тому числі навіть переключаючись з одного виду виробництва на інший;

2) орієнтація виробників в основному на регіональні і місцеві ринки;

3) підтримка рівня зайнятості населення і створення нових робочих місць, що надзвичайно актуально для України;

4) виконання допоміжних функцій по відношенню до великих підприємств; великі фірми роздіблюють виробничий процес, доводячи його до фази малих підприємств;

5) малий первинний обсяг інвестицій - у малих підприємств коротше терміни будівництва; дрібні розміри дозволяють їм швидше і дешевше переозброюватися, запроваджувати нові технології і автоматизувати виробництво.

Таблиця 1

Показники, що характеризують розвиток малих підприємств у різних країнах світу

Країни	Кількість МП (тис. од.)	Кількість МП на 1000 осіб	Зайнято МП (млн. осіб)	Частка МП в загальній чисельності зайнятих (%)	Частка МП у ВВП (%)
США	19300	74,2	70,2	54	50-52
Японія	6450	49,6	39,5	78	52-55
Італія	3920	68,0	16,8	73	57-60
Великобританія	2630	46,0	13,5	49	5-53
Німеччина	2290	37,0	18,5	46	50-52
Країни ЄС (в цілому)	15770	45,0	38,0	72	63-67
Франція	1980	35,0	15,2	54	55-62
Україна	287,3	6,3	1,99	8	10

Джерело: Побудовано авторами на матеріалах [3]

До основних переваг малого бізнесу можна віднести такі:

1) близькість до клієнта. на відміну від підприємств великого бізнесу малі підприємства практично завжди знаходяться в тісному контакті з клієнтом, майже в повсякденному. це дає змогу підприємствам найбільш швидко адаптуватися та проявити гнучкість залежно від бажань клієнтів, і, як результат, вони можуть домогтися того, що саме їх продукції споживач у підсумку надасть свою перевагу;

2) здатність постійно змінюватися й адаптуватися. Підприємствам малого бізнесу в процесі здійснення своєї діяльності доводиться постійно боротися за виживання, тому що є велика ймовірність витіснення з боку великих і середніх підприємств. окрім того, вони сильно залежать від своєї клієнтури і постачальників, тому змушені постійно шукати різні нові способи зниження витрат;

3) низькі накладні витрати. Є фактом те, що в традиційній організації в процесі її розширення кола управлінських завдань, які необхідно вирішувати в найкоротші терміни, постійно зростають. разом із цим спостерігається і зростання питомих накладних витрат на постійно зростаючий апарат адміністрації.

Приймаючи участь у формуванні ринкового конкурентного середовища, мале підприємництво сприяє розвитку наукомістких виробництв, забезпечує зайнятість вивільненого державного сектора населення, а отже воно сприяє підвищенню доходів як населення, так і бюджету за рахунок збільшення кількості осіб, які сплачують податки, та зменшення соціального навантаження на державу.

Як свідчать приведені вище дані, мале підприємництво відіграє важливу соціально-економічну роль у всіх економічних процесах економічно-розвинутих країн (табл.1).

Слід зазначити, що стан товарного ринку в Україні, на якому діють суб'єкти малого підприємництва, суттєво відрізняються від розвинутих країн. Якщо розвинутих ринковим відносинам притаманні переважний вплив попиту з швидкою реакцією на нього, пріоритет приватної власності, розвинута ринкова інфраструктура, дієвість та детальність законодавства, доступність факторів виробництва, інформаційна відкритість, мінімальна криміналізація, то вітчизняне мале підприємництво функціонує в більш складних умовах, які обумовлюють його властиві риси.

Висновки. Отже, роль та функції малого бізнесу з погляду загальноекономічних позицій полягають не тільки у тому, що він є одним з найважливіших дійових чинників економічного розвитку суспільства, яке опирається на ринкові методи господарювання. Його важливою функцією є сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто він відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та

забезпечення власного добробуту. Малі підприємства є одним із дійових засобів вирішення першочергових соціально економічних проблем. Серед них можна навести: прискорення структурної перебудови економіки, забезпечення насиченості ринку товарами і послугами, створення конкурентного середовища, створення нових робочих місць шляхом самозайнятості, забезпечення ефективного використання місцевих сировинних ресурсів тощо. Однак, не зважаючи на всі позитивні зрушення, мале підприємництво наражається на велику кількість перешкод. Його розвиток відбувається нерівномірно, хаотично та суперечливо, йому не приділяють належної уваги державні органи: програми підтримки є декларативними, немає узгодженості у діях центральної та місцевої влади, слабка фінансова допомога тощо.

За умов дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме суб'єкти малого бізнесу, які не потребують великих стартових інвестицій, мають швидкий обіг ресурсів, спроможні за певної підтримки найшвидше і економічно доцільно вирішувати проблеми демонополізації, стимулювати розвиток економічної конкуренції.

Список літератури.

1. Васильців Т.Г. Економіка малого підприємства: навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Ілляш О.І., Міценко Н. Г. – К.:Знання, 2013.- 446с.
2. Говорушко Т.А. Малий бізнес: навч. посіб. / Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко; Нац. ун-т харчових технологій . – К. : Центр навчальної літератури, 2006 . – 200с.
3. Держкомстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Завадських Г. М., Болтянська Л. О., Терещенко М. А. Тенденції і проблеми розвитку малого підприємництва в Україні // Г.М. Завадських, Л.О. Болтянська, М.А. Терещенко. International Scientific Conference Economy Digitalization: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, January 24th, 2020, Kielce, Poland: Baltija Publishing, P. 44-47.
5. Завадських Г.М. Передумови підвищення ефективності управління підприємствами АПК України / Г.М. Завадських // Науковий економічний журнал – “Інтелект XXI”.- 2015.- №3.- С. 22-26.
6. Завадських Г.М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіону [Електронний ресурс] / Г.М. Завадських // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2017.-№17.-С.152-155. Режим доступу до статті:<http://global-national.in.ua/issue-17-2017>
7. Стегней І.М. Сучасний стан малого бізнесу: європейський досвід, національні реалії та регіональні особливості / М.І. Стегней // економіка і суспільство, 2018.-№16. – С.495 – 499.

ПІДХОДИ ДО ОБГРУНТУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІДЕЇ

Златьєв А.С., студент

Грицаєнко М.І., к.е.н.

*Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Дмитра Моторного*

Постановка проблеми. Посилення конкуренції у різних сферах економічної діяльності, прискорення політичних та соціальних змін обумовлює необхідність забезпечення підприємницьким структурам стійких ринкових позицій. В умовах нестабільності зовнішнього середовища підприємцям необхідно більше уваги приділяти проблемам забезпечення власних конкурентних переваг на ринку і виходу з ймовірних кризових ситуацій. Саме тому будь яка підприємницька ідея повинна ретельно обґрунтовуватися ще на стадії розробки.

Проблематика обґрунтування підприємницької ідеї досить широко висвітлена зарубіжними дослідниками, в тому числі К. Барроу, Д. Бористайном, Р. Брауном, П. Пруеттом, Б. Фордом та іншими, а також вітчизняними науковцями, в тому числі Г.І. Грицаєнко, О.Г. Дерев'янку, М.П. Мальською, С.Ф. Покропивним, С.М. Соболю, Г.М. Тарасюком, Г.О. Швиданенко та іншими. В той же час деякі питання обґрунтування доцільності та економічної ефективності реалізації підприємницьких ідей залишаються недопрацьованими, що обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є розкриття особливостей у підходах до обґрунтування доцільності та економічної ефективності підприємницької ідеї на рівні аграрного підприємства.

Основні матеріали дослідження. Для обґрунтування доцільності та економічної ефективності купівлі аграрним підприємством комбайну John Deere 9660 було розглянуто стан ринку зернозбиральних комбайнів в Україні. Показники динаміки та місця оптової торгівлі сільськогосподарськими машинами та устаткуванням в оптовому товарообороті України наведені на рис. 1.

За період 2013-2018 рр. обсяг оптової торгівлі сільськогосподарськими машинами та устаткуванням в Україні збільшився в 3,9 рази (або на 33,2 млрд. грн.) і становив 44,8 млрд. грн. Його питома вага в загальноукраїнському обсязі оптової торгівлі коливалась від найнижчої величини 1,1% у 2013 р. до найвищої величини у 2,5% в 2016 та 2017 рр. В 2018 р. цей показник становив 2,0%. Незважаючи на позитивну динаміку оптової торгівлі сільськогосподарськими машинами та устаткуванням, за той же період 2013-2018 рр. наявність техніки в сільськогосподарських підприємствах явно недостатня (табл. 1).

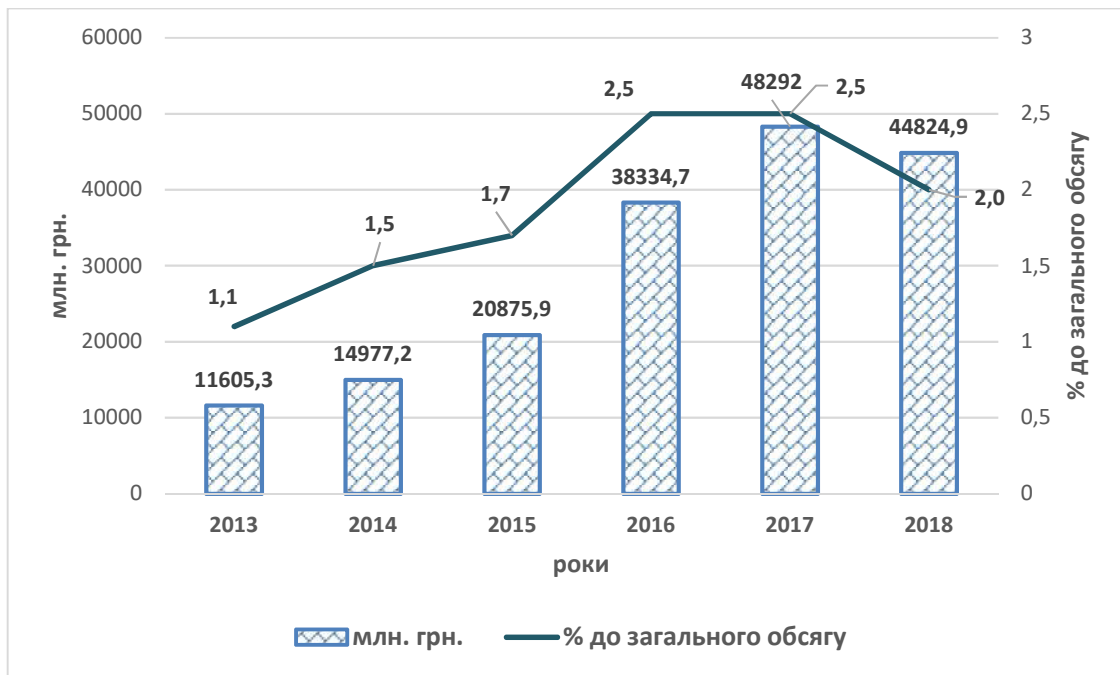


Рис. 1. - Динаміка оптової торгівлі сільськогосподарськими машинами та устаткуванням в Україні

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Таблиця 1

Динаміка наявності зернозбиральних комбайнів в сільськогосподарській підприємствах України

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018 у % до 2013
Зернозбиральні комбайни, тис. шт.	32	30,1	27,2	26,7	27,4	26,8	83,8
у розрахунку на 10000 га посівної площі зернових культур, шт.	36	36	39	35	38	38	105,6
Площа посіву зернових культур на 1 зернозбиральний комбайн, га	338	376	372	398	369	377	111,5

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Як свідчить аналіз даних табл. 1, кількість зернозбиральних комбайнів в сільськогосподарських підприємствах України з 32 тис. одиниць в 2013 р. скоротилася до 26,8 тис. одиниць в 2018 р., або на 16,2%. В розрахунку на 10 тис. га посівної площі зернових культур (без кукурудзи) в 2018 р. було 38 зернозбиральних комбайнів. Площа посіву зернових культур (без кукурудзи) в розрахунку на 1 зернозбиральний комбайн за 2013-2018 рр. збільшилась на 11,5% і становила 377 га.

В табл. 2 наведені дані про купівлю сільськогосподарськими підприємствами нових комбайнів.

Таблиця 2

Динаміка купівлі сільськогосподарськими підприємствами нових зернозбиральних комбайнів

Роки	Зернозбиральні комбайни		
	шт.	грн. за 1 шт.	всього, млн. грн.
2013	524	1538600,4	806,2
2014	336	2004757,3	673,6
2015	479	3285475	1573,7
2016	902	3972839,8	3583,5
2017	1026	4444122,4	4559,7
2018	576	5074100	2922,7
2018 у % до 2013	109,9	329,8	362,5

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Як свідчить аналіз даних табл. 2, в 2018 р. порівняно з 2013 р. сільськогосподарськими підприємствами було куплено на 9,9% більше зернозбиральних комбайнів (576 шт.). При цьому можна відмітити значний ріст цін на сільськогосподарську техніку: в 3,3 рази на зернозбиральні комбайни (до 5,1 млн. грн. за 1 шт.).

Витрати на купівлю зернозбиральних комбайнів за 2013-2018 рр. зросли 3,6 рази – до 2922,7 млн. грн. Безумовно, купівля техніки вітчизняного машинобудування обходилася б дешевше, але її виробництво має негативну тенденцію (рис. 2).

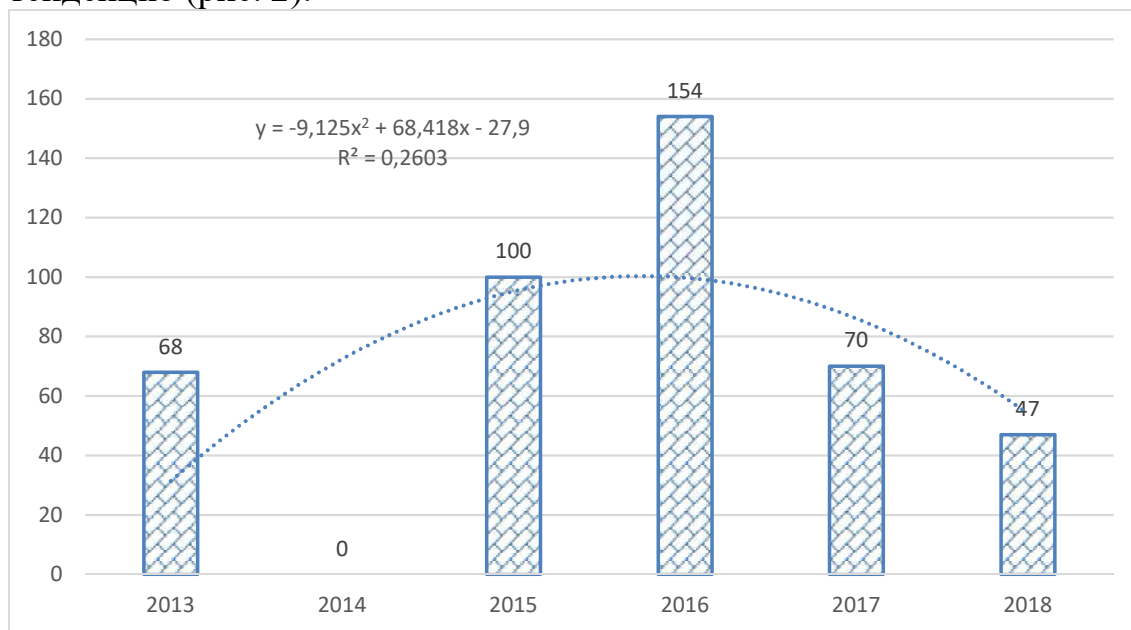


Рис. 2. – Динаміка вітчизняного виробництва зернозбиральних комбайнів, шт.*

* в 2014 р. дані відсутні

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Вважаємо, що ринок сільськогосподарської техніки, зробленої в Україні, втрачає власні позиції внаслідок багатьох факторів, в тому числі надійності та продуктивності, а також організації сервісного обслуговування. В той же час динаміка імпорту зернозбиральних комбайнів в Україну має позитивну тенденцію (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка імпорту зернозбиральних комбайнів в Україну

Роки	Зернозбиральні комбайни	
	шт.	загальна вартість, млн. дол. США
2013	1571	183,7
2014	935	95,5
2015	1285	106,6
2016	3139	271,5
2017	3229	309,7
2018	2197	193,6
2018 у % до 2013	139,8	105,4

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Як свідчить аналіз, в 2018 р. порівняно з 2013 р. кількість зернозбиральних комбайнів, що були імпортовані, з 1571 шт. в 2013 р. зросла до 2197 шт. в 2018 р., або на 39,8%. При цьому їхня загальна вартість зросла лише на 5,4% і становила 193,6 млн. дол. США.

З метою покращення матеріально-технічного забезпечення аграрному підприємству запропоновано придбати комбайн John Deere 9660 вартістю 100 тис. дол. США (ціна з урахуванням поточного курсу гривні до долара на 14.04.2020 р. становить 2715 тис. грн.). Комбайн планується придбати в кредит на 6 років під 20,9% річних. Відповідно до плану погашення боргу розмір переплати становитиме 1986022,5 грн., тобто купівля в цілому подорожчає на 73,15%.

Доцільність реалізації даного інвестиційного проекту було проаналізовано за показниками чистої теперішньої вартості (NPV), індексу рентабельності (PI), періоду окупності (DBP) за трьома сценаріями. За реалістичною оцінкою чиста теперішня вартість проекту дорівнює 2819,2 тис. грн., що свідчить про високу ефективність проекту. При цьому дисконтований період окупності проекту дорівнює 3,995 – тобто, майже 4 роки. За песимістичним сценарієм чиста теперішня вартість проекту дорівнює 1243,6 тис. грн., що також свідчить про ефективність проекту. Але дисконтований період окупності в даному випадку вище і дорівнює 6,6 років.

За оптимістичною оцінкою чиста теперішня вартість проекту дорівнює 3569875,64 грн., дисконтований період окупності 3,3 роки, тобто проект ефективний. Індекс рентабельності для реалістичної оцінки 2,04, для

песимістичної оцінки 1,46, для оптимістичної оцінки 2,31. Тобто, можна зробити висновок про те, що проект є ефективним за всіма сценаріями.

Результати та висновки. Таким чином, можна зробити загальний висновок про те, що підприємницька діяльність здійснюється у відповідності до тієї або іншої технології ведення бізнесу, яка залежить від багатьох факторів, в тому числі від сфери економічної діяльності. Але, не зважаючи на специфіку конкретної сфери діяльності, існують загальні питання, з якими стикаються підприємці. Одним з них є обґрунтування доцільності та ефективності підприємницької ідеї. Вважаємо, що для відповіді на нього необхідно ретельно проаналізувати існуючий ринок відповідної продукції (товарів, робіт, послуг), а також визначити та інтерпретувати показники ефективності інвестицій (чисту теперішню вартість, дисконтований період окупності, індекс рентабельності).

Список літератури.

1. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Інвестиції в оптову торгівлю сільськогосподарською технікою та устаткуванням. Публічне управління та адміністрування у процесах економічних реформ: збірник тез доповідей IV Всеукр. наук.-практ. конф., м. Херсон, 25 березня 2020 р. Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2020. С. 273-276.

2. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Розвиток аграрного технічного сервісу та ринку сільськогосподарської техніки України. Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент: Матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. м. Запоріжжя, 12-13 лютого 2020 р. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. Ч.1. С. 105-108

3. Грицаєнко І.М., Грицаєнко Г.І. Оптова торгівля як складова аграрного технічного сервісу. Технічне забезпечення інноваційних технологій в агропромисловому комплексі: матеріали I Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. м. Мелітополь, 01-24 квітня 2020 р. Мелітополь: ТДАТУ, 2020. С. 390-395.

4. Грицаєнко М.І. Довіра як передумова розвитку підприємницької діяльності. Бізнес Інформ. 2016. №12. 143-148.

5. Грицаєнко М.І. Місце витрат на маркетингові послуги у транзакційних витратах підприємства. Маркетинг майбутнього: виклики та реалії : матеріали I Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Київ, 25 жовтня 2017 р. Київ, ДУТ. 2017. С. 61-63.

6. Грицаєнко М.І. Місце соціального капіталу в розвитку саморегулювання підприємницької діяльності. Публічне управління та адміністрування у процесах економічних реформ: збірник тез доповідей IV Всеукр. наук.-практ. конф., м. Херсон, 25 березня 2020 р. Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2020. С. 130-132.

7. Грицаєнко М.І. Саморегулювання підприємницької діяльності. Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємств

реального сектору економіки: матеріали IV Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., 01 лист. 2019 р. Полтава: РВВ ПДАА, 2019. С. 237-238.

8. Грицаєнко М.І. Соціальний капітал підприємницької діяльності. Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції: матеріали Міжнар. наук.-практ. форум, м. Мелітополь, 21-22 червня 2019 р. Мелітополь, ТДАТУ, 2019. С. 168-171.

9. Грицаєнко М.І. Соціальний капітал у механізмі саморегулювання підприємницької діяльності в сільському господарстві. Економіка АПК: міжнародний науково-виробничий журнал, 2019. № 8. С. 70-78.

10. Грицаєнко М.І. Соціальний капітал у складі ресурсного потенціалу підприємницької діяльності. Актуальні проблеми розвитку малого та середнього підприємництва: Матеріали регіон. наук.-практ. конф. м. Мелітополь, 12 грудня 2017 р. Мелітополь: ТДАТУ, 2017. С.43-47.

11. Грицаєнко М.І. Соціальний капітал у становленні підприємницької мережі аграрної сфери України. Економіка АПК. 2017. №5. С. 58-64.

12. Грицаєнко М.І. Трансакційні витрати: сутність, класифікація та зв'язок з соціальним капіталом. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2017. №4. С. 249-255.

13. Шпикуляк О.Г., Грицаєнко М.І. Аграрне підприємництво: теоретичні формації і економічні практики у творенні соціального капіталу. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки: монографія. К. : ННЦ «ІАЕ», 2019. С. 196-206.

14. Hrytsaienko H., Hrytsaienko I., Bondar A. and Zhuravel D. Mechanism of Investment of Technical Service in Agricultural Households. Modern Development Paths of Agricultural Production. 2019. pp. 29-40.

15. Hrytsaienko M., Hrytsaenko H., Andreeva L. and Boltyanska L. The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. Modern Development Paths of Agricultural Production. 2019. pp. 427-440.

16. Hrytsaienko M., Rogach Y. and Zorya M. Location of Social Capital in the Labor Protection of the Enterprise. Modern Development Paths of Agricultural Production. 2019. pp. 41-52.

17. Zbarsky V.K., Trusova N.V., Sokil O.H., Pochernina N.V. and Hrytsaienko M.I. (2020). Social and Economic Determinants for the Development of Resource Potential of Small Forms of Agrarian Production in Ukraine. Industrial Engineering & Management Systems. Vol 19, No 1, March 2020, pp.133-142.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МАТРИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ

Іванова О. Г., магістр

Андрєєва Л. О., к. е. н, доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. У ринкових умовах для досягнення своїх цілей, використовують організацію, планування, мотивацію і контроль, які необхідні для формування і досягнення цілей та повинні бути результативними, ефективними.

Мета. Визначити основні переваги та недоліки матричної організаційної структури управління проектом.

Виклад основного матеріалу. При реалізації проекту його ефективність та успіх залежить від організаційної структури. Оскільки найбільш важливою проблемою є комплектування розробників проекту встановлення організаційної форми роботи її членів (проектувальників) то необхідно вибрати організаційну структуру управління (ОСУ) і розробити систему мотивації праці, щоб уникнути хаосу і досягнути бажаного результату [2].

Під організаційною структурою управління проектом розуміють сукупність взаємопов'язаних органів управління, які розташовані на різних ступенях системи.

Матрична організаційна структура управління - це структура, яка передбачає створення поряд з лінійними керівниками та функціональним апаратом управління тимчасових проектних груп, які формуються із спеціалістів функціональних підрозділів і займаються створенням нових видів продукції (послуг) [4].

Цей вид організаційної структури управління є найкращим для керування малими та середніми проектами, що найбільшою мірою відповідає програмно-цільовому характеру проектної діяльності.

Матрична ОСУ базується на функціональній структурі, відносини в якій будуються на вертикальних зв'язках "керівник-підлеглий". Для розв'язання конкретних проектних завдань у цій структурі створюються тимчасові творчі колективи (ТТК) чи тимчасові проектні групи (ТПГ), на чолі яких стоять керівники проектів. Ці групи комплектуються з фахівців відповідних функціональних відділів [5].

Матрична структура дає можливість гнучко маневрувати людськими ресурсами за рахунок перерозподілу їх між проектами, але за умови збереження їх адміністративної належності відповідним функціональним відділам.

Особливістю матричної структури управління є відсутність у керівника проекту контролю над персоналом, зайнятим проектом. Керівник проекту визначає, що і коли повинно бути виконано, а функціональний керівник вирішує, хто і як буде виконувати роботу. За всі кінцеві результати роботи по здійсненню проекту, включаючи витрати виробництва, витрачений час і якість проекту, відповідає керівник проекту. Використовуючи цей тип структури, важливо постійно слідкувати, щоб фактичні дані відповідали плановим, добре налагодити систему контролю за ходом виконання робіт по проекту, якістю виконання, витратами та термінами.

У силу названих особливостей матрична ОСУ забезпечує високу якість роботи, малі терміни розробки, низькі витрати і високу оперативність роботи. Однією з проблем матричних організаційних структур є перевантаження функціональних підрозділів. У випадку дисбалансу між обсягом робіт, які потрібно виконати для різних проектів, і можливостями у відповідних функціональних підрозділах виникають конфлікти між КП і керівниками підрозділів. У ряді випадків цю проблему можна розв'язати за допомогою більш якісного планування робіт і ресурсів. Однак в можливо, як правило, при виконанні малих і середніх проектів. При створенні великих проектів ці заходи часто виявляються неефективними, тому що в таких випадках різко зростає складність комунікаційних мереж, що, у свою чергу, призводить до сповільнення процесів прийняті й узгодження рішень [3].

Отже, при всіх своїх перевагах матричній структурі в цілому притаманні недоліки: подвійне підпорядкування, розподіл влади й відповідальності, що спричиняє складність і виникнення конфліктних ситуацій, ця структура може бути складною і невизначеною [1].

Висновки. Матричні структури управління сприяють проведенню частих перебудов, пов'язаних з впровадженням новітніх технологічних процесів і більш продуктивного технологічного устаткування, що веде до змін в організаційній структурі управління фірмою в цілому.

Список літератури.

1. Переваги та недоліки матричної організаційної структури [Електронний ресурс] <https://library.if.ua/book/66/4908.html>
2. Поняття проектної організаційної структури [Електронний ресурс] <https://studopedia.org/9-164114.html>
3. Сутність матричної структури управління проектами та накресліть її схему [Електронний ресурс] <https://studfiles.net/preview/5055959/page:8/>
4. Типи організаційних структур управління підприємством. [Електронний ресурс] <https://buklib.net/books/32066/>
5. Управління проектами з використанням зовнішньої організаційної структури проекту [Електронний ресурс] <https://library.if.ua/book/66/4907.html>

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ У ВИЗНАЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Карюк А.М., студент

Грицаєнко М.І., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. В теперішній час в Україні загострилась проблема активізації інвестиційної діяльності, бо саме вона є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, яка забезпечує стабільне зростання, соціальний ефект, збалансованість макроструктури тощо. Проблема ускладнюється суттєвими структурно-технологічними зрушеннями внаслідок розвитку інноваційного комплексу, ринкової та інформаційно-комунікаційної інфраструктури, що потребує потужного фінансового забезпечення. Тому в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів проблема визначення пріоритетності їхнього використання на основі визначення інвестиційної привабливості окремих суб'єктів господарювання є досить актуальною.

Теоретичні питання визначення і дослідження інвестиційної привабливості підприємств розглядаються такими вітчизняними вченими-економістами, як: І. Бланк, Г. Грицаєнко, І. Клименко, Ю. Кравченко, В. Ляшенко, Л. Михальська, О. Мозговий, М. Стирський, С. Супрун, О. Шерстюк, С. Юхимчук, А. Яковлев, а також іноземними, серед яких Ю. Брігхем, Л. Гапенські, Ченг Ф. Лі, Джозеф І. Фіннерті, Ф. Фабоцці та ін. Практичні аспекти цієї проблеми розглядаються у роботах О. Басса, В. Едельмана, М. Крейніної, Т. Лепейко, В. Піддубного, В. Савчука, С. Суверова, У. Шарпа та інших. Попри численні публікації залишаються недопрацьованими питання практичного застосування фінансового аналізу в визначенні інвестиційної привабливості підприємства, що обумовило актуальність та мету теми дослідження.

Метою статті є визначення ролі фінансового аналізу підприємства у визначенні його інвестиційної привабливості.

Основні матеріали дослідження. Для визначення міста та ролі фінансового аналізу в оцінці інвестиційної привабливості підприємства нами був зроблений аналіз фінансових результатів та фінансового стану публічного акціонерного товариства «Пологівський олійноекстракційний завод» за 2017-2019 рр.

Ми проаналізували фінансові результати підприємства за 2017-2019 рр. За три роки чистий дохід збільшився на 16,8%. Звернули увагу на те, що собівартість реалізованої продукції зросла швидше (27,2%), ніж чистий дохід від реалізації продукції (16,8%), що, природно, негативно впливає на темпи

росту (приросту) прибутку. Рентабельність операційної діяльності за 2019 р. показала дуже гарний результат 415,8%. На рис. 1 наведено динаміку основних фінансових результатів.

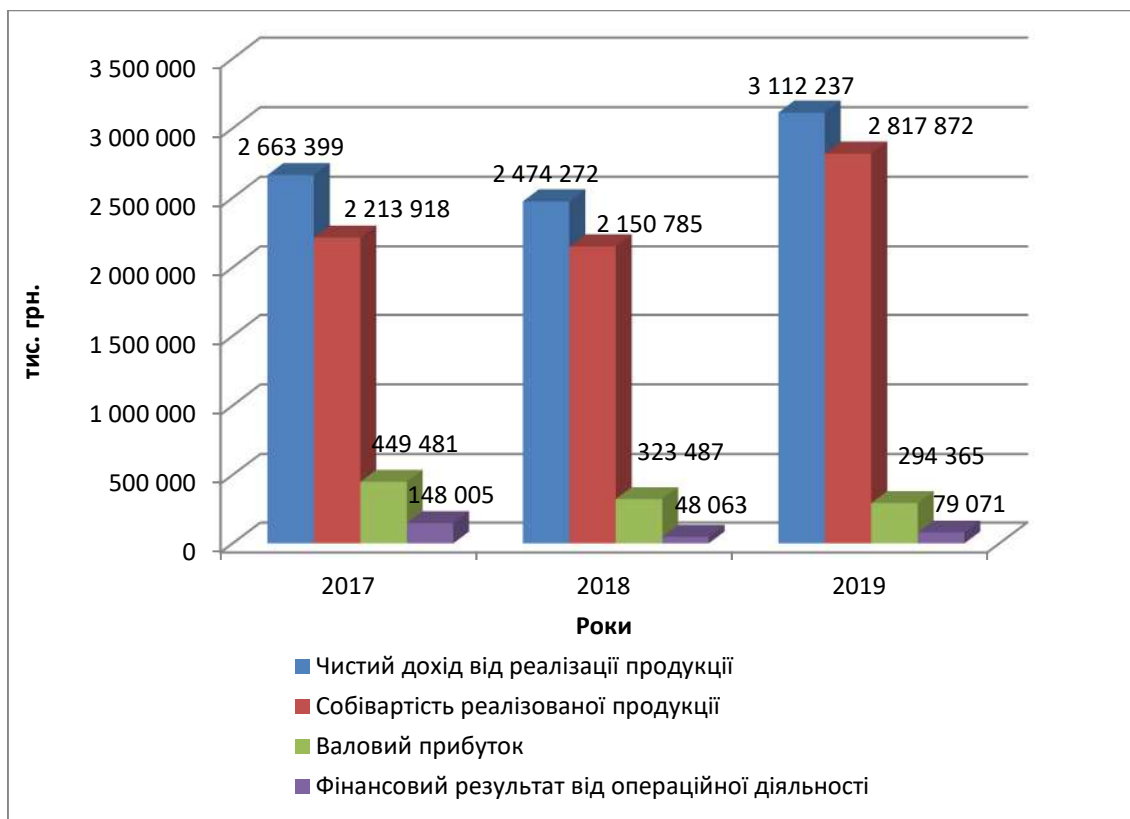


Рис.1. - Динаміка основних показників фінансових результатів за 2017-2019 роки.

Джерело: за даними фінансової звітності публічного акціонерного товариства "Пологівський олійноекстракційний завод"

Нами розраховано показники рентабельності за даними форми №2 «Звіт про фінансові результати». Рентабельність операційної діяльності в 2019 р. порівняно з 2017 р. збільшилася на 278,5 в.п., це відбулося за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації у 2019 р. на 448,8 млн. грн. Валова рентабельність виручки знизилась у 2019 р. за рахунок валового прибутку, який у свою чергу нижчий у 2019 р. на 155,1 млн. грн. порівняно з 2017 р. У 2017 р. комерційна діяльність була більш прибуткова, її рентабельність на 3,1 в.п. вище, ніж у 2019 р..

Нами був проведений аналіз фінансового стану підприємства. В цих розрахунках ми розглянули баланс з точки зору динаміки та структури. Провели вертикальний та горизонтальний аналіз. Основні показники в аналізі були: необоротні та оборотні активи; власний капітал; довгострокові зобов'язання і забезпечення та поточні зобов'язання і забезпечення. І зробили висновки, що за три роки валюта балансу збільшилась на 61,3%, власний капітал збільшився на 48,3%. Довгострокові зобов'язання збільшилися на 14 089,6%. А поточні зобов'язання зросли на 40%.

Нами були проаналізовані показники рентабельності активів підприємства. Зробили висновок, що чиста рентабельність активів знизилась на 13,7 в.п. Рентабельність власного капіталу у 2019 р. порівняно з 2017 р. знизилась на 48,6 в.п. Знизилась ефективність комерційної діяльності на 3 в.п. порівняно з 2017 р.

Особливої уваги заслуговує аналіз показників фінансової стабільності (стійкості) підприємства внаслідок того, що він є найважливішим етапом оцінки його діяльності і фінансово-економічного благополуччя, відображає результати його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями та нарощувати свій економічний потенціал.

Отже, власні обігові кошти в 2019 р. зросли на 381,8 млн. грн. порівняно з 2017 р. У 2019 р. була більша степінь мобільності власного капіталу порівняно з 2017 та 2018 рр. Коефіцієнт фінансових ризиків показує нам, що впродовж трьох років підприємство знаходиться на стадії високих фінансових ризиків. Проаналізувавши фінансову стабільність підприємства можна сказати, що у 2018 р. підприємство мало більш стійкіший фінансовий стан.

Розрахували беззбитковий обсяг продажу і запасу фінансової стійкості підприємства (за даними з форми №2) та зробили такі висновки, що повна собівартість у 2019 р. перевищила чистий дохід, тим самим підприємство отримало збитки від реалізації продукції. Постійні витрати у 2019 р. збільшилися на 24,7% порівняно з 2017 р. Маржинальний дохід у 2017 р. більший на 186,8 млн. грн. порівняно з 2019 р.

Нами був проведений аналіз ліквідності балансу, сутність якого полягає в порівнянні коштів за активами, згрупованими за ступенем їхньої ліквідності й розташованих у порядку спадання їх ліквідності, із зобов'язаннями, згрупованими за строками їх погашення, розташованими в порядку зростання строків. На основі проведених розрахунків зробили висновки, що коефіцієнт абсолютної ліквідності на початок 2017 р. становить 0,07 при рекомендованому коефіцієнті більше 1. Це говорить про низьку платоспроможність підприємства. Коефіцієнт швидкої ліквідності становить 0,45, при рекомендованому 0,6-0,8. На кінець року коефіцієнт ще впав на 0,05. Коефіцієнт поточної ліквідності становить 1,13 на початок 2017 р., а на кінець року він зріс на 0,03. Цей показник в межах рекомендованої норми.

Нами була проведена оцінка ймовірності банкрутства підприємства з використанням моделі Альтмана. Вона характеризує різні сторони фінансового стану підприємства. У процесі розрахунку використовуються п'ять факторів (коефіцієнтів), що найбільш повно можуть охарактеризувати і фінансовий потенціал підприємства, порівняно із іншими моделями оцінки ймовірності банкрутства. Окрім того, значною перевагою даної моделі є також можливість визначити наявність кризи на її ранніх етапах.

На рис. 2 зображено динаміку коефіцієнтів ліквідності.

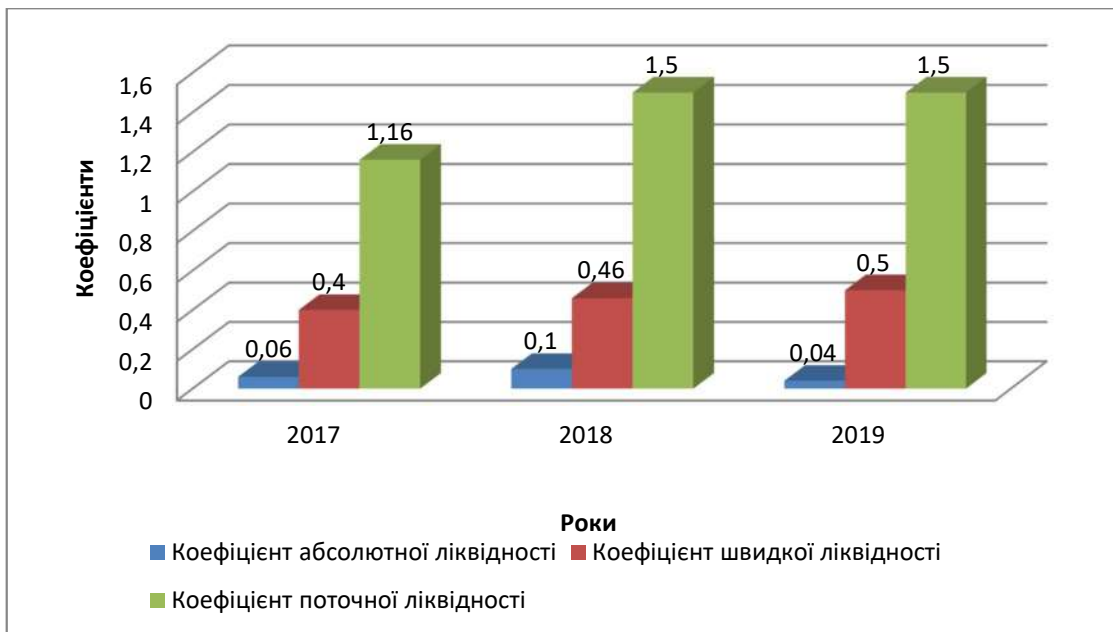


Рис. 2. - Графічне зображення динаміки коефіцієнтів ліквідності за 2017-2019 рр.

Джерело: за даними фінансової звітності публічного акціонерного товариства "Пологівський олійноекстракційний завод"

Зробили висновок, що у 2017 р. у підприємства був відсутній ризик банкрутства. У 2018 р. був малий або зовсім відсутній ризик банкрутства (8,7) , а ось у 2019 році ефективність підприємства впала, що вплинуло на його рентабельність. Через це з'явився невеликий ризик банкрутства.

Результати та висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити головний висновок про те, що для оцінки інвестиційної привабливості підприємства необхідно використовувати сукупність методів, серед яких основна роль повинна віддаватися аналізу фінансового стану підприємства на основі фінансової звітності.

Список літератури.

1. Грицаєнко Г.І. Соціальні інвестиції: сутність, стан та особливості здійснення на селі. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2018. № 1. С. 126-132
2. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Роль аналізу інвестиційного розвитку підприємств технічного сервісу в системі його управління. Формування ефективних механізмів управління в умовах трансформації соціально-економічних систем : Матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. м. Харків, 12 березня 2020 р. Харків: Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, 2020. С. 208-210.
3. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Функціонально-вартісний аналіз управлінської діяльності підприємства фірмового сервісного обслуговування. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали I Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів, 19-21 березня 2019 р. Ч. 2. Львів: ЛНАУ, 2019. С. 68-71.

4. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко М.І. Інвестиційна привабливість України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal* 2017. Vol. 3. No. 1. Pp. 80-93.

5. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко М.І. Соціальні інвестиції в соціальний капітал. *Бізнес Інформ*. 2018. № 1. С. 188-194.

6. Грицаєнко М.І., Грицаєнко Г.І. Індикатори інвестиційно-інноваційної діяльності в торговельному підприємстві. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів, 18-20 березня 2020 р. Львів: ЛНАУ, 2020. С. 494-497.

7. Грицаєнко М.І., Грицаєнко Г.І. Управління інвестиційно-інноваційним розвитком торговельного підприємства. Формування ефективних механізмів управління в умовах трансформації соціально-економічних систем : Матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. м. Харків, 12 березня 2020 р. Харків: Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, 2020. С. 211-213.

8. Hrytsaienko H., Hrytsaienko I., Bondar A. and Zhuravel D. Mechanism of Investment of Technical Service in Agricultural Households. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 29-40.

9. Hrytsaienko M., Hrytsaenko H., Andreeva L. and Boltyanska L. The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 427-440.

10. Hrytsaienko M., Rogach Y. and Zorya M. Location of Social Capital in the Labor Protection of the Enterprise. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 41-52.

11. Zbarsky V.K., Trusova N.V., Sokil O.H., Pochernina N.V. and Hrytsaienko M.I. (2020). Social and Economic Determinants for the Development of Resource Potential of Small Forms of Agrarian Production in Ukraine. *Industrial Engineering & Management Systems*. Vol 19, No 1, March 2020, pp.133-142.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Карюк А., студент

Терещенко М.А., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

У сучасних умовах кожне підприємство повинно чітко орієнтуватись у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан як свого підприємства, так і підприємств-партнерів.

Дослідженням проблем оцінки фінансового стану підприємства присвячені наукові праці вчених-економістів Бандурки О.М., Коробова М.Я., Орлова П.І., Петрова К.Я., Покропивного С.Ф., Колота В.М. та ін. [1,2,3,4].

Під фінансовим станом підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. [1]

Мета роботи полягає в розкритті теоретичних аспектів оцінки фінансового стану підприємств.

Методологію дослідження складають наукові праці і методичні розробки провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. В процесі дослідження підприємства використані методи аналізу фінансової стійкості, структурного аналізу активів і пасивів та аналізу фінансової стійкості.

Головна мета фінансової діяльності підприємства – нарощування власного капіталу і забезпечення стійкого положення на ринку. Для цього підприємство повинне підтримувати свою платоспроможність і забезпечувати високу рентабельність, а також оптимальну структуру активів і пасивів балансу.

Основні завдання фінансового аналізу:

1. Своєчасна і об'єктивна діагностика фінансового стану підприємства;

2. Пошук резервів поліпшення фінансового стану підприємства, його платоспроможності і фінансової стійкості;

3. Розробка конкретних заходів, направлених на ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства;

4. Прогнозування можливих фінансових результатів і розробка моделей фінансового стану при різних варіантах використання ресурсів.

Фінансовий стан підприємства виражається структурою його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і джерел їх забезпечення.

Основні завдання аналізу фінансового стану – визначення якості фінансового стану, вивчення причин його поліпшення або погіршення за період, підготовка рекомендацій по підвищенню фінансової стійкості і платоспроможності підприємства. Ці завдання вирішуються на основі дослідження динаміки абсолютних і відносних фінансових показників і розробляються на наступні аналітичні блоки:

- Структурний аналіз активів і пасивів;
- Аналіз фінансової стійкості;
- Аналіз платоспроможності (ліквідності);
- Аналіз необхідного приросту власного капіталу.

Ліквідність підприємства визначається наявністю у нього оборотних коштів в розмірі теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань. Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів і їх еквівалентів, достатніх для розрахунків по кредиторській заборгованості, що вимагає негайного погашення. Таким чином, основними ознаками платоспроможності є:

а) наявність в достатньому об'ємі засобів на розрахунковому рахунку;

б) відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства і показує, яка частина короткострокових позикових зобов'язань може бути при необхідності погашена негайно. Його оптимальне значення - 0,2.

Фінансовий аналіз також передбачає оцінку ділової активності підприємства.

Якісними критеріями оцінки ділової активності є: широта ринків збуту продукції; наявність продукції, що поставляється на експорт; репутація підприємства, що виражається, зокрема, в популярності

серед клієнтів, що користуються послугами підприємства, і ін. Кількісна оцінка робиться за двома напрямками:

1. Міра виконання плану за основними показниками, забезпечення заданих темпів їх зростання;

2. Рівень ефективності використання ресурсів підприємства.

Для реалізації першого напрямку аналізу доцільно також враховувати порівняльну динаміку основних показників. Зокрема, оптимально наступне їх співвідношення:

$T_{пб} > T_r > T_{ак} > 100\%$,

де $T_{пб} > T_r > T_{ак}$ – відповідно темп зміни прибутку, реалізації, авансованого капіталу (Бд).

При аналізі оборотності оборотних коштів особлива увага повинна приділятися виробничим запасам і дебіторській заборгованості. Чим менше фінансових ресурсів в цих активах, тим більш ефективно вони використовуються, швидше обертаються, приносять підприємству все нові і нові прибутки.

Оборотність оцінюють, зіставляючи показники середніх залишків оборотних активів і їх обернень за аналізований період.

Особливої актуальності набуває питання оцінки структури балансу, оскільки рішення про неплатоспроможність підприємства приймаються після визнання незадовільної структури балансу.

Аналіз і оцінка структури балансу підприємства проводяться на основі показників: коефіцієнта поточної ліквідності; коефіцієнта забезпеченості власними засобами. Підставою для визнання структури балансу підприємства незадовільною, а підприємства - неплатоспроможним є одна з наступних умов:

- коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітного періоду має значення менше 2; ($K_{пл}$);

- коефіцієнт забезпеченості власними засобами на кінець звітного періоду має значення менше 0,1. ($K_{звз}$).

Основним показником, що характеризує наявність реальної можливості в підприємства відновити свою платоспроможність протягом певного періоду, є коефіцієнт відновлення платоспроможності. Якщо хоч би один з коефіцієнтів менше нормативу ($K_{пл} < 2$, а $K_{звз} < 0,1$), то розраховується коефіцієнт відновлення платоспроможності за період, встановлений рівним шести місяцям.

Таким чином, фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи

фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперервний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Стійкий фінансовий стан підприємства залежить від обґрунтованості стратегії розвитку, маркетингової політики, від внутрішніх можливостей ефективно використовувати всі існуючі в його розпорядженні ресурси, від зовнішніх умов, до числа яких відносяться податкова, кредитна, цінова політика держави та ринкова кон'юнктура.

Список літератури.

1. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Либідь, 2002. - 384 с.
2. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. - К.: КНЕУ, 1998. - 352 с.
3. Бальжинов А.В., Михеева Е.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Улан-Удэ, 2003. – 119 с.
4. Прагова Р.І. Аналіз фінансового стану підприємств / Р.І.Прагова // Галицькі контракти. -1999, № 3. - С.89

ІНВЕСТИЦІЙНЕ СУПРОВОДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Крамчанін А., магістр

Тебенко В. М., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Інвестиційне забезпечення визначає динаміку інноваційного розвитку підприємства. Водночас на ефективність інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємства суттєво впливає структура та якість здійснення інвестиційної діяльності. Тому дослідження закономірностей та особливостей інвестиційної діяльності для формування концепції інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку підприємства на сьогодні є важливим і актуальним.

Для аналізу сучасного стану інвестиційної діяльності в Україні варто зосередитись на показниках, що її характеризують. Перш за все важливе місце відводиться такому показнику, як обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку країни.

Як бачимо на рисунку 1, у період з 2010 до 2012 року, спостерігається поступове зростання іноземних інвестицій, обсяг надходжень яких у 2012 році збільшився до 8041 млн. дол. США. Але вже в 2013 році політична нестабільність в Україні призвела до значного зменшення надходжень іноземних інвестицій, які склали у 2014 році всього 410 млн. дол. США, тобто всього 9,1 % від обсягу надходжень у 2013 році. У 2015 і 2016 роках ситуація почала декілька покращуватись і обсяг іноземних інвестицій в економіку України становив відповідно 2961 і 3130 млн. дол. США, що, між тим, значно менше, ніж у 2012 році. Але не виправдання надій на стабілізацію політичної ситуації, боротьбу з корупцією, ефективність економічних реформ знов призвело до скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій, обсяг яких в 2017 році порівняно з 2016 роком зменшився майже на 30 %. Незначне збільшення надходжень у 2018 році, всього на 153 млн. дол. США або на 6,9%, продовжує свідчити про недовіру іноземних інвесторів до можливостей стабільного ведення бізнесу та поліпшення інвестиційного клімату в країні.

За даними Держстату у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1630,4 млн.дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).

Основний капітал підприємства є рушійною силою його розвитку і потребує постійного оновлення на основі дії складного ринкового механізму. Проте забезпеченість вітчизняної економіки сучасною матеріально-

технічною базою є вкрай низькою. Станом на 31.12.2017 найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1% та підприємств промисловості – 27,3 %.

В Україні більшість інвестицій здійснюється в капітальній формі, тому проаналізуємо, як змінилась кількість капітальних інвестицій в країні протягом 5 років. Обсяг капітальних інвестицій протягом 2014–2018 рр. збільшився на 359,3 млрд. грн, або на 163,7 %.

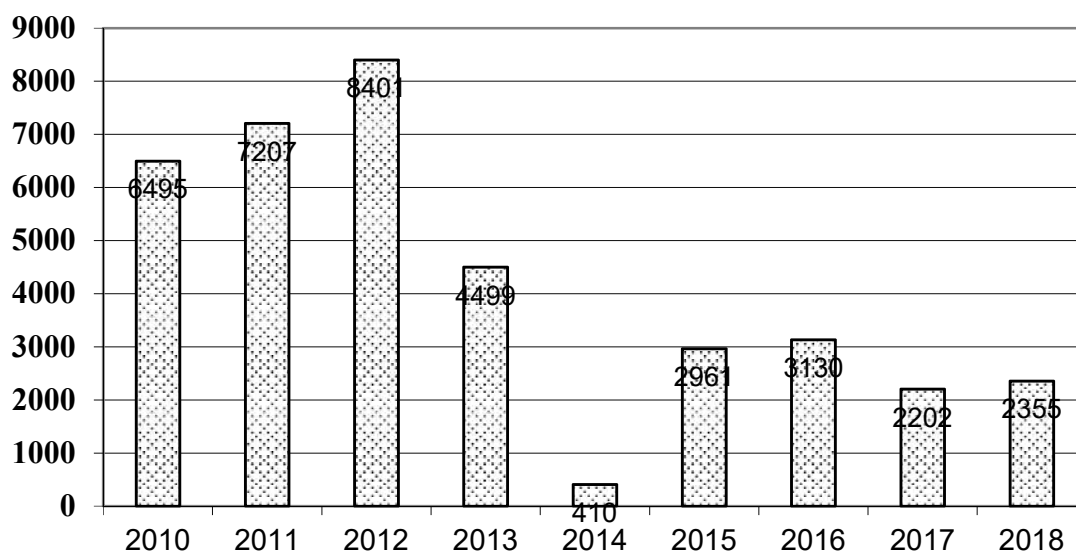


Рис. 1. - Прямі іноземні інвестиції млн. дол.. США.

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами освоєння капітальних інвестицій, за останні роки залишаються: промисловість – 33,1%, будівництво – 12,3%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,0 %, інформація та телекомунікації – 4,1%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 8,7%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 7,4%.

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році освоєно 69,9 відсотка капіталовкладень. Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 5,3 відсотка.

До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 29,4%, Нідерланди – 22,0%, Велика Британія – 6,1%, Німеччина – 5,2%, Швейцарія – 4,9%, Австрія – 3,4% і Віргінські Острови (Брит.) - 3,1%. Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

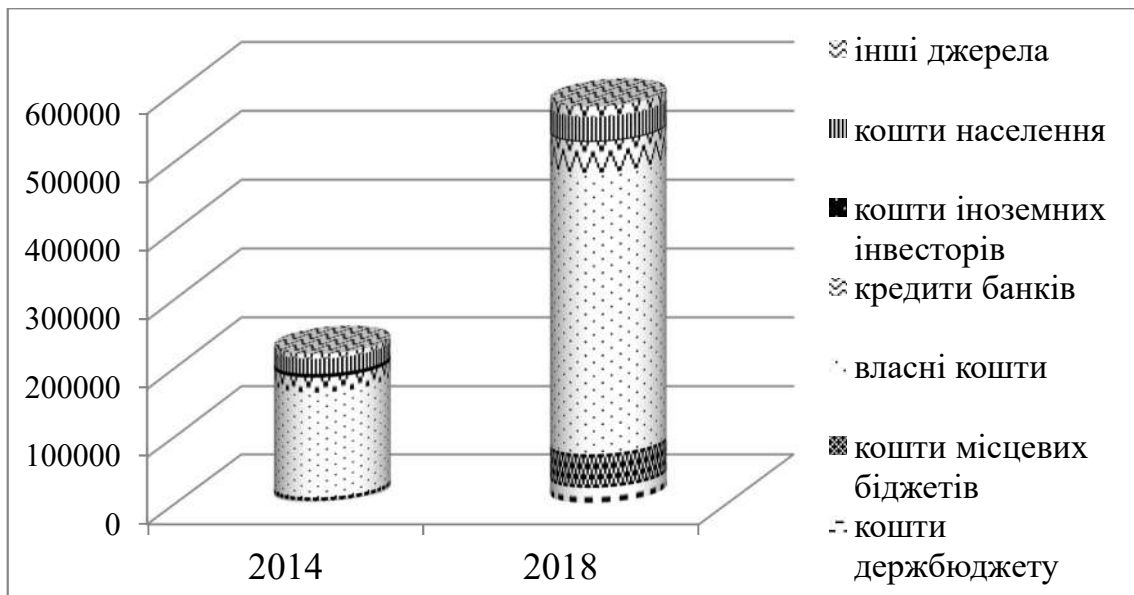


Рис. 2. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування

Стан залучення прямих іноземних інвестицій в Україні значно ускладнює інвестиційну діяльність, оскільки наявний обсяг вкладень не забезпечує передумов економічного зростання і навіть повноцінного відтворення їх наявного стану. На інвестиційну привабливість значно впливає не лише загальний стан економіки країни, а й умови ведення бізнесу, зокрема ступінь втручання держави та рівень корупції. За останні 10 років обсяг інвестицій із країн ЄС значно збільшився, щодо країн СНД, спостерігається значне скорочення обсягу прямих іноземних інвестицій.

Однією з економіко-правових форм інвестування, якому притаманний спеціальний правовий режим, є інноваційна діяльність, що набуває особливого значення у зв'язку з орієнтацією нашої держави на інноваційний шлях розвитку економіки країни. Інноваційне інвестування може здійснюватися систематично як інноваційна діяльність або як окремі операції (комплекс операцій) інноваційного характеру.

Інвестиції інноваційного типу розглядають як цінності, ресурси що вкладаються у розробку та реалізацію інновацій, тобто інвестування в інноваційні проекти. На думку Захаріна С. В. інноваційна форма інвестицій – це така форма, при якій вкладені (реалізовані) інвестиції матеріалізуються в інноваційні блага (інноваційні продукти, інноваційні послуги, інноваційні технології тощо).

Визначимо характерні риси інвестицій інноваційної форми:

1) підвищений ризик у зв'язку з невизначеністю щодо отримання певної винагороди за інвестування, адже кошти вкладаються саме в інновації, котрі не завжди приносять прогнозовані результати;

2) тривалий період окупності, що обумовлено характером інноваційного процесу, котрий починається від фундаментальних і прикладних розробок і закінчується реалізацією нововведення на відповідному ринку;

3) вимагають від підприємства значних капіталовкладень особливо на початкових етапах інноваційного процесу, у той час як на цих етапах свого створення інновації не приносять реальної віддачі

Залежно від напрямів інноваційне інвестування (інноваційна діяльність) поділяється на такі види (ст. 327 ГК України):

- проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції;
- розробка, освоєння, випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технологій;
- розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для поліпшення соціального й екологічного становища;
- технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових підприємств, що здійснюються вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології.

На сьогоднішній день інноваційна активність підприємств вимірюється декількома показниками: кількістю інноваційно активних підприємств, обсягом реалізованої інноваційної продукції, обсягом інноваційних витрат, кількістю впроваджених нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції.

Таблиця 1

Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств

	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Кількість інноваційно активних промислових підприємств, од	1609	824	834	759	777
% до загальної кількості промислових підприємств	16,1	17,3	18,9	16,2	16,4
Витрати на інновації, млн.грн.	7695,9	13813,7	23229,5	9117,5	12180,1
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, од	1208	723	735	672	739
% до загальної кількості промислових підприємств	12,1	15,2	16,6	14,3	15,6
Кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів, од	1743	1217	3489	1831	2002
з них нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих	447	458	748	611	926
Кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг) усього, од	3661	3136	4139	2387	3843
з них нових видів машин, устаткування, приладів	1314	966	1305	751	920

Показники впровадження інновацій на промислових підприємствах демонструють незначну частку вітчизняних підприємств, що впроваджували інновації у своїй діяльності. Питома вага підприємств, які впроваджували інновації з 2014 по 2018 рік підвищилася на 3,5 в.п. Найбільший відсоток промислових підприємств, які впроваджували інновації був в 2016 році – 16,6%. Варто зазначити, що, в цьому році була також найбільша кількість впроваджених нових технологічних процесів - 3489 процесів, та впроваджених виробництв інноваційних видів продукції - 4139 найменувань. На інновації промислові підприємства України в 2018 році витратили 12,1 млрд.грн, що перевищує рівень 2014 року на 4484 млн.грн.

Сучасні тенденції інноваційного розвитку в світі передбачають зростання частки підприємств, що запроваджують інновації, та питомої ваги інноваційної продукції; збільшення маловідходних та ресурсозберігаючих виробництв; забезпечення притоку інвестицій у інноваційні проекти та державну підтримку інноваційної сфери. Низький рівень інноваційного розвитку держави в значній мірі пояснюється його низьким рівнем на підприємствах, які виступають елементами загальної макросистеми та формують її ефективність.

Список літератури.

1. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2018 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Тебенко В.М. Інвестиційна привабливість Запорізького регіону / В.М. Тебенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2013. – № 1 (21), том 2. – с. 330-336.

3. Тебенко В.М. Управління інноваційним ризиком / В.М. Тебенко // Науковий вісник Львів. нац. ун-ту ветер. медиц. та біотехнологій ім. С.З. Гжицького / Львівський НУВМБТ ім. С.З. Гжицького. – Львів, 2013. - Т 15, № 2(56). - С. 356-360. (Наукове фахове видання)

4. Тебенко В.М. Проблеми та тенденції інноваційного розвитку промислових підприємств України // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) № 2 (37), 2018 – С.146-154.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лисак Г.Є., студент

Лисак О.І., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. Сучасний ринок товарів і послуг особливий – ситуація на ньому може швидко змінюватися в короткий час, а це потребує швидкої реакції і створення нових підходів до бізнесу. Для того, щоб зберігати в таких умовах першість, потрібно постійно змінювати та адаптувати управлінську структуру організації, а також вивчати й удосконалювати всі перспективні методики ведення бізнесу. Використання електронних засобів комунікацій стає однією з ключових умов для виживання компаній в умовах жорсткої конкуренції [4].

Зараз Інтернет охоплює найдешевші та найкращі технічні комунікації, що відкриває підприємствам і споживачам можливості встановлювати і підтримувати в режимі реального часу постійний зв'язок з будь-яким респондентом у світі.

Засоби захисту передавання електронних повідомлень роблять такий зв'язок надійним і ефективним. Завдяки цьому долаються географічні та національні кордони географічного простору. Весь світ стає клієнтом фірми, що визначає стратегію маркетингу, оскільки ареною боротьби за споживачів, а відповідно і конкуренції, стає весь світовий економічний простір. Це до небачених меж розширює можливості компанії, хоча і підвищує її ризики. Крім того, широкі можливості доступу до інформації створюють умови для досконалої конкуренції.

Перетворення Інтернету на всесвітню торговельну платформу значно ослаблює потребу в торговельному посереднику.

Основні матеріали дослідження. Маркетинг у глобальній мережі забезпечує отримання й аналіз реакції споживачів на будь-які дії компанії через відстеження поведінки відвідувачів корпоративного веб-сайту. В мережі практикуються цільові розсилання електронних повідомлень реальним і потенційним клієнтам фірми та розміщення реклами на часто відвідуваних тематичних сайтах.

Під час використання Інтернету відбулася істотна зміна, внаслідок якої з'явилась нова форма, що формує основу електронного бізнесу. Спочатку використанням Інтернету для продажу товарів і послуг було таким, що називається електронною комерцією. Електронний бізнес виник з виникненням і використанням Інтернету. Сьогодні Інтернет стає новою територією для ведення бізнесу, за допомогою якого ми маємо широкі можливості відображення реальної економіки держави у віртуальному всесвіті. Бурхливий розвиток електронного бізнесу надає нові перспективи для ведення бізнесу між фірмами.



Рис.1 Визначення поняття «глобальна мережа»

Джерело[3]

Електронний бізнес має низку переваг [4]:

1. Пропонує глобальний доступ на глобальні ринки. Підприємство може розширити свою базу клієнтів, а також асортимент товарів.
2. Дозволяє поліпшити бізнес-контакти.
3. Доступність інформації про товари і послуги в Інтернет-магазинах у режимі реального часу. Дозволяє покупцям швидко, просто і безкоштовно отримати зразки товарів.
4. Дозволяє знизити витрати. Укладання обладнання електронним шляхом на порядок зменшує витрати на обслуговування операції, а це, у свою чергу, тягне за собою зниження цін для споживачів.

5. Дозволяє отримувати високоякісні послуги. Електронна комерція дозволяє постачальникам підвищувати конкурентоспроможність, стаючи ближчим до замовника.

6. Зменшує кількість носіїв інформації, які потрібні для збереження даних.

7. Скорочує час виходу товару на ринок і процесу адаптації компанії до змін ринку.

8. Відсутність митних податків, пов'язаних з електронним продажем.

9. Поява нових бізнес-моделей. Нові бізнес-моделі - віртуальні підприємства, віртуальні агенти, технологи аутсорсингу і телероботи значно підвищують ефективність комерційної діяльності. Окрім перетворення ринку існуючих товарів і послуг, електронна комерція відкриває можливість появи абсолютно нових продуктів і послуг. Наприклад: страхові, брокерські послуги служби електронного постачання і підтримки.

10. Підвищує рівень прихильності споживачів до торгової марки. Якість обслуговування в Інтернет постійно поліпшується: споживач може отримати нову інформацію про компанію і товари в будь-який зручний для себе час.

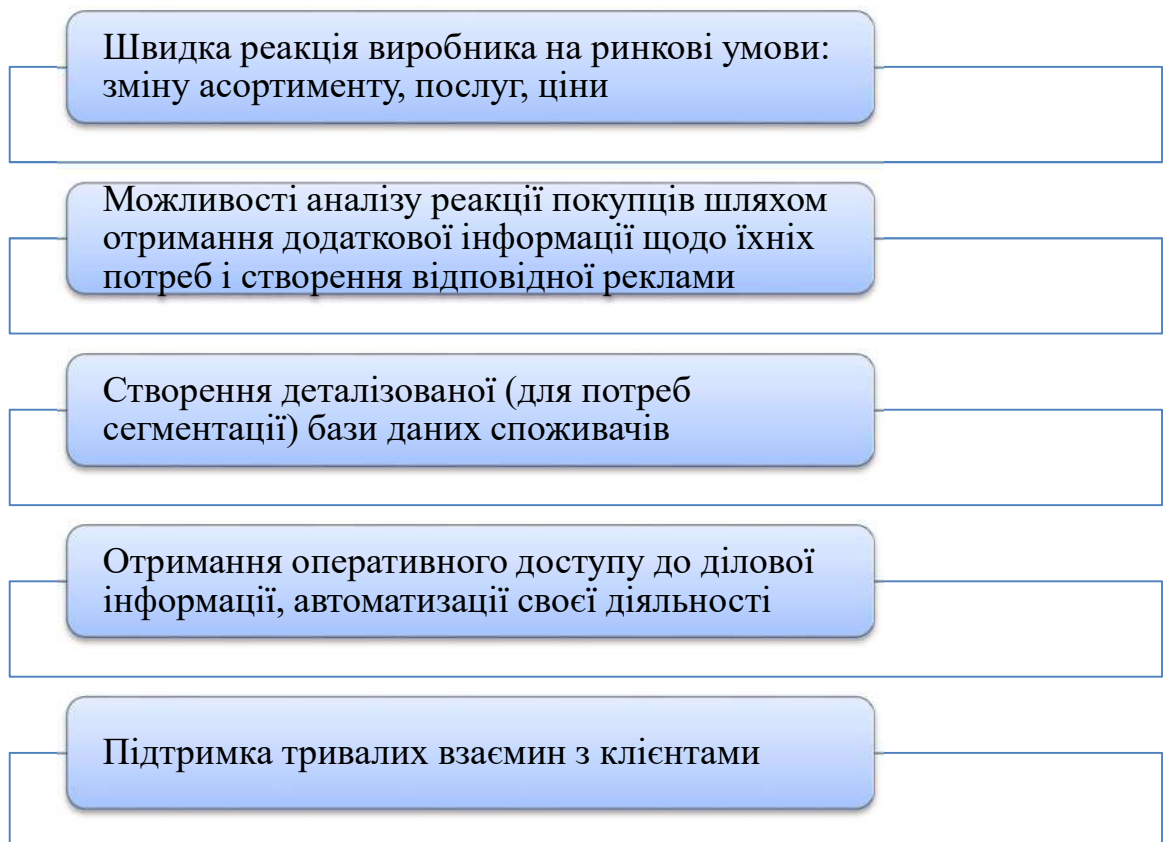


Рис. 2 Переваги електронного бізнесу для виробників
Джерело[3]

Переваги електронного бізнесу для клієнтів:

➤ клієнтові зручніше придбати товар, тобто не потрібно нікуди їздити, відвідувати торгові зали, для того щоб знайти потрібний товар, прицінюватися і придивлятися до нього. Покупець має можливість порівнювати різні та однакові види товарів, зіставляти їхні ціни і замовляти цей товар у будь-який час дня і ночі, не потрібно виходити з дому. Придбати товар надзвичайно просто, легко і без зайвих свідків, клієнтові ніщо не заважає, ніхто його не відволікає від процесу купівлі.

➤ клієнт має можливість швидко переглянути багато товарів-конкурентів, що надає перевагу здійснити якісніший вибір. При купівлі чи виборі товарів покупець може заощадити свої грошові кошти, якщо купуватиме у виробника, а не в магазині.

➤ покупець, шукаючи унікальний товар, часто купує через Інтернет - це одна з можливостей відшукати певну річ у місті, країні чи у світі.

➤ покупець може отримати додаткову інформацію, порівняно з торгівлею за каталогами по телебаченню, використавши різні інтерактивні засоби.

➤ Інтернет надає можливість та переваги користувачам використовувати інтернет-магазини не за їхнім прямим призначенням. За допомогою інтернет-магазину нерідко планують купівлю, яку здійснюють після роботи у звичайних магазинах.

Електронна комерція вигідна всім учасникам електронного ринку, зокрема і має деякі переваги для продавців:

➤ продавець має можливість збільшити обсяг продажу;

➤ зменшує витрати на рекламу (реклама через Інтернет найдешевша);

➤ операційні витрати та витрати на інфраструктуру зменшуються (необов'язковими є будівлі, магазини, склади, офіси, різне торгове обладнання, якщо проводиться торгівля через Інтернет);

➤ зменшується собівартість продажів (при укладенні угоди електронним шляхом відповідно проводиться її опрацювання);

➤ при персоналізації обслуговування існує можливість врахувати індивідуальні потреби кожного покупця, що далі є ефективним стимулом для здійснення подальших купівель;

➤ продавець конкурує на рівних з корпоративними гігантами;

➤ продавець використовує широкі маркетингові можливості, аналізуючи статистику і динаміку продажів; при цьому аналізується статистика різних покупців та відвідувачів;

➤ вища гнучкість, що дозволяє продавцеві постійно й оперативно реагувати на зміни до асортименту товарів, на знижки та ціни залежно від мінливості й умов ринку.

Існують також і недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної комерції:

- Інтернет може знищити інститут торгових посередників;
- конкуренція переходить з локального рівня на глобальний;
- проблеми захисту авторських прав;
- правова невизначеність.

Для мережі Інтернет не розроблено правову базу, яка діяла б у планетарному масштабі.

1. Зниження прихильності споживачів. Оскільки в Інтернет відсутній персональний контакт, рівень прихильності клієнтів не є стабільним.

2. Проблеми ціноутворення. В Інтернет дуже легко порівнювати ціни, тому вони знижуватимуться, проте зросте роль додаткових послуг.

3. Питання інформаційної безпеки при роботі в Інтернет.

4. Питання прозорості. Через засоби ідентифікації особи користувача можна здійснювати контроль за людьми, перевіряти їх діяльність (унікальний ідентифікаційний код особи може стати об'єктом загрози для людини).

5. Життєздатність. Багато підприємств не мають упевненості в тому, що їх е-бізнес виявиться життєздатним.

6. Неохопленим залишається деякий сегмент населення, що не має доступу до Інтернету.

З огляду на переваги е-бізнесу і ті перспективи, які він пропонує учасникам ринку, не слід забувати і про різні проблеми та небезпеки.

Інтернет-торгівля за своєю суттю є трансакцією між двома комп'ютерами, при цьому покупець не може бачити продавця. Оскільки бар'єр для виходу на веб-простір і здійснення торгівлі набагато нижчий, ніж для організації торгівлі звичайними способами, ймовірність появи необов'язкових і шахрайських фірм значно вища. Обидва ці фактори справляють великий вплив на можливість появи недовіри споживачів до роздрібного продавця в Інтернеті. В споживачів існує значний психологічний бар'єр при користуванні Інтернетом, якщо вони передають важливі дані, як, наприклад, номери кредитних карток. Існує також імовірність перехоплення подібних даних під час передачі їх через Інтернет і в майбутньому використання на шкоду власникові.

На сьогоднішній день важливу роль у веденні електронного бізнесу відіграють форуми покупців. Проте не всі магазини готові до організації власних форумів, тому що особливості купівельної психології такі: якщо з

десяти покупців, яких не вдалося обслужити якісно, висловляться всі, то з десяти покупців, яких вдалося обслужити якісно, висловиться один.

Із зростанням користувачів та абонентів Інтернет дає підстави вважати, що в майбутньому економічні процеси переміщуватимуться у цю всесвітню мережу. Електронний бізнес є перспективним напрямом для розвитку бізнесу, а також для сприяння зайнятості кваліфікованих спеціалістів.

Результати та висновки. Для розвитку та вдосконалення електронного бізнесу в Україні існують можливості та ресурси, а саме - людський потенціал, кваліфіковані спеціалісти, кількість та якість платіжних систем і послуг провайдерів Інтернет, що постійно зростають, удосконалення законодавчої бази функціонування електронного бізнесу.

Список літератури.

1. Андреева Л.О., Лисак О.І. Методичні аспекти стратегічного розвитку підприємств/ Л.О. Андреева, О.І. Лисак // Науковий журнал «Бізнес-інформ», № 6, 2016 - С. 227-231.

2. Лисак О.І. Перспективи розвитку електронної комерції в Україні / О.І. Лисак / Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) - Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». - 2017. - №3 (35). - С. 46-55.

3. Лисак О.І., Андреева Л.О. Перспективи розвитку молодіжного підприємництва в Запорізькому регіоні / О.І. Лисак, Л.О. Андреева // Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент: Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (12-13 лютого 2020 р.): у 2 ч. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. Ч.2. с. 279-282.

4. Плєскач В.Л. Електронна комерція: [підручник] / В.Л. Плєскач, Т.Г. Затонацька. – К.: Знання, 2007. – 535 с.

5. Тебенко В. М., Андреева Л. О., Лисак О. І. Аналітичне дослідження результатів діяльності підприємств сфери торгівлі / В.М. Тебенко, Л.О. Андреева, О.І. Лисак // International Scientific Conference Economy Digitalization: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, January 24th, 2020. Kielce, Poland: Baltija Publishing. pages 45-48.

6. Lysak H., Lysak O., Karaieva T. The prospects of e-Commerce in Ukraine : – Мелітополь: ТДАТУ, 2018.

СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ .

Лисак Г., студент

Терещенко М.А., к.е.н., доцент

*Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Дмитра Моторного*

Регулювання інвестиційної діяльності в Україні є важливою складовою системи управління економікою та інструментом реалізації інвестиційної політики держави. Головною його метою є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України.

Інвестиційна діяльність як у державі, так і в її регіонах є одним з основних напрямків розширення та відтворення основних фондів і виробничих потужностей господарства на базі науково-технічного прогресу, що уможливорює регулювання розвитку економіки, істотне підвищення її ефективності, а також на цій основі вирішення соціальних проблем (будівництво житла, об'єктів соціально-побутового призначення, комунального господарства тощо).

Впровадження ринкових реформ потребує значної фінансової підтримки з боку держави, але її внутрішні джерела дуже обмежені і використовуються переважно для підтримки життєво важливих сфер економіки, тому велика увага приділяється пошуку додаткових джерел фінансування, розвитку народного господарства, серед яких велике значення відіграють іноземні інвестиції. Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється шляхом прямого (адміністративно-правового) та непрямого втручання в інвестиційну діяльність (рис. 1) [1, с. 327].

Зазначимо, що у світовій практиці за рівнем і формам підтримки інвестиційної діяльності з боку держави прийнято виділяти: державні стратегії активного втручання; децентралізованого регулювання; змішані. При цьому використовуються специфічні методи державного забезпечення інвестиційної діяльності: методи створення інвестиційного клімату, а також методи стимулювання попиту і пропозиції на інвестиції (рис. 2).



Рисунок 1. Важелі державного впливу на інвестиційний клімат

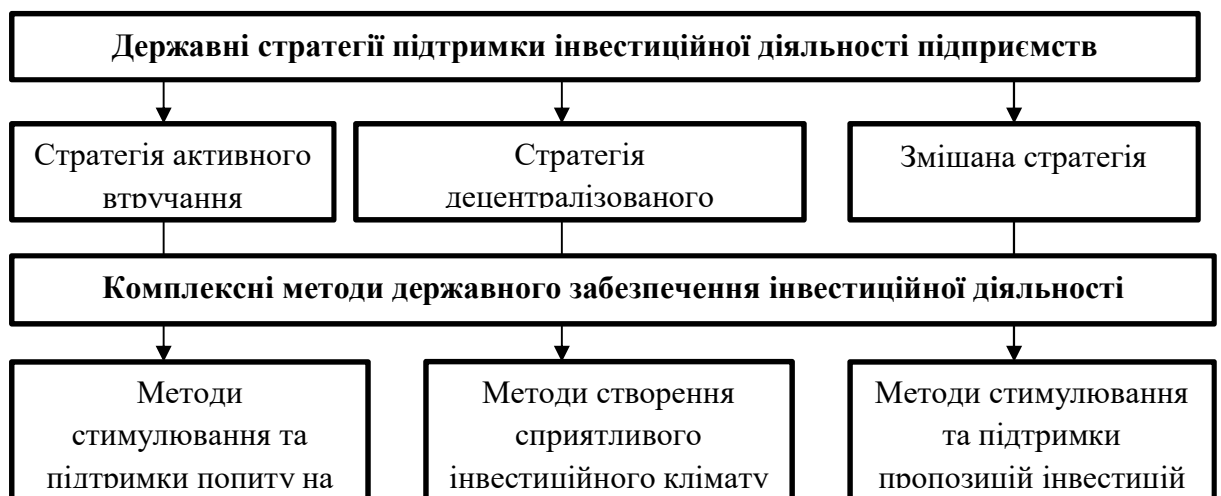


Рисунок 2. Стратегії та методи державного регулювання інвестиційної діяльності

До значущих факторів, які визначають інвестиційний клімат, відносяться:

передбачуваний темп інфляції і ставка процента на ринку, а також ризики, пов'язані із законодавчими регуляторними і податковими нормами.

Заходами щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні мають бути:

- лібералізація зовнішньої торгівлі та руху іноземного капіталу;
- модернізація митної і транспортної політики;
- запровадження прозорої процедури сертифікації імпортованих товарів;
- приведення законодавства щодо українського страхового ринку у відповідність до європейських і світових стандартів;
- подальший розвиток можливостей фінансового сектору;
- стимулювання інвестиційної діяльності шляхом введення пільгового оподаткування;
- введення в господарський облік додаткових національно доступних інвестиційних ресурсів;
- подальша лібералізація та дерегулювання підприємницької діяльності;
- створення системи партнерської взаємодії органів влади та бізнесу, стабілізація законодавчого середовища та “правил гри” для бізнесу;
- удосконалення корпоративного та державного управління, зниження політичних ризиків, розроблення на рівні держави концепції інноваційного розвитку країни на середньо- і довгострокову перспективу;
- підвищення рівня інформованості потенційних інвесторів щодо ринкової кон'юнктури [3, с. 15].

У стратегії інвестиційної діяльності важливу роль відіграють науково обґрунтоване визначення пріоритетних напрямів інвестування, їх відповідність державним інтересам, швидкого подолання економічної кризи і досягнення стабілізації та зростання народного господарства. Разом з цим інвестиційна політика має бути спрямована на усунення перешкод і запровадження стимулів для інвестування, захисту прав інвесторів.

Основними напрямками інвестиційної політики в Україні мають бути:

– зростання динаміки інвестування не лише в галузі зі швидким обігом капіталу, а й у високотехнологічні або стратегічно важливі для держави сфери;

– зниження соціального напруження, досягнення остаточного підходу у виділенні коштів на потреби соціальної сфери;

– скорочення фонду виробничого будівництва за рахунок державних коштів і формування надійних інвестиційних джерел, передусім з власних коштів підприємств;

– залучення іноземних інвестицій, отримання іноземних кредитів, створення спільних підприємств з іноземним капіталом за такими напрямками, як розвиток переробної промисловості, агропромислового комплексу;

– створення ефективних форм і механізмів управління інвестиційною діяльністю [2, с. 19].

Отже, регулювання інвестиційної діяльності – це складова державного управління економікою, що полягає в підтримці інвестиційної діяльності з боку держави та здійснюється шляхом прямої участі держави в інвестиційній діяльності та через створення сприятливих умов для її розвитку. Вибір форм і методів державного регулювання зазначеної діяльності здійснюється органами державної влади залежно від ступеня розвитку економіки країни та інвестиційних відносин, конкретної економічної ситуації та обраного державного курсу інвестиційної політики.

Список літератури.

1. Вовчак О. Д. Інвестування : навч. посіб. / О. Д. Вовчак ; заг. ред. О. Д. Вовчак. – Львів : Новий Світ – 2000, 2009. – 544 с.

2. Іваноньків О. О. Політика держави щодо інвестиційної діяльності в Україні та перспективного прямого іноземного інвестування / О. О. Іваноньків. – Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11 (77). – С. 19

3. Парцхаладзе Л. Інвестиційний клімат України: глобальне потепління / Л. Парцхаладзе // Дзеркало тижня. – 2008. – № 29. – С. 15.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІРЖОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Марцун В., студент

Завадських Г.М., к.е.н. доцент

*Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Дмитра Моторного*

Постановка проблеми. Становлення ефективного правового біржового ринку є актуальним та важливим завданням для вітчизняної економіки. Проте на сучасному етапі біржова діяльність в Україні характеризується низькою ефективністю. Це зумовлено рядом факторів, до яких відносяться економічна криза, наслідком якої є падіння обсягів виробництва та споживання вітчизняних біржових товарів, відставання законодавчо-нормативної бази, відсутність умов для впровадження ф'ючерсного обігу тощо. Слід відзначити, що сьогодні рівень біржової діяльності в Україні не відповідає вимогам світового досвіду. Існує широке коло невирішених проблем формування та ефективного функціонування біржового товарного ринку.

Товарні біржі в Україні не посіли належного місця, як того вимагає ринкова економіка. Сучасний стан діяльності бірж України не дозволяє говорити про їх повноцінний розвиток. З одного боку, створено сотні бірж, які працюють у різних регіонах України, допомагають становленню ринкових відносин, створюють багатоканальну систему сфери товарного обігу, сприяють гласному котируванню цін та проведенню торговельних операцій. З іншого боку, існує надмірна комерціалізація, низька ефективність біржової діяльності, несприятлива загальноекономічна ситуація, що виражається у монополізмі виробників, нерозвиненості інфраструктури, відставанні законодавчо-нормативної бази від актуальних потреб сьогодення. Все це заважає повноцінному функціонуванню бірж і потребує пошуку шляхів становлення ефективної біржової діяльності.

Як ринок, біржа поєднує мікро- та макрорівні економіки, тобто вільно господарюючих підприємців із виробництвом. Завдяки дії механізму ціноутворення біржа безперервно забезпечує господарюючих суб'єктів інформацією про зміни на ринках, виникнення нових умов обміну, появу нових видів товарів тощо.

Біржі України різноманітні за своєю структурою, складом учасників, правилами біржової торгівлі. Під час утворення засновники, як правило, не ставили перед собою завдання з концентрації біржового обігу для творення

ринкових цін на сировину, капітали та валюту. Біржі, особливо товарні, засновувалися як біржові посередники.

Унаслідок відсутності в біржовій сфері державної регуляторної системи й політики біржовий ринок фактично розвивається стихійно, у режимі цілковитої безконтрольності.

Основними нормативно-правовими актами, що регулюють біржову діяльність в Україні, є закони України «Про товарну біржу» та «Про цінні папери та фондовий ринок». На жаль, їх фрагментарність та неузгодженість з іншими законодавчими документами, що регулюють господарську діяльність вітчизняних економічних суб'єктів, заважає зближуватися українським біржам до міжнародної біржової спільноти. Створення та порядок діяльності бірж регламентовані Господарським кодексом України, відповідно до ст. 279 якого товарна біржа є особливим суб'єктом господарювання, який надає послуги в укладенні біржових угод, виявленні попиту і пропозицій на товари, товарних цін, вивчає, упорядковує товарообіг і сприяє пов'язаним з ним торговельним операціям. Закон України «Про товарну біржу» не регламентує організаційну форму біржі. На практиці більшість товарних бірж України створювалася на підставі норм Закону України «Про господарські товариства» у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю, а також в інших організаційно-правових формах.

Становлення ефективного правового біржового ринку є актуальним та важливим завданням для вітчизняної економіки. Зокрема це вирішується на законодавчому рівні. Необхідно удосконалити нормативно-правову базу шляхом розробки і прийняття низки законопроектів і внесення змін до вже існуючих документів.

Основні матеріали дослідження. Незважаючи на рекордну кількість офіційно зареєстрованих бірж (613 бірж станом на 01.01.2017 р.), в Україні біржовий ринок є штучно створеним і не виконує притаманні йому функції. Біржі переважно працюють у своєму ізольованому бізнес-середовищі або створюються для забезпечення бізнес-інтересів певної групи людей. Більшість бірж сьогодні відчують кризу і знаходяться у стані припинення своєї діяльності.

Дані Держкомстату України свідчать про те, що кількість діючих та реєстрованих бірж значно відрізняється. Аналіз статистичних даних показав, що в період з 2010 по 2017 роки близько 40% зареєстрованих в Україні бірж не здійснювали практичну діяльність. Основний обсяг операцій, пов'язаний із біржовими товарами, здійснюється на позабіржовому ринку, а угоди, що укладаються на біржах, по своїй суті здебільшого не є біржовими. Негативними наслідками цього також є непрозорість ціноутворення, інформаційна закритість емітентів, як результат – неможливість адекватної оцінки реальної вартості підприємств інвесторами.

Проведений аналіз статистичної інформації показує, що біржові товарні потоки по території України розміщені досить нерівномірно. Так, металом торгували тільки шість областей: Київська, Полтавська, Донецька, Дніпропетровська, Волинська та Хмельницька. Лісом та папером – лише дві: Дніпропетровська та Хмельницька. Паливо реалізовували Донецька, Хмельницька області; будівельні матеріали – Хмельницька та Полтавська; хімічну продукцію тільки Дніпропетровська область. Сільськогосподарську продукцію найактивніше продавали біржі Дніпропетровської, Луганської, Київської, Черкаської та Волинської областей.

Аналіз видового складу вітчизняних бірж показує, що найбільша частка (70%) припадає на товарні і товарно-сировинні бірж, а найменша (4,07%) – на агропромислові. Як бачимо, кількість зареєстрованих бірж в Україні постійно зростає (рис.1). Зменшення кількості бірж в Україні у 2015 році зумовлено анексією Криму та початком військових дій на Сході нашої країни.

В Запорізькій області (на 01.01.2017 р. зареєстровано 22 біржі), в тому числі в місті Запоріжжя зареєстровано 14 біржових організацій: Запорізька товарна біржа «Гілея», Центральна універсальна біржа «Запоріжжя», Товарна біржа «Запорізька універсальна торгова біржа», Універсальна біржа «Професіонал», Універсальна товарна біржа «Аукціоний дім», Українська товарна біржа «Українська», Товарна біржа «АРБІТР», Товарна біржа «Капітал Мк», Запорізька товарна біржа «Капітал Вк», Товарна біржа «Третейська Палата», Товарна біржа «Українська Універсальна Аграрно-Індустріальна Біржа», Товарна біржа «Перша Українська Міжнародна Біржа», Українська товарна біржа «Українська Товарна Біржа», ОВ «Біржа «Слов'янська», Запорізька Будівельна Товарна Біржа.

В області торгівлю сільськогосподарською продукцією організовано через Запорізьку товарну біржа «Гілея», Центральну універсальну біржу «Запоріжжя» та Товарну біржу «Українська Універсальна Аграрно-Індустріальна Біржа». До складу цих бірж входять найбільші промислові об'єднання, сільськогосподарські та переробні підприємства, банки і комерційні структури, які значно впливають на формування товаропотоків в регіоні та Україні в цілому. Зазначені вище біржі входять до складу «Союзу бірж України». Їх основні завданнями є створення цивілізованих умов для проведення біржової торгівлі та функціонування біржового ринку для всіх видів товарів, зокрема рухомого і нерухомого майна, в тому числі і земельних ділянок, що знаходяться як у державній, так і в приватній власності, організація проведення необхідних для цього торгів (аукціонів), підтримка високого професійного рівня проведення торгових операцій на біржі.

Вказані біржі тісно співпрацюють з адміністрацією області, зокрема з Департаментом агропромислового розвитку обласної державної

адміністрації, банками і страховими компаніями міста, сільськогосподарськими підприємствами. На біржах використовується електронна торговельна система, що дозволяє створювати для брокерів максимально сприятливі умови роботи. Діяльність бірж зорієнтована не лише на внутрішньоторгівельні операції, а й на співпрацю з найближчими сусідами - республікою Білорусь, Туреччиною та ін.

Основною задачею розвитку біржового ринку регіону на сучасному етапі є збільшення темпів росту біржового обороту, підвищення його питомої ваги в обсязі оптового товарообороту області. Розрахунки показують, що оптимальна питома вага біржового обороту повинна становити близько 20% від загального обсягу оптового обороту. Для цього першочергово необхідно розробити і запровадити систему економічних заходів, спрямованих на стимулювання виробників до реалізації сільськогосподарської продукції через прозорі процедури біржового ринку.

Важливим відносним показником, що характеризує ефективність біржової торгівлі є показник ліквідності біржових торгів, який розраховується співвідношенням загальної вартості укладених на біржі угод до сумарного обсягу заявленої для продажу пропозиції. Незначний обсяг операцій на біржовому ринку обумовлює низьку ліквідність організованого ринку, що, своєю чергою, стримує його розвиток унаслідок неможливості нормальної роботи інвесторів з управління інвестиційними портфелями.

Дані Державної служби статистики України свідчать про те, що у 2013 році обсяг торгів на товарних біржах країни стрімко знизився (на 75,7% відносно 2012 року), одночасно, пропозиція для продажу зменшлась на 73,9%.

Одним із наслідків є висока волатильність ринку - суттєві коливання цін протягом торгової сесії, що підвищує ризиковість операцій.

Брак кваліфікованих спеціалістів та відсутність в Україні можливості до певного часу отримати профільну освіту. Обмежена кількість інвестиційних компаній і брокерів, аналітичних та консалтингових компаній перешкоджають формуванню адекватно ринку праці біржових професіоналів. Все це формує надзвичайно потужний попит на фахівців з біржової діяльності, які окрім знань в межах своїх спеціальностей, володітимуть і навиками роботи на біржовому ринку в цілому, і у своєму конкретному його сегменті зокрема. Тільки в останні роки в українських вишах почали відкриватися програми підготовки фахівців із біржової діяльності та торгівлі. Таким чином, бажаючи підвищити ефективність роботи біржового ринку, не варто недооцінювати проблему підготовки його фахівців.

На тлі процесів об'єднання найбільших світових біржових майданчиків, технологізації та автоматизації біржової торгівлі у багатьох країнах світу, український біржовий ринок набагато відстає за масштабами укладених угод,

рівнем програмного забезпечення торгівлі та ін. Вітчизняні біржі використовують застарілі технології та примітивні електронні засоби торгів. Нагальним питанням сьогодні є інтеграція біржових електронних платформ у систему державних закупівель ProZorro, з яким пов'язано багато прихованих труднощів (наприклад, акредитація біржі, узгодження роботи платформ, написаних різними мовами програмування тощо).

Саме в частині вдосконалення електронних систем торгівлі, апаратних і програмних продуктів для організації біржових торгів в електронній формі можливо досягти значного збільшення обсягів торгів. Низький рівень біржової етики та бізнес-культури. Міжнародні біржі здійснюють свою діяльність за принципами публічності та відкритості, презентують свої результати у вільному доступі для широкого загалу. Проте українські підприємства взагалі та суб'єкти біржових установ зокрема відрізняються низьким рівнем дотримання правил та етичних норм ведення бізнесу. Так, через низький рівень інформованості населення щодо біржової діяльності фондовий ринок не розглядається домогосподарствами як інструмент розміщення заощаджень.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна зазначити, що рівень розвитку біржового ринку є важливим індикатором конкурентоспроможності економіки країни. Дослідження показало, що біржовий ринок в Україні не є достатньо розвиненим, а після економічної кризи у 2014 році і зовсім почав занепадати.

Розвиток біржової торгівлі в Україні підпорядкований впливу факторів макроекономічного характеру, що мають переважно негативний вплив та зумовлюють існування низки проблем у функціонуванні бірж: недосконалість нормативного регулювання і неузгодженість законодавчої бази, низький рівень ліквідності біржових операцій на товарних біржах, присутність на торгах не біржових товарів, висока волатильність біржових цін, незначна кількість біржових інструментів, занадто повільне впровадження сучасних біржових інформаційних технологій та відсутність біржової культури. Всі проблеми нажалі, характерні і для біржового ринку Запорізької області.

Становленню в Україні цивілізованого організованого біржового ринку сприятиме здійснення таких заходів:

- покращення законодавчої бази, яка буде не гальмувати, а тільки прискорювати розвиток біржової торгівлі;
- реформування біржової інфраструктури та приведення моделі функціонування товарних біржових ринків України у відповідність до найкращого світового досвіду та з врахуванням директив ЄС – MiFid-I та MiFid-II;

- встановлення фінансових, організаційних, технічних і технологічних вимог до товарних бірж, вимог щодо звітності та розкриття біржової інформації та інформації про діяльність;
- створення державного органу з питань регулювання діяльності біржового товарного ринку;
- введення державного регулювання біржової торгівлі;
- розширення поля діяльності біржової торгівлі;
- інформування товаровиробників про переваги торгівлі товарами через біржі;
- надання товаровиробникам певних пільг, при умові реалізації ними продукції через біржовий ринок;
- активне впровадження інформаційних технологій на базі Інтернету в біржову діяльність в Україні та розвиток інтернет-трейдингу.

Незважаючи на значну кількість проблем, що наразі характерні для біржової діяльності в регіоні та Україні в цілому, варто відзначити, що більшість з них є принципово вирішуваними. Отже, якщо докласти певних зусиль, то цілком реально сформувати в нашій країні ефективний біржовий ринок.

Список літератури.

1. Берлач А.І. Організаційно-правові основи біржової діяльності : [навч.посіб.] / Берлач А. І., Берлач Н. А., Ілларіонов Ю. В. - К. : Фенікс, 2011. - 336 с.
2. Завадських Г.М. Проблеми становлення та розвитку біржового ринку України // Г.М. Завадських / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки), 2018.- №2 (37).- С.174-181.
3. Завадських Г.М., Тебенко В.М. Сучасний стан та перспективи розвитку біржового товарного ринку України // Г.М. Завадських, В.М. Тебенко Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету № 1 (36), 2018. - С.145 - 154.
4. Кількість зареєстрованих бірж в Україні на початок року : [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Мограб О.С. Регіональні аспекти розвитку товарних бірж // Економіка промисловості України: Зб. наук. пр.- К.: РВПС України НАН України.– 2002.- С. 217-220.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Недорезков А.І., магістр

Грицаєнко Г.І., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. В теперішній час особливої актуальності набувають питання підвищення ефективності економічного управління закладами вищої освіти (ЗВО), їхніми структурними підрозділами внаслідок стрімкого поширення товарно-грошових відносин на невиробничу сферу. ЗВО як безпосередньо надавачі освітніх послуг стикаються з особливими вимогами як з боку роботодавців, так і органів державного контролю, а також громадськості. Крім того, останні роки спостерігається тенденція великого перетину інтересів вітчизняних та закордонних провайдерів у боротьбі за прихильність платоспроможних абітурієнтів.

Проблеми ефективності діяльності закладів вищої освіти досліджували М.І. Грицаєнко, А.Ю. Могилова, І.В. Решетнікова, В.Г. Попова та інші науковці. Але залишаються недоопрацьованими питання їхнього економічного управління.

Метою статті стало дослідження проблем економічного управління закладом вищої освіти як суб'єктом економічної діяльності.

Основні матеріали дослідження. Порівняльний аналіз розпочато з дослідження сучасного стану освіти як однієї зі сфер економічної діяльності в Україні. На рис. 1 розглянута динаміка кількості закладів вищої освіти (ЗВО) та осіб, що в них навчаються, за 1990-2020 рр.

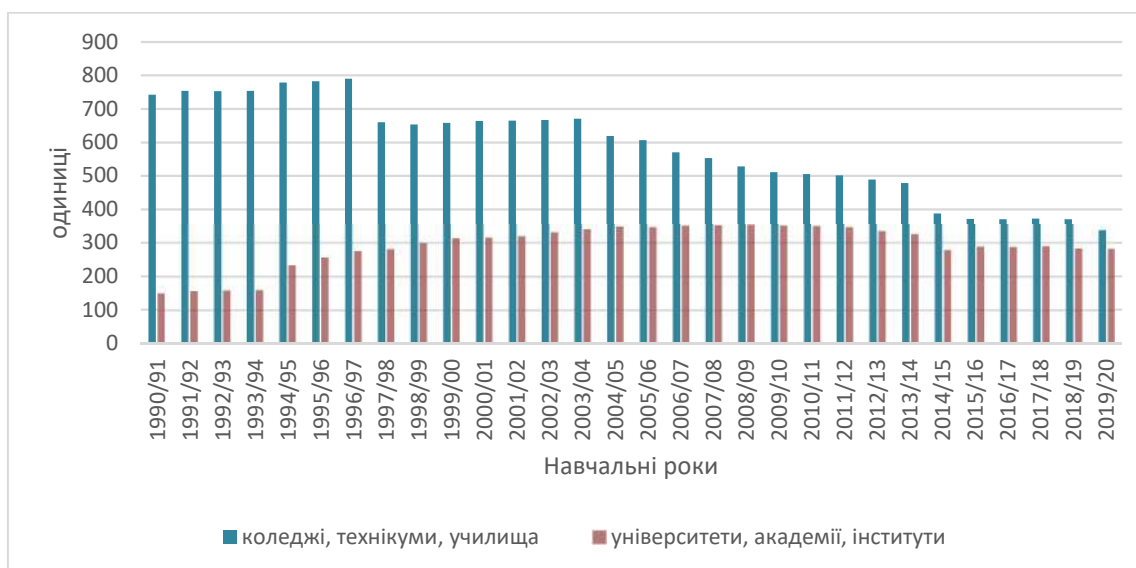


Рис. 1. – Динаміка кількості ЗВО в Україні, одиниць

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

За 1990-2020 рр. загальна кількість коледжів, технікумів та училищ скорочувалась щорічно у середньому на 16 одиниць (або на 54,4% за весь період) і становила в 2019-2020 н.р. 338 одиниць. При цьому кількість університетів, академій та інститутів навпаки зростала в середньому щорічно на 4 одиниці (на 88,6% за весь період) і становила в 2019-2020 н.р. 281 одиницю.

Якщо кількість коледжів, технікумів та училищ за 1990-2020 рр. зменшилась майже в два рази, кількість осіб, що в них навчаються, зменшилась майже в п'ять разів і становила в 2019-2020 н.р. 173,6 тис. осіб. Кількість студентів університетів, академій та інститутів у 2019-2020 н.р. порівняно з 1990-1991 н.р. збільшилась лише на 43,7 %, хоча кількість самих ЗВО збільшилась на 88,6%.

Необхідно відмітити, що найбільша кількість студентів університетів, академій і та інститутів спостерігалася в 2006-2007, 2007-2008 та 2008-2009 н.р. – відповідно 2318,6, 2372,5 та 2364,5 тис. осіб відповідно. Ця кількість перевищує дані 1990-1991 н.р. більше, ніж в 2,5 рази.

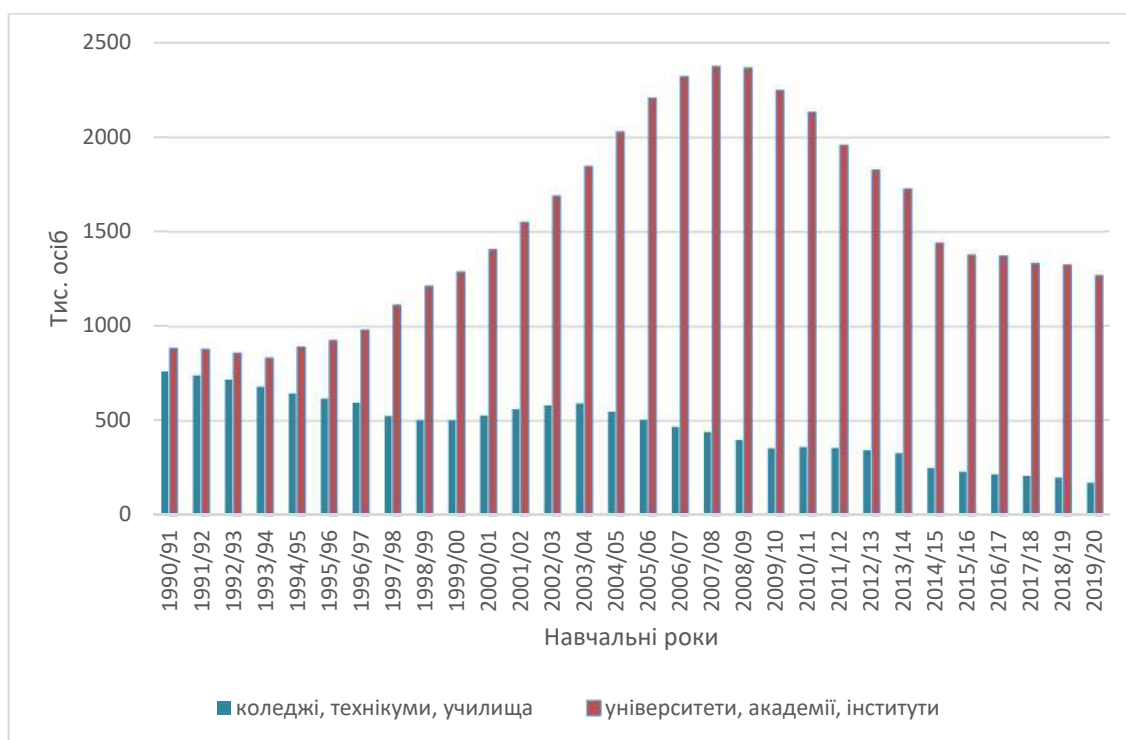


Рис. 2. – Динаміка кількості осіб в ЗВО, тис. осіб

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

За 1990-2019 рр. кількість осіб, прийнятих на навчання до коледжів, технікумів та училищ з 241 тис. в 1990 р. зменшилась до 47,1 тис., або на 80,5%. В той же час кількість осіб, прийнятих на навчання в університети, академії та інститути, з 174,5 тис. в 1990 р. збільшилась до 250,1 тис. в 2019 р., або на 43,3%. В той же час кількість осіб, випущених із коледжів, технікумів і училищ, з 228,7 тис. в 1990 р. зменшилась до 50,2 тис. в 2019 р.,

або на 78 %. Кількість осіб, випущених з університетів, академій та інститутів, навпаки, збільшилась з 136,9 тис. в 1990 р. до 333,6 тис. в 2019 р., або в 2,4 рази.

За період 2000-2017 рр. загальні видатки зведеного бюджету зросли в 22 рази і становили в 2017 р. 1056759,9 млн. грн. При цьому загальні видатки на освіту зросли в 25 разів, до 177755,7 млн. грн. в 2017 р., в тому числі на вищу освіту в 17 разів, до 38681,1 млн. грн. в 2017 р.

Передумовою для успішного, цілеспрямованого та ефективного впровадження відповідних реформ є можливість отримання об'єктивної інформації щодо сучасного рівня фінансування системи освіти.

Загальні витрати на освіту в Україні у 2007 році склали 53,47 млрд. грн, у 2008р. – 70,39 млрд. грн, у 2009р. – 77,41 млрд. грн, у 2010р. – 91,07 млрд. грн, у 2011р. – 97,60 млрд. грн, у 2012р. – 111,18 млрд. грн, у 2013р. – 115,96 млрд. грн, у 2014р. – 109,52 млрд. грн, у 2015р. – 127,12 млрд. грн, у 2016р. – 139,97 млрд. грн.

Порівнюючи з показниками національної економіки у 2007 та 2008 роках, Україна витратила по 7,4% валового внутрішнього продукту (ВВП) на освіту, у 2009р. – 8,5%, у 2010р. – 8,1%, у 2011р – 7,2%, у 2012-2013рр. – по 7,6%, у 2014р. – 6,9%, у 2015р. – 6,4%, у 2016р. цей показник становив 5,9% (державні та приватні витрати разом з урахуванням офіційних та неофіційних прямих платежів населення). Частка витрат державного сектора на освіту становила 5,0% ВВП, що відповідає рівню країн Європейського союзу.

Аналіз розподілу витрат на освіту свідчить, що в Україні порівняно з розвинутими європейськими країнами досить низький рівень витрат у розрахунку на одного учня/студента (20% від середніх витрат на учня/студента у країнах ЄС).

У вищій школі наочною є незбалансованість між масштабами діяльності та обсягами фінансування. Значні обсяги залучаються вищою освітою з позабюджетних коштів, перш за все, за рахунок часткової плати за навчання. За ДРО загальні суми такої плати складають 14736,9 млн. грн, або до 29% усіх видатків на вищу освіту (9287 грн на одного студента).

За 2010-2018 рр. в освіті обсяг реалізованих послуг збільшився в 2,3 рази і становив в 2018 р. 3544,3 млн. грн., обсяг вироблених послуг за 2013-2018 рр. – в 1,9 рази, до 3671 млн. грн. в 2018 р., додана вартість за витратами виробництва – відповідно в 1,8 рази до 2170,7 млн. грн. в 2018 р.

В структурі виробничих витрат в закладах освіти (рис. 3) матеріальні витрати складають 47%, а витрати на оплату праці становлять 37%. В 2018 р. порівняно з 2010 р. фінансовий результат в закладах освіти збільшився в 2 рази, до 178,6 млн. грн. в 2018 р. В 2018 р. кількість закладів, які одержали прибуток, в сфері освіти становила 70%. В 2018 р. порівняно з 2010 р. чистий прибуток у закладах сфери освіти зріс в 2,5 рази до 138,3 млн. грн. в 2018 р. Кількість закладів, що одержали в 2018 р. чистий прибуток, в сфері освіти становила 69,2%.



Рис. 3. – Структура виробничих витрат закладів освіти України в 2018 р., %

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

На основі аналізу діяльності Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного були зроблені висновки щодо необхідності впровадження системи економічного управління. Пропонується використання збалансованої системи показників, яка б стала основою реалізації генеральної цілі ЗВО, а саме – підвищення ефективності управління університету для забезпечення його стратегічного розвитку.

Результати та висновки. В умовах запеклої конкуренції між закладами вищої освіти, посилення вимог до ЗВО з боку органів державної виконавчої влади, головним засобом утримання ними набутих ринкових позицій є покращення якості освітніх послуг – з одного боку, та підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності – з іншого. Вирішення цього завдання потребує комплексного підходу, що здатен реалізовуватися завдяки розробленню та запровадженню системи економічного управління закладом вищої освіти.

Список літератури.

1. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Функціонально-вартісний аналіз управлінської діяльності підприємства фірмового сервісного обслуговування. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали І Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів, 19-21 березня 2019 р. Ч. 2. Львів: ЛНАУ, 2019. С. 68-71.

2. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко М.І. Інвестиційна привабливість України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2017. Vol. 3. No. 1. Pp. 80-93.
3. Грицаєнко М.І. Довіра як детермінанта економічного розвитку європейських країн. *Аграрна політика Європейського Союзу: виклики та перспективи* : монографія. Київ: «Центр учбової літератури», 2019. С. 20-29.
4. Грицаєнко М.І. Довіра як передумова розвитку підприємницької діяльності. *Бізнес Інформ*. 2016. №12. 143-148.
5. Грицаєнко М.І. Інтелектуальна модель соціального капіталу: концепти інституціоналізації / О.Г. Шпикуляк, М.І. Грицаєнко / *Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки: монографія*. К. : ННЦ «ІАЕ», 2019. С. 186-196.
6. Грицаєнко М.І. Місце вищої професійної освіти у формуванні соціального капіталу регіону. *Стратегічні імперативи розвитку туризму та економіки в умовах глобалізації* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 30–31 березня 2017 р. : в 2 т. Запоріжжя : «Просвіта», 2017. Т. 2. С.133-135.
7. Грицаєнко М.І. Роль ВНЗ у формуванні соціального капіталу регіону. *Економіка та суспільство*. 2017. Вип. 8. С. 129-136.
8. Грицаєнко М.І., Грицаєнко Г.І. Інвестиційно-інноваційний розвиток закладів освіти. *Сучасні технології менеджменту, інформаційне, фінансове та облікове забезпечення розвитку економіки в умовах євроінтеграції* : Матеріали Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. м. Черкаси, 16-17 квітня 2020 року, Черкаси : Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, 2020. С. 29-31. (0,2
9. Hrytsaienko H., Hrytsaienko I., Bondar A. and Zhuravel D. Mechanism of Investment of Technical Service in Agricultural Households. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 29-40.
10. Hrytsaienko M., Hrytsaienko H., Andreeva L. and Boltyanska L. The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 427-440.
11. Hrytsaienko M., Rogach Y. and Zorya M. Location of Social Capital in the Labor Protection of the Enterprise. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 41-52.
12. Zbarsky V.K., Trusova N.V., Sokil O.H., Pochernina N.V. and Hrytsaienko M.I. (2020). Social and Economic Determinants for the Development of Resource Potential of Small Forms of Agrarian Production in Ukraine. *Industrial Engineering & Management Systems*. Vol 19, No 1, March 2020, pp.133-142.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НА РИНКУ ПЛОДІВ УКРАЇНИ

Недорезков А.І., магістр

Педченко Г.П., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. Плодово-ягідна продукція вважається на лише однією із найбільш корисних та багатих вітамінами, але й входить в агробізнесі до переліку досить високо маржинальних видів економічної діяльності. Цього року, у зв'язку зі складними погодними умовами перших місяців весни, врожай плодово-ягідної продукції буде на рівні минулих періодів або навіть і нижче очікуваних прогнозів. Тому варто очікувати підвищений попит на ринку та зростання імпорту. Адже, за даними аналізу статистичної інформації, фактичний рівень самозабезпеченості плодами, ягодами і виноградом, який визначається відношенням показника його загального виробництва до внутрішнього використання на території України, минулого року сягав 91,3%.

Плоди вважаються незамінними у повноцінному раціоні харчування кожної людини. Для забезпечення ними потреб населення важливе значення має розвиток ефективного вітчизняного ринку. Однак нині його не можна визнати оптимально функціонуючим як за структурою, так і за наповненням.

Впродовж тривалого періоду ринок плодів характеризується, з одного боку, недостатнім розвитком і збитковістю галузі садівництва, формуванням пропозиції переважно господарствами населення, що зумовлює її нестабільність, невідповідністю плодів стандартам товарної якості, неефективною ринковою інфраструктурою, а з іншого боку – низькою купівельною спроможністю населення, через що попит задовольняється лише на 50 – 64%, слабкими економічними позиціями на світовому ринку плодів – експортні поставки у виробництві становлять лише 5 – 10%, а імпорتنі – 51 – 67%. З огляду на це, наукові дослідження щодо перспектив розвитку вітчизняного ринку плодів є особливо актуальними.

Значну увагу вирішенню питань розвитку галузі садівництва і ринку плодів та ягід у своїх наукових працях приділяли Л. О. Барабаш, О. Ю. Єрмаков, Т. А. Маркіна, В. А. Рудьєв, Г. М. Сатіна, Л. П. Симиренко, Д. Ф. Чухно, О. М. Шестопаль, П. Г. Шитт, А. І. Шумейко, та інші. Однак зі вступом України в СОТ економічний напрям розвитку ринку плодів дещо

змінився – окрім появи нових вимог щодо формування пропозиції та торгівлі плодами, з'явилися і перспективи вдосконалення зовнішньоторговельних зв'язків і виходу на світовий ринок.

Метою дослідження є розкрити особливості функціонування та висвітлити подальші перспективи розвитку вітчизняного ринку плодів. У роботі керувалися методичними підходами до вивчення кон'юнктури продовольчого ринку, а також методикою прогнозування економічних показників у садівництві.

Основні матеріали дослідження. Розвиток вітчизняного ринку плодів спрямований на досягнення оптимального рівня споживання плодів населенням як у свіжому, так і переробному вигляді та розширення їх промислового виробництва до можливостей задовольняти не лише внутрішні потреби, а й формувати стандартні партії продукції для експорту. Якщо ж порівнювати фактичне споживання населенням країни плодів, ягід і винограду (57,8 кг/рік) з мінімальним та раціональним його рівнями, відповідно (68 і 90 кг/рік), то виявляється, що він ще залишається порівняно недосяжним за рахунок власного виробництва.

Згідно територіального групування, більшість областей (15) продають плодів, ягід, винограду, горіхів в межах від 17072,6 до 99737,6 ц, всього по групі продано 819403 ц плодів. Загальний роздрібний товарооборот в цій групі становить 2173630,2 тис. грн. в т.ч. продано 29,6% товарів, вироблених на території України, через торгову мережу (822754,9 тис. грн.). Товарні запаси по групі складають 52581,1 тис. грн. Сукупність регіонів за продажем плодів не є однорідною, а середній рівень їх продажу в Україні не є надійною характеристикою сукупності.

Мода показала, що найчастіше в регіонах продається 66,7 тис. ц плодів. В половині регіонів продаж плодів не перевищує 83,2 тис. ц. У 10% регіонів продаж плодів не перевищує 30,1 тис. ц, а в 90% - 289,9 тис. ц. У 25% регіонів продаж плодів не перевищує 50,1 тис. ц, а в 75% - 149,3 тис. ц.

Мінімальний продаж плодів в 10% регіонів-лідерах у 9,6 разів вищий, ніж максимальний продаж 10% регіонів з найменшим його рівнем. Мінімальний продаж плодів в 25% регіонів-лідерах у 3 рази вищий за максимальний продаж 25% регіонів з найменшим його рівнем.

Середня величина продажу плодів в 10% регіонів регіонів-лідерах у 17,5 разів перевищує середню величину показника в 10% регіонів з найменшим його рівнем. Середня величина продажу плодів в 25% регіонів регіонів-лідерах у 8,7 разів перевищує середню величину показника в 25% регіонів з найменшим його рівнем.

Концентрація товарообороту відсутня в I групі регіонів. Значення коефіцієнтів Лоренца і Джині свідчать про помірну концентрацію ознаки в сукупності. Значення коефіцієнта Херфіндаля, говорить про високу концентрацію ознаки в окремих групах, тобто домінування Запорізької, Харківської, Київської та Дніпропетровської областей на ринку плодів.

Протягом 2014-2018 років продаж плодів щороку зменшувався в середньому на 7,25 тис. т, тобто на 1,84%, а кожний процент цього зменшення становив 3,93 тис. т.

За рівнянням прямої теоретичний продаж плодів у 2016 році склав 359,4 тис. т, а його середнє зменшення щороку становило 4,2 тис. т.. За рівнянням параболі теоретичний продаж плодів у 2016 році склав 324 тис. т, а його середнє зменшення щороку становило 4,2 тис. т. з прискоренням на 17,7 тис.т щороку. За рівнянням параболі 2019 році продаж плодів з імовірністю помилки 0,05 прогнозується в межах від 323,1 до 618,5 тис. т Сезонність продажу плодів спостерігається у 1 та, особливо, 4 кварталах.

За рівнянням регресії із зростанням загального доходу домогосподарства на 1 грн. продаж плодів зменшується на 0,004 кг на домогосподарство. Коефіцієнт кореляції показав, що між загальним доходом домогосподарства та продажем плодів зв'язок середній обернений. Обсяг продажу плодів на 46,45% залежить від загального доходу домогосподарств, а на 53,55% - від впливу інших факторів.

На регіональному ринку у липні 2019 року найвища середня ціна за 1 т плодів та ягід була зафіксована у Києві (103,9 тис. грн), в Черкаській (50,9 тис. грн) і Дніпропетровській (32,8 тис. грн) областях. Досить низькою вона виявилася на Тернопільщині — 3,7 тис. грн.

Варто відзначити, що, на відміну від попередніх періодів, за останні місяці ціна реалізації плодів і ягід у господарствах населення була вищою, ніж у підприємствах. Однак, враховуючи мінливу кон'юнктуру ринку та цінову невизначеність аграріям, варто змінити стратегію розвитку цього бізнесу.

Насамперед необхідно вкладати власний прибуток у придбання сучасних технологій для зберігання та швидкого заморожування продукції. Також варто об'єднуватися у кооперативи з іншими господарствами, які займаються вирощуванням плодів та ягід, для організації великих партій збуту продукції, що забезпечить підвищення реалізаційної ціни та покращить його логістику. Саме ці кроки є запорукою збереження сталого рентабельного ведення бізнесу в плодівництві та ягідництві за будь-яких економічних умов та кон'юнктури ринку.

Індексний аналіз показав, що у 2018 році товарооборот плодів в Придніпровському економічному районі збільшився в порівнянні з 2011 роком у 2,72 рази, що в абсолютному значенні складає відповідно 1264545,6 тис. грн., в тому числі за рахунок підвищення ціни 1 ц у 2018 році збільшився у 2,12 рази, що в абсолютному значенні складає 1056062 тис. грн., а за рахунок збільшення обсягу продажу товарооборот плодів підвищився на 28,4% (на 208483 тис. грн.).

У 2018 році середня ціна плодів порівняно з 2011 роком зросла у 2,14 рази. За рахунок підвищення цін у окремих областях середня ціна плодів у 2018 році збільшилася у 2,07 рази. За рахунок змін у структурі реалізації середня ціна плодів у звітному періоді впала на 0,011%.

Наразі негативним є те, що плоди експортуються за кордон у вигляді продуктів первинної переробки – концентратів, сумішей з цукром, що значно обмежує наповнення державного бюджету через низькі ціни на переробну сировину, порівняно з цінами на готову кінцеву продукцію переробки. Із покращенням ситуації щодо забезпечення сучасними сховищами для зберігання продукції садівницьких підприємств очікується, що частка свіжих плодів у внутрішньому споживанні та експорті збільшуватиметься через значно вищий попит на них, порівняно з продукцією переробки.

У цілому всі категорії господарств формують до 140 тис. т плодів для переробки. Така маса забезпечує норму споживання у 5 кг перероблених плодів у перерахунку на свіжі на 60%.

Закупівля плодів у господарствах населення для переробки організована практично у всіх регіонах України. Однак їх продукція вважається нестандартною і закуповується оптом за дуже низькими цінами. Наприклад, яблука для переробки на сок коштують до 1 грн/кг. Господарства населення наразі можуть збільшити обсяг здачі плодів для переробки, зокрема, яблук, однак існує низька затребуваність плодопереробної галузі, яка теж знаходиться поки що на шляху становлення.

Пропозиція плодів у 2020 р. може розподілятися за такими напрямками використання – для внутрішнього споживання свіжих плодів до 67% та для експорту – до 26%. При цьому частка свіжих плодів, що споживатиметься у період їх сезонного достигання, становитиме – до 51% (1175 тис. т), а решта використовуватиметься для переробки та зберігатиметься у плодосховищах для забезпечення потреб населення впродовж року.

Однією з основних причин неефективності промислового виробництва плодів є нестача власних і залучених обігових коштів для забезпечення технологічних процесів у садах та інвестиційних ресурсів для відтворення

насаджень, а також відсутність належної інфраструктури для тривалого зберігання вирощених плодів. За таких умов можна передбачити такі джерела інвестування: до 65 – 70% витрат на закладання і створення плодкових насаджень

Цьогоріч прогнозна рентабельність вирощування плодово-ягідних культур та винограду значно підвищиться, адже реалізаційна ціна на ці види продукції суттєво зростає порівняно з попереднім періодом, тоді як збільшення собівартості є незначним. Враховуючи той факт, що це здебільшого багаторічні культури, то темпи зростання витрат на них є значно нижчі порівняно з іншими видами сільськогосподарської продукції.

Саме цей чинник є привабливим з точки зору залучення інвестицій у цей вид бізнесу та розвитку його в малих та середніх господарствах. Адже за рахунок високої дохідності з 1 га, яка може сягати 1 млн грн і більше, окупність інвестицій може становити 4–6 років, залежно від вибраних культур та правильної стратегії збуту продукції. При цьому така стаття витрат, як оплата праці помітно значну питому вагу в структурі собівартості виробництва займає на культурах ягідних — 30,8%, що пояснюється високою трудомісткістю їх вирощування.

Висновки. Загалом, бізнес на вирощуванні культур плодово-ягідних, у тому числі і винограду, є досить прибутковим як за окупністю вкладання коштів, так і за масою одержуваного доходу з 1 га. Для невеликих господарств фермерського типу чи сімейних особистих цей бізнес є одним із найбільш економічно привабливих, адже дозволяє без будь-яких бар'єрів адміністративно-дозвільного типу започаткувати досить прибуткову справу, що буде приносити супердохід від декількох сотень тисяч до 1 і більше млн гривень з 1 га впродовж багатьох років. Потрібні лише певні знання технології їх вирощування, бажання цим займатися і початковий інвестиційний капітал для закладання насаджень разом із невеликою земельною ділянкою.

Також варто комплексно підійти до вивчення можливого, а також потенційного ринку збуту та завчасно вирішити питання щодо зберігання продукції. На перспективу, об'єднавшись з іншими господарствами, доцільно створити кооператив із переробки та заморожування продукції для її підготовки до експорту.

У подальшому необхідне формування оптимального організаційно-економічного механізму функціонування та розвитку ринку плодів та інструментарію державного регулювання, де б враховувалася специфіка галузі садівництва і не виникало протиріч вимогам СОТ.

Одним із основних напрямів державної бюджетної підтримки розвитку ринку плодів має бути налагодження належної ринкової інфраструктури, зокрема, сприяння створенню виробничих та обслуговуючих кооперативів з метою розвитку торгівельної структури в сільських місцевостях.

Список літератури.

1. Андреева Л.О. Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки України: монографія. / Л.О. Андреева, Л.О. Болтянська, М.І. Грицаєнко, Г.М. Завадських, Г.П. Педченко. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 271 с.

2. Недорезков А.І. Економіко-статистичний аналіз ринку плодів/ Недорезков А.І. // Всеукраїнська науково-технічна конференція магістрантів і студентів ТДАТУ. Факультет економіки та бізнесу: всеукраїнська науково-технічна конференція, збірник тез доповідей. м. Мелітополь, 18-22 листопада 2019 року. – Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2019. – с. 178.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Педченко Г. П. Статистика: Навч. посібн. [з грифом МОН] / Г. П. Педченко. — Мелітополь: КолорПринт, 2018. — 266 с.

5. Педченко Г.П. Сучасний стан підприємництва в Запорізькій області // Г.П. Педченко, Ю.О. Власюк / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - № 3 (32). - С. 159-167.

6. Сало І. А. Стан і перспективи розвитку ринку плодів в Україні / І. А. Сало // БізнесІнформ. - 2013. - № 10. - С. 211-215. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_10_40

7. Статистична обробка і оформлення результатів експериментальних досліджень (із досвіду написання дисертаційних робіт). Навчальний посібник / О.В. Кисельов, І.Б. Комарова, Д.О. Мілько, Р.О. Бакарджієв, за заг. ред. Д.О. Мілька; Інститут механізації тваринництва НААН. – Електронний аналог друкованого видання (електронна книга). – Запоріжжя : СТАТУС, 2017. – 1181 с.

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ

Панченко П., студент

Тебенко В. М., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

В той час, як традиційний бізнесмен прагне створити такий продукт, за який заплатить споживач, соціального підприємця в першу чергу цікавить, чи буде його діяльність корисною для суспільства. Анексія Криму та війна на Донбасі стрімко збільшили кількість людей, які належать до соціально вразливих категорій населення, — ветеранів, переселенців, діти-сиріт, людей з інвалідністю. Тому стався сплеск у сфері соціального підприємництва, яке може допомогти вирішити частину цих проблем працевлаштуванням чи матеріальною допомогою.

Соціальне підприємництво це діяльність із метою вирішення або пом'якшення соціальних проблем на умовах самоокупності, інноваційності та стійкості.

Критерії соціального підприємництва:

- Соціальний вплив (спрямованість на вирішення чи пом'якшення конкретної відчутної соціальної проблеми).
- Інноваційність (застосування нових підходів, нових способів розв'язання як давньої, так і новопосталої соціальної проблеми).
- Самоокупність і фінансова стійкість (незалежність від зовнішнього фінансування).
- Тиражованість (відтворюваність моделі соціального підприємства в інших географічних і соціальних умовах).

Соціальне підприємництво це бізнес із соціальною місією.

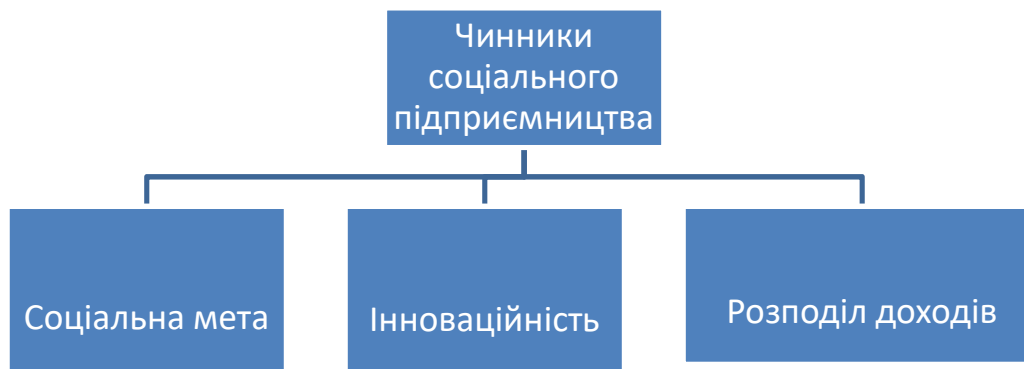


Рис. 1. Чинники соціального підприємництва

Соціальні підприємці це новатори, які використовують інноваційні ідеї та різні ресурси для вирішення соціальних проблем. Їхня діяльність у підсумку приводить до стійких позитивних соціальних змін.

Отже, соціальне підприємництво - це звичайний бізнес, але з обов'язковою функцією вирішення соціальних проблем. У розвинених країнах Європи такі підприємства діють давно, приблизно з початку минулого століття. Найпрогресивнішими в цьому бізнесі є США, оскільки соціальне підприємництво там регулюється законодавством. На жаль, в Україні такої практики поки що немає, як і немає законодавчого визначення соціального підприємництва. Тому його критерії тут сформулювалися тими інститутами чи установами, які займаються його розвитком.

Відсутність ресурсів у державному бюджеті і фінансування соціальної сфери за залишковим принципом спонукає людей і громади ставати більш активними і шукати інноваційні підходи до вирішення своїх проблем, тому соціальне підприємництво розвивається швидше як певна реакція на складну економічну ситуацію. Якщо місцева влада зробить усе можливе для комфортних умов ведення бізнесу, зокрема й соціального, ефект буде колосальний: збільшиться наповненість місцевого бюджету, зменшиться рівень безробіття, зросте добробут усієї громади. Економічні наслідки соціального підприємництва підвищують сукупну економічну ефективність, оскільки залучаються ті ресурси, які до цього були непридатні: вразливі групи населення, відходи виробництва і життєдіяльності, а також їхні різноманітні комбінації.



Рис. 2. Поради для соціальних підприємців

Часто категорії громадян, які мало задіяні в традиційному бізнесу (люди з інвалідністю, люди похилого віку, люди, що вийшли з місць позбавлення волі та інші) мають прекрасні вміння і навички (таланти), однак їхні «особливості» відлякують традиційних підприємців брати їх на роботу через силу міфів і стереотипів, а також через потребу створення універсального

дизайну й адаптації робочих місць, що вимагає додаткових витрат. Соціальне підприємництво не обов'язково допоможе подолати ці негативні стереотипи, але зробить працівників з перерахованих соціальних груп більш фінансово незалежними та впевненими у собі.

Сутність наведених порад для соціальних підприємців:

Будьте лідером. Соціальне підприємство завжди утворюється навколо конкретної людини. Важливо, щоб лідер створив навколо себе середовище, яке допоможе йому змінювати світ. Вивчати досвід відомих лідерів — він допоможе уникнути помилок та надихне на нові звершення.

Знайдіть однодумців. Головний критерій для підбору людей, з якими можна було б вести соціальний бізнес, — це загальні цінності. Тому соціальна проблема, яку ви плануєте вирішувати, має хвилювати вас обох. Найімовірніше, у вашому оточенні вже є такі люди — тож залишається зацікавити їх і повести за собою.

Переймайте чужий досвід. Не намагайтесь винайти велосипед — дізнайтесь, чи пробував вирішити цю проблему хтось до вас. Адже краще вчитись на чужих помилках — або надихатись успіхом та покращувати рішення, які вже існують.

Ставте реалістичні цілі. Амбітні та масштабні цілі — це чудово, але для початку краще починати з чогось простого. Зосередьтесь на двох-трьох аспектах, які найважливіші для реалізації мети.

Не забувайте про бізнес-план. Будь-який бізнесмен стартує з формулювання ідеї та написання бізнес-плану — і соціальні підприємці не виключення. Оцініть свій продукт, потреби споживача та користь, яку він від нього отримає. Адже буде прикро вкластись у розвиток бізнесу, а потім з'ясувати, що в аудиторії немає потреби в вашому продукті.

Знайдіть ресурси. Ніхто не відміняв орендну і заробітну плату, та інші операційні витрати — тож соціальне підприємництво, як і будь-який бізнес, вимагає ресурсів.

Часто бізнесмени залучають до роботи компанії сім'ю та друзів. Також не завадить пошукати інвесторів, які зрозуміють важливість такого бізнесу і будуть готові в нього інвестувати — навіть з огляду на те, що до окупності пройде трохи більше часу, ніж зазвичай.

Спочатку створіть прототип. Варто починати з невеликого проекту або навіть разової акції. Так можна точніше оцінити ризики та перспективи розвитку на півроку-рік — і виходити на довшу дистанцію.

Не бійтесь брати гроші за свою роботу. В нашому суспільстві прийнято, що добрі справи робляться мовчки і безкоштовно. Нерідко соціальні підприємці соромляться брати гроші за свою працю — особливо це стосується тих, хто прийшов з неприбуткового сектору. Якщо ви вже вирішили займатись підприємництвом, то мислити і діяти потрібно відповідно.

Вчіться. В останні роки в нашій країні відбувся справжній бум бізнес-освіти для соціальних підприємців. Українцям стали доступні чимало курсів,

тренінгів і майстер-класів, а також більш фундаментальні програми — такі, як, наприклад, проводять в Українській Соціальній Академії. Потрібно тільки знайти те, що підходить саме вам.

Виходьте на публіку. Працювати на користь суспільства і залишатися закритим — нелогічно. Чим публічнішими ви будете, тим більше грошей ви заробите — відповідно, ваш внесок у вирішення соціальних проблем також збільшиться.

У випадку, коли ваша ідея не спрацює на найпростішому рівні, немає сенсу її масштабувати. Отже, що треба зробити передусім?

Визначити вашу соціальну мету;

Який продукт чи сервіс ви будете виробляти?

Хто ваші покупці?

Як ви плануєте поєднувати бізнесову та соціальну мету?

Як ви будете визначати, чи успішна ваша діяльність?

Як ви будете просувати ваш продукт?

Які для цього потрібні ресурси та навички?

Чи потрібна вам наймати працівників та яких?

Якими будуть ваші витрати та доходи і яких розмірів інвестицій ви потребуєте?

Визначьтеся, скільки коштів має приносити ваше підприємство для того, щоб реалізувати вашу мету та покрити видатки, забезпечити зарплату вам та вашим працівникам і мати перспективу росту та розширення в майбутньому? Відповіді на ці питання допоможуть вам визначитись з бізнес-моделлю.

Були спроби визначити приблизну кількість соціальних підприємств в Україні. Станом на 2017 рік був сформований каталог соціальних підприємств України, де налічувалося близько 150 таких підприємств, але ця цифра на сьогодні дуже змінилася. В останній час проводяться заходи з метою популяризації соціального підприємництва як такого, а також для висвітлення успішних практик соціального підприємництва в Україні.

Список літератури.

1. Соціальне підприємництво: прибуток із користю для громади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://moy-gorod.org/blog/soc-alne-p-dpri-mnictvo-pributok-z-koristyu-dlya-gromadi>

2. Тебенко В.М. Болтянська Л.О. Від вибору бізнес-ідеї до її реалізації / В.М. Тебенко, Л.О. Болтянська / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – За ред. Л.В. Синяєвої – Мелітополь. - 2017. - №3 (35). – С. 20-27.

3. Тебенко В.М. Розвиток підприємництва в регіоні / В.М. Тебенко // Матеріали міжнародного науково-практичного форуму «Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції» (21-22 червня 2019р.) - ТДАТУ імені Дмитра Моторного; за заг. ред. д.т.н. професора Надикто В.Т. - Мелітополь, 2019 р.- Ч. 2. - С.264-267.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Панченко П., студент

Терещенко М.А., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства є актуальною темою, оскільки основу економічного розвитку підприємства в сучасних ринкових умовах господарювання становить прибуток, який являє собою грошовий вираз основної частини грошових надходжень, які створюються підприємствами різних форм власності. Як економічна категорія він характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності. Прибуток є показником, який найбільш повно відображає ефективність виробництва, об'єм і кількість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.

Дослідженням проблеми формування і обліку фінансових результатів займалися Ф.Ф. Бутинець, Т.М. Берднікова, М.Я. Дем'яненко, Я.В. Соколов, В.В. Снопко, В.Г. Лінник та інші. Результати їх робіт мають суттєве значення, однак спостерігається значна недостатність напрацювань, що зумовлює неможливість подальшої роботи по питаннях управління фінансовою результативністю.

Метою даної статті є розгляд теоретичних основ формування та аналізу фінансових результатів на підприємстві.

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються приростом суми власного капіталу (чистих активів), основним джерелом якого є прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також отриманий унаслідок надзвичайних обставин.

Прибуток - це частина чистого доходу, який безпосередньо одержують підприємства після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності є:

- вивчення можливостей одержання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства і кон'юнктури ринку;
- визначення впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на фінансові результати й оцінювання якості прибутку;

- виявлення резервів збільшення суми прибутку і підвищення рівня прибутковості бізнесу;

- оцінювання роботи підприємства з використання можливостей збільшення прибутку і рентабельності;

- вироблення рекомендацій з підвищення ефективності системи керування прибутком.

Основними джерелами інформації в аналізі фінансових результатів прибутку є дані аналітичного бухгалтерського обліку за рахунками результатів, фінансової звітності ф. № 1 "Баланс", ф. № 2 "Звіт про фінансові результати", ф. № 3 "Звіт про рух грошових коштів", ф. № 4 "Звіт про власний капітал", ф. № 6 "Примітки до річної фінансової звітності", дані статистичної звітності "Звіт про випуск, реалізацію та обіг цінних паперів", дані внутрішньої управлінської звітності.

Доходи і витрати наводять у Звіті про фінансові результати (ф.№2) відповідно до принципів нарахування та відповідності доходів та витрат. Підприємства торгівлі показують дохід, нарахований у зв'язку з продажем товарів, а підприємства, які надають послуги - дохід від реалізації послуг.

У другому розділі Звіту про фінансові результати операційні витрати наводяться в розрізі окремих елементів. До операційних витрат відносять витрати звітного періоду на виробництво, збут, управління та інші операційні витрати.

Третій розділ звіту «Розрахунок показників прибутковості акцій» заповнюють лише акціонерні товариства, прості або потенційно прості акції яких відкрито продаються та купуються на фондових біржах.

Чистий прибуток— це фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування мінус податок на прибуток від звичайної діяльності, плюс дохід від надзвичайної діяльності, мінус податок на прибуток від надзвичайної діяльності, мінус втрати від надзвичайних подій, плюс зменшення податку на прибуток через збитки від надзвичайних подій.

Основну частину прибутку підприємства одержують від реалізації продукції і послуг. У процесі аналізу вивчають динаміку, виконання плану прибутку від реалізації продукції і визначають фактори зміни її суми.

Прибуток від реалізації продукції в цілому по підприємству залежить від чотирьох факторів першого рівня співпідпорядкованості: обсягу реалізації продукції; структури; собівартості і рівня середньореалізаційних цін:

Обсяг реалізації продукції може справляти позитивний і негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу продажів рентабельної

продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Структура товарної продукції також може порізно впливати на суму прибутку. Якщо збільшиться частка рентабельніших видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зросте, і навпаки, при збільшенні частки низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться.

Собівартість продукції і прибуток перебувають в обернено-пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки.

Зміна рівня середньореалізаційних цін і величина прибутку перебувають у прямопропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума прибутку зростає, і навпаки.

Особливої уваги вимагають прибутки за цінними паперами (акціями, облігаціями, векселями, сертифікатами).

Підприємства-утримувачі цінних паперів отримують прибутки у вигляді дивідендів та процентів. У процесі аналізу вивчається динаміка дивідендів, курсу акцій, чистого прибутку, що припадає на одну акцію. Встановлюються темпи зростання або зниження названих показників.

Сума отриманих дивідендів залежить від кількості придбаних акцій і рівня дивіденду на одну акцію, розмір якого визначається рівнем рентабельності акціонерного підприємства, податковою та амортизаційною політикою держави, рівнем процентної ставки за кредит і т. д. При оцінці результатів фінансової діяльності велике значення мають міжгосподарські порівняння, вивчення досвіду роботи інших підприємств на ринку цінних паперів.

За результатами аналізу розробляються конкретні заходи, спрямовані на попередження і скорочення збитків та втрат від позареалізаційних операцій.

Завданням аналізу є також підрахунок резервів збільшення суми прибутку. Основними їхніми джерелами є збільшення обсягу реалізації продукції, підвищення якості, реалізація на ринках на більш вигідних умовах збуту та ін.

Для визначення резервів зростання прибутку за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції необхідно виявлений раніше резерв зростання обсягів реалізації продукції помножити на фактичний прибуток у розрахунку на одиницю продукції відповідного виду.

Резерви збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості товарної продукції і послуг підраховують у такий спосіб: попередньо виявлений резерв зниження собівартості кожного виду продукції множиться на можливий обсяг її продажу з урахуванням резервів його зростання.

Істотним резервом зростання прибутку є покращання якості товарної продукції. Він визначається так: зміна питомої ваги кожного сорту множиться на відпускну ціну відповідного сорту, результати підсумовуються. Отримана таким чином зміна середньої ціни множиться на можливий обсяг реалізації продукції.

Аналогічно підраховуються резерви зростання прибутку за рахунок зміни ринків збуту. Після закінчення аналізу необхідно узагальнити всі виявлені резерви зростання прибутку.

На прикладі ТОВ «Владігал» ми можемо визначити резерв зростання прибутку від використання резервів обсягів реалізації.

Сказано, що аналіз обсягу реалізованої продукції ТОВ „Владігал” в плановому періоді має резерв збільшення обсягу продажу в обсязі 30000 тис. грн., а рентабельність продукції у звітному періоді становить 12,96%. Тоді ми можемо розрахувати суму резерву :

$$30000 * 12,96 / 100 + 12,96 = 3442 \text{ тис. грн.}$$

Отже, збільшивши обсяги реалізації до 30000 тис. грн. підприємство отримає зростання прибутку на 3442 тис. грн.

Також ми можемо визначити резерви зростання прибутку від зниження собівартості товарної продукції.

Досліджено, що в плановому періоді є можливість зниження собівартості продукції на 0,1 грн. на 1 грн. продукції, а реалізованої продукції в звітному періоді 844100 тис. грн. і можливе зростання обсягу реалізації на 30000 тис. грн. Тоді ми можемо розрахувати суму резерву:

$$0,1 * (844100 + 30000) = 87410 \text{ тис. грн.}$$

Отже, зниження собівартості товарної продукції на 0,1 грн. на 1 грн. продукції підприємство отримає зростання прибутку на 87410 тис. грн.

Таким чином, зальний резерв збільшення прибутку за рахунок збільшення обсягів реалізації і зниження собівартості товарної продукції становить 90852 тис. грн.

Рентабельність - це ступінь дохідності, вигідності, прибутковості бізнесу. Її вимірюють за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної), вигідність виробництва продукції і послуг окремих видів.

Рентабельність продукції показує, скільки прибутку має підприємство з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції.

Рентабельність операційної діяльності характеризує окупність витрат в операційній діяльності. При його розрахунку враховуються реалізаційні та позареалізаційні результати, що належать до основної діяльності.

Рентабельність продажів (обороту) або комерційна маржа характеризує ефективність виробничої і комерційної діяльності підприємства.

Рентабельність операційного капіталу характеризує дохідність капіталу, задіяного в основній діяльності (постачання, виробництво та збут продукції).

Рентабельність сукупного капіталу характеризує дохідність всього сукупного капіталу, вкладеного в активи підприємства.

Аналіз фінансових результатів можливо поліпшити за умови запровадження інтегрованої системи управлінського обліку, який має в своєму розпорядженні потужний методологічний інструментарій.

Список літератури.

1. Берднікова Т.М. Облік фінансових результатів в зв'язку з введенням в дію П(С)БО 30/ 3б. Тез та виступів на між нар. Наук-практ. Конф «Становлення та розвиток обліку, контролю і аналізу в Україні». - К. - КНЕУ. - 2006р. - С.6-9.

2. Єфимова О.В. Фінансовий аналіз. М.: бухгалтерський облік, 1998.

3. П(С)БО 3»Звіт про фінансові результати», затв. наказом МФУ від 31.03.99р.№87// Все про бухгалтерський облік. - 2009. - №10. - С.15-23.

4. Савицька Р.В. «Аналіз господарської діяльності підприємства»: 4-е вид., перероблене. І доп. Мінськ: ТОВ «Нове знання», 1999. 688с.

5. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. М.В. Романовського. Спб.: «Видавничий дім «Бізнес-преса», 2000. 528с.

ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ ІНТЕРАКТИВНОГО НАВЧАННЯ МАЙБУТНІХ ПІДПРИЄМЦІВ

Педченко Г.П., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного

Успішна реалізація підприємця обумовлена такою університетською підготовкою, яка б забезпечувала формування загальнокультурних, загальнопрофесійних і прикладних компетенцій, пов'язаних з їх майбутньою професією. Підготувати кваліфікованого фахівця, який би володів вміннями і навичками підприємницької роботи без активних та інтерактивних елементів навчального процесу є досить проблематичним.

Суть інтерактивного навчання полягає в тому, що навчальний процес організований таким чином, що практично всі студенти навчальної групи виявляються втягнутими в процес пізнання, вони мають можливість розуміти і рефлексувати з приводу того, що вони знають і думають. Спільна діяльність студентів в процесі пізнання, освоєння навчального матеріалу означає, що кожен вносить свій особливий індивідуальний внесок, йде обмін знаннями, ідеями, способами діяльності

При інтерактивному навчанні викладач здійснює, у першу чергу, поміч у роботі, є одним з джерел інформації. При цьому основне місце в процесі займає не окремий індивід, але група студентів, що активізують та стимулюють один одного.

Інтерактивне навчання підприємців призване вирішувати одночасне три завдання, зокрема навчально-пізнавальну, що передбачає придбання конкретних знань та навичок; комунікаційно-розвивальну, пов'язану з загальним емоційно-інтелектуальним фоном процесу пізнання; соціально-орієнтаційну, результати якої реалізуються вже за межами навчального часу та простору.

Принципи навчання – це вихідні теоретичні положення (правила, вимоги), керуючись якими педагог підбирає засоби, методи та прийоми навчання, передбачає його ефективність. Дидактичні принципи спрямовані на оволодіння студентами знаннями, вміннями та навичками з подальшим їх використанням у житті, на досягнення ефективного розвиваючого та виховуючого навчання.

Разом з тим методика навчання має і свою систему методичних принципів. Методичні принципи – це положення, які визначають як основні (загальні), так і другорядні (часткові) параметри процесу навчання певного предмета, а також найбільш ефективні засоби досягнення поставленої дидактичної мети. Методичні принципи виступають у тісному взаємозв'язку один із одним. У загальній методиці методисти підходять до визначення принципів із різних позицій і в зв'язку з цим називають і різні принципи.

До основних дидактичних принципів інтерактивного навчання підприємців можна віднести:

- принцип діалогічної взаємодії, що лежить в основі не тільки взаємодії учасників освітнього процесу, а й в основі змісту цього спілкування, яке найчастіше виступає у вигляді інтерактивного тексту. У процесі такого діалогу у студента може з'явитися бажання обмінятися своїми думками з іншими учасниками професійного спілкування, вирішуючи протиріччя або відкриті питання, що виникли, вже в процесі безпосередньої взаємодії. Реалізація даного принципу забезпечує перетворення суперпозиції викладача і субординованої позиції студента в особистісно-рівноправне співробітництво людей. Це пов'язано зі зміною ролей і функцій учасників освітнього середовища. Викладач не виховує, не вчить, а актуалізує, стимулює прагнення студента до саморозвитку, вивчає його активність, створює умови для саморуху.

- принцип співробітництва та роботи в команді з використанням сучасних інноваційних методів навчання, тоді як традиційні побудовані, в основному, на суперництві і конкуренції. Групова робота є важливим компонентом ефективного навчання. Це обумовлено тим, що більшу частину життя люди проводять в малих групах з певними ролями, обов'язками і цілями і змушені постійно взаємодіяти. Але спільна робота є набагато більшим, ніж проста взаємодія. Учасники навчання у співпраці йдуть до спільної мети разом, мають чіткий поділ ролей і обов'язків. Вони повинні колективно виконати певне завдання, з опорою на наявний досвід і знання кожного учасника команди. Передбачається, що багато студентів краще вчаться у інших, ніж від прямого маніпулювання об'єктами. В результаті спільної роботи повинно бути вироблено нове знання, з яким згодні всі члени команди.

- використання ігрових методів у системі вищої освіти, з першого курсу до випускного, дозволяє домагатися діагностованих результатів, перейти від пасивного споживання інформації студентами до їх активної участі в процесі навчання. Гра активізує мовну діяльність учнів і знімає монотонність при формуванні мовних навичок. Ігрові технології «дозволяють опановувати

досвідом діяльності, схожим з тим, який вони отримали б в реальному житті, отже створюють потенційно більш високу можливість переносу знань і досвіду діяльності з навчальної ситуації в реальну.

Застосування в навчанні тренінгового підходу, орієнтованого не так на правильну відповідь, як на постановку питань і пошук відповідей, коли створюється неформальне, невимушене спілкування, яке відкриває перед групою студентів безліч варіантів розвитку і вирішення проблеми, що робить процес навчання цікавим, необтяжливим. Тренінгова форма має бути корисним доповненням до професійного навчання, яке передачею спеціалізованих знань, необхідних в конкретній сфері діяльності, отже їх доцільно включати в програму після освоєння студентом теоретичного курсу або ближче до завершення професійного навчання. Найбільша ефективність від цього підходу, на наш погляд, буде досягнута при проведенні циклу тренінгів, які проходять з певною періодичністю, що дозволить з максимальною користю забезпечити освітній процес, як з точки зору накопичення теоретичних знань, так і з точки зору отримання та відпрацювання вдосконалення навичок.

Серед основних методичних принципів інтерактивного навчання, що застосовуються у вищій школі, доцільними при підготовці підприємців є:

- ретельний відбір навчальної та професійної лексики, робочих термінів, умовних понять;
- всебічний аналіз конкретних практичних прикладів професійної діяльності, в якій студенти виконують різні рольові функції;
- активне використання технічних навчальних засобів, за допомогою яких ілюструється навчальний матеріал;
- постійна підтримка викладачем активної внутрішньогрупової взаємодії;
- оперативне втручання викладача у хід дискусії у разі виникнення непередбачених труднощів, а також з метою пояснення нових для студентів положень навчальної програми;
- програвання ролей з урахуванням індивідуальних і інтелектуальних здібностей студентів;
- здійснення взаємодії в режимі суворого дотримання сформульованих викладачем норм і правил;
- навчання прийняттю рішень в умовах регламенту і наявності елементу невизначеності в інформації.

З огляду на вищесказане, викладачі, перш ніж приступити до освоєння інтерактивних технологій, повинні здійснити певний самоаналіз, який дозволить їм упевнитися, що вони повною мірою мають не тільки

розвинений аналітичний і творчий потенціал, не лише мотиваційну готовність до формування відповідних компетенцій у студентів, а й усвідомлення того, що їх інтерес до студента, доброзичливість і терпимість, почуття такту і психологічна грамотність є певної філософією, тобто світоглядом.

Ефективність реалізації принципів організації, очікуваних потреб студентів і методологічних переваг інтерактивного навчання залежить від суворого дотримання етики професійних відносин, цільової та методичної придатності і багаторазового відпрацювання технологій і навчального матеріалу, впевненості викладача в своїх силах, його вміння запобігати можливим конфліктам, а при необхідності і управляти ними.

Популярними при формування підприємницької компетентності студентів методами інтерактивного навчання мають бути:

- дискусія - навчальна суперечка-діалог, в якій студенти – представники різних напрямлень, відстоюють свою думку, протилежну іншим;

- круглий стіл - колективна гра на вирішення спільної проблеми;

- мозковий штурм – ефективний метод колективного пошуку та обговорення рішень, який базується на віль- ному висловленні кожним учасником обго- ворення своїх думок та ідей, творчому мис- ленні та підході вирішення важливого пи- тання, проблеми, практичного завдання, ін- терактивної справи.

- рольова гра - імітація господарської чи іншої діяльності підприємства у навчальних, виробничих або дослідницьких цілях, яку група осіб виконує на моделі об'єкт. При вивченні професійно-орієнтованих дисциплін рольова гра представляє собою процес «перевтілення» в іншу людину в створеній ситуації. На таких заняттях відбувається навчання студентів діловому спілкуванню, вмінню вести переговори, висловлювати та обґрунтовувати власні думки, слухати партнера, здійснювати співробітництво на основі ефективної та конструктивної взаємодії;

- метод кейсів, або метод конкретних ситуацій, що є методом активного проблемно-ситуаційного аналізу, заснованим на навчанні шляхом вирішення конкретних завдань чи ситуацій. Головна мета методу – аналіз ситуації, яка має місце у реальному житті, спільними зусиллями групи студентів, і розробка практичного рішення, а також оцінка запропонованих алгоритмів тавибір кращого в контексті поставленої проблеми. Суть навчання методом case-study полягає в тому, що кожен пропонує варіанти, виходячи із знань, які є у нього в наявності, практичного досвіду і інтуїції.

При створенні бізнес-кейса з доцільно користуватися наступними рекомендаціями:

1) підготовка до заняття викладачем і студентами (на цьому етапі викладач проводить логічний відбір навчального матеріалу, формулює проблеми);

2) організаційна частина традиційна за своїм змістом і методикою проведення;

3) індивідуальна самостійна робота студентів з кейсом (студенти на даному етапі заняття працюють з навчально-методичним забезпеченням, додатковою літературою, аналізують запропоновані ситуації);

4) перевірка засвоєння вивченого матеріалу (студенти самостійно по кейсу вивчають новий матеріал, необхідний для виконання практичного завдання, часто виникає потреба в перевірці його засвоєння; методи контролю можуть бути традиційними і нетрадиційними);

5) робота в мікрогрупах займає центральне місце в кейс-методі, так як це найкращий метод вивчення і обміну досвідом;

6) дискусія, в ході якої здійснюється подання варіантів вирішення кожної ситуації, відповіді на ці запитання;

7) оформлення студентами підсумків роботи (на даному етапі відбувається виправлення зауважень, зроблених експертною групою і викладачем, внесення виправлень в креслення; наявність даного етапу не обов'язково за умови правильного виконання завдання всіма групами; можна поєднати цей етап з дискусією або підбиттям підсумків);

8) підведення підсумків викладачем (на цьому етапі приймається колективне рішення проблеми, ситуації, тому студенти повинні знати як, коли, в якому вигляді оформляється їх рішення).

Використання зазначених інтерактивних технологій абсолютно виправдано при навчанні майбутніх підприємців, оскільки дозволяє забезпечити оволодіння студентами професійними і підприємницькими компетенціями, здібностями самостійно організовувати власну навчальну діяльність, активно і творчо брати участь в обговоренні та аналізі вивченого матеріалу, а також уміло застосовувати накопичені знання та вміння на практиці. Впровадження вищевказаних принципів та методів інтерактивного навчання має позитивні наслідки для кожного з суб'єктів освітнього процесу. Зокрема, для майбутнього підприємця воно втілюється у:

- досвід активного освоєння навчального матеріалу у взаємодії з навчальним оточенням;

- розвиток особистісної рефлексії;

- освоєння нового досвіду навчальної взаємодії, переживань;

- розвиток толерантності.

Корисним для навчальної мікрогрупи стане:

- розвиток навичок спілкування та взаємодії в малій групі;
 - формування ціннісно-орієнтаційної єдності групи;
 - заохочення до гнучкої зміни соціальних ролей в залежності від ситуації;
 - прийняття моральних норм і правил спільної діяльності;
 - розвиток навичок аналізу і самоаналізу в процесі групової рефлексії;
 - розвиток здатності вирішувати конфлікти, здатності до компромісів.
- Очевидним здобутком для самої системи «викладач-група» має стати:
- нестандартне відношення до організації освітнього процесу;
 - багатовимірне освоєння навчального матеріалу;
 - формування мотиваційної готовності до міжособистісної взаємодії не тільки в навчальних, а й у позанавчальних ситуаціях.

Таким чином, впровадження інтерактивного навчання вимагає великої підготовчої роботи, пов'язаної з розробкою сценаріїв, допоміжних матеріалів, технології проведення; з вивченням теоретичного матеріалу і розглядом проблемних питань сучасного підприємництва.

Список літератури.

1. Каландирець Н. Формування підприємницької компетентності майбутніх економістів-аграрників засобами інтерактивного навчання / Н.Каландирець // Педагогіка вищої та середньої школи. - 2017 – № 1 (50). – с. 39-47.
2. Мілько Д.О. Використання методів математичного та комп'ютерного моделювання при підготовці сучасних фахівців / Мілько Д.О., Педченко Г.П., Педченко Е.П. // Удосконалення освітньо-виховного процесу в закладі вищої освіти. Збірник науково-методичних праць Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного. – 2019. - Випуск 22. – с. 53-58
3. Мілько Д.О. Принципи інтерактивного навчання студентів у закладах вищої освіти/ Мілько Д.О., Педченко Г.П., Педченко Е.П. // Удосконалення освітньо-виховного процесу в закладі вищої освіти. Збірник науково-методичних праць Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного. – 2020. - Випуск 23. – с.377-382.
4. Педченко Г. П. Трансформація системи вищої освіти в Україні [Електронний ресурс] / Г. П. Педченко: Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_4/18-4-45.pdf.

ПРИБУТКОВІСТЬ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Педченко Г.П., к.е.н., доцент

Недорезков А.І., магістр

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. Головне завдання підприємства, як суб'єкта ринку, - господарська діяльність, спрямована на отримання прибутку для задоволення соціальних і економічних інтересів членів трудового колективу і інтересів власника майна підприємства.

Основним економічним показником, що характеризує результативність діяльності є прибуток, який забезпечує стабільність як окремого підприємства, так і усієї галузі в цілому, гарантує їх фінансову незалежність. Слід наголосити на тому, що фінансові результати господарської діяльності в аграрній сфері є дуже нестійкими, оскільки на них впливає така велика маса чинників, яку не знає жодна інша галузь.

Окрім тих факторів, що стосуються технологій виробничих процесів, сільськогосподарське виробництво знаходиться в залежності від мінливості і аномалій погодних умов, нашествия шкідників і хвороб, зрушення цінкових пропозицій на ринках сільськогосподарської продукції і засобів сільськогосподарського виробництва, помилок управління і законодавства, політичної кризи в країні. Тому прагнення винайти шляхи стабілізації і підвищення доходів сільськогосподарських виробників є метою багатьох економічних досліджень.

Розв'язанню даної проблеми присвячені роботи Андрійчука В.Г., Блонської В.І., Вишневської О. М., Мелень О.В., Месель-Веселяка В.Я., Огійчука М. Ф., Пасхавера Б., Романової Т.В., Східницької Г.В., Хомина І.П., Шляги О.В. та інших науковців.

Основні матеріали дослідження. Функціонування аграрних підприємств супроводжується безперервним кругообігом коштів, який здійснюється у формах витрат ресурсів і одержання доходів, їх розподілу і використання. За результатами дослідження слід зазначити, що найважливішими показниками економічної діяльності підприємств є виручка і прибуток. Від їх значення залежить фінансовий стан аграрних підприємств, який визначає їх конкурентоспроможність і потенціал у бізнесовому

співробітництві з іншими суб'єктами господарювання. Вони також дають можливість оцінити ступінь гаранта задоволення інтересів кожного підприємства та його партнерів у здійсненні фінансової та виробничої діяльності.

Прибутковість є одним з найголовніших показників, що відображають економічний стан підприємства. Вона визначає мету підприємницької діяльності. Основний результат діяльності підприємства визначається за допомогою показників, які діляться на абсолютні та відносні: абсолютний показник - це прибуток підприємства; відносний показник - це рентабельність підприємства.

Об'єктом дослідження є прибутковість виробництва продукції приватно-орендного підприємства «Агровиробнича фірма ім. Чапаєва», яке знаходиться у с. Мала Білозерка Василівського району Запорізької області. Спеціалізація підприємства – виробництво зернових та технічних культур. Обсяг виробництва продукції (постійних цінах 2010 р.) в 2018 році становив 9439 тис. грн., а обсяг продажу продукції склав 31643 тис. грн. Площа сільськогосподарських угідь, а саме ріллі, становила 2890 га, а середньорічна чисельність працюючих - 74 особи. Середньорічна вартість основних фондів становила 14824 тис. грн., а середньорічна вартість оборотних фондів склала 19271,2 тис. грн. Чистий фінансовий прибуток у 2018 році склав 421 тис. грн.

Аналіз результатів сільськогосподарського виробництва, зокрема продукції рослинництва, показав, що протягом останніх 3 років сільське господарство в ПОП «Агровиробнича фірма ім. Чапаєва» було прибутковим. У 2018 році прибуток від реалізації продукції становив 6,98 млн. грн., рівень рентабельності виробництва рослинницької продукції у 2018 році сягнув 28,3%, тоді як у 2016 році він складав 49,4%.

Загальна площа зернових культур збільшилась у 2018 році порівняно з 2016 роком на 91 га, або на 6,8%, середня урожайність зернових зменшилася на 19,3% і й становила 23,4 ц/га, таким чином валовий збір зменшився на 13,8% і становив 33,6 тис. ц. Площа соняшнику у 2018 році порівняно з 2016 роком скоротилася на 11,4% до 748 га, а урожайність впала на 22,6% до 12,7 ц/га, таким чином валовий збір соняшнику зменшився на 31,4% і склав 9,5 тис. ц. Площа ріпаку озимого у 2018 році порівняно з 2016 роком зросла на 9% до 603 га, а урожайність знизилася на 18,4% до 19,9 ц/га, таким чином валовий збір ріпаку зменшився на 11,1% і склав 12 тис. ц.

Факторний аналіз показав, що у 2018 році прибуток від реалізації зернових та зернобобових культур зменшився на 1204,3 тис. грн. порівняно з 2016 роком. Зменшення обсягу реалізації зерна призвело до зниження прибутку на 391,1 тис. грн., підвищення його собівартості знизило прибуток

на 3380,4 тис. грн., а зростання ціни зерна забезпечило збільшення прибутку на 2567,2 тис. грн. У 2018 році прибуток від реалізації соняшнику зменшився на 2589 тис. грн. порівняно з 2016 роком. Зменшення обсягу реалізації соняшнику призвело до зниження прибутку на 1554,9 тис. грн., підвищення його собівартості знизило прибуток на 1133,9 тис. грн., а зростання ціни соняшнику забезпечило збільшення прибутку на 781,7 тис. грн.

У 2018 році прибуток від реалізації ріпаку збільшився на 922 тис. грн. порівняно з 2016 роком. Зменшення обсягу реалізації ріпаку призвело до зниження прибутку на 582 тис. грн., підвищення його собівартості знизило прибуток на 1121,6 тис. грн., а зростання ціни ріпаку забезпечило збільшення прибутку на 99,8 тис. грн.

Рівень рентабельності зерна у 2018 році сягнув 18,8%, тоді як у 2016 році він становив 37,7%. Рівень рентабельності виробництва соняшнику відповідно сягнув 32,5%, тобто значно нижчий за рівень 2016 року, коли він становив 62,8%. Рівень рентабельності виробництва ріпаку сягнув 38,7%, тоді як у 2016 році він становив 50,2%.

Аналіз точок беззбитковості показав, що витрати на виробництво та реалізацію зерна окупаються при обсязі продаж у 25100 ц та виручці від реалізації у 10,65 млн. грн. Витрати на виробництво та реалізацію соняшнику окупаються вже при обсязі продаж у 7049 ц та виручці від реалізації у 6,1 млн. грн. Витрати на виробництво та реалізацію ріпаку окупаються при обсязі продаж лише у 8505 ц та виручці від реалізації у 8,2 млн. грн.

Впровадження нішевої продукції вважається досить економічно привабливим із точки зору потенційних можливостей прибуткової диверсифікації агробізнесу. Сочевиця добре пристосована до природних та господарських умов підприємства. Витрати на виробництво сочевиці в розрахунку на одиницю площі складають майже 9,5 тис. грн., таким чином витрати на 1 т при плановій урожайності 1,5 т/га становитимуть 6321,4 грн., повна собівартість сягне 6890,3 грн. Рівень рентабельності сочевиці становитиме 74,2%.

Для досягнення максимуму прибутку обґрунтовується оптимальна структура посівних площ, яка передбачає 896 га (30%) озимої пшениці, 242 га (8,4%) ярого ячменю, 54 га (1,9%) кукурудзи на зерно, 527 га (18,2%) сочевиці, 477 га (16,5%) соняшнику, 434 га (15%) ріпаку, 1 га баштанів та 289 га (10%) під чорним паром. Прибуток від реалізації складе 10,9 млн. грн., рівень рентабельності сягне 40%.

Пропонується створити цех по переробці зерна на борошно, що сприятиме диверсифікації виробництва, створенню нових робочих місць, збільшенню прибутку та забезпеченню населення продуктами харчування.

Плановий обсяг випуску готової продукції за рік 555,7 т борошна вищого сорту, 410,1 т борошна першого сорту та 304,3 т висівок.. У 1 рік реалізації проекту становлять 2,14 млн. грн., у 2 рік та 3 рік – по 6,4 млн. грн. При середній ціні продукції в 7,4 грн./кг. Перший рік реалізації продукції принесе виручку у розмірі 3,9 млн. грн. та збиток у 74,2 тис. грн., другий та третій рік забезпечать по 9,45 млн. грн. виручки від реалізації та прибуток 850,5 тис. грн.

Сума інвестицій у проект становить 1050 тис. грн. Термін окупності інвестицій становить 10 місяців. За три квартали функціонування проекту грошовий потік перевищує очікувані доходи на 212,3 тис. грн. На 1 грн. теперішньої вартості вкладених коштів у проект підприємство отримає 1,5 грн. теперішньої вартості доходу.

Висновки. Таким чином, для зростання прибутку аграрним підприємствам необхідно:

- розширювати свій асортимент і поліпшувати якість продукції. На споживчому ринку пропонується широкий асортимент товарів і тому для підвищення обсягів реалізації важливим є поліпшення якості товарів, що дасть можливість виробникам піднімати ціни на свою продукцію;

- підвищувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг, що є основним джерелом надходження прибутків;

- впроваджувати стимулюючі заходи для підвищення продуктивності праці персоналу. Це має вплив також на підвищення продуктивності виробництва;

- зменшувати витрати на виробництво, метою якого є зменшення собівартості;

- здійснювати пошук наявних ресурсів;

- знижувати непродуктивні витрати;

- впроваджувати систему управління витратами.

Правильний розрахунок резервів росту прибутку є необхідним для його планування на майбутній період. Знаючи перспективну суму прибутку підприємства можна правильно спрогнозувати інвестиційну політику, а також витрати на соціально-культурні заходи та матеріальні заохочення працівників.

Досвід роботи підприємств в сучасних умовах господарювання підтверджує велике значення повного виявлення в ході фінансового планування внутрігосподарських резервів росту грошових накопичень. Виявлення резервів росту впливає на вдосконалення комерційного розрахунку, розвиток ринкових відносин, сприяє ліквідації кризових явищ в економіці.

Запровадження оптимальних заходів управління прибутком дозволить аграрному підприємству підвищити власну конкурентоспроможність у короткостроковому та довгостроковому періодах, а також рентабельність виробництва.

Список літератури.

1. Андреева Л.О. Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки України: монографія. / Л.О. Андреева, Л.О. Болтянська, М.І. Грицаєнко, Г.М. Завадських, Г.П. Педченко. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 271 с.

2. Власюк Ю.О. Застосування економіко-математичних методів у дослідженні конкурентоспроможності підприємств// Ю.О. Власюк, Г.П. Педченко / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2017. № 3 (35).- С. 279-285.

3. Власюк Ю.О. Особливості моделювання інвестиційного процесу в аграрному секторі / Ю.О. Власюк, Г.П. Педченко // Вісник Хмельницького національного університету (економічні науки) – Хмельницький. – 2016. – № 3, - С.144-147.

4. Педченко Г. П. Статистика: Навч. посібн. [з грифом МОН] / Г. П. Педченко. — Мелітополь: КолорПринт, 2018. — 266 с.

5. Педченко Г.П. Багатовимірний статистичний аналіз стану підприємництва в регіонах України / Педченко Г.П., Власюк Ю.О.// Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2019. - № 1 (39).

6. Педченко Г.П. Зовнішні та внутрішні фактори підприємницької діяльності в Запорізькій області// Г.П. Педченко //Тези Міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічні проблеми розвитку бізнесу та місцевого самоврядування», 2018. - Мелітополь, Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні. - с. 90-93.

7. Педченко Г.П. Сучасний стан підприємництва в Запорізькій області // Г.П. Педченко, Ю.О. Власюк / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - № 3 (32). - С. 159-167.

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СТВОРЕННІ ВЛАСНОЇ СПРАВИ

Чалов С., студент

Грицаєнко М.І., к.е.н.

*Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Дмитра Моторного*

Постановка проблеми. В сучасних умовах формування та подальшого розвитку ринкової економіки головною формою господарювання стає підприємництво – особливий вид діяльності, який характеризується певним стилем і типом господарської поведінки, свободою вибору управлінських рішень та інноваційним характером здійснення, а також чіткою орієнтацією на досягнення успіху.

Саме підприємництво є однією з основних складових ринкової системи господарювання. На нього покладена реалізація важливих соціально-економічних завдань, в тому числі насичення національного ринку різноманітними благами, розв'язання проблеми зайнятості населення та сприяння становленню середнього класу, розвиток конкуренції, формування господарської культури тощо.

Проблеми становлення та розвитку підприємницької діяльності в різні роки досліджували Бусигин А.В., Варналій З.С., Грицаєнко Г.І., Злупко С.М., Клишко О., Ковалко А., Стефанишин О.В., Швайка Л.А. та багато інших науковців.

В той же час залишаються недопрацьованими практичні питання використання теоретичних засад основ підприємництва у створенні власної справи, що обумовлює актуальність та мету обраної теми дослідження.

Мета статті – розкрити використання теоретичних основ підприємництва у створенні власної справи.

Основні матеріали дослідження. Відповідно до головних засад основ підприємництва створенню власної справи передують глибокий аналіз ринку не тільки майбутніх товарів, але й основних ресурсів, які будуть потрібні новому підприємству.

Для створення нового фермерського господарства нами був проаналізований ринок сільськогосподарської техніки, яка буде йому потрібна для виконання агротехнологічних заходів.

За період 2013-2018 рр. наявність техніки в сільськогосподарських підприємствах явно недостатня (табл. 1).

На рис. 1 наведена динаміка наявності тракторів в сільськогосподарських підприємствах України.

Як свідчить аналіз, за 2000-2017 рр. загальна кількість тракторів у сільськогосподарських підприємствах України з 318,9 тис. шт. в 2000 р.

скоротилася до 129,3 тис. шт. в 2017 р., або в 2,5 рази. За цей період щорічно ця кількість зменшувалась в середньому на 27,2 тис. шт.

Таблиця 1

Динаміка наявності тракторів у сільськогосподарській підприємствах України

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018 у % до 2013
Трактори, тис. шт.	138	134,2	130,8	127,9	132,7	129,3	93,7
у розрахунку на 10000 га ріллі, шт.	42	41	40	39	41	40	95,2
Площа ріллі на 1 трактор, га	236	242	249	254	245	252	106,8

Як свідчить аналіз даних табл. 1, в 2018 р. порівняно з 2013 р. кількість тракторів скоротилася на 6,3% і становила 129,3 тис. одиниць, що складає 40 одиниць в розрахунку на 10 тис. га ріллі. При цьому площа ріллі в розрахунку на 1 трактор збільшилась на 6,8% і становила в 2018 р. 252 га. Для порівняння: в США цей показник дорівнює 28 га, у Франції – відповідно 14 га.

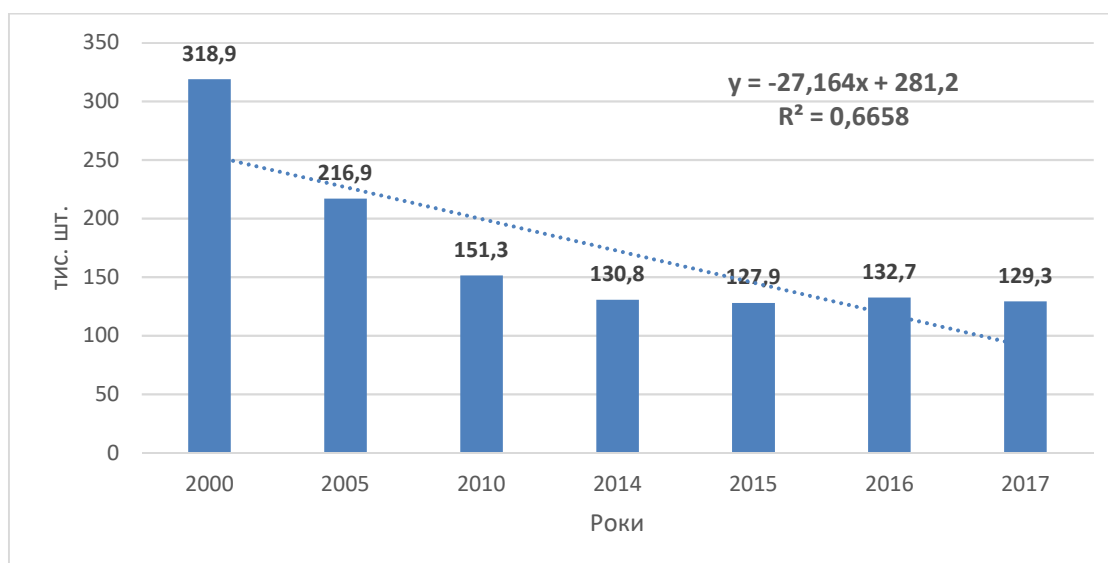


Рис. 1. – Динаміка наявності тракторів у сільськогосподарських підприємствах України, тис. шт.

Джерело: за даними Державної служби статистики України

В табл. 2 наведені дані про купівлю сільськогосподарськими підприємствами нової сільськогосподарської техніки.

Як свідчить аналіз даних табл. 2, в 2018 р. порівняно з 2013 р. сільськогосподарськими підприємствами було куплено на 11,4% більше тракторів (3105 шт.). При цьому можна відмітити значний ріст цін на сільськогосподарську техніку: в 3,7 рази на трактори (до 2,01 млн. грн. за 1

шт.). Витрати на купівлю нових тракторів за 2013-2018 рр. зросли в 4,1 рази і становили в 2018 р. у цілому за сільськогосподарськими підприємствами 6233,9 млн. грн.

Таблиця 2

Динаміка купівлі тракторів в Україні

Роки	Купівля нових тракторів сільськогосподарськими підприємствами			Імпорт тракторів		
	шт.	грн. за 1 шт.	всього, млн. грн.	тис. шт.	середня вартість 1 шт., дол. США	загальна вартість, млн. дол. США
2013	2788	542565,6	1512,7	158,1	3559,8	562,8
2014	1822	716533,4	1305,5	108,8	2515,6	273,7
2015	2095	1254125,2	2627,4	39,7	5775,8	229,3
2016	3777	1497137,7	5654,7	58,9	8789,5	517,7
2017	3688	2013186,8	7424,6	86,4	8023,1	693,2
2018	3105	2007700	6233,9	92,9	6885,9	639,7
2018 у % до 2013	111,4	370,0	412,1	58,8	193,4	113,7

Джерело: за даними Державної служби статистики України

Як свідчить аналіз, в 2018 р. порівняно з 2013 р. кількість імпортованих тракторів зменшилась на 41,2% і становила в 2018 р. 92,9 тис. одиниць. При цьому їхня загальна вартість навпаки, збільшилась на 13,7% і становила 639,7 млн. дол. США.

В 2018 р. порівняно з 2013 р. кількість куплених нових тракторів збільшилась на 317 шт., в тому числі з потужністю від 60 до 100 кВт – на 104 шт., з них Case – відповідно на 44 шт., з потужністю понад 100 кВт – на 303 шт., з них Case – відповідно зменшилась на 41 шт. і становила в 2018 р. 165 шт.

Купівля нових тракторів John Deere потужністю від 60 до 100 кВт з 40 шт. в 2013 р. збільшилась до 175 шт. в 2018 р., або на 135 шт. Купівля нових тракторів John Deere потужністю понад 100 кВт з 307 шт. в 2013 р. зросла до 397 шт. в 2018 р., або на 90 шт. В той же час середня ціна одного трактора збільшилась в 3,7 рази (до 2007,7 тис. грн. за 1 шт.), John Deere потужністю від 60 до 100 кВт – відповідно в 2,1 рази (до 1376,6 тис. грн. за 1 шт.), John Deere потужністю понад 100 кВт – відповідно в 3,2 рази (до 4510,8 тис. грн. за 1 шт.).

Нами запропоновано фермерському господарству, що створюється, придбати трактор John Deere 8400 T. Ціна становить 4056 тис. грн. Для покупки нового трактора буде використаний кредит на всю суму за умовами:

строк кредитного договору становитиме 7 років, річна ставка відсотка 20,6%. Відповідно до плану погашення кредитного боргу щорічна виплата в рахунок основного боргу становитиме 579428,57 грн., за сім років розмір переплати становитиме 3342144 грн., тобто купівля в цілому подорожчає на 82,4%.

За реалістичною оцінкою чиста теперішня вартість проекту дорівнює 6108298,285 грн., що свідчить про високу ефективність проекту. При цьому дисконтований період окупності проекту дорівнює 2,67 роки. За песимістичним сценарієм чиста теперішня вартість проекту дорівнює 3349560,433 грн., що також свідчить про ефективність проекту. Але дисконтований період окупності в даному випадку вище і дорівнює 4,21 роки. За оптимістичною оцінкою чиста теперішня вартість проекту дорівнює 7445006,35 грн., дисконтований період окупності 2,26 роки, тобто проект ефективний. Індекс рентабельності для реалістичної оцінки 2,51, для песимістичної оцінки 1,82, для оптимістичної оцінки 2,84. Тобто, проект є ефективним за всіма сценаріями.

Результати та висновки. Таким чином, можна зробити висновок про те, що використання теоретичних основ підприємництва є запорукою успіху в започаткуванні власної справи.

Список літератури.

1. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Інвестиції в оптову торгівлю сільськогосподарською технікою та устаткуванням. Публічне управління та адміністрування у процесах економічних реформ: збірник тез доповідей IV Всеукр. наук.-практ. конф., м. Херсон, 25 березня 2020 р. Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2020. С. 273-276.

2. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Розвиток аграрного технічного сервісу та ринку сільськогосподарської техніки України. Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент: Матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. м. Запоріжжя, 12-13 лютого 2020 р. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. Ч.1. С. 105-108

3. Грицаєнко І.М., Грицаєнко Г.І. Оптова торгівля як складова аграрного технічного сервісу. Технічне забезпечення інноваційних технологій в агропромисловому комплексі: матеріали I Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. м. Мелітополь, 01-24 квітня 2020 р. Мелітополь: ТДАТУ, 2020. С. 390-395.

4. Грицаєнко М.І. Довіра як передумова розвитку підприємницької діяльності. Бізнес Інформ. 2016. №12. 143-148.

5. Грицаєнко М.І. Місце витрат на маркетингові послуги у трансакційних витратах підприємства. Маркетинг майбутнього: виклики та реалії : матеріали I Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Київ, 25 жовтня 2017 р. Київ, ДУТ. 2017. С. 61-63.

6. Грицаєнко М.І. Місце соціального капіталу в розвитку саморегулювання підприємницької діяльності. Публічне управління та адміністрування у процесах економічних реформ: збірник тез доповідей IV

Всеукр. наук.-практ. конф., м. Херсон, 25 березня 2020 р. Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2020. С. 130-132.

7. Грицаєнко М.І. Саморегулювання підприємницької діяльності. Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємств реального сектору економіки: матеріали IV Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., 01 лист. 2019 р. Полтава: РВВ ПДАА, 2019. С. 237-238.

8. Грицаєнко М.І. Соціальний капітал підприємницької діяльності. Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції: матеріали Міжнар. наук.-практ. форум, м. Мелітополь, 21-22 червня 2019 р. Мелітополь, ТДАТУ, 2019. С. 168-171.

9. Грицаєнко М.І. Соціальний капітал у механізмі саморегулювання підприємницької діяльності в сільському господарстві. Економіка АПК: міжнародний науково-виробничий журнал, 2019. № 8. С. 70-78.

10. Грицаєнко М.І. Соціальний капітал у складі ресурсного потенціалу підприємницької діяльності. Актуальні проблеми розвитку малого та середнього підприємництва: Матеріали регіон. наук.-практ. конф. м. Мелітополь, 12 грудня 2017 р. Мелітополь: ТДАТУ, 2017. С.43-47.

11. Грицаєнко М.І. Соціальний капітал у становленні підприємницької мережі аграрної сфери України. Економіка АПК. 2017. №5. С. 58-64.

12. Грицаєнко М.І. Трансакційні витрати: сутність, класифікація та зв'язок з соціальним капіталом. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2017. №4. С. 249-255.

13. Шпикуляк О.Г., Грицаєнко М.І. Аграрне підприємництво: теоретичні формації і економічні практики у творенні соціального капіталу. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки: монографія. К. : ННЦ «ІАЕ», 2019. С. 196-206.

14. Hrytsaienko H., Hrytsaienko I., Bondar A. and Zhuravel D. Mechanism of Investment of Technical Service in Agricultural Households. Modern Development Paths of Agricultural Production. 2019. pp. 29-40.

15. Hrytsaienko M., Hrytsaenko H., Andreeva L. and Boltyanska L. The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. Modern Development Paths of Agricultural Production. 2019. pp. 427-440.

16. Hrytsaienko M., Rogach Y. and Zorya M. Location of Social Capital in the Labor Protection of the Enterprise. Modern Development Paths of Agricultural Production. 2019. pp. 41-52.

17. Zbarsky V.K., Trusova N.V., Sokil O.H., Pochernina N.V. and Hrytsaienko M.I. (2020). Social and Economic Determinants for the Development of Resource Potential of Small Forms of Agrarian Production in Ukraine. Industrial Engineering & Management Systems. Vol 19, No 1, March 2020, pp.133-142.

ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВИХ НАПРЯМІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Шолох Н.О., магістр

Лисак О.І., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкуренції і ситуації на ринку, що швидко змінюється, дуже важливо не тільки зосереджувати увагу на внутрішньому стані справ фірми, але і виробляти довгострокову стратегію, що дозволила б їй встигати за змінами, що відбуваються в зовнішнім середовищі.

У працях зарубіжних і вітчизняних авторів представлено дуже докладний розгляд питань формування, оцінки й вибору стратегії, проте загалом розвиток економічної науки у цьому напрямі логічно визнати фрагментарним у вигляді слабкого рівня систематизації накопичених знань. Все це є необхідною підставою вважати актуальним розроблення комплексної методики вибору стратегії серед найбільш доцільних.

Основні матеріали дослідження. Для аналізу стратегічного становища та оцінки подальших дій розвитку ТОВ «Агро-Сервіс» використано SPACE-аналіз на основі двох груп критеріїв:

- 1) внутрішнього критерію – ефективність фінансово-господарської діяльності;
- 2) зовнішнього критерію – зовнішнє становище підприємства.

Зазначені критерії характерні рядом показників, тому SPACE-аналіз належить до категорії комплексних багатокритеріальних методів. Він дає змогу оцінити позицію підприємства на ринку, проаналізувати ряд характеристик діяльності підприємства та визначити оптимальну стратегію.

SPACE-аналіз ґрунтується на твердженні, що фінансова сила підприємства - ФС («сильна сторона», за складовою - «фінанси») і конкурентоспроможність продукції - КП («сильна сторона», за складовою - «продукція») є головними чинниками, що визначають стратегічну позицію підприємства , тоді як переваги галузі - ПО і стабільність ринку - СР є характеристиками, які мають велике значення для галузі в цілому.

При SPACE-аналізі дані фактори зображують у вигляді графіків з координатним розподілом шкали від -5 до +5. При цьому визначають два

чинники, які підприємство використовує в найбільшій мірі і які відносять його до певної кваліфікаційної групи (позиції) [25, с. 160].

Агресивна позиція типова для активної і стабільної галузі, в якій підприємство має певні переваги. Критичним є поява нових конкурентів. Позиція дозволяє активно реагувати на зміну ринкової ситуації, збільшувати свою частку на ринку, підвищувати конкурентоспроможність продукції: 1) фінансово сильне підприємство з конкурентним продуктом на стабільному і зростаючому ринку; 2) фінансово сильне підприємство, в якому фінансово-економічні переваги відіграють значну роль.

Конкурентна позиція типова для активних, але щодо нестабільних галузей і ринків, на яких продукція підприємства має конкурентну перевагу. Критичним є фінансовий потенціал підприємства: 1) підприємство з конкурентною продукцією на зростаючому ринку; 2) підприємство з конкурентною продукцією на нестабільному ринку.

Консервативна позиція найчастіше характерна для стабільної галузі. Такі підприємства мають певний фінансовий потенціал, однак, конкурентна характеристика продукції критична. Головними завданнями таких підприємств повинні бути пошук нових ринків, збереження переваг продукції, освоєння нових видів продукції, зниження непродуктивних витрат і активізація грошового обігу: 1) підприємство з конкурентною продукцією на стабільному ринку; 2) підприємство з продукцією, тимчасово не має конкурентів.

Оборонна позиція типова для економічно непривабливих видів діяльності, в яких конкурентні переваги не створюють економічних, або відсутність конкуренції обумовлено відтоком капіталу в економічно вигідніші галузі.

Практично всі фактори є критичними, за винятком конкурентної позиції продукції. Підприємство може продовжувати тактику на «переживання» несприятливого періоду (що, як правило, не приносить успіху) або переорієнтуватися на інші види діяльності, зменшити виробничі потужності, реструктуризувати виробництво і фінансові ресурси, обмежити інвестиції: 1) підприємство з низькою конкурентоспроможністю продукції, негативним зростанням в стабільній галузі; 2) підприємство з непоганою фінансовою позицією в нестабільній і неефективній галузі.

Необхідно вміти оцінювати найбільш вигідне стратегічне положення підприємства, привабливість сфери бізнесу, здатність конкурувати на ринках. Бізнес організації є ключовим механізмом забезпечення інтересів суб'єктів цієї організації. Тому оцінка бізнесу як непривабливого може спричинити за

собою зміну інтересів. Вибираючи механізми забезпечення інтересів і подолання загроз необхідно також співвіднести їх з положенням організації.

Слід зазначити, що основою методу SPACE-аналізу є моделювання на основі експертних оцінок. Доцільність використання методу експертних оцінок у даному дослідженні обґрунтовано наступним[25, с. 163]:

– стратегічний аналіз в умовах високого рівня невизначеності зовнішнього середовища нерідко включає низку інтуїтивної, аналітично не підтвердженої інформації, спрямованої на розв’язання проблеми;

– використання в аналізі оцінок найкваліфікованіших у відповідній сфері спеціалістів дає певний рівень достовірності, до того ж, ця достовірність є високоюмовірною, цілком прийнятною для прийняття рішень у ситуаціях неповної визначеності, що постійно трапляються у конкурентному середовищі;

- ✓ у сучасних умовах збільшується значущість колективних думок, висновків, рекомендацій, рішень, хоча при цьому в цінності індивідуальних кваліфікованих оцінок у економічній діяльності не сумніваються.
- ✓ При використанні SPACE-аналізу виділено чотири групи критеріїв оцінки діяльності підприємства:
 - ✓ фінансове становище;
 - ✓ конкурентоспроможність підприємства;
 - ✓ привабливість галузі;
 - ✓ стабільність середовища.

При визначенні системи критеріїв враховано специфіку підприємства його виробничі потужності, фінансовий стан, рівень конкурентної боротьби, а також поставлені завдання та цілі. Формулювання критеріїв, їх оцінка та визначення рекомендованої стратегії потребують ґрунтовних знань як методології стратегічного аналізу, так і специфіки галузі й бізнесу підприємства.

Використовуючи методологію SPACE-аналізу, оцінимо стратегічне становище та дії ТОВ «Агро-Сервіс». У таблиці 1 відображені результати оцінки критеріїв, що характеризують, відповідно, фінансове становище підприємства, його конкурентоспроможність, привабливість галузі, стабільність середовища.

Оцінка здійснена із залученням експертів підприємства. Для оцінки стану підприємства були обрані відповідні критерії, кожен із них оцінено за п’ятибальною шкалою. Кожному критерієві було присвоєно відповідну вагу, після чого визначено його зважену оцінку та оцінку групи в цілому.

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв за методом SPACE-аналізу

Фактори	Оцінка (бали)	Вага	Зважена оцінка балів
Фактори стабільності галузі (СГ)			
1. Технологічні зміни	3	0,2	0,6
2. Темпи інфляції	3	0,25	0,75
3. Мінливість попиту	2	0,15	0,3
4. Діапазон цін конкуруючих продуктів	3	0,05	0,15
5. Перешкоди для доступу на ринок	2	0,05	0,1
6. Тиск конкурентів	2	0,2	0,4
7. Цінова еластичність попиту	3	0,1	0,3
Разом			2,6
Фактори виробничого потенціалу (ВП)			
1. Потенціал росту	4	0,2	0,8
2. Інвестиційна привабливість галузі	4	0,1	0,4
3. Ступінь використання ресурсів	5	0,2	1
4. Рівень розвитку галузі	4	0,2	0,8
5. Продуктивність	5	0,3	1,5
Разом			4,5
Фактори конкурентних переваг (КП)			
1. Доля ринку	2	0,1	0,2
2. Якість продукції	3	0,3	0,9
3. Наявність необхідних ресурсів	5	0,2	1
4. Кваліфікація кадрів	5	0,3	1,5
5. Вертикальна інтеграція	3	0,1	0,3
Разом			3,9
Фактори фінансового потенціалу (ФП)			
1. Ліквідність	3	0,2	0,6
2. Рентабельність підприємства	4	0,4	1,6
3. Ризик підприємства	4	0,2	0,8
4. Фінансова залежність	3	0,2	0,6
Разом			3,6

Джерело: складено автором на основі експертної оцінки

Наступним етапом SPACE-аналізу є відображення результатів зважених оцінок критеріїв у системі координат XY, в якій кожна половина осей X і Y відображає відповідну групу критеріїв.

Для того, щоб визначити вектор рекомендованої стратегії, потрібно знайти координати точки P (X;Y) за формулами:

$$X = \text{ВП} - \text{КП} = 4,5 - 3,9 = 0,6;$$

$$Y = \text{ФП} - \text{СГ} = 3,6 - 2,6 = 1.$$

Вектор рекомендованої стратегії (рис. 1) за методом SPACE-аналізу будують за двома точками: O (0;0) та P (0,6; 1).



Рис. 1 Оцінка стратегічного положення ТОВ «Агро-Сервіс»
Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

З рис. 1. видно, що ТОВ «Агро-Сервіс» займає агресивне положення. Агресивна позиція типова для активної і стабільної галузі, в якій підприємство має певні переваги. Критичним є поява нових конкурентів. Позиція дозволяє активно реагувати на зміну ринкової ситуації, збільшувати свою частку на ринку, підвищувати конкурентоспроможність продукції:

1) фінансово сильне підприємство з конкурентним продуктом на стабільному і зростаючому ринку;

2) фінансово сильне підприємство, в якому фінансово-економічні переваги відіграють значну роль.

Загрози незначні, необхідно сконцентруватися на забезпеченні інтересів. Механізми спрямовані на:

- ✓ Розширення виробництва і продажів;
- ✓ Цінову війну з конкурентами;
- ✓ Освоєння нових секторів ринку;
- ✓ Просування товарів.

Результати та висновки. Отже, на основі всіх попередніх розрахунків виявлено, що підприємству необхідно реалізовувати стратегію концентрованого зростання. Пропонується розвинути маркетингову діяльність підприємства шляхом використання CRM-системи. Для розвитку

також є доцільним впровадження нового виду діяльності, а саме: надання послуг з ремонту і технічного обслуговування сільськогосподарської техніки.

Список літератури.

1. Андрєєва Л.О., Лисак О.І. Методичні аспекти стратегічного розвитку підприємств/ Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак // Науковий журнал «Бізнес-інформ», № 6, 2016 - С. 227-231.

2. Кравченко О. В. Поняття стратегії розвитку підприємства / О. В. Кравченко. URL:http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/kravchenko_023.pdf.

3. Лисак О.І., Андрєєва Л.О. Перспективи розвитку молодіжного підприємництва в Запорізькому регіоні / О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва // Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент: Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (12-13 лютого 2020 р.): у 2 ч. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. Ч.2. с. 279-282.

4. Механізм забезпечення фінансової стійкості підприємств [Електронний ресурс] / Українська кооперація. Економіка : [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/Cskljar.htm>.

5. Тебенко В. М., Андрєєва Л. О., Лисак О. І. Аналітичне дослідження результатів діяльності підприємств сфери торгівлі / В.М. Тебенко, Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак // International Scientific Conference Economy Digitalization: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, January 24th, 2020. Kielce, Poland: Baltija Publishing. pages 45-48.

6. Шолох Н.О. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах / Н.О. Шолох // Всеукраїнська науково-технічна конференція магістрантів і студентів ТДАТУ. Факультет економіки та бізнесу: всеукраїнська науково-технічна конференція, збірник тез доповідей. м. Мелітополь, 18-22 листопада 2019 року. – Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2019. – 254 с. (Секція «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Шуляренко Л.П., студент

Завадських Г.М., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. Проблема формування системи транскордонного співробітництва за європейськими стандартами в Україні є актуальним питанням теорії і практики європейської інтеграції України. Принципово важливим є, поперше, системний підхід до реальної розбудови єврорегіональної співпраці і відмова від декларацій та імітації єврорегіонального співробітництва в Україні. По-друге, сьогодні, за умов певної затримки євроінтеграції України, саме розбудова транскордонного співробітництва європейського рівня може стати серйозною конкретною презентацією європейських намірів України, а по суті – реальним кроком узгодження інтересів ЄС і України.

Транскордонне співробітництво є складовою регіональної політики ЄС, норми і принципи якої загальноприйняті в країнах Євросоюзу. В українській науці лише зараз формуються нові підходи до узагальнення досвіду міжрегіональних, транскордонних стосунків і визначення їх ролі та місця в міжнародних відносинах. Зазвичай транскордонне співробітництво значною частиною українських науковців розглядається дещо відокремлено – як підсистема міжрегіональних, субрегіональних чи міждержавних відносин. На наш погляд, потребує певної чіткості визначення ролі і місця транскордонного співробітництва.

Науковим дослідженням проблематики транскордонного співробітництва, присвячені також праці Ю.Білоконя та І.Фоміна, І.Ілька, М.Палінчака, П.Беленського, Н.Мікули, В.Герина, М.Долішнього, П.Беленського, М.Максимка, Є.Кіш.

Основні матеріали дослідження. Транскордонне співробітництво стосується співпраці суміжних територій сусідніх держав, тобто важливе значення в його організації має наявність кордону між територіями, що співпрацюють. Транскордонне співробітництво, з одного боку, є важливим елементом інтеграційного процесу, що здійснюється шляхом оптимального поєднання можливостей і ресурсів прикордонних регіонів суміжних країн, а з іншого – допомагає розв'язанню спільних проблем і

сприяє соціально-економічному розвитку цих регіонів. Такий тип двостороннього співробітництва є істотним чинником поліпшення міждержавного клімату, а також дієвим засобом ліквідації диспропорцій в економічному і соціальному розвитку по обидва боки кордону.

Транскордонне співробітництво в сучасних умовах розвитку інтеграційних процесів має властивість прискорювати процеси вирівнювання якості життя населення прикордонних територій та сприяти створенню умов для вільного переміщення людей, товарів, капіталів та послуг через кордон.

Розширення ЄС і виникнення спільного українсько-євросоюзівського кордону об'єктивно зумовили для України сприятливу ситуацію, відкриваючи додаткові транскордонні можливості, враховуючи її геополітичне розташування і наявність транскордонних газових, транспортних, енергетичних артерій: газопроводи «Прогрес», «Уренгой Помари-Ужгород», нафтопровід «Дружба», енергосистема «Мир», розгалужену прикордонну мережу та наявність міжнародних («Критських») транспортних коридорів. Транскордонне співробітництво взагалі виступає складовою частиною сучасної концепції європейської інтеграції, його економічні, інституційні та міжнародно-правові засади в ЄС є найбільш вдалими й опрацьованими з теоретичного та практичного боку.

Спираючись на вітчизняний досвід реалізації проектів транскордонного співробітництва, слід підкреслити декілька проблем: затримка в підписанні грантових контрактів, що зменшує час для реалізації проектів; надмірний владний характер переможців Програми при реалізації проектів; неефективне використання джерел фінансування проектів та Програм транскордонного співробітництва; недостатній рівень інформаційного висвітлення реалізації Програми та проектів у засобах масової інформації

Оцінка прикордонного співробітництва лише у площині його економічної ефективності для окремих регіонів не є вичерпною. Найбільш ефективно використання всіх переваг можливо лише за умови розгляду його як інструменту загальносвітового процесу інтегрування.

Процеси інтеграції та розширення Європейського Союзу до кордонів України забезпечили створення необхідних умов для її співпраці з країнами об'єднаної Європи, різноманітними європейськими інституціями, участі України в Програмах сусідства Європейського Союзу. Наша держава отримала можливість якнайкраще реалізувати своє вигідне географічне розташування та

здійснити важливі кроки на шляху інтеграції до європейського співтовариства.

Слід зауважити, що регіони зі значним досвідом участі в програмах і проектах ЄС більше звертають увагу на стратегії регіонального розвитку при транскордонному співробітництві. Задля вирішення таких проблем рекомендується залучити більшу кількість ЗМІ, які братимуть участь у створенні та реалізації проектів транскордонного співробітництва. Перевагою є поширення та надання достовірної інформації всім зацікавленим сторонам щодо «статусу» виконання проекту, що значно полегшить контроль над його виконанням.

Закон України «Про транскордонне співробітництво», зокрема його Стаття 5, визначає, в яких організаційних формах може здійснюватись транскордонне співробітництво в Україні:

- в межах створеного єврорегіону;
- шляхом укладення угод про транскордонне співробітництво в окремих сферах;
- шляхом встановлення та розвитку взаємовигідних контактів між суб'єктами транскордонного співробітництва.

Важливі положення щодо координації ТКС та контроль за реалізацією законодавства у цій сфері спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади з економічних питань закріплені у Статті 6 закону.

Законодавець чітко формулює перелік повноважень суб'єктів транскордонного співробітництва України (Стаття 7), зобов'язавши їх:

- укладати угоди про транскордонне співробітництво і забезпечити їх виконання;
- забезпечити виконання зобов'язань України за міжнародними договорами України про транскордонне співробітництво;
- брати участь у розробленні та реалізації спільних проектів (програм);
- приймати рішення про вступ до відповідних міжнародних асоціацій, інших об'єднань;
- вносити пропозиції щодо запровадження спеціального порядку пропуску через державний кордон;
- вносити у разі потреби у встановленому порядку пропозиції щодо внесення змін до актів законодавства з питань транскордонного співробітництва.

Закон закріплює функції центральних органів виконавчої влади у сфері державної підтримки транскордонного співробітництва. Зокрема, названі органи:

- проводять моніторинг виконання державних програм розвитку транскордонного співробітництва;

-розглядають пропозиції суб'єктів транскордонного співробітництва України щодо включення проектів (програм) ТКС до державних програм розвитку транскордонного співробітництва;
-здійснюють у межах своєї компетенції координацію та взаємне узгодження державних галузевих, регіональних програм і державних програм розвитку транскордонного співробітництва під час формування проекту державного бюджету України на відповідний рік.

Одним із напрямів реалізації євроінтеграційного вектору України є розвиток та удосконалення механізму транскордонного співробітництва, визначення його пріоритетних напрямів у загальній системі розвитку прикордонних регіонів держави. Зумовлено це тим, що на даний час спостерігаються значні диспропорції як у рівнях розвитку прикордонних регіонів нашої країни, так і у відповідних прикордонних регіонах країн Європейського Союзу, що межують з Україною.

Сьогодні вирішення проблем законодавчого та інституційного забезпечення транскордонного співробітництва має велике значення, особливо з погляду розширення Європейського Союзу до кордонів України. Транскордонне співробітництво наочно відображає проблему чіткого унормування підстав, меж повноважень та способів участі органів влади у такій сфері діяльності у відповідних нормах спеціалізованих нормативно-правових актів та відповідного інституційного забезпечення.

Транскордонне співробітництво не є новацією в українському державотворчому процесі, оскільки відбулася лише певна трансформація понять та процесів, що передували самій появі транскордонного співробітництва. Раніше транскордонне співробітництво України з країнами сусідами – Угорщиною, Словаччиною, Польщею та Румунією було в основному справою двосторонніх або багатосторонніх відносин держав Центральної та Східної Європи, а зараз воно вийшло за цей дещо штучно звужений регіональний рівень. Тобто, перетворилося на форму стосунків України як з окремими державами-членами ЄС, так і з Євросоюзом у цілому. Протягом тривалого періоду часу в Україні вживався термін «прикордонне» співробітництво і лише після набуття незалежності став вживатися термін «транскордонне».

Між країнами-членами ЄС та Україною сьогодні існує суттєва диспропорція, пов'язана з адміністративними, правовими та економічними розбіжностями, які, у свою чергу, обмежують можливості транскордонного співробітництва. Органи самоврядування країн ЄС мають значно більше повноважень, а можливості українських органів місцевого самоврядування багато в чому залежать від рішень, які приймаються на державному рівні. В

країнах Європи пріоритетами співробітництва є інтереси місцевих громад, а в Україні транскордонне співробітництво розглядається з точки зору державних інтересів.

Сьогодні в інституційній інфраструктурі реалізації регіональної політики в Україні значне місце посідає Кабінет Міністрів, який бере

безпосередню участь не лише в розробці регіональної політики, але і в реалізації конкретних місцевих проєктів і програм. В країнах ЄС роль центрального уряду все більше зводиться до розробки концептуальних засад і необхідної нормативно-правової бази, в той час як у реалізації регіональної політики зростає роль регіонального і місцевого самоврядування, громадських організацій, які відстоюють інтереси громад і регіонів, а також професійних структур (зокрема агентств регіонального розвитку), покликаних сприяти регіональним ініціативам і які мають бути поза впливом як політичних інтересів, так і інтересів окремих органів влади.

Слід також відзначити, що співпраця українських регіонів та територіальних громад з ЄС залишається фрагментарною та позбавленою системності. Найбільше контактів в рамках транскордонного співробітництва здійснюють в Україні саме органи влади обласного рівня. В свою чергу, органи державної влади нижчих рівнів та органи місцевого самоврядування здійснюють значно менше контактів з відповідними органами та інституціями ЄС. Окрім того, діяльність органів державної влади місцевого рівня та органів місцевого самоврядування у сфері транскордонного співробітництва носить дещо декларативний та представницький характер.

Включення до програми фінансування проєктів підприємств малого та середнього бізнесу прикордонних територій України допоможе вирішити декілька існуючих проблем (шляхом спрощення отримання коштів на грант) і створить додаткові вигоди для економік країн-учасниць.

Висновки. Сьогодні транскордонне та міжтериторіальне співробітництво стикається з певними проблемами, які сповільнюють ці процеси. Серед них можна виділити законодавчу складову, якій притаманна неповна взаємоузгодженість норм та пріоритетів, а також практика несумлінного виконання діючих законів і державних програм, неоднакове тлумачення окремих нормативних положень як міністерствами та відомствами, так і місцевими органами державної влади і розпорошення регуляторних функцій, пов'язаних із розвитком сфери транскордонного співробітництва, між різними органами державної влади.

Основні проблеми транскордонного співробітництва України із закордонними партнерами виникають не тільки на фоні

недосконалої законодавчої бази, а й унаслідок невизначеного статусу прикордонних регіонів, який повинен стати одним із напрямів реформи державності, вирівнювання соціально-економічного дисбалансу всіх регіонів нашої держави. Негативним політичним наслідком створення єврорегіонів є: зайва їх політизація, часте нецільове використання інвестицій та коштів ЄС; посилення наявних конфліктів усередині єврорегіонів із-за розподілу ресурсів; втрата культурних цінностей та заміщення їх на єдиний стандарт всередині єврорегіонів тощо.

В Україні, незважаючи на деякі позитивні зрушення, все ж таки досить слабка інституційна інфраструктура для розвитку транскордонного та міжрегіонального співробітництва, що пояснюється відсутністю реальної зацікавленої і цілеспрямованої державної політики в цьому важливому напрямі, а також неспроможністю прикордонних регіонів самотужки забезпечити формування відповідних інституцій, насамперед за браком матеріально-фінансових ресурсів.

Список літератури.

1. Беленький П.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів / П.Ю. Беленький, Н.А. Мікула: монографія / Регіональна політика: методологія, методи, практика: [кол. авт. ; за ред. академіка НАНУ М. І. Долішного]. – Львів : НАН України ; Інститут регіональних досліджень, 2001. – С. 654–697.

2. Завадських Г.М. Регіональна економіка: Навчальний посібник. / Г.М. Завадських. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 556 с.

3. Завадських Г.М. Диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів України та шляхи їх зниження / Г.М. Завадських // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. - Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія “Люкс”, 2014.- №2 (26).- С.76-79.

4. Завадських Г.М. Регіональний аспект диспропорцій соціально-економічного розвитку України / Г.М. Завадських // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки), 2014.-№3(27).- С.120-124.

5. Завадських Г.М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіону [Електронний ресурс] / Г.М. Завадських // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2017.-№17.-С.152-155. Режим доступу до статті:<http://global-national.in.ua/issue-17-2017>

6. Про транскордонне співробітництво [Електронний ресурс] : Закон України № 1861IV від 24.06.2004 р. Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.

БІЗНЕС В СЕЛІ АБО НА ЧОМУ МОЖНА ЗАРОБИТИ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

Шуляренко Л.П., студент

Лисак О.І., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

Постановка проблеми. В українських селах сьогодні проживає майже 13 млн. осіб. Це близько 30 % усього населення України. Кількість селян має сталу тенденцію до зменшення: за період 1990–2019 рр. — на 3,9 млн. осіб, або на 23,3%; безлюднують і знімаються з обліку сільські населені пункти — 407 одиниць, ще у майже 400 селах немає населення.

Причина цього – не лише природна смертність населення, але, більшою мірою, відтік молоді до великих міст через відсутність можливостей працевлаштування. Більшість сільських громад дотаційні, і лише 5% із них можна вважати самодостатніми.

Частка самозайнятих і безкоштовно працюючих серед зайнятих у сільському господарстві становить 79,5%. Інша вражаюча цифра - це обсяги трудової міграції. Якщо за офіційними даними кількість трудових мігрантів становить близько 7% від соціально-активного населення, то за неофіційними оцінками, кількість трудових мігрантів із села сягає 2 млн осіб. Якщо кількість активного сільського населення - 5,6 млн осіб, то 2 млн трудових мігрантів - це багато

Розвиток малого бізнесу в селах – це поки що малий, але перспективний крок, який сприяє відродженню населених пунктів. Це можливість активізувати людей до роботи та до процесу реформ, сприяти збільшенню соціальних ресурсів села шляхом розвитку малого підприємництва, фермерства, кооперативів, різних форм трудової самоорганізації сільського населення.

Основні матеріали дослідження. Підприємництво, придатне для сільської місцевості, можна розділити на кілька базових груп:

Зайнятися виробництвом в сільській місцевості набагато простіше, ніж на території міста, оскільки оренда землі набагато дешевше. При цьому постає питання логістики та комунікацій. Різниця в тому, який бізнес ви маєте намір відкрити. Якщо він пебпередбачає великі обороти, то навряд чи станете розраховувати на купівельну спроможність виключно місцевих жителів.

Тут є кілька варіантів. Наприклад, реалізувати у власному магазині (мережі). Або домовитися з тими, кому ви будете поставляти свої товари.

Навіть ті, хто не володіє великим капіталом, як правило, шукають вихід за межі ринку, що охоплює одне або кілька сіл. При відносно невеликих

обсягах можна вивозити товари на власному транспорті або взяти його в оренду. Перераховане вище стосується будь-якого типу бізнесу, крім надання послуг.

Випуск непродовольчих товарів на території сільської місцевості можна починати з нуля або при вкладенні деяких сум. У першому випадку вигідним буде виробництво:

Віників для лазні; предметів з лози.

У другому:

випуск будівельних матеріалів (Тротуарна плитка, шлако - і пінобетон); виробництво пелет (деревні гранули).

Рентабельність всіх цих типів бізнесу коливається в межах 90-150%. При цьому, як не дивно, більше вона у віників і предметів з лози. З іншого боку, якщо зайнятися витратними видами виробництва, які відрізняються набагато більшими обсягами обороту? Зрозуміло, що можна отримати більший прибуток.

Найвигіднішим для сільської місцевості з точки зору фактичного доходу буде саме останній варіант. Пелети користуються величезним попитом. Це саме той випадок, коли розширення бізнесу фактично гарантовано окупається, оскільки попит на цей продукт досить високий, в тому числі і за кордоном.

Плетіння меблів і виробів з солом, лози, вербових прутів; виготовлення сувенірів з гальки, деревини; виробництво дачних фігурок і садових прикрас з гіпсу або полімерного каменю вельми просто - а продається в містах такий хендмейд вельми недешево.

Досить вивчити керівництва, наявні в мережі і такі що продаються у вигляді книги, купити недорогі пристосування і додаткові матеріали, найняти і навчити кілька сільських працівників і робітниць (накопичивши попередньо резервний фонд оплати їх праці на півроку-рік) - щоб запустити у власному будинку вельми масове виробництво. На вашу долю, крім загального керівництва і контролю, залишиться налагодження зв'язків з точками продажу і самореклама.

При цьому обов'язково варто згадувати в рекламі про можливість доставки прямо з підприємства - все одно продавці вашого товару доставку його ж запропонують від себе, з магазину. Але підсумок для покупця вийде дорожче, ніж можете запропонувати ви - і вам така реалізація може виявитися вигідніше, якщо магазину ви пропонуєте низьку оптову ціну, а в роздріб з доставкою відпускаєте товари трохи дорожче.

Якщо у вас є машина, і до найближчого мегаполісу менше 100 кілометрів, доставку меблів, скажімо, за 50 гривень по цьому місту (і дешевше по найближчому району) можете здійснювати додому та в офісі особисто. Ну а при належній розкрутці цілком можна придбати міні-фургон, який буде здійснювати по кілька доставок в день. Дрібні ж вироби цілком можна відправляти посилками, післяплатою.

Бізнес з переробки в сільській місцевості

Існує маса варіантів, на яких ви зможете отримати хороший прибуток. По-перше, варто врахувати той факт, що один з найважливіших напрямків бізнесу в селі – фермерство. При цьому можна зайнятися як організацією невеликого господарства, так і формуванням великого комбінату. Всі вони потребують кормів, які ви можете їм надати.

Якщо ви вже втілюєте бізнес-план з розведення курей несучок, то таке виробництво дозволить вам заощадити на витратах.

Для цього знадобиться закупити обладнання, домовитися про постачання сировини і скласти попередню угоду про збут продукції. Цей вид бізнесу має рентабельність близько 70%. Однак необхідно враховувати, що корми потрібні цілий рік. Тому вам або доведеться задовольнитися сезонністю робіт. І продавати товар виключно оптом, або обладнати склади. У другому випадку витрати вище, але і вартість кормів в холодні сезони також істотно зростає.

Наступним видом заробітку є переробка овочів, фруктів і ягід. Останнім часом назріває суттєва потреба у відносно дешевих заморожених овочах і ягодах, сухофруктах. Тому будьте готові до того, що надприбутки ви навряд чи отримаєте, зате закупівельники з більших компаній будуть Вам раді завжди і збут проблемою не буде ніколи.

Організувати бізнес в селі або селищі досить просто, рентабельність близько 40-45%, зате обороти великі, а організація міні-цеху не вимагає значних зусиль. Можна відкрити його з нуля, скориставшись програмою кредитування.

Якщо піти далі, то можна відкрити виробництво готової продукції. З ягід робити джеми, з овочів – соління, з фруктів – соки. Також ви можете скуповувати тварин на забій і виробляти копченості, ковбаси або просто фасувати продукти і реалізовувати їх в торговій мережі. З недоліків-необхідність у великому стартовому капіталі, а також більш жорсткі вимоги з боку контролюючих органів.

Порада: прекрасним варіантом буде почати виробництво меду. Крім того, що це підвид фермерства, про який мова піде далі, ви отримаєте побічну сировину – віск. Найбільш перспективним буде виробництво свічок, які легко реалізувати як великими, так і малими партіями.

Традиційний бізнес у селі – фермерство

Фермерство – найбільш традиційний бізнес для сільської місцевості. По-перше, він досить вигідний і в той же час саме в селах найбільш підходящі умови для його початку. По-друге, тваринництво представлено вирощуванням самих різних порід, і у кожного напрямку свої переваги і недоліки.

У селах вирощують курей, індиків, свиней, корів і навіть екзотичні страусині ферми стають все більш поширеними. Особливу увагу варто звернути на розведення риб і раків, які стають все більш популярними останнім часом.

Приблизну прибутковість цього напрямку можна зрозуміти, розглянувши бізнес-план кролівницької ферми.

Вирощування овочів-тема досить широка, але в цьому секторі АПК куди більші вимоги до площ, що може створити певні труднощі для початку роботи.

Порада: в даний час уряд активно підтримує дану сферу бізнесу і активно субсидує підприємців. Кредитування видається під початкову організацію цехів.

У ряді регіонів, орієнтованих на розвиток сільського господарства, фермерам надаються в оренду збиральні машини, а також намагаються знизити фінансове навантаження і спростити адміністративні процедури. В окремих випадках розглядається допомога підприємцям, початківцям працювати з нуля.

Послуги в сільській місцевості

Найпростішим видом бізнесу послуг в сільській місцевості є розважальний клуб, кафе або інший заклад для проведення дозвілля, який є досить дефіцитним в селищному районі. Це досить традиційний напрямок, проте більш вигідним стане організація сільського туризму.

Відпочинок на свіжому повітрі – послуга, яка приваблива для великої аудиторії. Якщо в розпорядженні є невеликий капітал, то вигідно буде побудувати панельні будинки, облаштувати їх мінімальними зручностями і поширити інформацію про нове місце, яке відкрило двері для туристів.

Як недолік можна вказати високі вимоги до геолокації. Відпочивати серед полів, які нічим не виділяються, поспішать небагато. Необхідно знайти місце, яке мало б мінімальну мальовничість.

Порада: найкраще розташувати новостворений куточок для залучення туристів біля озера або недалеко від річки. Ті, хто починають з невеликого капіталу, зможуть організувати досить дешево житло, яке буде приносити прибуток виключно в теплу пору.

Отриманий прибуток можна пустити на розширення і створити будівлі, в яких відпочинок буде комфортним цілий рік, а потім облагородити навколишню територію. Або починати їх будівництво в селі з нуля, але залучити до справи інвесторів. Таким чином, ви будете підвищувати привабливість послуги, а кількість прибутку буде тільки збільшуватися.

У «дорогому» дачному кооперативі або неподалік від нього попитом може користуватися добре обладнаний платний тренажерний зал, з додатком до нього невеликого затишного кафе-бару - все це можна організувати в одному з приміщень власного будинку.

Для дітей в будинку можна обладнати найпростіший інтерактивний музей фізичних ефектів і експериментів (на кшталт петербурзького ЛабірінтУм) і проводити в ньому платні веселі заняття з «цікавих наук»: скажімо, фізичні і хімічні шоу. Власне, театралізовані вистави для дітей або дачний міні-дитсадок в елітних кооперативах або поблизу них можна організувати і без ефектів прикладної науки.

Також на дачній ділянці для дітей можлива установка надувного батута, атракціонів. Нарешті, можливо обладнання диско майданчику. Однак у всіх цих останніх випадках досить важко забезпечити шумоізоляцію - вкрай необхідно саме в дачних місцевостях.

Висновки. Підводячи підсумки, можна сказати, що бізнес в селі і сільській місцевості може бути досить різноманітним! Але при цьому ви можете об'єднати кілька різних типів підприємництва, наприклад, створити комплекс, що передбачає кілька стадій виробництва. Інша справа, що це зажадає значних фінансових вливань або часу на розвиток.

Список літератури.

1. Андрєєва Л.О. Ефективність торговельної діяльності аграрних підприємств/ Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2018. – №3 (35). - С. 46-55 (Index Copernicus) (Наукове фахове видання)

2. Бізнес в селі – від ідеї до реалізації: досвід ГУРТа. [Електронний ресурс] Доступно з: <https://gurt.org.ua/news/recent/27580/>

3. Болтянська Л.О. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні / Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак, Л.О. Болтянська // ADVANCES OF SCIENCE. Proceedings of articles the international scientific conference Czech Republic, Karlovy Vary – Ukraine, Kyiv, 28 September 2018. – С. 1357-1366.

4. Відкрию бізнес на селі: де шукати підтримку майбутньому підприємцю. [Електронний ресурс] Доступно з: <https://www.slk.kh.ua/news/suspilstvo/vidkriyu-biznes-na-seli-de-shukati-pidtrimku-majbutnomu-pidpriyemtsyu.html>

5. Лисак О.І. Problems and prospects for development of family households in Ukraine. // Springer Nature, «Modern Development Paths of Agricultural Production» (Tetiana Yavorska, Prus Urij, Oksana Lysak, Hanna Zavadskykh) – 2019- с. 593-605.

6. Лисак О.І. Проблеми та перспективи експорту аграрної продукції України / О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва // Agricultural and resource economics: international scientific e-journal. - 2017. - Vol. 3, № 1. - С. 139-151. (Academic Keys, Academic Research Index, Global Impact Factor, Google Scholar, Index Copernicus та ін..)

7. Як почати свій бізнес з нуля в селі: кращі бізнес-ідеї. [Електронний ресурс] Доступно з: <https://ustputylska-gromada.gov.ua/news/1546561473/>

8. Яким бізнесом вигідно займатись в Україні під час кризи? [Електронний ресурс] Доступно з: <https://homebiznes.in.ua/yakym-biznesom-vyhidno-zajmatys-v-ukrajini-pid-chas-kryzy/> Домашній бізнес: 1000+1 ідея для власного бізнесу в Україні. © Homebiznes.in.ua