

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції
присвяченої до 120-річчя Національного університету
«Запорізька політехніка».
(14-15 травня 2020 року)

м. Запоріжжя

2020

УДК 334.72:339
С83

*Рекомендовано до видання Вченою радою
Національного університету «Запорізька політехніка»,
протокол № 4/20 від 2.03.2020 р.*

С83 **Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності:** Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 14-15 травня 2020 р. / За заг. редакцією проф. Ткаченко А. М. [Електронний ресурс] Електрон. дані. – Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2020. – 1 електрон. опт. диск (DVD-ROM); 12 см. – Назва з тит. екрана. – 408 с.

ISBN 978-617-529-275-4

Збірник містить стислий виклад доповідей і повідомлень учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності», спрямованих на пошук шляхів розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності в умовах трансформаційних змін в економіці України.

УДК 334.72:339

ISBN 978-617-529-275-4

© НУ «Запорізька політехніка», 2020

ВІТАЛЬНЕ СЛОВО

Шановні учасники міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності»!

Щиро вітаю Вас в Національному університеті «Запорізька політехніка»!

Національний університет «Запорізька політехніка» має 120-річну історію існування, завжди був і є провідним, конкурентоспроможним та таким, що постійно розвивається міжрегіональним центром інженерної та бізнес-освіти, що забезпечує підготовку високоякісних фахівців.

Національний університет «Запорізька політехніка» сьогодні – це 6 інститутів, 12 факультетів, 60 кафедр, на яких здійснюється підготовка фахівців за 51 спеціальністю. За роки існування в університеті підготовлено понад 85 тис. фахівців, серед яких близько 1,5 тис. громадяни іноземних країн Азії, Африки, Європи, Латинської Америки. Підтримуються ділові, наукові, освітянські та культурні зв'язки з навчальними закладами Китаю, Німеччини, Польщі, Росії, Франції тощо. В університеті здійснюється підготовка наукових кадрів вищої кваліфікації в аспірантурі і докторантурі, працюють спеціалізовані вчені ради із захисту дисертацій.

Викладацький склад налічує понад 724 працівника, з яких 513 мають наукові ступені і вчені звання, в т.ч. 81 докторів наук, професорів. Із числа викладачів 24 особи обрані дійсними членами і членами-кореспондентами галузевих академії України, 25 мають почесні звання заслужених діячів науки і техніки, заслужених працівників освіти, лауреатів Державної премії.

Сьогоднішнє поважне зібрання засвідчує про добрі наукові традиції, сталі творчі контакти, які склалися в нашому університеті з багатьма університетами України та інших країн, а також з представниками бізнесу.

Значення й унікальність конференції полягає в тому, що запропоновані до обговорення і дискусії питання акцентують увагу науковців на потребі пошуку шляхів вирішення існуючих проблем з розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Тож, усім учасникам конференції бажаю успіхів і сподіваюсь, що Ви отримаєте задоволення від гостинності нашого університету та Запорізького краю!

**З глибокою повагою,
ректор Національного університету
«Запорізька політехніка»
д.т.н., професор
Сергій Бєліков**

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ІННОВАЦІЙНИМ ПІДХОДОМ.....	16
Livosko T.V., Tetirko G.E. PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE MECHANISM OF ADAPTATION OF PRODUCTION AND ECONOMIC SYSTEMS IN THE MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	16
Андрєєва Л.О. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ НА ПРЕДМЕТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	18
Березівська Н.С., Винник І.В. МОДЕРНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	20
Бобко Н.А., Некрасова О.О. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	22
Богдан Ю.М., Ткаленко В.М., Присяжна В.Ю. МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ІННОВАЦІЙНИМ ПІДХОДОМ.....	24
Борисенко О.Є., Авраменко К.О. ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА НА ПАТ «МОТОР СІЧ».....	26
Брагіна О.С., Примакова І.О. ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОКРАЩЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКУ.....	28
Брагіна О.С. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД».....	30
Брагусь Г.А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ ТА ЇХ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ.....	32
Бурбан О.В. УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СИНТЕЗУ ПІДХОДІВ.....	34
Гугнін Е. А. УПРАВЛІНСЬКА КОМПЕТЕНТНІСТЬ - ОДИН ІЗ КЛЮЧОВИХ МОМЕНТІВ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ.....	36
Гуцалюк О.М., Гаврилова Н.В. КОНГЛОМЕРАТ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ФОРМА УТВОРЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ.....	39
Гуца П.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	41
Дмитренко Р.М. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ СІЛЬСКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ В ПЕРІОД СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ.....	43

Косенко А.В. РОЗВИТОК БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	46
Лівощко Т.В., Басарукіна В.О. РИНКОВІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	48
Лівощко Т.В., Богомаз В.М. ПРОГРЕСИВНІ МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ ВИПУСКУ НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ..	50
Лівощко Т.В., Бурда А.Ю. НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ....	53
Лівощко Т.В., Бурда А.Ю. СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ.....	56
Лівощко Т.В., Горлова С.Ю. МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	58
Лівощко Т.В., Дацько Н.М. ПОКРАЩЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО ОБЛІКУ ЩОДЕННИХ ВИТРАТ – ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА.....	61
Лівощко Т.В., Кучеренко Г.С. ПРОЦЕСИ УПРАВЛІННЯ МОДЕРНІЗАЦІЄЮ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	63
Лівощко Т.В., Кучеренко Г.С. СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ.....	66
Лівощко Т.В., Семенов Ю.В. РИЗИКИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	69
Ложачевська О.М., Франовська В.О. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ.....	71
Партин Г.О., Загородній А.Г. КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВО – ГРУПИ ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ.....	73
Платонов О. І. ГАРМОНІЗАЦІЯ ПЛАНІВ РОЗВИТКУ ПОРТОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ З ПРОГРАМОЮ РОЗВИТКУ МУЛЬТИМОДАЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	76
Покуса Т., Несторенко Т., Чердаклієва І. НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	79
Прокопенко К.О. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ МОДЕРНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	81
Разумова К.М., Ігнатюк В.В., Мушинська І.Р. ВИВЧЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ТА ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЙОГО В СУЧАСНИХ КРИЗОВИХ УМОВАХ.....	83

Сагайдак М.П., Сімшаг І.О. МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ НАЛАГОДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА «БІЗНЕС – ОСВІТА».....	85
Сас Н. М. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІДЕЯМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ, УСТАНОВИ, ЗАКЛАДУ.....	88
Скопенко Н.С. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ.....	90
Христенко О.В., Зернюк О.В. РОЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА...	92
Шатілова О.В., Шишук Н.О. ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЄЮ.....	94
Шитікова Л.В., Антоневиц А.А. НОРМУВАННЯ ЗАТРАТ І ЇХ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ.....	96
Шитікова Л.В., Кугушева Ю.С. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА.....	98
Якубова К.В. РОЛЬ ІМІДЖУ КОМПАНІЇ У ФОРМУВАННІ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ.....	100
СЕКЦІЯ 2. МОНИТОРИНГ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	102
Бобко Н.А., Дацько Н.М. ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ.....	102
Борисенко О.Є., Осипенко О.Є. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	104
Головіна О.В., Волощук В.В. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	107
Дубницький В. І., Науменко Н.Ю. ІНФОРМАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	111
Кобелева Т.О. КОМПЛАСНС-БЕЗПЕКА – АКТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ.....	113
Коваленко Н.О., Столярчук Н.В. БІЗНЕС-ПЛАН ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ АВІАКОМПАНІЄЮ.....	115
Коледіна К.О. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	117
Корчагіна В.Г. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ВПЛИВ ОБЛІКОВИХ ДАНИХ.....	119
Кравченко О.О., Васянович В.С. ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НА РІВЕНЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ.....	121

Кривов'язюк І.В. КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	123
М'ячин В.Г., М'ячина О.В. ПРОБЛЕМИ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	125
Марченко О.В. ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМИ РИЗИКАМИ.....	127
Новосьолова О.С. КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ОЦІНКА БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ.....	129
Павелко М.С., Сергієнко Т.І. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	131
Пахомова В.І. ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	133
Пінчук С.С. ПРЕВЕНТИВНІ ЗАХОДИ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	135
Пожуєва Т.О. ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ПОПЕРЕДЖЕННІ БАНКРУТСТВА.....	137
Сагайдак М.П., Костинець В.В., Костинець Ю.В. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПОСТ-КРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В СФЕРІ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ.....	138
Севастьянов Р.В., Поляшова О.О. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА».....	140
Ткачов М.М. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ НЕФОРМАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	142
Цвілий С.М. ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ У СФЕРІ НАДАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	144
СЕКЦІЯ 3. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗА РЕСУРСО- ТА ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИМИ ПІДХОДАМИ.....	147
Bobko N.A. INNOVATIVE DEVELOPMENT AS A FACTOR OF THE COMPANY'S STRATEGIC SUCCESS.....	147
Krainik V., Krainik O. PROBLEMS OF INCREASE IN EFFICIENCY INNOVATIVE INVESTMENT ACTIVITIES IN SECTOR OF BIOTECHNOLOGIES.....	149

Абубекерова А.З. МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ...	151
Бережна О.Р., Сергієнко Т.І. ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	154
Беспрозванних О.О., Перерва П.Г. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙ.....	156
Бобко Н.А., Рубан А.Р. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	158
Борисенко О.Є., Сілогаєв Є.А. ШЛЯХИ ПРИСКОРЕННЯ КОНСТРУКТОРСЬКОЇ ПІДГОТОВКИ ВИРОБНИЦТВА ІННОВАЦІЙНОГО ВИРОБУ.....	160
Войтків С.В. НАПРЯМКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	162
Гордиенко И.С., Сергиенко Т.И. МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗА ИННОВАЦИОННЫМ ПОДХОДОМ.....	164
Гордієнко І.С., Сергієнко Т.І. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ.....	168
Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ ЯК МЕТОД ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ.....	170
Дідковська Л.І. МОДЕРНИЗАЦІЯ ЗРОШУВАЛЬНИХ СИСТЕМ ЗА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПІДХОДОМ.....	172
Євсєєва-Северина І.В. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК – ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	174
Компанець К.А., Зверева В.В. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ІНТЕРАКТИВНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	176
Компанець К.А., Дидюк Л.А. РОБОТИЗАЦІЯ ГОТЕЛІВ ТА РЕСТОРАНІВ.....	179
Конащук В. Л. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ.....	182
Косенко А.В., Якушко А.Є. НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	184
Косенко О.П., Шинкаренко М.О. ФОРМУВАННЯ ТРАНСФЕРТНИХ ЦІН НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	186
Круть М.В. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА БАЗА ДАНИХ НАУКОВИХ РОЗРОБОК ІЗ ЗАХИСТУ РОСЛИН В УКРАЇНІ.....	188

Куріс Ю.В., Сергієнко Т.І. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	191
Лавська Н.В. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	193
Левченко Н.М. КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	197
Малахова Ю.А., Бовсуновський Є.В. РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	200
Несторенко Д.О. КОМП'ЮТЕРІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛЮКУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ: ДОСВІД СЛОВАЧЧИНИ.....	202
Остенда А., Несторенко Т., Пузякова А. АВТОМАТИЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ.....	205
Павлюк Л.В., УСПІШНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ФАКТОРУ ПРИПЛИВУ ІНВЕСТИЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	207
Перерва П.Г., Виниченко А.А. МАРКЕТИНГОВІ РИСКИ ІННОВАЦІЙ.....	209
Пивовар Д. О., Сергієнко Т.І. ІННОВАЦІЙНА МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	211
Сафарова Г.Т., Сергієнко Т.І. ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	213
Свіщова Н.С., Перерва П.Г., Приходько Є.Г. РОЗВИТОК МЕТОДІВ ВИТРАТНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	215
Тебенко В.М. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ВИД ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ.....	217
Хобта М.О., Порфіренко В.І., Сукманюк В.М. АНАЛІЗ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ДЛЯ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ВАНТАЖНИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ КИЇВСЬКОГО РЕГІОНУ.....	219
СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ РЕСУРСО- ТА ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧОЇ ЕКОНОМІКИ.....	221
Seidakhmetov M.K., Tkachenko A.M. THE ROLE OF BUDGETING FOR A MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	221

Sevast'yanov R.V. DIRECTIONS OF ENERGY SAVINGS OF UKRAINE'S INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	223
Богдан Ю.М. ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ.....	225
Борисенко О.Є., Сморода О.В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....	227
Борисенко О.Є., Федорець В.М. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РИНКУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ.....	229
Велієва В.О., Горлова І.В. СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ФЕРМЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	232
Гармаш Т.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....	234
Грицаєнко М.І., Грицаєнко Г.І. ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ДРАЙВЕР ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ.....	236
Завадських Г.М. ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	238
Каніщенко О.Л., Чуприна Н.М. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ЕКОЛОГІЧНИ ВИКЛИКІВ.....	240
Козицька Г.В. ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЗА СТЕЙКХОЛДЕР-ПІДХОДОМ.....	242
Компанець К.А., Курілов Д.О. РЕМАРКЕТИНГ, ЯК МЕХАНІЗМ ДО ФОРМУВАННЯ ТІСНИХ ЗВ'ЯЗКІВ З КЛІЄНТАМИ.....	244
Компанець К.А., Литвишко Л.О., Артемчук В.О. ВПЛИВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ.....	246
Компанець К.А., Устілова М.О. ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В РЕСТОРАННІЙ ГАЛУЗІ.....	249
Конюхова Т.Г., Несторенко Т.П. ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ В УКРАЇНІ (ДОСВІД «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»).....	251
Кригульська Т.Б. ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	253
Крохмальова О.В. ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦТВА В ДОНЕЧЧИНІ НА СЬОГОДНІ.....	254
Кустов В.П. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	256

Онуфрієнко Н.Л. ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЯДІВ ДИНАМІКИ СТАТИСТИЧНИХ ДАНИХ НА ПРИКЛАДІ ПОКАЗНИКА ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТУ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	259
Онуфрієнко Н.Л., Вороніна А.С. ІНТЕГРАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ В ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР....	261
Саннікова С.Ф., Іванова М.В. ВИЯВЛЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РЕСУРСОВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ..	263
Саприкіна Т.А. ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНА БІРЖА ЯК ІНСТРУМЕНТ РИНКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....	265
Сеник Л.Я., Марців І.В. РИНОК ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	267
Сепета В.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	271
Стахів І.М., Щуревич О.І. ФІНАНСУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ФІЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНИХ СПОРУД В ПРОЦЕСІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ».....	273
Удова Л.О., Гаєвий А.Г. КОРПОРАЦІЇ І МАЛИЙ БІЗНЕС В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ.....	275
Шубравська О.В. ОРГАНІЧНЕ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	277
Юрківський О.Й. СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	281
СЕКЦІЯ 5. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІД ЛІНІЙНОЇ ДО ЦИРКУЛЯРНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ.....	284
Kruhlikova V.V., Kolpakova D.V. WAYS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF SOFTWARE PRODUCTS.....	284
Sysoiev V.V. COMPETITIVE ADVANTAGES OF SUPPLY CHAINS..	287
Zaichenko K.S., Zabrodna I.O. VISUAL CONTENT AS A TOOL FOR INFLUENCING THE CONSUMER.....	289
Безхлібна А.П. ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ ЯК ПРІОРИТЕТ ПІДВИЩЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	291
Богуш Л.Г. МОДЕРНІЗАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	293
Болдирева Л.М. ВПРОВАДЖЕННЯ СМАРТ-ТЕХНОЛОГІЙ У БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ.....	295
Бондар Ю.А., Легінькова Н.І. ФОРМУВАННЯ УМОВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	297

Велієва В.О., Дреєва А.В. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	299
Гармідер Л.Д., Гончар Л.А. ІДЕНТИФІКАЦІЙНА ЕКСПЕРТИЗА ПЛАВЛЕНИХ СИРІВ.....	301
Гармідер Л.Д., Федулова С.О., Гончар Л.А. КЛАСТЕРИЗАЦІЇ РЕГІОНІВ КРАЇНИ ЗА РІВНЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МЕТОДАМИ DATA MINING.....	303
Гришко В.В. SMART-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ.....	305
Доценко Г.Є. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	307
Євсєєва-Северина І.В. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК - ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	309
Іванова М.І., Смесова В.Л. Болобан М.С. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	311
Колодяжна Т.В. ОСНОВНІ СТАДІЇ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	313
Компанець К.А., Лаврик І.Ф., Іванчук С. І. МОРФОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТУРИСТІВ....	315
Коптева В.В., Несторенко Т.П. ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	318
Круглікова В.В., Задоян М.К. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ “Е-КАТАЛОГ”.....	321
Круглікова В.В., Яремченко Є.В. МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ НАПИСАННЯ КОДУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	323
Пучкова С.І., Осатаненко М.Р. СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	326
Ткаченко А.М., Новік Н.В. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ.....	328
Ткачова Н.П. НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «КОНКУРЕНЦІЯ».....	330
Цвілий С.М., Пилипенко Д.Є. РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....	332

Чернега М.А. ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОБОРОННИХ ПІДПРИЄМСТВ У РИНКОВИХ УМОВАХ.....	334
Шептуха О.М. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ІТ-ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	336
Яшкіна Н.В., Жуков В.С. КОНКУРЕНТНИЙ СТАТУС КРАЇНИ ЯК ФАКТОР ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ.....	338
СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	340
Белоусов В. М. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	340
Бобровникова Р.Г., Ліпіліна О.С. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗНИЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	342
Бобровникова Р.Г., Ліпіліна О.С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	344
Боднарчук Т.Л. ДЕТЕРМІНАНТИ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ НА ПОЧАТКУ 1990-Х РР.....	347
Братковська К.О. ОЦІНКА МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ ЕНЕРГЕТИКИ ТА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ... ..	349
Бура Е.Б. РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА З ПРОВІДНИМИ ДЕРЖАВАМИ СВІТУ.....	351
Гетманенко О.О. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	353
Гібадуллін О.В. ДОСВІД ЯПОНСЬКОЇ ТА СХІДНО-АЗІЙСЬКОЇ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ.....	355
Житар М. О. ДЕЯКІ АСПЕКТИ СВІТОВОГО РИНКУ КОЛЕКТИВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ.....	357
Жуліна М.Р., Заїка Г.В., Несторенко Т.П. ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ТУРИСТИЧНІ ПОТОКИ У СВІТІ.....	359
Зборина І.М. ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПОСЫЛОК РАЗВИТИЯ ЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКИ В БЕЛАРУСИ.....	361
Малюков М.К., Круглікова В.В. БЕНЧМАРКІНГ ЯК ОДИН З МЕТОДІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	362

Плинокос Д.Д. ЕКСПОРТ ОСВІТНИХ ПОСЛУГ ЯК ОСОБЛИВІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ЗВО УКРАЇНИ.....	365
Скрипник О.В., Вороніна О.Е. РОЛЬ ООН У ЗАПОБИГАННІ ТА ВРЕГУЛЮВАННІ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ КОНФЛІКТІВ...	367
СЕКЦІЯ 7. ВЕКТОРИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СТЕЙКХОЛДЕР-ПІДХОДОМ.....	369
Ostapenko V.V. STAKEHOLDER THEORY AND PERSONAL SUCCESS IN ORGANIZATION.....	369
Адаменко М.В. СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	370
Важненко К.О., Сергієнко Т.І. СУЧАСНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	372
Городецька Т.Б., Шмирина А.І. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	374
Остапенко В.В. ТЕОРИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ И РАБОТА С ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ.....	378
Остапенко В.В. УПРАВЛЕНИЕ ГРУППАМИ В ФОРМАЛЬНОЙ И НЕФОРМАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ СТЕЙКХОЛДЕР ПОДХОДЕ.....	380
Пучкова С.І., Шмирина А.І. ГРЕЙДУВАННЯ В СИСТЕМІ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	382
Санін В.Л. АНАЛІЗ ТА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ, ЯК ЧАСТИНА ПЛАНУ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЄЮ.....	384
Ханенко А.В. ВПРОВАДЖЕННЯ РОЗВИТКУ SOFT SKILLS В УЧБОВОМУ ПРОЦЕСІ ВУЗІВ – ВИМОГА СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ВИПУСНИКІВ	386
Шитікова Л.В., Братішко Я.Ю. СУТНІСТЬ, СКЛАД ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ.....	388
Шитікова Л.В., Дацько Н.М. ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЕФЕКТИВ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ.....	391
Шитікова Л.В., Маслов Д.Г. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ.....	393
Шитікова Л.В., Поляшова О.О. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ, МОТИВАЦІЇ ТА ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	395
Шитікова Л.В., Пущеня В.О. ОЦІНКА КРИТЕРІЇВ І ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ.....	399

Шитікова Л.В., Сьбордова В.В. ОКРЕМІ АСПЕКТИ
МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ З УКРАЇНИ..... 403

СЕКЦІЯ 1. «МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ІННОВАЦІЙНИМ ПІДХОДОМ»

UDC 330.342.71

Livosko T.V.¹, Tetirko G.E.²

¹PhD in economics, Associate Professor

National University "Zaporizhzhia Polytechnic"

²student, National University "Zaporizhzhia Polytechnic"

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE MECHANISM OF ADAPTATION OF PRODUCTION AND ECONOMIC SYSTEMS IN THE MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

The enterprise as a production and economic system carries out activity in accordance with the set purpose and tasks. The complexity of achieving success in a direct business activity depends on the uncertainty of the environment or any unexpected situations in the environment. This may adversely affect the performance of production and economic systems.

Problems of adaptation of enterprises to the changing external environment are revealed in the works of such scientists as R.Akoff, I. Ansoff, I. Balabanov, A. Petrenko, A. Shegda and others. Thus, in the works of scientist R. Akoff systems are divided that are actively and passively organized. Adaptation is the ability of a system to exhibit purposeful behavior through which it adapts to a complex environment [2 p.245]. An adaptation mechanism is a set of rules, structures, and tools designed to adapt the internal environment to changing external environments. Creating an adaptation mechanism of the production and economic system consists of the following stages:

1. Defining and agreeing the goals of all structural units of the system;
2. Development of the mechanism of motivation of enterprise development in the conditions of market environment;
3. Creating a new model of technological and organizational development of the enterprise;
4. Implementation of all measures to achieve the set goals and objectives with obtaining the final results. Adaptation mechanisms of production and economic systems have problems at each of these stages. Setting new goals in the absence of information on selected areas of reorganization can lead to negative consequences. Before implementing the adaptation mechanism, all participants should be warned about the positive and negative consequences. Types of adaptation mechanisms of production and economic systems are divided into ways:
 - self-regulating mechanism;
 - self-learning mechanism;
 - self-organizing mechanism;
 - self-improving mechanism.

According to the directions of implementation, the adaptation mechanism is divided into that is being restructured and developing.

The problems of implementing the adaptation mechanism can be general and specific. Common to all adaptation systems. Specific problems arise under the specific conditions of creating internal links between the production and economic system of a particular activity.

Common problems can be grouped into the following groups:

- technical (design, technological, scientific-research, production);
- organizational (goals, objectives, strategies);
- management;
- information.

The emergence of common problems is most often due to the peculiarities of changes in the environment and tasks of the production and economic system, management decisions made, the level of professionalism of employees. Problems of implementation of the production and economic system reveal its inconsistency with new implementations. Negative changes in the economic situation in the market can lead to problems in the financial, investment, innovation, changes in demand and consumer preferences. The activities of suppliers, intermediaries, competitors, consumers directly affect the marketing part of the process of implementing the adaptation mechanism of the production and economic system.

To reduce the risk of specific problems, an enterprise must assess the risks of the internal environment. Such risks include science, technology, personnel, resources and management. Solving one of these problems can lead to problems that have previously been resolved. Thus, changing the conditions of production and economic system leads to its development. The company independently develops and applies an adaptation mechanism to overcome the negative consequences and identify new opportunities. It is necessary to manage the obtained results for the further development of the system. When choosing the adaptation mechanism, the additional costs of territorial, labor and production resources should be estimated.

REFERENCES

1. Шегда А.В. Менеджмент підприємства. - К. - Знання. 2014. -583 с.
2. Акофф Р. Искусство решения проблем; пер. С аенг. –М.-Мир. 1998. - 224 с.

УДК 005.93

Андрєєва Л.О.

канд. екон. наук, доц. Таврійський державний агротехнологічний університет ім. Д. Моторного

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ НА ПРЕДМЕТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Викладачами кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного, які беруть участь у науково-технічній підпрограмі на 2016-2020 роки «Розробити науково-методичні основи формування та ефективного розвитку підприємництва в регіоні» (державний реєстраційний номер 0116U002739) Науково-дослідного інституту стратегії соціально-економічного розвитку АПВ півдня України, проведено анкетування суб'єктів господарювання сфери торгівлі Запорізького регіону. Анкети містили запитання, що дозволили виявити наявність інноваційної складової в економічному управлінні підприємствами торгівлі.

В дослідженні брали участь підприємства торгівлі з різними організаційно-правовими формами господарювання загальною кількістю 57 суб'єктів, а саме: 37% - товариства з обмеженою відповідальністю, 22% - публічні акціонерні товариства, 28% - приватні підприємства, 13% - приватні акціонерні товариства. 47% респондентів ведуть діяльність та зареєстровані у обласному центрі (м. Запоріжжя), 39% - в районних центрах, решта – в інших населених пунктах регіону. Серед опитуваних осіб 20% займають посаду генерального директора торговельного підприємства, 45% - головні бухгалтери і фінансові директори, 35% - представники інших ланок управлінського персоналу підприємства.

Аналіз результатів анкетування на предмет наявності організації проектної діяльності на досліджуваних підприємствах показав, що значна частина досліджуваних підприємств взагалі не має відділу розвитку (33 підприємства), а це 58% досліджуваної сукупності. Решта підприємств має у своїй організаційній структурі такий відділ (24 підприємства). При цьому, 26% з них працюють на постійній основі (15 підприємств), решта (9 підприємств) – створюються на період розробки та реалізації інноваційних проектів.

Найбільша кількість випадків, щодо ініціювання або відбору ідей напрямів розвитку, припадає на власника (28,1%). Директори підприємств ініціюють таку діяльність у 14 випадках, що складає 24,6%. Менеджери проектів або створенні відділи розвитку на базі підприємства мають наступне місце серед ініціаторів (12,3% кожні). Проектне управління (на чолі з керівником) та бухгалтери-економісти зустрічаються у даній ролі найменше, а саме 10,5% та 7% відповідно.

У більшості випадків (19 підприємств, що складає 33,3%) використовується матеріальне стимулювання працівників; кар'єрне зростання посідає другу позицію у виборці (14 підприємств – 24,6%). Різні способи стимулювання використовуються на 10 досліджуваних підприємствах (17,5%). І лише на одному підприємстві з вибірки стимулювання відсутнє.

Важливим моментом інноваційної діяльності будь-якого суб'єкту господарювання є проведення відповідних розрахунків, які б надавали підґрунтя щодо доцільності та економічної обґрунтованості напрямів його розвитку.

Найбільшу питому вагу серед проектної документації займають бізнес-плани (35,1%). Техніко-економічне обґрунтування використовується на 14 підприємствах, економічне обґрунтування – 9 підприємств, організаційно-економічне обґрунтування – 5 підприємств. Слід зазначити, що назви обґрунтувань відображають специфіку проектів. Тільки 9 з 57 підприємств не мають документа, який містить обґрунтування доцільності нововведень.

В процесі дослідження виявлено, що не на всіх підприємствах специфіка документів усвідомлюється фахівцями. Крім того, в якості показників, що характеризують інноваційний розвиток підприємства, визначають товарооборот, чистий дохід, чистий прибуток, ліквідність підприємства. Існуючий стан рівня кваліфікації персоналу з точки зору управління проектами інноваційного розвитку підприємств вимагає вдосконалення для підвищення ефективності їх функціонування та отримання балансу між інтересами власників і споживачів.

Перше місце серед напрямів інноваційної діяльності на досліджуваних підприємствах за пріоритетністю займає вихід на нові ринки з існуючим товарами. Пропонування нових товарів (послуг) та організаційні й управлінські інновації займають друге та третє місце (за кількістю відповідей) відповідно. Нові джерела ресурсів та впровадження нових технологій займають четверте та п'яте місце відповідно.

Така думка практиків. А завдання науковців – на підставі досліджень розробити теоретико-методичні положення щодо управління проектами інноваційного розвитку підприємств торгівлі та сприяти їх впровадженню у практичну діяльність з метою зміцнення їх конкурентоспроможності на українському та світовому ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бут С. Ю. Управління проектами інноваційного розвитку торгових підприємств / С. Ю. Бут // Бізнес-Інформ, 2012. – № 11. – С. 172-178.

2. Молодоженя М.С. Стан та проблеми економічного управління інноваційною діяльністю на підприємствах / М.С. Молодоженя // Бізнес-інформ. – 2015. – № 6 (449). – С. 97–102.

УДК 658(06)

Березівська Н.С.¹, Винник І.В.²

¹викладач вищої категорії, ДВНЗ «Тернопільський коледж харчових технологій і торгівлі»

²студ., ДВНЗ «Тернопільський коледж харчових технологій і торгівлі»

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Модернізація, як процес удосконалення існуючих систем, методів, процедур та технологій для підвищення їх ефективності та надійності, є одним із важливих напрямків підвищення техніко-економічних показників, посилення інтенсивного розвитку та зростання ефективності виробництва. Цим самим вона сприяє покращенню добробуту населення. В глобальному світі актуальність модернізації економіки додатково підкреслюється необхідністю конкурувати з міжнародними суб'єктами.

В сучасних умовах невід'ємним елементом модернізації економіки є інноваційний розвиток. Варто зазначити, що така важлива для суспільства складова функціонування національної економіки як інноваційно-інвестиційна активність повинна стимулюватися державою. Саме в останній закладеній найбільший потенціал рушія прогресу людства.

Існують два напрями державного регулювання інвестиційних, модернізаційних та інноваційних процесів, яких повинні дотримуватися вітчизняні виконавчі структури:

– створення сприятливого середовища (через податкову, бюджетну, амортизаційну, грошово-кредитну політики, систему пільг, санкцій тощо) для їх поживлення в національній економіці з боку господарських суб'єктів;

– безпосереднє фінансування та реалізація інноваційних проектів державою (в тому числі створення державних інноваційних структур) [1].

В свою чергу інноваційна складова забезпечується кваліфікованими кадрами. Саме технічні розробки, новації, ноу-хау та науково-технічні досягнення вчених та науковців спроможні підвищити інноваційний потенціал держави та її підприємств. Впровадження даних розробок, що часто здійснюється через модернізацію, дає можливість підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, що дозволяє їм успішно протистояти тиску конкурентів (як внутрішніх, так і зовнішніх) на внутрішньому ринку та проникати на зовнішні.

Здійснення модернізації підприємства чи певних його процесів часто вимагає значної частини фінансових ресурсів. Тільки потужне підприємство,

з наявними вільними коштами, з високими показниками фінансової стійкості та ліквідності, високою діловою репутацією та збалансованим потенціалом, може залучити достатню кількість фінансових ресурсів [2].

Тільки ті промислові підприємства здатні ефективно функціонувати, які оновлюють свою матеріально-технічну базу, особливо технологічне устаткування, оскільки старе і зношене не надає змоги застосовувати новітні технології. Модернізація промислових підприємств однозначно насамперед спрямована на оновлення їх основних виробничих фондів, що є важливою передумовою застосування новітніх технологій, освоєння яких під час виробництва надає змогу виготовляти продукцію з інноваційним наповненням і високою доданою вартістю, що забезпечує її конкурентоспроможність на внутрішніх і зовнішніх ринках. Вирішення цього вкрай важливого завдання для українських промислових підприємств потребує належного їх забезпечення не тільки технічними засобами, а й у необхідній кількості робітниками високого фахового рівня, здатних ефективно використовувати технічні переваги модернізаційних промислових підприємств. У цьому контексті ставиться завдання докорінного поліпшення підготовки кадрів професійно-технічними закладами України, яких є в достатній кількості. Для вирішення поставлених перед цими закладами завдань необхідно значно поліпшити їх матеріально-технічну базу, звернути увагу на якісне формування викладацького складу таких закладів, залучати до підготовки фахівців провідних промислових підприємств, які здійснили модернізацію і забезпечені робітниками високого рівня кваліфікації [3].

Отже, модернізація це процес переходу до нових технологій, оновлення машин, обладнання, устаткування, пов'язаний з впровадженням у виробництво науково-технічних досягнень, з метою оптимізації процесів виробництва на підприємстві та випуску продукції з інноваційною складовою, що дає змогу успішно протистояти конкурентам на внутрішньому та захоплювати зовнішні ринки [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Трофимчук О. А. Модернізація – шлях формування ефективної економіки України [Електронний ресурс] / Трофимчук О. А. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1886>
2. Солотвінський О.А. Модернізація підприємств та шляхи її забезпечення [Електронний ресурс] / Солотвінський О.А. – Режим доступу: <http://eztur.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6050/421.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
3. Петрович Й. М. Розвиток промислових підприємств шляхом модернізації та їх кадрове забезпечення / Й. М. Петрович // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та

УДК 338.2:658

Бобко Н.А.¹, Некрасова О.О.²

¹ старш. викл. НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. БАД-418сп НУ «Запорізька політехніка»

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Для забезпечення ефективного функціонування підприємства в конкурентному ринковому середовищі застосування новітніх підходів, принципів, методів, інструментів у його управлінні є головною складовою успіху як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Дослідження та модернізація системи управління в рамках окремого підприємства, держави, суспільства в цілому сприяє швидкому та ефективному впровадженню нових механізмів управління, які відповідають сучасним потребам.

У наукових працях, присвячених проблемам управління існує багато визначень поняття «система управління підприємством», кожне з яких відповідає методології певного наукового розділу та, відповідно, наголошує на певному аспекті функціонування системи, її побудови, внутрішніх відносин та ін.

Управління підприємством в сучасних умовах це – ефективна система, що здатна забезпечити швидку адаптацію підприємства до змін його бізнес-середовища за умов максимально можливого врахування запитів і задоволення потреб потенційних споживачів.

Основні можливості для вдосконалення управлінської системи необхідно шукати в спробах її модернізації, впровадженні нововведень та інноваційних підходів до управління діяльністю підприємства.

Внутрішнє середовище будь-якої економічної системи має адекватно реагувати на виклики, гармонізуючи свої зв'язки із зовнішнім середовищем. Засобом гармонізації взаємодії може бути механізм адаптації та управління ним. Для забезпечення реалізації такої адаптації, доцільно використовувати підходи, основними положеннями яких є:

1. Вдосконалення управління витратами:

– формувати моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства;

– створювати та вдосконалювати інформаційні системи;

– адаптувати процес документообігу до обраної інформаційної системи

[1, с. 42].

2. Використання системного підходу до управління персоналом, який передбачає урахування взаємозв'язків окремих аспектів управління кадрами та виражається у розробці кінцевих цілей, визначених шляхів їх досягнення, створенні відповідного механізму управління, що забезпечує комплексне планування, організацію та стимулювання системи роботи з персоналом.

3. Удосконалення організаційної структури підприємства означає необхідність встановлення оптимальної чисельності та структури управлінського апарату підприємства, а також чисельності працівників виробничих відділів та підрозділів згідно з реальними потребами підприємства з урахуванням сучасних ринкових умов. Доцільно також поліпшити систему планування, обліку та контролю за основними показниками діяльності підприємства за допомогою впровадження ефективної системи внутрішнього контролю, широкого та всебічного впровадження обчислювальної техніки, розвитку комп'ютерних мереж зв'язку, застосування сучасних програмних засобів [1].

Доктриною збалансованого розвитку «Україна 2030» ухвалені стратегічні рішення у трьох ключових напрямках:

По-перше, ефективне реагування та превентивні заходи щодо інтегральних ризиків неефективності державного управління; недоступності фінансових та інвестиційних ресурсів через кредитний механізм; критичних масштабів і темпів втрати людського капіталу через неефективний і несправедливий розподіл національного багатства; невідповідності державного управління очікуванням суспільства.

По-друге, адаптація до змін попиту у глобальній економіці з одночасним стимулюванням розвитку внутрішнього ринку.

По-третє, створення і розвиток виробництв з високою доданою вартістю в національній економіці. Таким чином, у всіх секторах економіки необхідні значні інвестиції для технологічної модернізації та підвищення продуктивності праці й ефективності підприємств [3, с. 159].

Тому структурна перебудова виробництва, і перш за все, системи його управління стає все більш актуальним завданням, при вирішенні якого доцільне застосування системних принципів сучасного управління для створення ефективної організаційно-економічної моделі управління та адаптації її на практиці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фостолович В. А., Сімаков О. О. Місце управління витратами в сучасній системі управління підприємством. *Економіка та держава*. 2019. № 10. С. 36–45.

2.Бабчинська О. І., Соколовська В. В. Основні інструменти управління підприємством в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2017. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5809>

3.Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку / Л. Антонюк та ін. ; за наук. ред. Жилінської О. Видання друге. Львів: Кальварія, 2017. 164 с.

УДК 658.5:005.3

Богдан Ю.М.¹, Ткаленко В.М.², Присяжна В.Ю.³

¹ канд. екон. наук, доц. каф. ПТБД НУ «Запорізька політехніка»

² викладач Запорізького авіаційного коледжу ім. О.Г. Івченка

³ викладач Запорізького авіаційного коледжу ім. О.Г. Івченка

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ІННОВАЦІЙНИМ ПІДХОДОМ

Нова практика здійснення науково-дослідної діяльності вимагає внесення істотних змін в процес проведення НДДКР. В зв'язку з тим, що в наш час конкурентоздатність підприємства все більше і більше визначається тією часткою продукції, що містить прогресивні знання і рішення, необхідним представляється розширення місії НДДКР в процесі управління. Багато хто намагається не помічати той факт, що інноваційна діяльність перестає бути однією з другорядних функцій і все більше і більше підвищує своє значення в корпоративному плані.

Взаємозв'язок стратегічного й інноваційного управління може прийняти таку актуальність, що, можливо, в майбутньому ці два види менеджменту, один з яких сьогодні відноситься до загального управління (стратегічний), а інший – до функціонального (інноваційний), можуть інтегруватися. Таке припущення засноване на тім, що інновації все більше і більше визначають генеральну лінію перспективного розвитку підприємства. Вплив нових технологій на стратегічну конкурентоздатність підприємств свідчить про актуальність інтеграції стратегічного й інноваційного менеджменту і виведення останнього з функціонального на корпоративний рівень.

В сьогодиншній глобальній економіці задача розвитку науки і технологій вже придбала значення геополітичної важливості. Посилення ролі нових технологій на економічне зростання і розвиток підприємств в сучасних умовах все більше і більше вимагають їхнього беззупинного впровадження у виробництво. Трансформація економічного середовища приводить до того, що існуючі методи управління підприємствами не дозволяють їм так само ефективно як і раніше, втягувати технологічні новації в господарський обіг. Доти, поки не будуть вироблені методи управління адекватні економічним умовам, що змінилися, підприємства не зможуть перебороти своє технологічне відставання. Щоб вирішити проблему методологічного забезпечення інноваційного розвитку,

необхідно ретельно її вивчити. Почати таке дослідження доцільніше з оцінки найсучасніших принципів і тенденцій в методології інноваційного управління підприємствами [1, с. 218 – 219].

Процес модернізації системи управління вітчизняних підприємств за інноваційним підходом є темою досліджень таких вітчизняних науковців, як І.І. Новаківського, М.А. Рички, Н.В. Ізваровської, Л.О. Гризовської, А.О. Гаденко, О.Г. Горобця, В.В. Урбана та інших.

Для того щоб інноваційний розвиток дійсно став загальною корпоративною метою, необхідно в процес формування стратегічної поведінки включити основні етапи розробки і впровадження нових технологій [2; 4].

Для рішення цього завдання умовно об'єднаємо стратегічну й інноваційну діяльність і представимо її у вигляді чотирьох ключових етапів – аналіз, планування, реалізація та контроль:

- аналіз (оцінка зовнішнього та внутрішнього оточення, визначення місії, формулювання цілей);
- планування (планування стратегії, постановка завдань);
- реалізація (розробка планів, проведення структурних змін);
- контроль (формування бюджетів, оперативне управління, оцінка і контроль).

Розроблений механізм може використатися у випадках, коли підприємство планує розробити тільки стратегію свого інноваційного розвитку. Запропонований підхід може також знайти застосування у великих диверсифікованих компаніях при організації стратегічного управління на основі інноваційного підходу. В цьому варіанті стратегії росту, стабільності або скорочення підприємство може збалансувати інноваційним розвитком і зрівноважити в бізнес-портфелі співвідношення зрілих видів бізнесу зростаючими. Інвестуючи в нові продукти за рахунок зрілих виробництв, підприємство тим самим підготує собі майбутнє. Для цього традиційні етапи розробки стратегічної поведінки можна буде доповнити запропонованими методами.

Таким чином, враховуючи досвід і ряд досліджень відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, та керуючись Розпорядженням Кабінету міністрів України від 10.07.2019 р. № 526 р «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» [3], необхідно модернізувати систему управління підприємством за інноваційним підходом (на мікрорівні), планувати у стратегічній перспективі, враховуючи, в першу чергу, мотивацію інноваційного розвитку управління персоналу, креативність робітників та, безпосередньо, умови праці, а саме, стратегія підприємства має будуватись у загально прийнятій послідовності прийняття рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Богдан Ю.М. Трансформація підходів у теорії інноваційного менеджменту підприємств / Ю.М. Богдан, Г.А. Семенов // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2008. – № 3. – С. 215 – 220.

2. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: [навчальний посібник для вузів] / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 439 с.

3. Розпорядження Кабінету міністрів України від 10.07.2019 р. № 526 р «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p>

4. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова. – М. Финансы и статистика, 2003. – 176 с.

УДК 65.012.32:339.5.

Борисенко О.Є.¹, Авраменко К.О.²

¹ канд. екон. наук., доц. НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. М-719м НУЗП

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА НА ПАТ «МОТОР СІЧ»

Основною проблемою з якою постійно стикається топ-менеджмент великих машинобудівних підприємств України це необґрунтовані втрати ресурсів майже на всіх етапах виробничого процесу в наслідок: перевиробництва; через надлишкові запаси; брак; виконання зайвих операцій та обробки; простій та очікування на робочих місцях; під час транспортних операціях; через нереалізований потенціал працівників; нерациональне використання матеріальних ресурсів та ін. Тому, метою дослідження є визначити перспективи впровадження однієї з популярних концепцій у сфері оптимізації управління виробничим процесом, що забезпечує миттєвий економічний ефект за рахунок більш повного використання виробничого потенціалу як окремого структурного підрозділу так і всього підприємства на ПАТ «Мотор Січ», одному з світових лідерів з виробництва авіаційних двигунів для літаків та гвинтокрилів, а також промислових газотурбінних установок.

Ощадливе виробництво – це концепція управління виробничим підприємством, заснована на постійному прагненні до усунення усіх видів втрат. Етапами розвитку ощадливого виробництва є: визначення цінності конкретного продукту; визначення потоку створення цінності для цього продукту; забезпечення неперервного протікання потоку, створення цінності продукту; прагнення до досконалості. Дотримуючись таких етапів, повинна

бути вирішена одна з найважливіших задач організації сучасного виробництва, а саме, скорочення тривалості виробничого процесу, яке необхідно виконувати у двох напрямках: зменшення виробничого циклу та зведення до мінімуму або ліквідація різних перерв та зайвих переміщень. Вивчивши досвід великих компаній Росії, Європи та Азії, які успішно запровадили концепцію ощадливого виробництва на своїх підприємствах, та умови організації виробництва на Українському авіа-двигунобудівному заводі АТ «Мотор Січ», були виявлені певні умови, за яких можна впроваджувати концепцію ощадливого виробництва у виробничий процес, а саме:

Система організації та управління виробництвом продукції у кожному цеху повинна бути не тільки раціонально-економічною, але й зрозумілою та прозорою для акціонерів та керівництва, щоб забезпечити задоволення вимог замовника щодо якості вироблюваної продукції точно у назначений термін за оптимальною ціною.

Ощадливе виробництво дає реально відчутний економічний ефект при мінімально вкладених коштах, та в майбутньому робить підприємство привабливим для великих інвестицій для оновлення виробничого устаткування, розвитку техніки та технологій.

Система ощадливого виробництва для робітників підприємства створює більш комфортні умови праці на кожному робочому місці, заохочує їх до раціоналізаторської діяльності.

Принципова відмінність системи ощадливого виробництва від традиційної є те що на даному виробництві необхідно створити цінність для замовника, отже треба діяти так щоб максимально виконати усі вимоги, які виставив замовник. На сьогодні, підприємству «Мотор Січ» треба звернути увагу на втрати під час виробництва, які порушують економічний баланс: надлишкові запаси, надлишкове транспортування, втрати від простоїв/очікування, втрати від надлишкової обробки, зайві рухи/маневри, брак. Для того щоб усунути ці втрати, або звести їх до мінімуму пропонується спочатку впровадити систему «5С». Це система організації робочого місця заохочує весь колектив до постійного наведенню порядку, чистоти та укріпленню дисципліни на робочому місці, що підвищує культуру виробництва. Система включає 5 етапів:

1 етап: «Сортування» - звільнення робочого місця від усього, що не потрібно при виконанні операції.

2 етап: «Дотримання порядку» - усі предмети, робочі та вимірювальні інструменти повинні знаходитись на своїх місцях у вільному доступі робітника, у чистоті та готовності до роботи.

3 етап: «Дотримання чистоти» - регулярне та ретельне прибирання (робочого місця, обладнання, оснастки, приміщень та закріплених територій).

4 етап: «Стандартизація» - розробка робочих інструкцій, схеми, малюнки та вказівки.

5 етап: «Удосконалення» - безвідмовне дотримання встановлених правил і удосконалення результатів отриманих раніше.

Ефективність впровадження на ПАТ «Мотор Січ» цієї системи на початку впровадження ошадливого виробництва дозволить здобути такі результати: скорочення часу виконання замовлення; підвищення продуктивності; зменшення втрат від браку; скорочення простоїв обладнання; вирівнювання виробничого потоку, зниження рівня запасів, та більш повного використання матеріальних ресурсів та більш повному задіянню у виробничому процесі потенціалу персоналу підприємства. Це, в свою чергу, сприятиме зменшенню відходів від виробництва, що позитивно впливає на довкілля та навколишній світ.

УДК 338.515:519.876

Брагіна О.С.¹, Примакова І.О.²

¹ канд. екон. наук., ст.викл. ОНПУ

² студ. гр. ОТ-161 ОНПУ

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОКРАЩЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКУ

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що не існує можливості чітко зазначити яких змін набуде підприємство при використанні того чи іншого способу підвищення прибутку. Проте можна спрогнозувати можливі зміни певних показників. Звісно ж існує декілька шляхів прогнозування, нами був обраний метод імітаційного моделювання.

Метою дослідження виступає процес імітаційного моделювання покращення показників прибутку.

Необхідність використання методів імітації викликана вимогами прискорення економічних розрахунків і проведенням експериментів зі складними економічними системами. За допомогою імітаційної моделі можна оцінити обґрунтованість управлінських рішень, проаналізувати чутливість показника до зміни факторів.

При використанні методів та шляхів покращення прибутку на ПАТ «Яготинський маслозавод», ми змоделювали результати діяльності економічних систем, побудувавши їх імітаційні моделі.

Існують різні варіації проведення імітаційного моделювання залежно від того, за допомогою якого інструменту виконується аналіз, зокрема підбір параметра та диспетчер сценаріїв. В процесі дослідження нами було обрано такий інструмент імітаційного моделювання як «Підбір параметра».

Підбір параметра дозволяє визначити необхідне значення одного з параметрів моделі для досягнення цільового значення результативного показника [1]. Виділяють наступні етапи проведення аналізу за допомогою цього інструменту:

1. Змістовна постановка моделі:

а) визначити результативний показник моделі, який буде об'єктом імітації – коефіцієнт надійності;

б) визначити показники, які визначають значення результативного показника моделі – власний капітал та обсяг страхових резервів;

в) формалізувати кількісні зв'язки між параметрами моделі і її результативним показником – коефіцієнт надійності = власний капітал / обсяг страхових резервів;

2. Формалізувати імітаційну модель в робочій книзі: побудувати таблицю, яка включає параметри і результативний показник моделі (табл.1).

Таблиця 1 - Імітаційне моделювання впливу окремих факторів на зміну прибутку до оподаткування

№	Показники	Поточне значення	Можливі зміни за рахунок керування			
			Виручка	Собівартість	Дохід від операційної діяльності	Витрати від операційної діяльності
1	Виручка	2706103	2771667	2706103	2706103	2706103
2	Собівартість	2052854	2052854	1987290	2052854	2052854
3	Дохід від операційної діяльності	3220	3220	3220	68784	3220
4	Витрати від операційної діяльності	397033	397033	397033	397033	331469
5	Прибуток до оподаткування	200703	325000	325000	325000	325000

Примітка. Розраховано за даними статистичної звітності

3. Здійснення самого імітаційного моделювання:

а) встановити курсор на результативний показник моделі;

б) активізувати пункт меню «Сервіс-Підбір параметра».

в) виконати запуск команди «Підбір параметра» натиснувши клавішу ОК діалогового вікна. Після закриття вікна «Підбір параметра» на екрані автоматично з'явиться вікно «Результат підбору параметра», на якому відображається знайдено або, не знайдено рішення, показується підбирається значення і поточне значення. При цьому автоматично змінюються всі інші параметри моделі, які взаємопов'язані з підібраним параметром, а також цільове значення моделі. Для визначення впливу іншого фактору повторити всі дії, але в іншій колонці.

г) змістовна інтерпретація результатів моделювання [1].

За допомогою даного інструменту моделювання ми можемо зазначити, що для того, аби прибуток підприємства з 200703 тис. грн., який воно отримало в 2017 році, збільшився до 325000 тис. грн. (установлений нами самими). То власне собівартість має знизитись з 2052854 тис. грн. до 1987290 тис. грн., виручка має зрости до 2771667 тис. грн., дохід від операційної діяльності має зрости з 3220 тис. грн. до 68784 тис. грн., витрати від операційної діяльності повинні знизитися до 331469 тис. грн. з 397033 тис. грн.

Таким чином, здійснення імітаційного моделювання на основі інструменту «Підбір параметра» дало можливість виділити шляхи покращення показників прибутку для ПАТ «Яготинський маслозавод».

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Семерунь Л.В. Конспект лекцій з дисципліни «Економіка торговельного бізнесу» / Л.В. Семерунь. – ОНПУ, 2019. – 200 с.

УДК 658.15.65

Брагіна О.С.¹

¹ канд. екон. наук., ст.викл. ОНПУ

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що будь-яке підприємство, починаючи з моменту свого виникнення, стикається з цілою низкою проблем, які можуть спровокувати гостру кризу, що супроводжується різким погіршенням показників діяльності: ліквідності, платоспроможності, рентабельності, оборотності оборотних коштів, фінансової стійкості. Це зумовлює необхідність постійного аналізу його фінансового стану. Метою дослідження виступає аналіз фінансового стану ТОВ «Телекарт-Прилад».

Загальну оцінку фінансового стану та стійкість ТОВ «Телекарт-Прилад» доцільно здійснювати на основі аналізу абсолютних та відносних показників фінансової стійкості підприємства.

Оцінку фінансового стану ТОВ «Телекарт-Прилад» на основі аналізу абсолютних показників представлено в таблиці 1.

Відповідно до таблиці 1, можна зробити висновок про відносно не значні зміни у структурі капіталу та активів підприємства. Значна частка власного капіталу свідчить про незалежність підприємства від кредиторів. Збільшення суми власних оборотних активів свідчить про подальший розвиток діяльності підприємства.

Можна відмітити незначне зменшення власного оборотного капіталу на 5,78% у 2018 році порівняно з 2017. Варто відмітити відсутність довгострокового позикового капіталу в структурі балансу підприємства. Таким чином, суми робочого капіталу у 2017-2018 роках дорівнюють сумам власного оборотного капіталу.

Нормативні джерела формування запасів і витрат у 2018 році зменшилися на 4,15% і склали 60 215,50 тис.грн. Загальна величина запасів і витрат у 2018 році також зменшилася на 28,41% і склала 27 978,50 тис.грн.

Таким чином, доцільно відмітити на підприємстві нестачу власного оборотного капіталу та робочого капіталу, проте позитивним моментом можна вважати зменшення суми нестачі у звітному році на 44,94%. Так значення власного оборотного капіталу та робочого капіталу у 2018 склали - 12 438,50 тис.грн., порівняно з 2017 роком, коли значення складало -22 589,50 тис.грн.

Оскільки, $ВОК < ЗВ$, тобто сума власного оборотного капіталу ТОВ «Телекарт-Прилад» не покриває виробничі потреби підприємства у запасах і витратах, можна зробити висновок про наявність кризисного фінансового стану.

Таблиця 1 - Аналіз фінансового стану ТОВ «Телекарт-Прилад»

Середньорічні значення показників	Ум. позн.	Роки		Темп зміни, %
		2017	2018	
Власний капітал	ВК	35 172,00	31 968,00	90,89
Необоротні активи	НОА	18 678,50	16 428,00	87,95
Наявність власного оборотного капіталу	ВОК	16 493,50	15 540,00	94,22
Довгостроковий позиковий капітал	ПКд	-	-	-
Наявність власного і довгострокового позиченого капіталу (Робочий капітал)	РК	16 493,50	15 540,00	94,22
Оборотні активи	ОА	81 944,50	88 449,50	107,94
Банківські кредити довгострокові	КБк	12 205,00	-	-
Кредиторська заборгованість за товарними операціями	ЗКт	34 124,50	44 675,50	130,92
Непогашені фінансові зобов'язання	НФЗ	-	-	-
Нормативні джерела формування запасів і витрат	НДФ	62 823,00	60 215,50	95,85
Загальна величина запасів і витрат	ЗВ	39 083,00	27 978,50	71,59
Надлишок (+), нестача (-) власного оборотного капіталу	▼ВОК	-22 589,50	-12 438,50	55,06
Надлишок (+), нестача (-) робочого капіталу	▼РК	-22 589,50	-12 438,50	55,06
Надлишок (+), нестача (-) нормальних джерел формування запасів і витрат	▼НДФ	23 740,00	32 237,00	135,79

Таким чином, здійснений аналіз фінансового стану ТОВ «Телекарт-Прилад» дає можливість зробити висновок про відсутність довгострокового позикового капіталу в структурі балансу підприємства, нестачу власного оборотного капіталу та робочого капіталу. Оскільки величина запасів і витрат переважає власний оборотний капітал можна зробити висновок про наявність кризисного фінансового стану.

УДК 338.22

Братусь Г.А.¹

¹ канд. екон. наук., доцент ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ ТА ЇХ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ

У процесі становлення постіндустріальної економіки роль провідних факторів виробництва, а отже, і ключових об'єктів власності, переходить від матеріальних ресурсів до нематеріальних — знань, інформації. Їх особливості (незнищуваність при споживанні, невідчуженість від суб'єкта власності, просторова незалежність тощо) обумовлюють докорінну трансформацію відносин власності, її структури та форм реалізації:

- 1) з'являються нові суб'єкти — власники інтелектуальних ресурсів;
- 2) виникає тенденція до багатосуб'єктності привласнення,
- 3) відбувається інтелектуалізація власності, її віртуалізація;
- 4) змінюється характер конкуренції між суб'єктами інтелектуальної власності;
- 5) спостерігається демократизація власності, зменшення значення приватної власності на користь асоційованих форм;
- 6) набуває нового значення особиста власність, що передбачає індивідуальне володіння усіма факторами сучасного знаннємісткого виробництва;
- 7) долається гостра конфліктність інтересів власників і працівників [1, с. 55].

Ключові зміни у співвідношенні власності і праці у сучасному суспільстві пов'язані з тенденцією інтелектуалізації власності (зростанням економічної значущості інтелектуальної власності) і розвитком якісно нової за змістом особистої власності. Внаслідок перетворення знань на основний виробничий ресурс і доступності засобів накопичення, передачі та обробки цього ресурсу працівнику, зайнятому у сфері інтелектуального виробництва, ця форма власності набуває актуальності (більшого значення, посилюється роль) [2]

Основними тенденціями розвитку відносин власності в умовах становлення постіндустріальної системи є: транснаціоналізація власності - зростання впливу корпоративної власності у зв'язку з експансією ТНК, поширенням різних форм корпоративного співробітництва на світовому і національному ринках; інтернетизація власності - розвиток мережі Інтернет сприяє дематеріалізації власності, поширенню відносин усекористування, що має як позитивні, так і негативні наслідки у сфері реалізації прав інтелектуальної власності; зростання економічної значущості інтелектуальної власності.

За своєю економічною природою інтелектуальна власність є формою економічних відносин щодо привласнення нематеріальних факторів інтелектуального виробництва і результатів інтелектуальної праці. На відміну від юристів, які відносять до об'єктів інтелектуальної власності лише матеріалізовані результати творчої діяльності (твори, комп'ютерні програми, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, комерційні тасмниці, торговельні марки тощо), економісти пропонують включати до цього переліку інтелект людини, її знання, здібності, цінності, ноосферу інтелектуальної праці, інформацію. Суб'єктами інтелектуальної власності з юридичної точки зору є творці об'єктів права інтелектуальної власності (автори, винахідники, виконавці тощо). З позицій економічної теорії таким суб'єктом може бути кожна особа, що здатна продукувати знання й інформацію та здійснювати права власності щодо них [3, с.19].

Отже, умовою набуття інтелектуальної власності і, таким чином, умовою приналежності до домінуючого класу, стає не право розпоряджатися благом, а спроможність ним скористатися, здатність перетворювати інформацію на знання, використовувати їх для розвитку інтелектуального капіталу і отримання доходів.

Дослідження власності крізь призму людської діяльності дозволяє розкрити властиву сучасній економіці систему відносин привласнення, проаналізувати існуючі форми взаємозв'язку праці і власності. Особливості реалізації інтелектуальної власності (послаблення боротьби за її повне відчуження, домінування часткового, неповного привласнення) породжують якісно нові соціально-економічні відносини, обумовлюють новий спосіб поєднання факторів виробництва, породжують тенденцію зближення соціально-економічних характеристик власності і праці, що закладає основу посткапіталістичних виробничих відносин [1, с. 52].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Набатова О. О. Постіндустріальна трансформація відносин власності. Вісник Національного університету "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого" . Сер.: Економічна теорія та право. 2014. № 4. С. 46-58.

2. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. В. Л. Иноземцев. М. : Логос, 2000. 302 с.

3. Економіка інтелектуальної власності: науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» /Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. д.е.н., проф. Л. С. Шевченко. Х. : Право, 2015. 120 с.

УДК 65.012:336.6

Бурбан О.В.¹

¹ аспірант Луцького національного технічного університету

УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СИНТЕЗУ ПІДХОДІВ

Одним з найбільш вагомих факторів росту вітчизняної економіки виступає обсяг прямих іноземних інвестицій. Позитивна динаміка в нарощенні останніх обумовлюється зростанням інвестиційної привабливості підприємств. Будучи основою розвитку зазначених суб'єктів, вартість підприємства виступає гарантом об'єктивного визначення його конкурентоспроможності та рівня успішності на ринку, забезпечує його здатність бути інвестиційно привабливим, сприяючи, таким чином, стрімкому розвитку національної економіки. Поєднуючи вище наведене із сучасними умовами господарювання, основними характерними ознаками яких є сталий динамізм та високорівнева турбулентність, значної актуальності набуває проблематика управління вартістю підприємства за умов урахування найбільш широкого діапазону факторів впливу, що стає можливим на основі комбінування існуючих підходів до її оцінювання.

На даному етапі розвитку економічних наук, в ході постійного удосконалення та доповнення, концепція вартості підприємства перебуває на піку своєї популярності, про що свідчить багатогранність трактування даної категорії, підкреслюючи водночас її диференційну природу, яка обумовлена наявністю трьох основних підходів визначення вартості підприємства – витратного, доходного та порівняльного (ринкового).

Так, Давидов О. І. ототожнює вартість підприємства з «мірою грошового вираження величини перевищення корисного результату діяльності підприємства для стейкхолдерів над витратами із залучення капіталу з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх драйверів» [1, с. 18], ґрунтуючись на витратному підході, який заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається різницею між вартістю активів підприємства та його зобов'язаннями.

Трактування вартості підприємства за поглядами Городнової Н. В. та Чернова С. С. як «суми усіх чистих грошових потоків, які будуть створені за

увесь час її функціонування в прогностичній і постпрогностичній періоди, дисконтованих до поточного моменту часу, з врахуванням реальних ризиків відхилення фактичних грошових потоків від очікуваної величини» [2, с. 444], в найбільшій мірі розкриває сутність доходного підходу.

Погляди на вартість підприємства М. Алтана, які розкриваються у визначенні даного поняття з точки зору ціни його купівлі-продажу за оцінками незалежних покупців і продавців, які володіють повною інформацією про підприємство і не зазнають тиску від будь-кого [3, с. 61-66], тісно пов'язані з порівняльним (ринковим) підходом.

З наявних трактувань чітко простежуються основні недоліки кожного з підходів, зокрема: наявність невідповідності між балансовою та ринковою вартістю майна, можливість виникнення труднощів у розрахунку рівня зносу об'єктів (в межах витратного підходу); значна кількість припущень, складність та громіздкість розрахунків, високий рівень суб'єктивізму (в межах доходного підходу); труднощі у пошуку компаній-аналогів, що зумовлено неможливістю знаходження ідентичних компаній (в межах порівняльного підходу). Найбільш ефективним рішенням з точки зору управління вартістю підприємства, побудованим на нівелюванні поданих недоліків, є створення єдиного портфелю, який включив би в себе синтез основних трьох підходів: витратного, доходного та порівняльного. Беручи до уваги наявність, в межах зазначених методів оцінювання – систематизованих кроків спрямованих на управління вартістю підприємства, результатним виявленням застосування яких є обрахунок даного показника – синтез основних підходів управління вартістю підприємства набуде наступного вигляду:

$$EV = EV^{inc} \times k_1 + EV^{exp} \times k_2 + EV^{rel} \times k_3 \quad (1)$$

де EV – вартість підприємства;

EV^{inc} , EV^{exp} , EV^{rel} – сумарна вартість підприємства, одержана за методами доходного, витратного та порівняльного підходів відповідно;

k_1 , k_2 , k_3 – коефіцієнти вагомості для кожного із підходів.

Таким чином, враховуючи максимальну кількість факторів, управління вартістю підприємства, базуючись на синтезі підходів до її оцінювання, виступає рушійною силою зростання як окремого підприємства, так і економіки в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Давидов О.І. Вартість підприємства як економічна категорія / О.І. Давидов // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 8–19.
2. Городнова Н.В. К вопросу о влиянии корпоративной этики на стоимость компании / Н.В. Городнова, С.С. Чернов // Проблемы

современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2009. – № 4 (32). – С. 444-446.

3. Altan M. Relationship Between Firm Value And Financial Structure: A Study On Firms In ISE Industrial Index / M. Altan, F. Arkan // Journal of Business & Economics Research (JBER). – 2011. – Vol. 9(9), pp. 61-66.

УДК 351.81

Гугнін Е. А.¹,

¹канд. соц. наук, доц., в.о. першого проректора, Національний університет «Запорізька політехніка»

УПРАВЛІНСЬКА КОМПЕТЕНТНІСТЬ - ОДИН ІЗ КЛЮЧОВИХ МОМЕНТІВ ФАХОВОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Проблема забезпечення сучасного ринку праці висококваліфікованими фахівцями актуалізує необхідність пошуку нових підходів до фахової підготовки майбутніх економістів, одним з ключових моментів якої є набуття ними «управлінських компетентностей».

На сьогодні існує низка підходів щодо трактування поняття «управлінські компетентності», проте цілісного його визначення до тепер не сформовано, що ускладнює оцінювання рівня, набутих здобувачами вищої освіти компетентностей з прийняття управлінських рішень.

Розкриваючи сутність поняття «управлінські компетентності», зупинимось на розгляді змістовної складової таких фундаментальних понять як «управління» та «компетентності».

У найбільш загальному розумінні «управління» визначають як процес цілеспрямованої дії суб'єкта на об'єкт управління для досягнення певних результатів діяльності [5, с.221].

З точки зору менеджменту термін «управління» є взаємопов'язаною сукупністю отримання та обробки інформації, прийняття рішень та здійснення дій суб'єктом управління, направлених на досягнення об'єктом управління заданих цілей [2, с.26].

У контексті державного управління поняття «управління» розглядається як цілеспрямований, організуючий і регулюючий вплив суб'єктів управління (і створених ними інститутів) на власну, суспільну, колективну чи групову життєдіяльність в певних цілях й інтересах [3, с.72].

Тож, узагальнюючи розглянуті підходи, виділимо кілька важливих моментів у трактуванні феномену «управління» (рис.1):

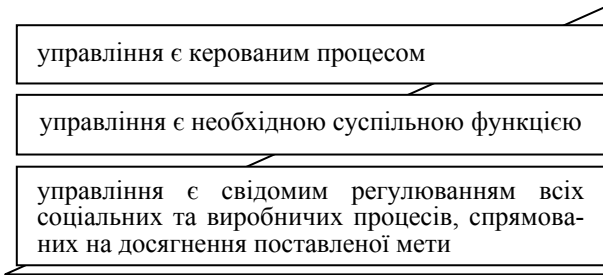


Рисунок 1 - Відмінні риси феномену «управління»
Джерело: авторське бачення

Зазначена смислова взаємодія як і флуктуації (коливання) смислу поняття «управління» позиціонуються в якості базисної, оскільки на смислового рівні спостерігаємо репрезентацію всіх згаданих управлінських рис. Отже, під управлінням варто розуміти процес прийняття рішень та здійснення дій суб'єктом управління, направлених на досягнення поставлених цілей в умовах невизначеності та мінливості.

Щодо поняття «компетентність» ситуація практично аналогічна – відсутня єдність підходів до його розуміння. Зокрема, у розумінні Овчарук О. компетентність - це сукупність особистісних можливостей посадової особи, її кваліфікаційні знання, досвід, що дають змогу брати участь у виробленні певного кола рішень або самостійно вирішувати певні питання завдяки наявності відповідних знань і навичок [4, с.24]. Слюсаренко О. визначає компетентність як інтегральну характеристику якості особистості, результативний блок, сформований за допомогою досвіду, знань, умінь та поведінкових реакцій, здатність успішно задовольняти індивідуальні та суспільні потреби, ефективно діяти і продуктивно виконувати поставлені завдання [6, с.290]. На думку автора під компетентністю варто розуміти здібності фахівця володіти методологією ефективного управління, його спроможність прийняття управлінських рішень, які забезпечать досягнення поставленої мети у визначений термін за оптимальних витрат.

Чітко усвідомлюючи змістовну складову поняття «управління» та «компетентності», перейдемо до розгляду поняття «управлінська компетентність» (табл.1).

Таблиця 1 - Дефініції поняття «управлінська компетентність»

Автор	Змістовна складова поняття
Грушева А. [1, с.21]	суть управлінської компетентності вбачається у тому, що діяльність керівника спрямовується на об'єкт управління з урахуванням його специфіки й характеру розвитку в соціально-економічному середовищі
Ягоднікова В. [7]	управлінська компетентність передбачає вміння використовувати на практиці сучасні організаційно-управлінські принципи і методи, застосовувати власні повноваження у вирішенні питань, здібності об'єктивно аналізувати і оцінювати результати
Половенко Л. [5, с.221]	управлінську компетентність - інтегративна характеристика, яка презентує професійні й особистісні якості фахівця економічного профілю та включає: здатність до цілеспрямованого регулювання усіх соціальних та виробничих процесів, що протікають в системі управління, з урахуванням їх специфіки та характеру розвитку

Враховуючи, що наразі вища освіта повинна у максимальній мірі розвивати особистість майбутнього фахівця та формувати його «акме» як майбутнього професіонала, вважаємо, що під «управлінською компетентністю» варто розуміти здатність майбутнього фахівця з економіки самостійно вирішувати різноманітні питання професійного характеру.

Тож, найбільш оптимальним підходом до організації навчального процесу з підготовки фахівців з економіки, вважаємо акмеологічний підхід, суть якого полягає у розвитку особистості майбутніх фахівців та формуванні їх «акме» як майбутніх професіоналів, набутті ними умінь вирішувати широкий спектр питань у галузі професійної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Грушева А. А. Формування управлінської компетентності бакалаврів економічних спеціальностей у процесі професійної підготовки : дис. ... кандидата пед. наук : 13.00.04 / Грушева А.А. Київ. 2012. – 246 с.

2. Жук Н.А. та Жук Л.В. Общая методология эффективного управления и самоуправления. – Харьков : ООО «Инфобанк». 2011. - 128 с.

3. Довгань О.В. та Ленда Р.І. Флуктуації смислу в процесі розгортання соціокомунікативного механізму в сфері публічного управління. *Публічне урядування*. 2019. № 5(20). С.67-74.

4. Овчарук О.В. Компетентнісний підхід в сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи. Київ : К.У.С., 2004. – 112 с.

5. Половенко Л. Управлінська компетентність – ключовий складник професійної компетентності майбутніх фахівців економічного профілю. *Гірська школа українських Карпат*. 2015. № 12-13. С. 220-223.

6. Слюсаренко О.М. Кваліфікаційна критеріальність компетентності: понятійно-методологічні аспекти. *Філософія освіти*. 2009. № 1–2 (8). С. 287–298.

7. Ягоднікова В.В. Формування управлінської компетентності в умовах професійно-креативного середовища ВНЗ. URL: <http://www.rusnauka.com/>

УДК 658.114.5.014.1

Гуцалюк О.М.¹, Гаврилова Н.В.²

¹ докт. екон. наук, доц., ПЗВО «Міжнародний європейський університет»

² канд. екон. наук, доц., Центральноукраїнський національний технічний університет

КОНГЛОМЕРАТ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ФОРМА УТВОРЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Структурна побудова та особливості функціонування концерну координації, що може складатися із у незначній мірі технологічно пов'язаних підприємств, за характеристиками та властивостями є достатньо близькими до відповідних параметрів організаційних форм утворення диверсифікованих інтеграційних об'єднань корпоративних (акціонерних) підприємств, таких як конгломерат, консорціум, картель, трест, синдикат та пул.

В даній публікації розглянемо характеристику конгломерату як однієї з організаційних форм утворення диверсифікованих інтеграційних об'єднань корпоративних підприємств з огляду на особливості організації управління їх функціонуванням та розвитком.

Конгломерат являє собою організаційну форму економічної інтеграції, у межах якої відбувається поєднання під єдиним фінансовим контролем мережі різнорідних суб'єктів господарювання (пов'язаних насамперед відносинами спільної та взаємної участі в капіталі, персональним представництвом у вищих органах управління тощо). Слід відзначити, що такого роду інтеграційна структура бізнесу звичайно виникає внаслідок злиття (добровільного приєднання або недружнього поглинання) різних підприємств поза залежністю від виявлення можливих резервів підвищення ефективності при здійсненні горизонтальної і вертикальної інтеграції, а також майже без урахування параметрів виробничої, ресурсної або інших параметрів спільності суб'єктів інтеграційного процесу. Отже, підприємства, що об'єднуються в єдиний конгломерат, звичайно не мають ані технологічної,

ані ринкової єдності з основною сферою діяльності підприємства, яке виступає ініціатором та у певній мірі виконує в даному випадку функції координації процесу корпоративної інтеграції, а в подальшому – також й управління функціонуванням та розвитком конгломерату. В об'єднаннях конгломератного типу звичайно відсутнім є виділення певного профілюючого виду діяльності або виробничого процесу; підприємства, що стають учасниками інтеграційного процесу, в основному, зберігають юридичну і виробничо-господарську самостійність, але є цілком фінансово залежними від головного підприємства; конгломератам властивим є також значний рівень децентралізації управління. Крім того, підприємства, які є учасниками конгломерату, користуються суттєво більшою мірою свободи та автономії в управлінні різними аспектами виробничо-господарської діяльності (навіть в стратегічному вимірі та у довгостроковій перспективі), що стає особливо примітним при порівнянні функціонального наповнення управлінських обов'язків керівництва таких підприємств із обсягами прав та повноважень, які належать аналогічним структурним підрозділам традиційних диверсифікованих концернів. При цьому структура розподілу повноважень в конгломераті може передбачати як автономію учасників (в певних межах координації та управління виробництвом), так і централізоване керівництво (насамперед, в фінансовій сфері) з боку холдингової компанії, яка здійснює загальне керівництво розвитком конгломерату (як правило, виходячи з оцінки фінансового стану та досягнутих економічних результатів функціонування). Звичайно, в структурі конгломерату формується особливе фінансове ядро, до складу якого, окрім зазначеної холдингової компанії («чистого холдингу») можуть входити великі фінансові та кредитні установи, спеціалізовані інвестиційні структури та підприємства, які надають фінансово-інфраструктурні послуги.

З іншого боку, значні обсяги економічної та ринкової влади, що можуть бути зосереджені у великих конгломератних інтеграційних утвореннях, закономірно визначають доцільність використання для них в окремих національних юрисдикціях особливих режимів державного регулювання. Так, наприклад, у США не передбачається абсолютно ніякої виробничої спільності між компаніями, які об'єднуються, в той час як у деяких країнах Європейського Союзу (зокрема, у відповідному антимонопольному та корпоративному законодавстві окремих держав Західної Європи) існують нормативні вимоги щодо існування певного рівня взаємозалежності учасників конгломератів у виробничій сфері та ін. Основними способами утворення конгломератів виступають злиття і поглинання господарських товариств (корпоративних підприємств) різної виробничої і комерційної орієнтації.

Проте використання конгломератної форми організації корпоративної інтеграції, окрім очевидних та помітних переваг, пов'язаних із використанням ефекту масштабу та широких можливостей для диверсифікації господарських ризиків, визначається також низкою суттєвих загроз економічній безпеці підприємств-учасників, що обумовлюються потенційними негативними наслідками загострення такого роду проблем і обмежень для ефективності функціонування конгломерату.

Цілком ймовірною є можливість необґрунтованого зростання надлишкової диверсифікованості, внаслідок якого може відбуватися поступове, але неухильне зниження конкурентоспроможності вироблених підприємствами-учасниками товарів і послуг.

УДК 659.1.012.12

Гуца, П.В.¹

¹ канд. екон. наук, доц., УО «Полесский государственный университет»

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Рекламный рынок Беларуси успешно развивается, но существуют определенные проблемы, которые снижают эффективность рекламной деятельности предприятий. Белорусским рекламодателям нужно придерживаться создания качественной рекламы, контента, держать тесный контакт с потребителем, уделять внимание оригинальным и креативным проектам, обеспечивать рынок новыми технологиями, а также способствовать развитию и повышению квалификации специалистов.

Нами выделяется ряд трендов маркетинговой деятельности предприятий Беларуси, которые актуальны в 2020 году.

INBOUND-маркетинг (или входящий маркетинг) – это система привлечения клиентов через полезный контент. Одной из важнейших составляющих INBOUND-маркетинга является качественный контент, так как действительно интересный и уникальный контент позволит выделиться на фоне других, менее проработанных брендов, на просторах интернета [1, с. 24]. Качественный контент предполагает собой также полезность, познавательность и время, так как хороший контент не делается за один вечер. Выделяют следующие перспективные инструменты INBOUND-маркетинга:

1) *Search Engine Optimization (SEO)* – всестороннее развитие и продвижение сайта для его выхода на первые позиции в результатах выдачи поисковых систем по выбранным запросам с целью увеличения посещаемости и дальнейшего получения дохода.

2) *Блоги* пользуются такой же большой популярностью, как и несколько десятилетий назад, когда интернет только зарождался, но теперь они видоизменены под коммерческие цели.

3) *Social Media Marketing* является одной из самых популярных площадок для продвижения рекламы. Плюсом данного инструмента является то, что легче отследить реакцию аудитории и быстрее происходит ее ответная реакция. Однако недостатком являются большие затраты, чем у SEO и блогов.

4) *Опросы и исследования* эффективны тем, что маркетологи получают от посетителей уникальную информацию, которую они рассказывают сами.

5) *E-mail-рассылка* до сих пор является сильным инструментом маркетинга. Но только при условии правильного ведения, то есть использование качественного контента и «вежливой» рассылки.

6) *Landing-page* или *посадочная страница* – это, как правило, одностраничный сайт для сбора контактов посетителей или продажи товаров.

7) *Видео-контент* является одной из часто используемых тактик в рекламе. Данный инструмент успешен и пользуется популярностью у посетителей по той причине, что зачастую пользователь пропускает текстовую информацию, поэтому для привлечения его внимания и разбавления текстового контента стоит использовать информативный видеоряд.

8) *Кейсы* уступают вышеперечисленным инструментам маркетинга, однако они являются хорошей мотивацией для потенциальных клиентов в выборе конкретной компании.

К одному из последних трендов, появившихся на белорусском рынке рекламы можно отнести *augmented reality* или *дополненная реальность*. Данная технология зародилась с появлением QR-кодов, когда покупатель сканировал данный код с помощью телефона и перед ним возникала дополнительная виртуальная информация, фотография или видео.

К современным технологиям, которые в Беларуси уже нашли свое место, также можно отнести *интерактивную рекламу*. Чаще всего она предстает в виде интерактивной проекции на пол. Однако данные технологии могут себе позволить в больше мере крупные фирмы, так как они требуют высоких материальных затрат.

Ambient media или нестандартная реклама, носителем которой является не традиционные рекламные средства, а случайные для целевой аудитории объекты окружающей среды, являющиеся логичным средством для размещения той или иной маркетинговой коммуникации.

Таким образом, в рекламе белорусских товаров и услуг используются современные технологии. Однако в данном направлении есть резервы для дальнейшего развития. В Беларуси ежегодно растет количество мероприятий,

посвященных развитию и поддержке рекламных инноваций, технологий, представлению и обучению высококвалифицированных специалистов в данной сфере.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Макаревич. Н. Анализ конкурентных сил и маркетинговых возможностей в ходе таргетинг-аудита промышленного предприятия / Н. Макаревич, Н. Мячкова // Маркетинг: идеи и технологии. – 2020. – №2. – С. 24-28.

УДК 336.012.23

Дмитренко Р.М.¹,

¹к.е.н., доцент, докторант кафедри фінансів, банківської та страхової справи, Міжрегіональна академія управління персоналом

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ В ПЕРІОД СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ

Питання оренди землі в Україні в період становлення ринку земель с.-г. призначення та в умовах дії мораторію на їх продаж є надзвичайно важливим, оскільки оренда землі в умовах приватної власності є, певною мірою, альтернативною формою ринкового користування та володіння землями сільськогосподарського призначення, оскільки власник землі за певну плату надає право використовувати свій ресурс - іншими особами, що дозволяє оптимізувати розміри власного землекористування [6, с.17].

Оренда землі – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для проведення підприємницької та інших видів діяльності.

Відповідно до ст. 4 Закону України «Про оренду землі» від 06.10.1998 р. за №161 [3] орендодавцями земельних ділянок є їх власники (громадяни і юридичні особи або уповноважені ними особи), а також відповідні органи місцевого самоврядування та органи виконавчої влади в межах своїх повноважень.

Якщо орендодавцем земельної ділянки є юридична чи фізична особа – її власник, то він є платником земельного податку до бюджету. У такому випадку орендар сплачує орендну плату, встановлену договором оренди землі, на рахунок власника. Коли орендодавцем земельної ділянки виступає відповідний орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування, то орендар самостійно сплачує орендну плату до відповідного бюджету [1].

Розмір та умови внесення орендної плати згідно ПКУ [4] встановлюються у договорі оренди між орендодавцем (власником) і орендарем, виходячи з категорії земель, переданих в оренду, відсотка від їх нормативної грошової оцінки та коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь. При цьому, річна сума платежу для сільськогосподарських угідь не може бути меншою за розмір земельного податку, тобто: не менше 0,3% та не більше 1% їх нормативної грошової оцінки; не менше 0,3% та не більше 5% нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по області.

Однак не може перевищувати 12% нормативної грошової оцінки.

Зокрема, наразі нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь по Запорізькій області становить (табл.1):

Таблиця 1 - Довідник показників нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь по Запорізькій області станом на 01.01.2020* (грн. за гектар) [2]

Регіон	Рілля, перелоги	Багаторічні насадження	Сіножаті	Пасовища
Запорізька область	24 984,00	41 349,74	6 039,19	4 868,99

Однак за даними Довідника показників нормативної грошової оцінки земель населених пунктів станом на 01.04.2020 р. кількість населених пунктів, землі яких потребують оновлення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення до 15 липня 2020 року складає (рис.1):



Рисунок 1 - Кількість населених пунктів, землі яких потребують оновлення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення до 15 липня 2020 року [2]

Здійснення ж оновлення нормативної грошової оцінки земель сільсько-господарського призначення вимагає на перегляд Методики грошової оцінки земель.

Згідно Проекту постанови КМУ «Про затвердження Методики грошової оцінки земель» [5] передбачається здійснення нормативної грошової оцінки земель (Цн) за формулою:

$$\text{Цн} = \text{Пд} \times \text{Нрд} \times \text{Км}_1 \times \text{Км}_2 \times \text{Км}_3 \times \text{Км}_4 \times \text{Кцп} \times \text{Кмц} \times \text{Кні} \quad (1)$$

де Пд – площа земельної ділянки, м²;

Нрд – норматив капіталізованого рентного доходу за одиницю площі, грн.;

Км₁ – коефіцієнт, який враховує розташування громади в межах зони впливу великих міст;

Км₂ - коефіцієнт, який враховує курортно-реакраційне значення населених пунктів;

Км₃ - коефіцієнт, який враховує розташування громади в межах зон радіаційного забруднення;

Км₄ - коефіцієнт, який характеризує зональні фактори місцеположення земельної ділянки;

Кцп – коефіцієнт, який враховує цільове призначення земельної ділянки відповідно до даних Державного земельного кадастру;

Кмц – коефіцієнт, який враховує особливості використання земельної ділянки в межах категорії земель за основним цільовим призначенням;

Кні – добуток коефіцієнтів індексації нормативної грошової оцінки земель за період від затвердження нормативу капіталізованого рентного доходу до дати проведення оцінки [5].

Проте вважаємо більш коректним визначення нормативної грошової оцінки земель за формулою:

$$\text{Цн} = \text{Пд} \times \text{Нрд} \times k, \quad (2)$$

де k – коригуючий коефіцієнт нормативної грошової оцінки земель, визначений як середнє геометричне коефіцієнтів:

$$k = \sqrt{\text{Км}_1 \times \text{Км}_2 \times \text{Км}_3 \times \text{Км}_4 \times \text{Кцп} \times \text{Кмц} \times \text{Кні}} \quad (3)$$

Внесення таким чином змін дозволить мати більш реалістичну нормативної грошової оцінки земель як в цілому, так і сільськогосподарських зокрема.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- 1.Гривнак К. До уваги власників землі та землекористувачів. URL: <https://appu.org.ua/main-news/do-uvagi-vlasnikiv-zemli-ta-zemlekoristuvachiv/>
- 2.Довідник показників нормативної грошової оцінки земель населених пунктів станом на 01.04.2020 р. URL: <https://land.gov.ua/icat/otsinka-zemel/>
- 3.Про оренду землі. Закон України від 06.10.1998 р. №161. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/161-14>
- 4.Податковий кодекс України від 02.12.2010 р №2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
- 5.Про затвердження Методики грошової оцінки земель. Проект постанови КМУ. URL: <https://land.gov.ua/info/155630/>
- 6.Скорук О.П, Зубар І.В. Орендні земельні відносини в сільському господарстві України в умовах становлення ринку землі сільськогосподарського призначення. Агросвіт. 2013. №19. С.17-20.

УДК 351.82:338

Косенко А.В.¹

¹ канд. держ. упр., доцент ХарPI НАДУ при Президентіві України

РОЗВИТОК БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сучасні тенденції у розвитку світової цивілізації пов'язані із принциповими змінами, що відбулися у характері функціонування суспільного виробництва. Ці зміни обумовлені процесами глобалізації, застосуванням сучасних інформаційних технологій, прискоренням змін у середовищі організацій, інноваційною спрямованістю та підприємницьким типом управління.

В умовах інформаційної глобалізації повним ходом йде технічна глобалізація. Високі технології стають загальнодоступні і міра їх можливого використання визначається лише економічними ресурсами і інтелектуальним потенціалом країни. Перехід суспільства в якісно новий стан, що характеризується здатністю найефективнішого використання накопичених знань, стає визначальною запорукою виходу на належний рівень технологічного і соціально-економічного розвитку серед провідних країн світового простору [2].

Бізнес-інкубатор – організаційна інноваційна структура, метою якої є формування сприятливих умов для стартового розвитку малих підприємств через надання їм певного комплексу послуг і ресурсів.

Перші регіональні концепції такого типу з'явилися в США і Західній Європі в середині сімдесятих років і сприймалися як інструмент створення

альтернативних робочих місць, підтримки приватного підприємництва й освоєння пост-промислових об'єктів у регіонах, схильних до структурних криз. З кінця вісімдесятих років інкубатори є усе більш розповсюдженою, підтримуваною урядом публічною формою спонукання економічного розвитку і створення нових робочих місць. Інкубатори - це явище, що має не тільки прихильників, але і супротивників. В даний час у світі діє кілька тисяч інкубаторів, в основному, у високорозвинених країнах (США, Великобританія, Франція, Німеччина). За останні роки підприємства такого типу з'явилися в державах з більш низьким рівнем економічного розвитку [1].

Світова практика свідчить, що за допомогою вказаних інноваційних структур розв'язуються такі актуальні задачі як: вдосконалення галузевої структури виробництва і прискорення економічного розвитку територій; активне впровадження у виробництво вітчизняних і зарубіжних науково-технічних розробок; випробування на локальному рівні різних варіантів впровадження нових форм господарювання і пристосування до умов внутрішнього ринку, практичне навчання місцевих фахівців прийомам і методам міжнародного бізнесу.

На сьогоднішній день виділяють декілька видів бізнес-інкубаторів [1]:

1. Віртуальні бізнес – інкубатори, що пропонують послуги в кіберпросторі. Віртуальний бізнес-інкубатор – це унікальний ІТ-продукт, створений для допомоги підприємцям. Бізнес-інкубатор став надійним інструментом розвитку фінансової та майнової підтримки малого та середнього підприємництва.

2. Територіально-виробничі комплекси і коопераційні мережі – являють собою об'єднання підприємств, що діють в географічній близькості один від одного в одному галузевому секторі.

3. Бізнес-інкубатори, орієнтовані на розвиток наукомістких малих підприємств. Зокрема, це так званий інкубатор технологій -наукомістке підприємство, пов'язане з університетом, науково-технологічним парком або інноваційним центром. Його завдання – обслуговування малих інноваційних підприємств, вирощування нових підприємницьких структур, надання їм допомоги у виживанні та успішній діяльності на ранній стадії розвитку.

4. Венчурні інкубатори, які використовують зонтичний бренд бізнес-інкубатора та налагоджують взаємодію з венчурними інвесторами, органами державної влади, великими компаніями з інших країн.

Ефективність діяльності бізнес-інкубаторів пов'язана як з організаційними, так і економічними чинниками. Їх розвиток не завжди потребує бюджетних асигнувань і може здійснюватися за рахунок спонсорства або самофінансування. Організаційна структура бізнес-інкубаторів зорієнтована на якісні послуги малим інноваційним утворенням, так як їх успіх напряму залежить від того щоб малі інноваційні структури

якомога швидше ставали рентабельними, що гарантує бізнес-інкубатору значну частку в їхніх майбутніх прибутках [2].

В Україні бізнес-інкубатори в основному створені при деяких вищих навчальних закладах та в регіонах за підтримки місцевих органів влади і держадміністрацій відповідного рівня.

В цілому формування і реалізацію державної політики підтримки і розвитку бізнес-інкубаторів, як і усієї інноваційної інфраструктури, повинні забезпечувати органи державної влади і місцевого самоврядування всіх рівнів при взаємодії з науковими, суспільними союзами і об'єднаннями підприємців.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Водянка Л. Д. Перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні / Л. Д. Водянка, К. В. Горошковська; [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2015_10_6].

2.Немченко А. Б. Бізнес-інкубатори в сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури / А. Б. Немченко, Т. Б. Немченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 36–41.

УДК 658.112

Лівощко Т.В.¹, Басарукіна В.О.²

¹к.е.н., доцент НУ «Запорізька політехніка»

²студент гр. БАД-417 НУ «Запорізька політехніка»

РИНКОВІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ринкові відносини суттєво вплинули на цілі та задачі промислових підприємств в Україні. Продукція багатьох промислових підприємств не можуть конкурувати на міжнародному ринку із-за низької якості або високої ціни. Щоб стати конкурентоспроможними їм треба змінити процес виробництва через інвестиційно-інноваційний підхід до управління організацією виробничої діяльності. Щоб покращити умови функціонування вітчизняних виробництв потрібна підтримка держави. Впровадження не стабільного податкового законодавства та складного митного оформлення впливає на ринок та його функціонування. Головним завданням для кожного підприємства стає знайти своє місце на ринку та максимально його заповнити. Але закон попиту та пропозиції швидко змінює умови обсягу виробництва та реалізації продукції. Щоб зберегти виробництво треба впроваджувати інноваційні технології та розширювати асортимент продукції. Без допомоги інвесторів та держави таких швидких перетворень зробити неможливо. В умовах нестабільної політичної ситуації більшість

інвесторів покинули територію України та зменшили обсяг інвестування в промисловість. За четвертий квартал 2019 року інвестицій в Україну не надходило що погіршило умови функціонування промисловості та інших галузей економіки. В таких умовах запускається стратегія захисту внутрішнього середовища підприємства. Основними напрямками такої стратегії є:

1. Забезпечення такого обсягу виробництва який може бути реалізований на ринку.
2. Зниження собівартості продукції за рахунок внутрішніх резервів економії.
3. Забезпечення фінансової стабільності в умовах фінансової кризи.
4. Розробка стратегії виживання підприємства та шляхи її впровадження.
5. Організація ефективного управління матеріально-технічним забезпеченням всіма ресурсами.

Велику увагу треба приділити ринкам збуту продукції як внутрішнім так і зовнішнім. При необхідності внести корективи у план виробництва тих видів продукції які найбільш цікаві з точки зору продажів на зовнішньому ринку. Забезпечення підприємства валютними ресурсами допоможе утриматися від кредитних запозичень. Політика держави у сфері зовнішньоекономічних відносин погіршує умови функціонування підприємств України. Зменшення ринку збуту продукції негативно впливає на інші складові організації виробничої діяльності підприємства:

- зменшення обсягу виробництва продукції;
- зменшення асортименту випущеної продукції;
- погіршення якості продукції;
- зменшення науково-технічних заходів щодо покращення виробництва.

Для досягнення головної мети виробничої діяльності підприємства тобто ефективності та максимізації отримання прибутку вимагає таких заходів:

- диверсифікація виробництва;
- розширення виробничих потужностей;
- запровадження новітніх технологій;
- впровадження вертикальної інтеграції в управління;
- збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції;
- підвищення конкурентоспроможності на ринку;
- впровадження ефективної цінової політики;
- формування ринку масового попиту на продукцію та інше.

Для цього треба виконати аналіз та оцінку технологічного рівня виробництва та визначити спеціальні напрямки по відборі ефективних технологій які дозволять швидко досягти успіху на внутрішніх та зовнішніх

ринках збуту продукції. Таку інноваційну політику застосував Китай який став лідером організації виробництва багатьох видів продукції на світовому ринку що дозволило підвищити рівень виробництва його промислових підприємств.

Таким чином, процес планування виробничої діяльності є складним механізмом та головним в побудові стратегії функціонування підприємства в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України від 14.09.2006 № 143-V «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=143-16>

2. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Економикс: Принципы проблемы и политика. Том 1. Пер. с англ. 11-го изд. Москва : Республика, 1993. 399 с.

3. Спивак В. И. Организационные формы продвижения инноваций. URL: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_E2E35CBV-5B34-4C28-9232-3E33764610BC.html

4. Архієреєв С., Тарасенко Т. Розвиток трансферу технологій як необхідна передумова інтеграції України у світову економіку. URL: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Oktober/7.htm>

УДК 658.518.00

Лівощко Т.В.¹, Богомаз В.М.²

¹к.е.н., доцент НУ «Запорізька політехніка»

²студент гр. БАД-418 НУ «Запорізька політехніка»

ПРОГРЕСИВНІ МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ ВИПУСКУ НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

В умовах сучасного ринкового середовища виникають нові й удосконалюються існуючі форми і методи організації випуску нової продукції або удосконалення стандартів щодо виробленої продукції старого взірця.

Спеціалісти в області теорії та практики планування виробництва до складу підготовки до випуску нової продукції відносять наступні складові:

- проектно-конструкторську;
- технологічну;
- організаційну;
- виробничу.

При комплексній підготовці виробництва виникає необхідність застосовувати спеціальні методи планування та управління роботами, до яких

можна віднести: сітьове планування робіт та управління комплексом взаємопов'язаних робіт, пов'язаних з підготовкою виробництва; балансові методи взаємопов'язаного планування та управління строками виконання робіт, витрачення ресурсів, досягнення технологічних параметрів нової техніки через методи узагальнення витрат, пов'язаних зі створенням нової продукції.

Найбільш ефективна розробка і освоєння нових виробів здійснюється на основі досвіду та практики впровадження їх у галузях та перспективних до розвитку підприємств.

При плануванні підготовки крім традиційних робіт з конструкторської і технологічної підготовки виробництва передбачається вибір раціональних форм організації виробництва, підготовка необхідних нормативів для техніко-економічного та оперативного планування, підготовки та перепідготовки кадрів, виконання всіх умов до досягнення заданих економічних показників нової продукції.

Скорочення часу на виконання кожного етапу впровадження у виробництво нових машин, апаратів, приладів дають можливість створювати прогресивні технологічні процеси, які впливають на форми і методи організації праці, на перебудову матеріально-технічного забезпечення та підвищують рівень управління і професійної підготовки кадрів. Невід'ємним етапом підготовки виробництва виступає виготовлення дослідних зразків при освоєнні нової продукції. Ці дослідні зразки дають змогу вивчити її конкурентоспроможність на ринку. Аналіз ринку показує що за останній час кількість нових продуктів на ринку незначна. Недостатність ресурсів для організації випуску нової продукції замінюється імпортом.

Наявність імпортованих продуктів збільшується, що негативно впливає на платіжний баланс країни. Прогресивним у організації виробництва нової продукції є використання сучасних програмних продуктів що забезпечують прискорення процесу планування та баланс планових завдань з наявними ресурсами. Використання ЕОМ при технічній підготовці виробництва зумовлює необхідність розробляти та удосконалювати наявні методи автоматизованого проектування.

Процес інноваційної переорієнтації промислового потенціалу України вимагає значних коштів на удосконалення діючих автоматизованих систем та розробку нових.

Процес інноваційної перебудови економічної системи ставить нові стратегічні пріоритети перед масштабними технологічними перебудовами в сфері промисловості. Конструкторська нормативна документація містить загальні норми та конструкторсько-технологічні вимоги до деталей та складальних одиниць. Скорочення часу на створення прогресивної технології щодо розробки технологічних норм та проектування технологічної оснастки

зменшить витрати підприємств машинобудування на організацію виробництва нових виробів. Сьогодні підприємства мають достатню базу оснащення цехів станками, роботами, маніпуляторами із програмним управлінням, які дозволяють без тривалих витрат часу перебудувати виробничі ділянки на організацію випуску нових видів продукції. Безпосереднє підключення електронно-обчислювальних машин до технологічного устаткування пришвидшує і здешевлює процес переходу на випуск нових деталей і вузлів та забезпечує у короткий відрізок часу змінювати технічні характеристики готової продукції.

Практика промислового використання комп'ютерного проектування нараховує понад 40 років і продовжує удосконалюватися.

Зарубіжний досвід показав що впровадження системи автоматизації промислового проектування (САПР) призводить до підвищення якості продукції та скороченню виробничого циклу тобто до збільшення прибутку від діяльності.

Сьогодні застосовуються різні системи автоматизованого проектування та технологічної підготовки виробництва і інженерного аналізу такі як CAD/CAM/ CAE.

Призначення САД-системи (computer-aided design – комп'ютерна підтримка проектування) це розв'язок різних конструкторських задач та оформлення конструкторської документації. В модулі програми входять створення тривимірної моделі об'ємної конструкції та модулі оформлення креслень і текстової частини конструкторської документації. Провідні тривимірні САД-системи дозволяють реалізувати підготовку виробництва складних промислових виробів.

Інші задачі вирішує застосування САМ-системи (computer-aided manufacturing – комп'ютерна підтримка виготовлення). Ця програма забезпечує проектування при обробці виробів на станках з числовим програмним забезпеченням та підготовки програм для таких станків. САМ-системи називають системами технологічної підготовки виробництва. Вони дозволяють підготувати програми для виготовлення складно-профільних деталей та скорочення циклу їх виробництва.

САЕ-системи (computer-aided engineering – підтримка інженерних розрахунків) – це великий клас систем, кожна з яких дозволяє розв'язувати певну розрахункову задачу, починаючи з розрахунків на міцність, аналіз та моделювання теплових процесів та закінчуючи розрахунками в гідравлічних системах машин або розрахунків процесів лиття складних деталей та вузлів. У САЕ-системах теж застосовується тривимірна модель виробу як в САД-системах.

Нааявність великої кількості програмних засобів на ринку створює проблему їх вибору. На практиці для підприємства недоцільно мати єдину

систему САПР, яка розв'язувала б всі необхідні задачі та залишалася б при цьому зручною для користувачів.

Таким чином, дослідження методів планування організації випуску нової продукції висвітлили проблемні місця у створенні систем автоматизації проектування та розкрили перспективи їх застосування до умов сучасної ринкової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Щербина В. Ю., Чернега С. М., Саміленко Ю. М., Лелека С. В. Методичні вказівки до виконання комп'ютерного практикуму по курсу «Методологія проектування». Розділ: Вибір перспективних проектних рішень. Електронний посібник. 2010. 60 с.

2. Щербина В. Ю., Чернега С. М., Саміленко Ю. М., Лелека С. В. Методичні вказівки до виконання комп'ютерного практикуму по курсу «Методологія проектування» Розділ: Оформлення робочої та конструкторської документації. Електронний посібник. 2010. 70 с.

3. САПР. Інтегрована система моделювання технологічних процесів і розрахунку обладнання хімічної промисловості : навч. посіб. / О. С. Сахаров, В. Ю. Щербина, О. В. Гондляр, В. І. Сівецький. Київ : ТОВ «Поліграф Консалтинг», 2006. 156 с.

УДК 658.012.12

Лівощко Т.В.¹, Бурда А.Ю.²

¹к.е.н., доцент НУ «Запорізька політехніка»

²студент гр. БАД-618 НУ «Запорізька політехніка»

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Теорія організації виробничої діяльності отримала широкий напрям вивчення в класичній школі наукового управління й адміністрування. Автором перших розробок з класичної теорії організації був російський вчений О. О. Богданов, який сформулював напрями управління, основні поняття та методи організації, необхідність й принципи системного підходу та зміст законів організації. Подальший розвиток системи організації та її впливу на діяльність суб'єкту господарювання було пов'язано з новими підходами до визначення організації та наукового менеджменту, які розглянули проблеми підвищення продуктивності праці та ідею про необхідність соціалізації трудового процесу і посилення мотивації праці [1, с. 24-25]. Місце теорії організації та її адаптації до ринку в конкурентному середовищі, знайшли своє розкриття у наукових дослідженнях таких

вітчизняних і зарубіжних авторів, як І. Ансофф, М. Клод, Б. З. Мілнер, Г. Л. Моначирський, Р. А. Фатхутдінов, Н. Н. Федорова та ін. Для характеристики та обґрунтування теоретичних засад наукового підходу до організації виробничої діяльності, як науки авторами використовуються різні концептуальні підходи у вирішенні проблем раціональної організації управління за функціями, формування принципів управління [1, с. 18]. Також в наукових роботах була розроблена система управління та організації виробництва [2, с. 34]. Подальший розвиток поняття «організація» отримало в умовах ринку з урахуванням теорії ризиків та невизначеності [3, с. 18]. Аналіз теоретичних підходів до організації як науки вказав на розбіжність думок та невизначеність загальної термінології, тобто на необхідність пошуку закономірностей поміж явищами та їх причинами в умовах інтенсивного інноваційно-технологічного розвитку підприємств. Класична природа й загальносистемне визначення поняття «організація виробничої діяльності» визначається при формуванні стратегії ефективно організації структури управління. Сутність організації виробничої діяльності як системи характеризується кількісним складом елементів та їх взаємодією, функціональною специфікою системи виробництва взагалі та її окремих компонентів. Загальне визначення організації представляється як розташування та взаємозв'язок елементів будь-якого комплексу, що є предметно-структурною частиною організації, а їх дія та взаємодія складають функціональну частину, обумовлену єдністю цілей за певних обставин міста та часу. Організація, як складний механізм та соціальне утворення свідомо координується у визначених межах, функціонує на відносно постійній основі для досягнення загальної мети. Організація визначається як елемент суспільної системи, найпоширеніша форма людської суспільності, об'єкт та суб'єкт суспільства, результат діяльності, сфера діяльності, деяке соціально-економічне утворення, орієнтоване на досягнення певної господарської комерційної або некомерційної мети [2, с. 56; 4, с. 12; 5, с. 12-13].

Організація виробництва визначається єдністю структури, змісту виробничої системи та її форми як юридичної особи, з одного боку, і процесу функціонування системи згідно з її місією з переробки «входу» системи в її «вихід» з метою випуску конкурентоспроможних товарів, з іншого боку.

Виробнича система відображує об'єкт до якого необхідно додати його зв'язки з зовнішнім середовищем, поєднує матеріальні та нематеріальні компоненти об'єкта, їх зовнішні та внутрішні зв'язки, що забезпечують раціональність інформаційних, виробничих, управлінських та інших процесів з переробки «входу» системи в її «вихід» і досягнення цілей суб'єкта управління [1, с. 34, 95].

Організаційним основам виробничої системи підприємства присвячено багато наукових праць, що створюють унікальний теоретичний «багаж»

організаційної науки та поширюють методологічні основи уніфікації та стандартизації, термінів, понять, нормативної бази в економічній науці.

Система потенціалу підприємства – це складний механізм, де поєднуються стимули та обмеження, жорстка технологія та інновації, безумовна дисципліна та вільна творчість, нормативні вимоги та неформальні ініціативи. Для забезпечення динамізму організації виробництва власники підприємства повинні постійно інвестувати капітальні вкладення в розвиток технічної і кадрової бази виробництва. У цих умовах важливою метою діяльності будь-якого підприємства є забезпечення населення робочими місцями, що є основою добробуту, можливістю здобути професійну освіту та забезпечення необхідним рівнем комунікацій що є неодмінною умовою розширеного відтворення населення країни, підтримкою високої кваліфікації працівників у всіх галузях економіки України. Особливе місце в ринкових умовах конкурентного середовища посідають основи організації виробничої діяльності за дією закону інформованості-упорядкування. Стійкість організації потенціалу підприємства визначається упорядкуванням інформації – продукту інтелектуальної діяльності найбільш кваліфікованої, творчої й активної частини населення, який збільшується, якісно вдосконалюється, сприяє раціональному й ефективному використанню всіх інших ресурсів, їхньому заощадженню, розширенню й створенню нових інформаційно-комунікаційних технологій. Інформація є основою для підготовки відповідних доповідей, звітів, пропозицій в умовах прийняття управлінських рішень, на яких будується управлінська діяльність. Інформація потрібна всім: державним управлінським структурам, внутрішнім колективам підприємств, фінансовим організаціям, установам що здійснюють контроль, громадським організаціям тощо.

Накопичення та обробку інформації забезпечують розроблені різноманітні інформаційні технології. Інформаційні технології сьогодні активно беруть участь у модернізації економіки та суспільства, вони необхідні для процесу прийняття рішень у визначенні стратегічних, тактичних і оперативних завдань організації виробництва в умовах інноваційно-технічного прогресу, містять нові наукові знання для нової економіки. Стратегічна інформація, що надходить до підприємства, стає упорядкованою інформацією відносно прийняття управлінських рішень лише у випадку проходження через відкриті інформаційні фільтри зовнішнього середовища. Якщо інформаційні фільтри відсіють дані, які отримує підприємство, то інформація відображається в перекрученому та спрощеному вигляді [2, с. 403]. Реалізація інформації в нових засобах праці, технологіях, професійному досвіді робітників, організації виробничих одиниць тісно пов'язана зі складовими компонентами потенціалу підприємства. Вимоги сучасного інформаційного забезпечення відокремлюють інформаційний

потенціал підприємства в складі його видової структури. Тобто, теоретичні основи організації виробничої діяльності постійно розвиваються та уніфікуються відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства в сучасних умовах та потребують подальшого постійного дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фатхутдинов Р. А. Организация производства : Ученик. Москва : ИНФРА-М, 2010. 544 с.
2. Форд Генри. Моя жизнь, мои достижения. Пер. с англ. / Научн. ред. д-р экон. наук Е. А. Кочерин. Предисл. проф. Н. С. Лаврова (1924 г.); Послел. проф. И. Л. Андреева (1989 г.). Москва : Финансы и статистика, 1989. 206 с.
3. Менар Клод. Экономика организаций : Пер. с франц. / Под ред. А. Г. Худокормова. Москва : ИНФРА-М, 1996. 160 с.
4. Милнер Б. З. Теория организаций. М.: ИНФРА-М, 1999. 336 с.
5. Федорова Н. И. Организационная структура управления предприятием : учеб. пособие. Москва : ТК Велби, 2003. 256 с.

УДК 330.123.71

Лівощко Т.В.¹, Бурда А.Ю.²

¹к.е.н., доцент НУ «Запорізька політехніка»

²студент гр. БАД-618 НУ «Запорізька політехніка»

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД В ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

Необхідною умовою успішної діяльності суб'єкта підприємництва є неперервний процес їх адаптації до змін ринкового середовища. Відповідно кожне підприємство має можливість розробити механізми та заходи, які захистили б від зовнішньої нестабільності. При цьому результати господарської діяльності суб'єкта повинні відповідати критеріям прибутковості, зростання обсягів продажу, стійкості по відношенню до зовнішніх загроз.

Сьогодні в моделюванні реальних економічних процесів досягнуті явні успіхи. Еволюційна концепція управління не повинна звужуватися до аналізу, узагальнення та розповсюдження досвіду підприємств, які змогли ефективно адаптуватися до зовнішніх загроз.

В економічній теорії розроблено різні концепції структурно-функціонального управління. Спільним для них є кібернетичний підхід до управління економічною системою, в якій виокремлюються такі структурні компоненти, як входи та виходи, пристрій (орган) управління, об'єкт

управління. На вхід системи подаються матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси. На виході системи отримуємо кінцевий продукт (товари та послуги), що перебувають у функціональній залежності від вхідних параметрів. З погляду кібернетики процес управління складними системами полягає у здійсненні керуючих впливів системи управління на керовані підсистеми для досягнення оптимального функціонування об'єкта в цілому. Оптимальне управління настає за умови, що система перебуває у стійкому стані гомеостатичної рівноваги. У цьому стані вона досягає максимуму своєї ефективності, найбільш продуктивного режиму економічного зростання. Методологія управління економічними об'єктами у своїх загальних положеннях ґрунтується на системних принципах теорії автоматичного регулювання. Автоматичне управління (авторегуляція) є способом самоорганізації, який характеризується здатністю складних систем відновлювати та зберігати нормальний функціональний стан чи самостійно вибирати новий, більш бажаний стан та переходити в нього. Отже, авторегуляція приводить до підвищення організованості нерівноважних систем у результаті вибору оптимальних станів на шляху до свого вдосконалення. Це наочно виявляється в діючих системах управління, в яких зростання стійкості та адаптованості до зовнішнього середовища (за рахунок гомеостатичних механізмів) нерозривно пов'язане зі зростанням їхньої організованості.

В нових умовах функціонування економічна система проходить свої рівноважні стани як проміжні етапи на траєкторіях нерівноважної самоорганізації. Ідеться про те, що в періоди нестабільності можуть спонтанно виникати паралельні неформальні структури, наприклад відпрацьовані схеми ухилення від податків, спрямування фінансових потоків в офшорні зони, неплатежі постачальникам, бартерні схеми розрахунків, виплати заробітної платні «чорною» готівкою тощо. За певних умов вони можуть бути досить стійкими, що свідчить про стихійний вихід системи на не оптимальну щодо економічної ефективності траєкторію розвитку.

З погляду синергетики неефективне управління соціально-економічними системами полягає в нав'язуванні системі такого поведіння, яке їй не властиве. Згідно із синергетичною концепцією більш ефективним буде так зване, «м'яке» управління (на відміну від «жорсткого», програмного). М'яке управління – це управління за допомогою незначних, але належних резонансних впливів, які мають відповідати власним внутрішнім тенденціям розвитку системи. Головна мета такого управління полягає в тому, щоб завдяки незначному резонансному впливу «підштовхнути систему» до одного із її власних сприятливих шляхів розвитку. Своєчасні резонансні впливи можуть виявити значні, потужні

внутрішні резерви системи. Синергетичне управління базується на таких положеннях:

- існують спектри можливих майбутніх станів, і тому завдання управління полягає у виборі найкращого з доступних варіантів;
- хоча шляхів розвитку може бути багато, але їх кількість скінченна;
- у процесі управління необхідно враховувати не тільки стан зовнішнього середовища, а й власні тенденції еволюції системи;
- головним є не сила (інтенсивність, тривалість) управлінського впливу, а його правильна топологія (просторова та часова) і узгодженість із власними тенденціями розвитку системи.

Таким чином, сутність синергетичного підходу до ефективного управління системою полягає в тому, що він орієнтований не на зовнішні властивості, не на цілі та сподівання суб'єкта управлінської діяльності, а на внутрішні властивості системи, її власні закони еволюції та самоорганізації. При цьому увага приділяється погодженості управлінського впливу із власними тенденціями динаміки системи.

Синергетичний підхід до управління орієнтований на пізнання закономірностей самої системи та процесів її самоорганізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Милованов В. П. Неравновесные социально-экономические системы: синергетика и самоорганизация. Москва : Эдиториал УРСС, 2001. 264 с.

УДК 330. 123.71

Лівощко Т.В.¹, Горлова С.Ю.²

¹к.е.н., доцент НУ «Запорізька політехніка»

²студент гр. БАД-418 НУ «Запорізька політехніка»

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У сучасних умовах невизначеності ринкових відносин, невисокої продуктивності вітчизняних підприємств, низького конкурентного середовища важливого значення набуває метод оцінки ефективності системи управління підприємством. Досвід останніх років свідчить, що в Україні не створено системи комплексної оцінки результатів діяльності підрозділів підприємства, які приймають управлінські рішення та впроваджують їх в практичну діяльність суб'єкта господарювання.

Теоретико-методологічні аспекти оцінки ефективності управління досліджувались такими науковцями, як Ю. Н. Лапигін, Л. І. Федулова, Г. Р. Джонс, Чарльз В. Л. Хіл та інші.

Ю. Н. Лапигін [3] розвиває думку, що для здійснення комплексного аналізу управління підприємством існує необхідність визначення витратної, результативної і потрібної ефективності. В його роботах розкривається зміст витратної ефективності як відношення витрат до результату, який було досягнуто. Також розглянута потрібна ефективність як відношення цілей до потреб, ідеалів і норм. А результативна ефективність досягається як відношення отриманого результату до поставлених цілей. Зазначені види ефективності створюють ланцюг: потрібна ефективність визначає результативну, а результативна - витратну.

Тобто це може бути зображено у вигляді формули:

$$E = \frac{P}{V} \cdot \frac{C}{P} \cdot \frac{P}{C}, \quad (1)$$

де C – цілі підприємства;
 P - потрібна ефективність;
 P – результативна ефективність;
 V – витратна ефективність.

Існує можливість використовувати різні методи формування критеріїв ефективності такі як монокритеріальності та полікритеріальності в постановці завдань управління. Так, при монокритеріальності відбувається оптимізація одного з параметрів ефекту, то при полікритеріальній постановці проводиться спільна оптимізація зазначених параметрів.

Успішну порівняльну оцінку різних варіантів системи управління можна зробити на основі прогнозованих розрахунків і, зокрема, використання математичного моделювання. Так, Г. Р. Джонс і Чарльз В. Л. Хіл [5] пропонують для всебічної оцінки ефективності управління проводити окремі види розрахунків щодо визначення числових значень часткових критеріїв з наступним зведенням їх в інтегральні показники і загальний показник порівняльної ефективності різних варіантів менеджменту. Таким чином, доцільно використовувати систему критеріїв: часткові критерії, інтегральні (сумарні) критерії по групах і загальний критерій, що показує, який рівень використання потенціалу підлеглих можна очікувати від тієї чи іншої системи менеджменту.

Таким чином, доцільно використовувати таку систему критеріїв: часткові критерії, інтегральні (сумарні) критерії по групах і загальний критерій, що показує, який рівень використання потенціалу можна очікувати від кожної із обраних систем організації управління.

Для здійснення оцінки ефективності управління, використовують наступні методичні підходи:

Співставлення витрат на організацію управління з кінцевими результатами діяльності підприємства: вихід валової продукції на одного управлінця або показник прибутку від виконаних управлінських рішень.

Використання показників, безпосередньо пов'язаних з процесом управління, таких, як матеріально-фінансові ресурси, продуктивність праці, фондоозброєність тощо.

Оцінка результатів роботи підприємства після виконання запропонованих управлінських рішень.

Застосування програмних засобів, які забезпечують прискорення процесу прийняття та виконання рішень.

Розробка нормативів на організацію структури управління.

Визначення інтегрованих показників які характеризують ступінь впливу управлінських рішень на використання техніки, обладнання, робочої сили індивідуальних, які залежать від галузевої специфіки діяльності.

Сьогодні розроблена відповідна технологія підготовки, прийняття і реалізації рішень стосовно управління підприємством. Наявність відповідного алгоритму прийняття рішень дає можливість поєднати формальні та евристичні методи.

На ефективність управлінських рішень впливає багато факторів, серед яких є:

ієрархія в прийнятті рішень тобто делегування повноважень щодо ухвалення рішення ближче до того рівня, де накопичується більше інформації і проходить процес виконання прийнятого рішення;

побудова цільових міжфункціональних груп, у яких члени, що входять у їх склад відбираються із різних рівнів управління та структурних підрозділів підприємства;

централізація керівництва при ухваленні рішення;

контроль за працівниками, відповідальними за прийняття та виконання управлінського рішення.

Ефективність управління можна визначити як відношення результатів від діяльності керівництва з витратами, пов'язаними з утриманням апарату управління. В процесі оцінки використовують як узагальнюючі показники так і специфічні показники результатів діяльності підприємства.

Таким чином, ефективність управління не визначається лише факторами зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, а в першу чергу ефективність залежить від дій персоналу в процесі організації діяльності суб'єкта господарювання та реалізації розроблених планів і програм розвитку підприємства стосовно досягнення певних цілей.

Тобто, ефективність управління залежить від якості прийнятих управлінських рішень, їх адекватності обраним стратегіям і цілям підприємства, оптимальності процесів реалізації стратегій, мотивації

персоналу на досягнення цілей, кваліфікації персоналу, технології та стилю управління.

Дослідження показали що вибір конкретного методу для оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства визначається наступними критеріями: інтерпретацією результатів, виявленням слабких сторін, різноманітністю показників для аналізу, кількістю аналітиків, витратами часу, фінансовими витратами, рівнем об'єктивності, доступністю використання даних, оперативністю застосування, поширеністю застосування, доступністю програмного продукту та достовірністю отриманих результатів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Немцов В. Д., Довгань Л. Є. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. Київ : УВПК Ексоб, 2011.
2. Осовська Г. В. Основи менеджменту : навч. посіб. Київ : Кондор, 2013.
3. Стратегическое развитие организации : учеб. пособ. / [Ю. Н. Лапыгин, Д. Ю. Лапыгин, Т. А. Лачинина; под ред. Ю. Н. Лапыгина]. Москва : КНОРУС, 2005. С. 226–281.
4. Сучасні концепції менеджменту : навч. посіб. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. Київ : Центр учбової літератури, 2009. С. 384–409.
5. Charles W. L. Hill. Strategic Management Theory. An integrated approach / Charles W. L. Hill, Gareth R. Jones. New York : Houghton Mifflin Company, 2004. P. 89–90.

УДК 658.012.12

Лівовшко Т.В.¹, Дацько Н.М.²

¹к.е.н., доцент НУ «Запорізька політехніка»

²студент гр. БАД-417 НУ «Запорізька політехніка»

ПОКРАЩЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО ОБЛІКУ ЩОДЕННИХ ВИТРАТ – ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА

Облік є одним із найголовніших засобів отримання інформації і основою управління підприємством. Курс на євроінтеграцію в Україні супроводжується реформуванням системи управління підприємствами в сучасних умовах. Залежно від напрямку статутної діяльності, підприємства дуже істотно відрізняються одне від одного за технологічним процесом, за організаційною структурою, за взаємозв'язками з партнерами та контрагентами, а також за взаємозалежністю між окремими структурними підрозділами всередині себе. Відмітні особливості підприємства насамперед

виявляються в організації виробництва, яка обумовлюється технологією виготовлення продукції. Тому зміст, обсяг, вид і форма надання щоденної інформації, необхідної для управління процесом виробництва, кожне підприємство формує самостійно. При цьому особливе значення має правильна організація та своєчасність обліку витрат за видами продукції (робіт, послуг) і підрозділами, тобто правильна організація аналітичного обліку. Аналітичний облік витрат на виробництво кожне підприємство організовує відповідно до характеру виробничого процесу, а також особливостей продукції, що випускається, або робіт, що виконуються (послуг, що надаються).

У формуванні витрат підприємства вирізняють два аспекти: управлінський і фінансовий. Управлінський аспект формування витрат – це процес формування витрат з позицій внутрішніх потреб підприємства щодо планування, обліку та регулювання витрат у процесі господарської діяльності. Його зміст має конфіденційний характер.

Фінансовий аспект формування витрат – це процес формування витрат для виконання зобов'язань перед державними установами, банками, акціонерами, іншими контрагентами підприємства. Отже, зміст фінансового аспекту формування витрат є відкритим, публічним.

Визначення витрат під час планування діяльності підприємства – складне завдання. У розв'язанні його важливим фактором є формування на підприємстві системи норм витрачання всіх ресурсів: основних, допоміжних, матеріалів, енергії, праці.

В умовах обмеженості ресурсів і досягнення планової ефективності, виникає потреба постійного зіставлення витрат і отриманих результатів. Ця проблема посилюється під впливом інфляції, коли дані про виробничі витрати необхідно повсякденно звіряти з даними майбутніх витрат, що великою мірою залежать від впливу зовнішнього середовища. Можливість усунення або передбачення впливу багатьох негативних внутрішніх та зовнішніх факторів з'являється завдяки раціонально організованому обліку витрат на виробництво.

Облік витрат на виробництво організовується з метою розподілу витрат на кожен окрему операцію або кожен окремий продукт, що необхідно для оцінки запасів і визначення фінансового результату.

Завдання обліку витрат на виробництво полягає в накопиченні витрат, яке досягається шляхом зведення даних для обчислення собівартості одиниці продукції. Метою зведення даних в системі накопичення витрат є встановлення величини витрат по двох головних об'єктах - продукції (для оцінки вартості запасу) і центрах відповідальності (з метою контролю за рівнем витрат). Таким чином, система обліку виробничих витрат – це

сумування витрат за центрами відповідальності і розподіл цих витрат на калькуляційну одиницю.

Необхідність забезпечення мінімальних витрат на виробництво продукції потребує оптимізації режимів використання ресурсів з урахуванням конкретних умов виконання виробничих завдань (строки, обсяг), особливостей техніко-технологічної бази підприємства. Таким чином, покращення оперативного обліку накопичення витрат допоможе управлінському персоналу своєчасно контролювати зміни та відхилення від планових завдань та вносити необхідні корективи для досягнення максимального рівня прибутковості та рентабельності виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Погорелов Ю. С. Управління витратами підприємства : навч. посіб. / Ю. С. Погорелов, Л. М. Христенко, А. А. Алейніков, Г. А. Макухін; заг. ред. Г. В. Козаченко. Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2011. 628 с.

2. Партин Г. О. Управлінський облік : підручник / Г.О. Партин, А.Г. Загородній, Т. І. Свідрик, А. І. Ясінська, Т. М. Бойчук. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. 280 с.

3. Податковий кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

4. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности. Утверждено приказом Министерства промышленной политики Украины от 09.07.2007 № 373. Государственное предприятие «Государственный институт комплексных технико-экономических исследований Министерства промышленной политики Украины». Киев, 2007. 321 с.

УДК 330.341.00

Лівощко Т.В.¹, Кучеренко Г.С.²

¹к.е.н., доцент НУ «Запорізька політехніка»

²студент гр. БАД-418 НУ «Запорізька політехніка»

ПРОЦЕСИ УПРАВЛІННЯ МОДЕРНІЗАЦІЄЮ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сучасні умови функціонування суб'єктів підприємництва створюють проблеми в організації процесу модернізації виробничої діяльності для підвищення конкурентної позиції на ринку. Керівники підприємств не завжди мають чітке уявлення щодо процесів та етапів управління модернізацією на підприємстві, а також часто мають застарілу матеріально-технічну базу, недосконалі механізми фінансового та правового регулювання,

неготовність топ-менеджерів до постійного впровадження інновацій та виконання строків щодо адаптації персоналу до швидких змін у ринковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів процесів та етапів модернізації виробничої діяльності присвячено праці Івлева І. В., Валінкевич Н. В., Гурієва С. М., Андрійчук В. Г., Бужимської К. О., Салун М. М.

Найбільшу увагу управлінню потенціалом та розвитком виробничої діяльності підприємств на основі модернізації приділив в своїх роботах Захарін С. В. [4]. В свою чергу, Салун М.М. наголошує на тому, що модернізація має охоплювати всі елементи виробничої сфери: продукцію, що виробляється і роботи, що виконуються, техніку і технологію виробництва, систему управління трудовими, матеріально-технічними, фінансовими та інформаційними ресурсами [3, с. 49].

Наукові дослідження складової формування визначення «модернізація виробничої діяльності» привели до такого виду – комплексний процес синхронних, якісних, інноваційних перетворень на всіх рівнях, за всіма напрямками, шляхом використання ефективних інструментів управління, спрямований на забезпечення благополуччя всіх учасників суспільства та сталого розвитку.

Тобто, модернізація економіки країни та її підприємств повинна здійснюватися з урахуванням внутрішнього та зовнішнього попиту на відповідні товари та послуги. Це дасть змогу повернути втрачені та захопити нові ринки збуту через задоволення їх попиту на інноваційну продукцію.

Наукові дослідження показали що можна виділити такі правила успішного проведення процесу модернізації:

1. Формування плану-графіка з наявністю чітких уявлень про рівні та напрямки модернізації.

2. Складання компетентного технічного завдання.

3. Формування бюджету модернізації з п'яти частин: капітальні видатки; логістичні витрати; нематеріальні витрати; мотиваційний фонд робочої групи; загальні витрати.

4. Прогнозування фінансових можливостей організації, враховуючи зовнішні і внутрішні макроекономічні показники.

5. Визначення відповідального керівника проекту по модернізації виробничої діяльності.

6. Формування робочої групи для проекту модернізації, ґрунтуючись на уміннях і психологічній сумісності співробітників.

7. Розробка, затвердження бізнес-процесу, регламенту, показників з оцінкою вкладу з боку кожної ділянки, порядку, форм і термінів звітності.

8. Забезпечення щоденного контролю, регулювання творчого процесу, використовуючи матеріальне і нематеріальне стимулювання.

Розглядаючи ситуацію з розвитком підприємництва в Україні, треба зазначити, що здебільшого підприємців цікавлять короткострокові прибутки, а не довгострокова оптимізація господарської діяльності. Керівники суб'єктів підприємництва не завжди в повній мірі розуміють важливість модернізації виробничої діяльності і тим самим, не приділяють відповідної уваги управлінню процесами та етапами модернізації, а також не вкладають у ці види діяльності необхідні ресурси.

Відповідно, сьогодні низький рівень капіталізації прибутку в новітні технології, випуск нової продукції внаслідок чого низька конкурентоспроможність на ринку, що врешті-решт призводить до зменшення прибутків, а в деяких випадках і до банкрутства. Отже, щоб підготувати вітчизняні підприємства до модернізації виробничої діяльності треба продумати стратегію вкладення ресурсів на короткостроковий та довгостроковий період.

Одним із напрямів вирішення виникаючих проблем розвитку суб'єкта підприємництва залишається періодичний перегляд концепції планування інновацій та інвестицій з метою модернізації промислового підприємства. Паралельно потрібно відзначити, що параметри економічної моделі повинні змінюватися з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на діяльність підприємства. Загалом можна виділити такі правила успішного проведення процесу модернізації:

- план проведення модернізації на підприємстві повинен формуватися з урахуванням довгострокової стратегії його розвитку;
- інвестувати кошти у модернізацію підприємства доцільно лише у тому випадку, якщо підприємство одержить більшу вигоду, ніж від накопичення коштів на депозитах;
- реалізація проектів модернізації підприємств повинна здійснюватися лише тоді, коли вони є рентабельними з урахуванням чинника часу і впливу рівня інфляції;
- приймати остаточні рішення щодо інвестування в проекти модернізації доцільно лише в тому випадку, коли забезпечується економічна вигода з урахуванням величини можливого ризику.

У ринкових умовах господарювання розвиток підприємства повинен орієнтуватися на задоволення суспільних потреб. Значною мірою вирішення цього завдання лежить у площині модернізації підприємства як цілісної системи шляхом якісних, незворотних, цілеспрямованих взаємозв'язаних перетворень, спрямованих у такі сфери: удосконалення виробництва і системи управління, покращення стану екології і роботи з персоналом, оновлення асортименту продукції та організація нових робочих місць.

Сукупність проектів модернізації підприємства повинна спрямовуватися на збалансоване виважене вирішення поточних проблем та забезпечення позитивних тенденцій у діяльності підприємства в перспективі. Практичне втілення поставлених завдань полягає у послідовному визначенні сукупності актуальних для підприємства проектів модернізації, формуванні цільової моделі перетворень організації, уточненні структури та обсягів джерел інвестування, а також при завершенні – налаштування бізнес-процесів підприємства. Реалізація комплексної програми розвитку підприємства шляхом модернізації стає необхідною умовою досягнення його якісного економічного зростання, максимально повного впровадження актуальних інноваційних розробок, підтримання високого рівня конкурентоспроможності на внутрішніх та зовнішніх ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2012. URL: kneu.org.ua/upload/economy.pdf.
2. Бужимська К. О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект. *Вісник ЖДТУ*. 2014. URL: osvita.org.ua/upload/Modernizationeconomy.pdf
3. Салун М. М. Фактори модернізації ресурсного потенціалу промислового підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 4(30). С. 49–51.
4. Захарін С. В. Інвестиційне забезпечення інноваційного й технологічного розвитку промислових підприємств : монографія. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів. Київ : КНЕУ, 2013. С. 147–159.
5. Іщук С. О., Ситар Л. Й. Сучасний стан і перспективні напрями модернізації основного капіталу України. *Регіональна економіка*. 2014. № 1(71). С. 24–33.

УДК 658.20

Лівощко Т.В.¹, Кучеренко Г.С.²

¹к.е.н., доцент НУ «Запорізька політехніка»

²студент гр. БАД-418 НУ «Запорізька політехніка»

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Теоретичну та методологічну основу дослідження стратегії управління виробничою діяльністю склали наукові роботи вітчизняних та зарубіжних учених, присвячені питанням використання фінансової інформаційної системи для управління виробничою діяльністю підприємства таких, як

Вовчак І. С., Глушков В. В., Гужва В. М., Постевой А. Г., Качир К., Мельник Л. Г. та інших. Так, Вовчак І. С. стверджує, що якщо в основу визначення поняття «інформаційна система» прийняти ресурсний підхід, то інформаційну систему можна трактувати як сполучення засобів і методів виробництва, нагромадження, перетворення і використання інформаційних ресурсів підприємства з метою здійснення користувачами основних функцій управління. Інформаційну систему, на його думку, визначають і як методологію, організацію, елементи технічного і програмного забезпечення, що необхідні для вводу й отримання певної інформації згідно з вимогами користувача [1, с. 40].

Чеський дослідник К. Качир розглядає відмінність системи обробки даних від інформаційних систем, акцентуючи на призначенні та цілях їх проектування. При цьому він відзначає, що система обробки даних призначена для виконання цієї функції над даними, які виникли на підприємстві і зафіксовані у визначених носіях інформації. Інакше кажучи, ця система не обумовлюється кінцевою метою управління – прийняттям необхідних управлінських рішень [1, с. 40]. Говорячи про важливість інформаційних систем, В. Глушков писав, що «їх нерідко відносять до засобів забезпечення управління, до деякої зовнішньої структури відносно організаційного процесу». Але, як вважає І. С. Вовчак, це не «зовнішня структура», не допоміжний засіб організаційного процесу, а його «серцевина» [1, с. 41].

Л. Мельник, С. Ілляшенко, В. Касьяненко зазначають, що інформаційні системи створюються для конкретного об'єкта і їх впровадження здійснюється з метою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства [3, с. 202]. Як стверджують В. Гужва і А. Постевой, місією інформаційних систем є виробництво потрібної для організації інформації для забезпечення ефективного управління всіма її ресурсами, створення інформаційного і технічного середовища для здійснення управління організацією [2, с. 21]. Для успішного розвитку виробництва треба проводити різні види аналізу фінансової інформації та використовувати нові механізми впливу результатів аналізу на покращення показників прибутковості та рентабельності. Стихійність ринку призводить до того, що підприємство не може своєчасно сформувати портфель замовлень на виготовлення продукції та заключити договори на поставку сировини та комплектуючих виробів для виконання запланованого виробничого завдання. Тобто кожна галузь має свою специфіку при виконанні операційного циклу виробництва: термін виконання замовлень, матеріалоемність, кількість затрачених машино-годин та годин праці робітників на одиницю продукції тощо. Нові підходи до калькулювання собівартості продукції, нові можливості для удосконалення обліку та аналізу надають різні системи

економіко-математичних моделей і це впливає на обсяг документообігу та інформації. Найбільш відома у застосуванні система «директ-костинг», яка дозволяє виконувати такі аналітичні процедури:

- використовувати економіко – математичну модель «Обсяг - витрати – прибуток»;
- проводити факторний аналіз собівартості продукції, прибутку, рентабельності;
- планувати беззбиткові обсяги виробництва;
- виявити фактори змін собівартості, прибутку, рентабельності;
- зробити аналіз виконання замовлень по вартості, нижче собівартості;
- оптимізувати асортимент випущеної продукції;
- зробити узагальнення результатів діяльності підрозділів та визначити ефективність їх роботи;
- зробити висновки стосовно діяльності неприбуткових підрозділів на майбутній період;
- зробити прогноз збільшення обсягу виробництва перспективних видів продукції.

Можливості методу «директ-костинг» вітчизняними підприємствами застосовуються не в повній мірі. Для цього треба провести масштабне дослідження внутрішніх функцій управління виробництвом. Але використання цього методу із застосуванням інформаційних систем дозволить зробити більш глибокий факторний аналіз у співставленні з класичним аналізом та зробити аргументовані висновки для прийняття управлінського рішення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вовчак І. С. Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті : навч. посіб. Тернопіль : Карт-бланш, 2001. 354 с.
2. Гужва В. М., Постевой А. Г. Інформаційні системи в міжнародному бізнесі : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 1999. 166 с.
3. Мельник Л. Г., Ильяшенко С. Н., Касьяненко В. А. Экономика информации и информационные системы предприятия : Учебн. пособие. Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. 400 с.

УДК 330.123.71

Лівощко Т.В.¹, Семенов Ю.В.²

¹к.е.н., доцент НУ «Запорізька політехніка»

²студент гр. БАД-418 НУ «Запорізька політехніка»

РИЗИКИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Суть податкового планування на підприємстві проявляється в різних його видах. Різні підходи до класифікації ризиків такого роду дає змогу наочно деталізувати ці ризики та пов'язати їх із процесами податкового планування на підприємстві. Найбільш ефективним методом планування є оцінка.

Оцінювання – кількісне (числове) визначення рівня впливу окремих видів ризиків дає змогу зменшити негативний вплив на результат діяльності суб'єкта господарювання. Вибір методу оцінювання дозволяє обрати найбільш ефективний із них. Так, основними з них є статистичні методи, а також методи експертних оцінок, моделювання, аналогій та аналізу витрат.

Статистичні методи базуються на інформації про діяльність підприємства в контексті податкового планування за попередні періоди (звичайно, якщо в минулому здійснювались певні заходи для мінімізації податкових платежів). На основі цієї інформації визначають різні статистичні показники та закономірності (коефіцієнти, індекси, динаміку тощо).

Методи експертних оцінок, досить поширені не лише в економіці, а й в інших науках, базуються на отриманні бальних оцінок ризиків податкового планування суб'єкта господарювання від провідних експертів у цій галузі.

Методи моделювання полягають у тому, що об'єкт дослідження (наприклад, ризикову схему мінімізації податків) представляють у спрощеному вигляді, зручному для отримання висновків щодо можливого оцінювання ризиків податкового планування суб'єктів господарювання.

Суть методів аналогій полягає у використанні вже відомої інформації про певні ризикові схеми мінімізації податків у минулому та здійсненні на підставі цієї інформації кількісної оцінки ризиків.

У разі застосування методів аналізу витрат розглядають співвідношення витрат та доходів з погляду податкового планування суб'єкта господарювання. За цим співвідношенням визначають сфери ризиків податкового планування підприємства.

Впливати на ризики податкового планування суб'єкта господарювання можна шляхом їх прийняття, зниження чи уникнення.

Прийняття ризиків податкового планування суб'єкта господарювання означає оптимізацію податкових платежів згідно з методами та напрямками податкового планування або лише за окремим напрямом мінімізації, незважаючи на різні види ризиків, які при цьому можуть виникати. У такому

разі вся відповідальність за реалізацію ризикової схеми податкового планування лягає на підприємство, а імовірні збитки покривають власними коштами.

Зниження ризиків податкового планування означає зменшення імовірності та обсягу витрат і зумовлює використання різних способів, що дають змогу знижувати негативний вплив кожного із видів ризиків.

Уникнення ризиків податкового планування передбачає відмову від запланованих заходів мінімізації податкового навантаження на підприємство через імовірність настання певних видів ризиків відповідно до наведених вище класифікаційних ознак. Уникнення ризиків є найпростішим і радикальним напрямом управління ризиками податкового планування на підприємстві. Однак це може призвести до втрати вигоди — економії коштів на сплату податків. Тому при необґрунтованій відмові від реалізації ризикової схеми податкового планування імовірними є втрати унаслідок невикористаних можливостей.

Взаємозв'язок між елементами системи управління ризиками податкового планування здійснюють за допомогою потоків інформації та інших даних, необхідних для управління такими ризиками. Важливими є дані внутрішнього середовища.

Таким чином, системі управління ризиками податкового планування належать усі характеристики діяльності безпосередньо суб'єкта господарювання і, зокрема, його організаційна структура, рівень кваліфікації ризик-менеджерів та фахівців з податкового планування, інструменти, які використовують при управлінні ризиками та податковому плануванні, інформаційне забезпечення тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Проскура К. П., Сушкова О. Є. Основні методи мінімізації податкового навантаження в Україні. *Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечнікова*. 2016. Т. 21. Вип. 3. С. 168–175.
3. Десятнюк О. М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика : монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2009. 312 с.
4. Євтушенко Н. О. Податкові ризики та система керування ними. *Вісник Дніпропетровського університету: серія: менеджмент інновацій*. 2016. № 6. С. 68–77.
5. Коломієць Г. І. Податкові ризики: сутність та класифікація. *Ринок цінних паперів*. 2009. № 6. С. 27–33.

УДК 658.589:330

Ложачевська О.М.¹, Франовська В.О.²

¹ доктор екон. наук., проф. Національний транспортний університет

² студ. гр. МОН-1-2м Національний транспортний університет

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ

На сьогодні керівництво нашої країни усвідомлює необхідність переходу України та всіх підприємств на інноваційний шлях. Розробляються та реалізуються програми для даного напрямку, але не всі підприємства виявляють активність в питаннях інноваційного розвитку [1].

Очевидно, що інноваційна діяльність повинна сприйматися як інструмент підвищення ефективності функціонування підприємства. Параметрами оцінки ефективності є:

підвищення конкурентоспроможності підприємства за показниками якості продукції та ефективності виробництва, досягнення балансу між стабільністю (управління традиційною технологією) і зусиллями з впровадження нової технології;

розвиток спроможності швидкого сприйняття змін в поєднанні з процесом безперервного управління еволюційними технологічними нововведеннями і програмним управлінням радикальними нововведеннями;

організація взаємодії внутрішніх і зовнішніх елементів системи розвитку, головними чинниками якої є система інформації про ринок нововведень, відбір проєктів з числа альтернатив і взаємна зацікавленість;

ефективність використання сучасних інформаційних комплексів.

Виникає необхідність у зміні стратегій багатьох підприємств, пов'язаних з переходом від орієнтації тільки на економічний ефект до більш цілеспрямованого інноваційного розвитку. Нововведення є найважливішими засобами забезпечення стабільності господарського функціонування, ефективності функціонування та конкурентоспроможності. З огляду на існуючу залежність між конкурентними позиціями, ефективністю підприємства та його інноваційним потенціалом, ефективність функціонування підприємства повинна досягатися за рахунок:

підвищення якості продукції;

реалізація політики ресурсозбереження;

розробка та впровадження нових видів продукції;

освоєння рентабельних бізнес-проєктів;

участь у розробці перспективних інноваційних рішень.

Існує ряд основних проблем, які впливають на процеси управління інноваційним розвитком підприємства:

1. Обмеженість фінансування інноваційної діяльності підприємства, високий рівень керівництва управлінських витрат;

2. Відсутність в українських підприємствах сучасної бази для впровадження розробок через знос або відсутність необхідного обладнання, старіння кадрів;

3. Наявність феномену опору інноваціям;

4. Відсутність кадрів, здатних ефективно керувати інноваційним процесом;

5. Нечітка державна політика в області інновацій.

Рішення даних проблем лежить в площині концентрації зусиль учасників інноваційного розвитку. Організація роботи повинна відповідати ряду умов, пов'язаних з критеріями несуперечності, доступності, права управлінського рішення.

Умова несуперечності виникає, коли дії центру відповідальності, в зв'язку з виникаючими умовами необхідності змін, виходять за рамки загальноприйнятої ієрархічної схеми управління. Дані дії зазвичай пов'язують з необхідністю збільшення швидкості організаційних змін зі збереженням інноваційних процесів розвитку.

Доступність полягає в праві центрів відповідальності використовувати в діяльності весь спектр інформації як зовнішньої, так і внутрішньої. Обмеження інформаційного потоку не дає можливості адекватно сприймати організаційні зміни. Розмежована інформація часто призводить до непорозумінь керівників на різних рівнях управління, що обмежує можливість сприйняття і не дозволяє своєчасно реалізовувати необхідні інноваційні зміни. Дана умова також не дає сформувати єдину для підприємства систему контролю і оцінки ефективності організаційних змін в межах інноваційних можливостей.

Безумовно, інноваційна діяльність підприємства повинна бути орієнтована на задоволення певних суспільних потреб, але разом з тим важлива роль при реалізації інвестиційних програм повинна відводитися підвищенню ефективності використання окремих ресурсів або підвищенню ефективності окремих виробничих підрозділів. Підвищення ж ефективності підприємства в цілому в результаті впровадження нововведення і отримання нововведення відбувається не завжди.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ганечко І. Проблеми розвитку інновацій в Україні // І. Ганечко // Економіка. - 2011. - № 5. - с. 21 - 24.

КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ ВІДНОСИН «ПІДПРИЄМСТВО – ГРУПИ ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ»

Однією з ефективних систем функціональної підтримки менеджменту, яку використовують провідні компанії світу, є контролінг. Ця система призначена для формування інформаційного забезпечення управління суб'єктів господарювання, інтеграції методів і процедур стратегічного планування, бюджетування, контролювання, діагностики фінансово-економічного стану підприємств і координації діяльності їхніх структурних підрозділів. Вона спрямована на досягнення стратегічних і тактичних завдань розвитку підприємств.

Особливості ринкових конкурентних відносин диктують потребу у зосередженні уваги не тільки на управлінні внутрішніми бізнес-процесами, але й на визначенні та врахуванні особливостей впливу на підприємство зовнішнього середовища, зокрема тих суб'єктів ринкових відносин, від яких можуть суттєво залежати результати його діяльності.

Контролінг взаємовідносин підприємства з групами економічного впливу – це система інформаційної та методичної підтримки управлінських рішень щодо розвитку взаємодії з основними групами стейкхолдерів, яка передбачає інтеграцію методів прогнозування, планування, фінансово-економічної діагностики, координації, контролю, формування інформаційного забезпечення і внутрішнього консалтингу. Метою такого контролінгу є зростання конкурентоспроможності підприємства в коротко- та довгостроковій перспективі.

Різні групи економічного впливу мають свої інтереси щодо підприємства і, водночас, забезпечують його діяльність певними внесками у формі капіталу, кваліфікації, інвестицій, кредитів, матеріальних ресурсів тощо. Інтереси груп економічного впливу можуть мати як фінансовий так і нефінансовий характер. Окрім цього такі інтереси можуть змінюватись або мати альтернативну спрямованість, зумовлюють конфлікти інтересів та несуть в собі певні ризики. Визначаючи стратегічні завдання розвитку, підприємству потрібно не тільки враховувати, але й використовувати зацікавленість стейкхолдерів задля забезпечення стійкої конкурентної позиції на ринку.

Організація контролінгу взаємовідносин підприємства з ключовими групами економічного впливу має за мету забезпечення інформаційної та методичної підтримки прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності таких взаємин, зниження рівня пов'язаних з ними

витрат та ризиків, покращення фінансово-економічних результатів діяльності, а, відтак, і зростання ринкової вартості та конкурентоспроможності у поточному і довгостроковому періодах. Формування системи контролінгу процесів взаємодії підприємства зі стейкхолдерами має бути спрямовано на вирішення основних завдань, які наведено на рисунку.

Основними об'єктами контролінгу взаємодії підприємства зі стейкхолдерами мають бути:

інтереси підприємства та стейкхолдерів (стимули) щодо діяльності один одного, тобто вигоди та компенсації у будь-якій формі, які підприємство та стейкхолдери забезпечують один одному;

внески підприємства у діяльність стейкхолдерів та стейкхолдерів у діяльність підприємства під якими розуміється матеріальна, фінансова, трудова, інтелектуальна та інша участь зацікавлених сторін у діяльності один одного;

процеси відносин підприємства зі стейкхолдерами та їхні наслідки.

Чисельність ключових груп економічного впливу окремих підприємств може бути досить великою. Для того, щоб система контролінгу не була надто громіздкою, усі групи економічного впливу доцільно систематизувати за такими ознаками:

рівень впливу групи на результати діяльності підприємства;

рівень впливу підприємства на показники економічних суб'єктів, зацікавлених у його функціонуванні.

Суттєвість взаємного впливу підприємства та стейкхолдерів можна оцінити на основі аналізу показників їх фактичної чи прогнозованої частки у капіталі, доходах і прибутках, витратах, обсягах поставок ресурсів, кредитному портфелі, інвестиціях тощо.

Альтернативність варіантів стратегічної поведінки щодо груп економічного впливу зумовлює використання різних підходів до організації контролінгу. Очевидно, що основна увага має бути зосереджена на здійсненні контролінгу процесів і результатів взаємин груп суб'єктів господарювання з високим рівнем інтенсивності впливу.

Необхідно зазначити, що за певних умов вплив одних груп стейкхолдерів на результати діяльності підприємства може бути позитивним, а інших – негативним. Тому основним завданням, формування системи та вибору інструментів контролінгу має бути ідентифікація характеру впливу основних груп стейкхолдерів, тобто визначення за яких умов певна група сприятливо або несприятливо впливатиме на діяльність підприємства.

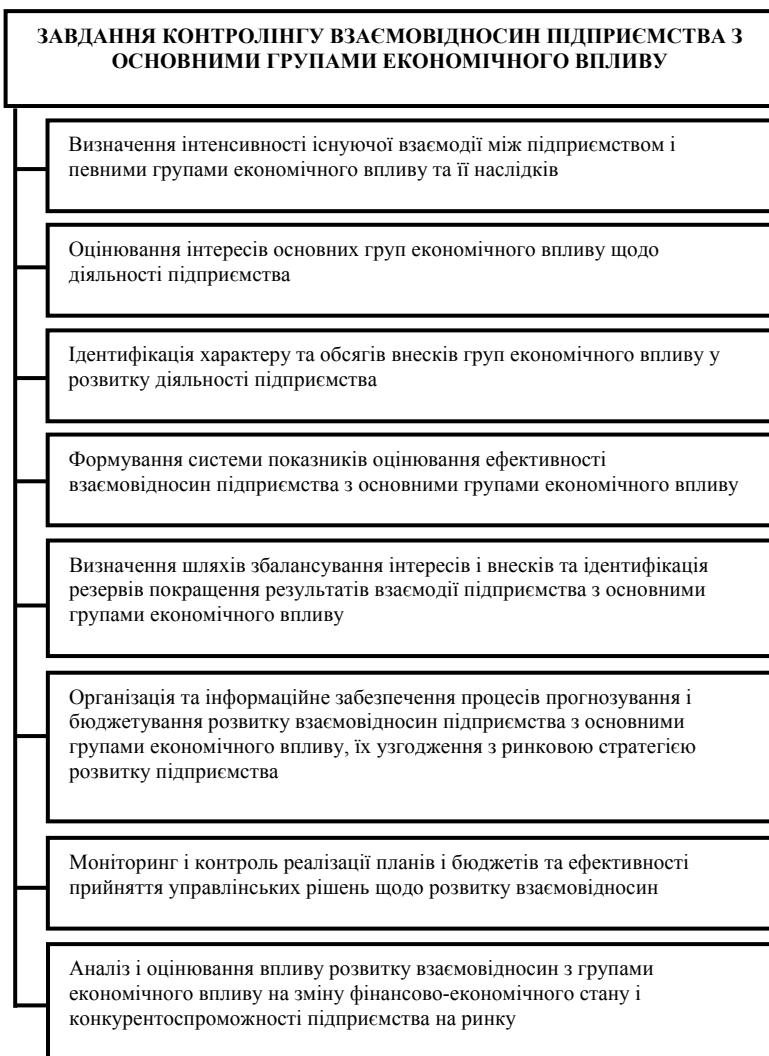


Рисунок 1 - Основні завдання контролінгу процесів і результатів взаємовідносин підприємства з основними групами економічного впливу

Це дасть змогу визначити потенційні можливості щодо подальшого розвитку економічних взаємовідносин між контрагентами та покращення результатів їхньої діяльності, ідентифікувати джерела виникнення ризиків

співпраці, а відтак сформувати ефективну систему заходів щодо її покращення.

УДК 351.812.5

О. І. Платонов¹,

¹ к.е.н., докторант, ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»

ГАРМОНІЗАЦІЯ ПЛАНІВ РОЗВИТКУ ПОРТОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ З ПРОГРАМОЮ РОЗВИТКУ МУЛЬТИМОДАЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Світовий досвід засвідчує, що особливу роль у забезпеченні стійкості світових господарських зв'язків відіграють мультимодальні перевезення.

Згідно ст.1 Проекту Закону України «Про мультимодальні перевезення» від 27.12.2019 за № 2685 мультимодальні перевезення вантажів – перевезення вантажів двома або більше видами транспорту, яке організовується під відповідальністю оператора мультимодальних перевезень на основі єдиного договору про мультимодальне перевезення.

Мультимодальні перевезення здійснюються за допомогою терміналів мультимодальних перевезень, що забезпечують завантаження, розвантаження, зберігання товарів, зміни режимів транспорту тощо. Тож, портова інфраструктура відіграє досить значиму роль у розвитку мультимодальних перевезень.

За оперативними даними Адміністрації морських портів України (далі – АМПУ) протягом 2019 р. у портах України було перевантажено майже **1,01 млн.** TEU контейнерів (119% від показників 2018 року), що в кілька разів перевищує середні світові показники на ринку контейнерних перевезень. При цьому безперечним лідером по переробці контейнерів є дочірнє підприємство німецького концерну HHLA «Контейнерний Термінал Одеса». На долю компанії припадає 40% усіх контейнерів, що переробляються на вітчизняному ринку. Більше половини цього обсягу (649,5 тис. TEU) перевалили два контейнерних терміналу Одеського порту – ДП «Контейнерний термінал Одеса» (КТО) і «Бруклін-Київ Порт». Причому лідер вітчизняного контейнерного ринку – ДП «КТО» – перевалив 389,9 тис. TEU. Згідно з даними ТОВ «Бруклін-Київ Порт» термінал перевантажив 257,9 тис. TEU [1].

Обсяги контейнерних перевезень зростатимуть і надалі, оскільки наразі в морські порти України здійснюють судозаходи 15 найбільших судноплавних компаній, на частку яких припадає 99,5% загального обсягу контейнерів. У трійці лідерів - Maersk Line, CMA CGM, MSC, які забезпечують більше половини всього контейнерного ринку України (53,5%).

Окрім того порти України включені в маршрути океанських сервісів:

- Bosphorus Express Service (BEX) - щотижневий сервіс альянсу Ocean Alliance з судозаходів до морського порту Одеса;
- ZIM Med Pacific (ZMP) - щотижневий сервіс компанії ZIM з Далекосхідних портів із заходом до морського порту Одеса;
- ECUMED - щотижневий сервіс Maersk Line з Латинської Америки із заходом до морського порту Південний;
- Middle East (ME3) - щотижневий сервіс компанії Maersk Line, який з'єднав українські порти з країнами Близького Сходу [2].

Проте, не дивлячись на суттєві позитивні зміни в діяльності портової галузі країни, якість (пропускна неспроможність і т.д.) портової інфраструктури до тепер лишається однією з болючих проблем операторів мультимодальних перевезень.

За оцінкою Світового економічного форуму щодо якості портової інфраструктури (табл.1), Україна у 2018 році набрала лише 3.2 бали з 7 можливих. Іншими словами, українська портова інфраструктура оцінюється суб'єктами господарювання як більш, ніж посередня. При цьому, позиції основних конкурентів України в Чорноморсько-Азовському басейні за цим рейтингом є набагато вищими.

Таблиця 1 - Оцінка якості портової інфраструктури України в Глобальному індексі конкурентоспроможності

Показник	Рейтинг				
	2011– 2012	2013– 2014	2015– 2016	2016– 2017	2017– 2018
2.01 Якість інфраструктури в цілому	71 ↑	70 ↑	69 ↑	75 ↓	78 ↓
2.04 Якість портової інфраструктури	96 ↓	94 ↑	108 ↓	96 ↑	93 ↑

Джерело: [4]

В 2019 році через низку «вузьких місць» інфраструктури завантаженість портових потужностей становила лише 52-53%. Наразі порти готові перевалити стільки вантажу, скільки доставить залізниця і автомобільні перевізники. Тож, для розвитку мультимодальних перевезень, насамперед, варто збалансувати потужності порт-терміналів, порт-залізниці та порт-автодороги.

Перші кроки щодо вирішення питань збалансованості потужностей, а саме питань дефіциту тяги і рухомого складу на Укрзалізниці вже здійснено - прийнято Постанову КМУ «Про реалізацію експериментального проекту щодо допуску приватних локомотивів до роботи окремими маршрутами на залізничних коліях загального користування» від 04.12.2019 р. №1043 [3], якою передбачено реалізація до 04.12.2021 р. експериментального

проекту з допуску приватних локомотивів до роботи окремими маршрутами на залізничних коліях загального користування. Проте вирішити питання пропускнуї здатності портової залізниці лише через лібералізацію залізничної тяги не вдається. Необхідно розвивати припортові станції та збільшувати протяжність припортових залізниць.

З порт-автодорогами ситуація іншого характеру. Дефіцит автотранспорту не спостерігається. Проте гостро постає питання боротьби з перевантаженням автотранспорту, відпрацюванням логістики, за якої потік фур не заважав життю населення портових міст, а пересування вантажного автотранспорту не призводило до руйнування муніципальних доріг, шляхопроводів та мостів, утворенню заторів, а також погіршенню екологічної ситуації в населених пунктах припортової зони.

Вирішення питання збалансування потужностей порт-терміналів, порт-залізниць та порт-автодоріг можливе за умови запровадження моделі управління «порт-лендлорд», за якої:

АМПУ набуває повноважень системного координатора з користування портовими землями та комплексного розвитку портових територій (тобто повноважень регулятора розбудови портової інфраструктури та надання інвесторам у тимчасове користування земельних ділянок під забудови);

інвестори отримують право протягом певного часу оперувати збудованими об'єктами портової інфраструктури, по закінченню якого матимуть можливість або ж продовжити дію договору (концесії/оренди), або ж повернути земельну ділянку разом із об'єктами портової інфраструктур до державної власності.

Модель «порт-лендлорд» не означає, що портовій адміністрації «належитиме» портова земля. Питання полягає не у отриманні АМПУ права власності на припортову землю, а в отриманні повноважень координувати збалансування потужностей порт-терміналів, порт-залізниць та порт-автодоріг, а отже, і розвиток мультимодальних перевезень через прийняття рішень щодо користування портовими землями та комплексного розвитку портової інфраструктури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- 1.Адміністрація морських портів України. URL: <http://www.uspa.gov.ua/ru/pokazateliraboty/pokazateli-raboty-2017>
- 2.У 2019 морські порти України перевалили понад 1 млн TEU контейнерів. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/u-2019-morski-porti-ukrayini>
- 3.Про реалізацію експериментального проекту щодо допуску приватних локомотивів до роботи окремими маршрутами на залізничних коліях загального користування. Постанова КМУ від 04 грудня 2019 р. № 1043. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-realizaciyu-eksperimentalnogo-pr-a1043>

УДК 338.012

Покуса Т.¹, Несторенко Т.², Чердаклієва І.³

¹проф., PhD. Вищої школи управління та адміністрації в Ополі

² канд. екон. наук, доцент Бердянського державного педагогічного університету

³ студ. 4ЕК Бердянського державного педагогічного університету

НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Будь-яке підприємство прагне удосконалити процес виробництва, отримати найбільш можливий прибуток за тих умов, що склалися у зовнішньому середовищі. Для того щоб підприємство вийшло на новий рівень організації та управління і могло забезпечити досягнення поставлених цілей, сьогодні більшість середніх та великих підприємств використовують системи підтримки прийняття рішення (СППР). В Україні частина великих компаній успішно практикує використання таких інформаційних систем. Але порівнюючи з іноземними країнами, в яких успішно не лише використовуються, а й постійно створюються нові, удосконалюються вже СППР, в Україні впровадження інформаційних систем ще знаходяться в початковому стані. Метою даного дослідження є визначення напрямків модернізації систем підтримки підприємництва.

У будь-якого підприємства чи організації рано чи пізно виникають проблеми, які потребують оптимального рішення. Й не завжди керівник здатний самостійно прийняти вірне рішення. Для цього і існують СППР. Головне призначення таких систем – надання допомоги при з'ясуванні проблеми, яка потребує вирішення, при її розв'язуванні та під час аналізу розв'язків. Застосування систем підтримки прийняття рішень полегшують роботу керівникам підприємств, покращують ефективність процесів, виявляють показники, які впливають на фінансово-економічний стан і відображають ефективність бізнесу, прискорюють прийняття рішення, також, на їх основі можливе проведення навчання і підготовку кадрів.

Завдяки варіантам рішення, що висуваються системами підтримки прийняття рішень, відкриваються нові підходи до вирішення повсякденних і нестандартних задач. Сьогодні існує безліч СППР в різних сферах економіки, освіти чи навіть медицини. Сучасні СППР використовують такі інформаційні технології, як сховища даних (Data Warehouse – DW), кошти оперативної і аналітичної обробки інформації (On Line Analytical Processing – OLAP), засоби отримання інформації (Data Mining – DM), текстів (Text Mining – TM) і візуальних образів (Image Mining – IM) [2, с. 15].

До найбільш популярних та часто використовуваних СППР можна віднести наступні системи.

Система Marketing Expert – призначена для стратегічного планування маркетингу підприємства. Слугує помічником менеджера по маркетингу в розробці тактичного та стратегічного плану маркетингу. Графічною основою програми є карта ринку, на ній користувач за допомогою інструментарію може побудувати інфраструктуру власного підприємства. Або як їх ще називають центри доходів і витрат.

Система IFPS – призначена для інтерактивного фінансового планування. Її основні моделі включають мову моделювання і структуру команд. Вони дозволяють описувати проблеми доступною мовою для людини і отримувати результати рішення у вигляді таблиць. Система дозволяє вирішувати досить широкий спектр завдань, зокрема, розподіл та перерозподіл прибутку за статтями доходів, прогнозування, аналіз ринку, розробка стратегії збуту продукції і багато іншого.

Система SIMPLAN – полегшує роботу корпоративного планування. Основне призначення складається у вивченні складних взаємозалежностей між діяльністю організації у сферах фінансів, маркетингу та виробництва. З призначення впливає три її складових компонента: фінансові моделі, моделі маркетингу і модель виробництва.

Система «Business Navigator 2.0» – призначена для підвищення ефективності і правильності прийняття рішень на етапах планування, управління та організації діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, самонавчання фахівців в області маркетингу і планування. Модуль планування допомагає в освоєнні методики стратегічного і тактичного планування, прийомів оцінок привабливості ринку, оцінок прибутковості підприємства, надає можливість розраховувати всі основні розділи бізнес-плану [1, с.53].

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що системи підтримки прийняття рішень максимально пристосовані до вирішення завдань повсякденної управлінської діяльності. Вони є невід'ємною частиною в роботі професій, які пов'язані з економікою, фінансами, менеджментом, маркетингом, тобто з професіями, в рамках яких передбачається прийняття рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бабіч А.Д., Старченко Е.Н. Галузі використання та приклади використання СППР на підприємствах: навчальний посібник. – Київ, 2016. – 277 с.

2. Тіхоничев О.В., Автоматизація підтримки прийняття рішень. – Харків, 2015. – 96 с.

УДК 338.242:631.152.2

Прокопенко К.О.¹

¹ канд. екон. наук, ст. наук. співроб. ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ»

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ МОДЕРНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Питання державно-приватної взаємодії в системі аграрного сектора є предметом активних дискусій в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених. Сільське господарство виконує особливу місію в національній економіці будь-якої країни та в соціальному розвитку будь-якої території і аграрна політика повинна ґрунтуватися на взаємних інтересах держави і агробізнесу, забезпеченні їх стратегічного партнерства. У свою чергу аграрна політика реалізується через господарську політику, здійснювану господарюючими суб'єктами в інтересах їх власників. В останні роки все більш широке поширення набувають різні моделі співпраці держави та агробізнесу, отже більш широкого поширення заслуговують державно-приватні партнерства.

Перехід до модернізації аграрного сектора та прискорення його інноваційного розвитку як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях передбачає активне використання в практиці господарюючих суб'єктів ефективних інноваційних технологій, які передбачають модернізацію, що вимагає, з одного боку, розробки таких технологій, і з іншого – створення інститутів по їх впровадженню та реалізації., що робить доцільним залучення в цю сферу приватного капіталу на основі державно-приватного партнерства.

Перспективним механізмом державно-приватного співробітництва у напрямі модернізації сільського господарства може стати застосування концесійних угод, особливістю яких є те, що держава, в особі регіональних, муніципальних органів влади, в рамках партнерських відносин, залишаючись власником майна, що є предметом концесійної угоди, уповноважує приватного інвестора виконувати, протягом певного терміну, про які домовилися в угоді функції і наділяє його відповідними повноваженнями, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії.

Перспективною моделлю співпраці держави і приватного бізнесу, яка сприятиме модернізації процесів сільськогосподарського виробництва, може стати така форма, як угода про розподіл продукції, яка нагадує традиційну концесію, але все ж відрізняється від неї. Відмінності полягають, насамперед, у різній конфігурації відносин власності між державою і приватним партнером. Якщо в концесії концесіонеру на правах власності належить вся вироблена продукція, то в угодах про розподіл продукції партнеру належить тільки її частина. Однак ця форма угод у деяких країнах поширена в добувній промисловості, в аграрному секторі вона поки не застосовується.

Іншим напрямком у розвитку співпраці держави та агробізнесу виступають технопарки як організаційно-економічна форма державно-приватного підтримки інноваційного бізнесу. Головний недолік всіх створюваних технопарків – відсутність концепції залучення приватного капіталу для здійснення інноваційної діяльності в аграрний сектор. Отже необхідне розроблення концепції, яка забезпечить роботу механізму відбору інноваційних проектів на різних рівнях (національному, регіональному, муніципальному, корпоративному); механізм і правову базу співфінансування інноваційних проектів (з визначенням грошової і матеріальної частки науки, підприємця, інвестора, держави); механізм взаємовідносин між учасниками (пайова участь у наукових розробках, оформлення та реєстрація інтелектуальної власності, просування наукових продуктів, участь у доходах від інноваційної діяльності, відповідальність за результати); створення інституту «бізнес-агентів» (агентів ринку, що беруть на себе відповідальність і ризики з розробки, впровадження та фінансування нових ідей)

Для успішної реалізації взаємовигідних організаційно-економічних відносин держави та приватного сектора слід дотримуватись таких умов:

- соціальна спрямованість взаємовідносин в частині задоволення потреб населення країни в продуктах харчування вітчизняного виробництва, зростання життєвого рівня населення та підвищення його інтересу до ефективної праці, забезпечення зайнятості працівників села, розвитку соціальної інфраструктури;

- ефективне використання виробничого потенціалу та збалансованості розвитку всіх галузей сільського господарства на основі модернізації;

- дотримання інтересів усіх учасників шляхом постійного відстеження і регулювання дії механізму розподілу доходів з метою забезпечення матеріальної зацікавленості в результатах діяльності як всього формування, так і його структурних підрозділів і кожного працівника;

- матеріальна і моральна відповідальність, що виражається в накладенні штрафів та інших санкцій за невиконання взятих договірних зобов'язань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article>

2. Лендъел М. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств за кордоном та в Україні / М. Лендъел [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rgd.org.ua/project>

УДК 331.101.3:65.012.12

Разумова К.М.¹, Ігнатюк В.В.², Мушинська І.Р.³

¹ докт.еко.наук., проф. Національного авіаційного університету

² канд.техн. наук., доц. Національного транспортного університету

³ студ.гр.МН-4-1 Національного транспортного університету

ВИВЧЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ТА ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЙОГО В СУЧАСНИХ КРИЗОВИХ УМОВАХ

Мотиваційний механізм управління персоналом є одним із важливих чинників економічного зростання суспільства у ринкових відносинах. У сучасних умовах існування жорсткого конкурентного середовища між підприємствами, що формують систему мотивування працівників на вітчизняних ринках, доцільно скористатися світовим досвідом.

Більшість українських підприємств значну увагу приділяють тільки матеріальній мотивації, а саме використовують традиційні механізми матеріальної мотивації, тобто видача заробітної плати, надбавок та одноразової премій, що в свою чергу знецінює прагнення працівників до конкурентоспроможності праці. Тому при формуванні систем мотивації праці потрібно використовувати сучасні методи мотивації персоналу підприємствами країн розвинутої ринкової економіки. Найхарактерніші з них це - японська, американська, німецька, шведська, англійська та французька моделі.

Японська модель мотивування персоналу основана на трьох факторах: стаж роботи, вік, професійна майстерність. Стаж та вік за японською моделлю є базою для визначення традиційної особистої ставки, а професійний розряд та результативність праці, що називають «ставкою за кваліфікацію» є основою для обчислення трудової тарифної ставки. Відмінними особливостями від інших зарубіжних моделей мотивації праці є довговічний найм та одноразова допомога при виході на пенсію [1].

Щодо американської моделі, то основними чинниками мотивації є: висока кваліфікація, якість роботи, заохочення підприємницької активності. Американська модель практикує погодинну системи оплати праці з нормованими завданнями та різноманітні форми преміювання. Відмінними особливостями від інших зарубіжних моделей мотивації праці є система подвійних ставок, а також дотримання технологічної дисципліни.

Німецька модель мотивації праці володіє такими особливостями як, стимулювання праці та соціальні гарантії. Основним та єдиним чинником цієї моделі є якість. Дана модель створює як економічний добробут, так і соціальні гарантії для свого достатньо вмотивованого персоналу.

Шведська модель мотивації праці відрізняється сильною соціальною політикою, що спрямована на диференціацію системи податків і пільг.

Солідарна заробітна плата це основний фактор мотивації персоналу, що передбачає рівну оплату за однакову працю.

Англійська модель характеризується єдиним фактором мотивації праці – це дохід, тобто заробітна плата працівників може коливатись в залежності від прибутку самого підприємства. Відмінні риси мотивації цієї моделі такі, чисто трудова активність, участь у прибутках підприємства та трудова участь на паях .

Французька модель мотивації праці ґрунтується на таких принципах: рівень мобілізації працівника, кількість раціоналізаторських пропозицій; професійна кваліфікація працівників, якість роботи. У Французькій системі мотивації є місце на додаткові винагороди, наприклад: виховання дітей, забезпечення по старості та надання автомобіля [2], що є гарним мотиватором для більшості працівників.

Деякі науковці вважають кризу однією із стадій розвитку підприємства. В умовах кризи необхідно шукати альтернативні мотиватори трудової діяльності. Так як, криза передбачає за собою низьке матеріальне становище підприємства, то доцільно згадати що існує нематеріальна мотивація праці.

В умовах кризових обмежень є ефективним використання таких методів мотивації, як: індивідуалізацію мотивації через індивідуальну роботу зі співробітниками, створення умов для росту й розвитку співробітника, побудова перспектив, формування персональних компенсаційних пакетів; впровадження гнучкого графіку роботи; розробку ефективної системи нематеріального (морального) заохочення (створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі); застосування нестандартних методів мотивації та стимулювання (надання пільг і соціальних гарантій, створення антикризового «кафетерію» для обрання заохочень) [3].

Отже, удосконалення механізму мотивації праці має відбуватися на основі зарубіжного досвіду, так як він є накопиченим практикою та є гарним прикладом для вітчизняних підприємств, але тільки урахувавши особливості українського менталітету в сучасних кризових умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кушнерик О.В. Зарубіжні моделі мотивації праці персоналу на підприємстві // Вісник університету «Україна». – 2012. – №15. – С. 98–103.

2. Стрельбицький П. А. Світовий досвід мотивації праці та можливість його впровадження в Україні / П. А. Стрельбицький, О. П. Стрельбицька // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. - 2015. - Вип. 10. - С. 323-333.

3. Монастирська Г. В. Мотивація в умовах кризи, або криза мотивації // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – № 4 (43). 2010. – С. 176- 177.

УДК 378.09:334.021

Сагайдак М.П.¹, Сімшаг І.О.²

¹ доктор. екон. наук., проф. ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

² асистент, ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ НАЛАГОДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА «БІЗНЕС - ОСВІТА»

На сучасному етапі розвитку суспільства конкурентоспроможність економіки країни залежить, у т.ч. від уміння швидко реагувати на виклики сьогодення та інноваційно підходити до вирішення комплексних завдань. Техніко-технологічне переоснащення сучасних підприємств потребує залучення фахівців, що володіють набором відповідних компетентностей та здатних бути адаптивними до змін, що зумовлені швидкозростаючим темпом розвитку технологій та впровадженням інновацій у всі сфери діяльності. Підготовка таких фахівців потребує комплексу змін у підходах до надання освітніх послуг, вдосконалення освітньо-професійних програм шляхом налагодження партнерських відносин між закладами освіти та бізнесовими структурами з використанням кращих світових практик до організації освітнього процесу. Адаптація знань та умінь здобувачів освіти до вимог сучасного ринку праці дозволить скоротити стратегічний розрив між академічною освітою та необхідними роботодавцям компетентностями випускників, які швидко можуть бути залучені до реальних виробничих процесів без витрат часу на перенавчання.

Освітні послуги, на сьогоднішній день, розглядаються як один з чинників економічного зростання та займають позицію в переліку послуг СОТ [1]. За даними The World Trade Report 2019, частка таких послуг, як освіта, охорона здоров'я та навколишнього середовища швидко зростає, хоча все ще займає незначну частку загального обсягу торгівлі послугами. У звіті також зазначається, що продуктивність праці в економіці визначається рівнем освіти, кваліфікації та здоров'я працівника [2]. А це, у свою чергу, залежить від якості самої системи освіти країни.

Сучасні підприємства все більше зацікавлені в фахівцях, які володіють певним набором компетентностей для здійснення професіональних обов'язків та готові до відкритого діалогу з закладами освіти у вирішенні цього питання. Одним із можливих рішень може стати налагодження стратегічного партнерства бізнесу та освіти.

Стрімкі трансформації методів і форм роботи, а також вимог до персоналу, які диктуються розвитком і впровадженням технологій Четвертої промислової революції, націлюють бізнес на пошук і залучення висококваліфікованих фахівців, здатних генерувати ідеї, креативно мислити, оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, проявляти гнучкість в роботі, що мають навички лідерства та комунікації. Такі компетентності

сучасного конкурентоспроможного фахівця, згідно з даними Світового економічного форуму в Давосі, включені до Топ-10 компетенцій 21 століття і необхідні для виконання робіт найближчого майбутнього [3].

Якість надання освітніх послуг ґрунтується на модернізації змісту освітніх програм, їх відповідності Стандартам і рекомендаціям Європейського простору вищої освіти [4] та залучення стейкхолдерів на етапах розробки і в період процесу реалізації. Ключовими стейкхолдерами виступають представники бізнес-структур, які можуть чітко сформулювати перелік професійних компетентностей, необхідних їх потенційним співробітникам. Розповсюдженою в Україні є модель співпраці бізнесу та освіти шляхом проведення практики здобувачів на підприємствах-партнерах закладів освіти. Такий формат залучення бізнесу є необхідним, але не достатнім.

Оскільки заклади освіти, в свою чергу виступають майданчиком для формування теоретичних основ професійної діяльності майбутнього фахівця, закладають фундамент розвитку навичок спеціальних (hard skills) і універсальних (soft skills) компетенцій, відтак залучення роботодавців до процесу реалізації освітньої програми відіграє вагомий роль у формуванні практично орієнтованої складової підготовки кваліфікованого фахівця. З метою наближення освіти до вимог сьогодення необхідним кроком є залучення представників бізнесу до проведення майстер-класів, воркшопів, тематичних лекцій та тренінгових занять, екскурсійних відвідувань виробничих потужностей підприємств. На початковому етапі це дозволить здобувачам побачити, як знання за фахом працюють в реальних умовах, отримати відповіді на питання та наживо побачити виробничі процеси на підприємствах. Наступним кроком має стати залучення професіоналів-практиків до проведення практичних курсів, в процесі яких відбувається обмін набутим досвідом, розв'язання реальних кейсів і симуляцій та спонукання здобувачів до пошуку вирішення існуючих завдань бізнесу. Процес такого становлення не можливий без належної підтримки та супроводу з боку органів влади. Важливим кроком в цьому напрямку є запровадження дуальної освіти, в рамках якої бізнес стає рівноправним учасником освітнього процесу.

Забезпечення якості освіти та освітніх програм, їх відповідність міжнародним стандартам і тенденціям розвитку, забезпечить підвищення конкурентоздатності випускника на ринку праці, а також підвищення рівня країни в світових рейтингах та збільшення частки іноземних студентів у вітчизняних закладах освіти. Як наслідок, вплив на економіку країни від експорту освітніх послуг. Наявність можливості для академічної мобільності як здобувачів, так і викладачів сприяє налагодженню міжнародних зв'язків, обміну досвідом, співпраці для виконання спільних проектів. Це в свою чергу

є позитивним фактором для розвитку економіки від комерціалізації отриманих результатів та впровадження в освітній процес.

Необхідний рівень якості освітніх програм може бути досягнуто процедурами зовнішнього забезпечення якості, у тому числі з можливістю залучення міжнародних експертів. Становлення культури якості вищої освіти України є пріоритетним напрямком роботи Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти, реалізація якого відбувається шляхом проведення акредитації освітніх програм та сприяння функціонуванню внутрішніх систем забезпечення якості [5]. Національне агентство стало членом Міжнародної мережі агентств із забезпечення якості у вищій освіті (INQAANE), що сприятиме розширенню можливостей для міжнародної співпраці в питаннях оцінки якості вищої освіти.

Таким чином, доведеним фактом є вплив якості освіти на економічний розвиток країни. Головним питанням на шляху до забезпечення якості освіти залишається залучення до освітнього процесу всіх зацікавлених сторін. Стратегічне партнерство між бізнесовими структурами та закладами вищої і фахової передвищої освіти може бути досягнуто шляхом налагодження комунікації між ключовими стейкхолдерами в ланцюжку відносин «органи влади – бізнес – заклади освіти – агентства із забезпечення якості – міжнародні інституції».

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Вербицька А.В. Міжнародний ринок освітніх послуг: сучасні тенденції та їх вплив на конкурентоспроможність національної економіки / А.В. Вербицька // Управління розвитком. – 2018. – № 1 (191). – С. 11-18.

2.The World Trade Report 2019 - [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr19_e.htm

3.Чирва О. Г. Стратегічне партнерство влади, освіти та бізнесу в Україні. / Сталий розвиток 2030: економічна, соціальна, екологічна та політична складові: матеріали доповідей міжнар. міждисциплінарної конфер. Тбілісі, 2017. Тбілісі –Львів, 2017. С. 124–126

4.Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area (ESG). // Стандарти і рекомендації щодо забезпечення якості в Європейському просторі вищої освіти (ESG). – К.: ТОВ «ЦС», 2015. 32 р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/standards-and-guidelines_for_qa_in_the_ehea_2015.pdf

5.Стратегія національного агентства із забезпечення якості вищої освіти до 2022 р. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://naqa.gov.ua/місія-та-стратегія-агентства/>

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІДЕЯМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ, УСТАНОВИ, ЗАКЛАДУ

Ключовими ресурсами будь-якої організації є працівники та їх компетентності – ті, які застосовуються згідно функціональних завдань, та скриті, не актуалізовані. Функціональні та потенційні знання, уміння і навички – це активи, якими необхідно систематично управляти для підвищення ефективності розвитку організації. Найбільші досягнення в розвитку організацій, установ, закладів, сьогодні пов'язують не з технологічними, а радше з організаційними, управлінськими інноваціями, про що свідчать такі нові парадигми, як «відкриті інновації» і «глобальний пошук джерел» (сорсинг). Зокрема, парадигма «відкритої інновації» дозволяє залучати унікальні внутрішньо-організаційні знання та досвід і поєднувати їх із зовнішньою інформацією для переваг кожного окремого закладу, оскільки це зменшить час для реалізації великої кількості інновацій.

Досить відомою є думка Кеннета Розенфельда та Дженні Серво – консультантів з управління інноваціями компанії Kodak (1984р.) про те, що невдачі великих корпорацій у використанні інноваційних ідей головним чином пов'язані з відсутністю системи внутрішніх комунікацій, а не з падінням винахідливості співробітників.

Інструментом, який, на нашу думку, сьогодні не використовується для розвитку організацій, установ, закладів – це система управління ідеями.

Така система, на думку М. Сушко складається з таких етапів : збір ідей; оцінка; доопрацювання; впровадження. Д.Хомутський уявляє процес управління ідеями так: народження ідеї; формування первинного пулу; розвиток і збагачення ідеї; управлінська оцінка; відбір бізнес-ідей, що володіють практичною цінністю для конкретної організації. На нашу думку, повний цикл управління ідеями виглядає так : народження ідеї; формування первинного пулу; розвиток і збагачення ідеї; управлінська оцінка; відбір бізнес-ідей, що володіють практичною цінністю для конкретної організації; доопрацювання; впровадження. Зрозуміло, що кожен етап, у свою чергу може бути декомпозованим та інструментованим відповідно до особливостей організації, установи, закладу...

Головне, що дасть організації, установі, закладу система отримання та оцінки ідей – це безпосередньо самі пропозиції. Ідеї співробітників із вдосконалення роботи організації, установи, закладу дозволять поліпшити технологічні, маркетингові процеси, впровадити інновації. Крім цього, працювати з ідеями важливо для мотивації співробітників (працівники розуміють, що керівництво прислухається до їхньої думки; система

можливих бонусів для авторів підтриманих ідей, стимулюватиме креативність працівників).

Умови успішності системи управління ідеями, на нашу думку, такі: взаємне визнання можливостей і вкладів кожного співробітника; вільне висловлення власної думки кожним співробітником без страху бути покараним; обмін ідеями без перешкод в межах організації (між головними керівниками, менеджерами, працівниками, споживачами, партнерами і постачальниками); використання різних комунікаційних систем для неформальної комунікації (постійних зустрічей, обмінів посланнями, думками, міркуваннями); управління ідеями є чітко керованим, але непрограмованим, воно виникає на базі загального інтересу або теми, які об'єднують людей і визначають їх прагнення активно вносити в них свій внесок.

Згідно з теорією інтелектуальних систем, О. Єрємін пропонує ввести поняття «інтелектуальний менеджмент» (менеджмент макросоціуму і його підсистем: нано-, мікро-, мілісоціумів), особливості якого полягають у реалізації властивих інтелектуальним системам характеристик і функцій (автономності, фрактальності, ієрархічності, дисипативності, спадковості і пам'яті, когерентності, двополярної асиметрії, синергетичності). Визначальною рисою інтелектуального підходу на відміну від системного і ситуаційного, є врахування характерних лише для інтелектуальних систем особливостей – «інтелектуальної рефлексії» та «інформаційного інстинкту», які й формують домінанту інтелектуальних систем з їх об'єктивною перевагою – кращою здатністю до пристосування до навколишнього середовища, завдяки властивості активного відображення об'єктивної реальності. Цілі людини, нано-, мікро-, мілісоціумів можуть сприяти формуванню стратегії поведінки та управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Еремін А. Л. Ноогенез и теория интеллекта / А. Л. Еремін – Краснодар: «Советская Кубань». – 2005. – 356 с.
2. Сас Н. Основи інноваційного управління навчальними закладами : навч.-метод. посіб / Н. Сас. – Полтава : СПДФО Гаража М. Ф. – 2013. – 178 с.
3. Сушко М. Создание своей системы управления идеями / М. Сушко [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://neaktor.com/blog/2019/05/24/sistemy-upravlenija>
4. Хомутський Д. Управление идеями: как организовать процесс / Д. Хомутський [Електронний ресурс] // Управление компанией № 8'2005. – Режим доступа: <https://www.cfin.ru/press/zhuk/2005-8/index.shtml>

УДК 657.6

Скопенко Н.С.¹

¹ докт. екон. наук, проф., Національний університет харчових технологій

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Прагнення до підвищення дієвості та ефективності систем управління підприємством зумовили необхідність розробки сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій для проведення економічного аналізу.

Застосування сучасних комп'ютерних технологій для автоматизації аналітичних процедур передбачає: забезпечення аналізу впливу на досліджуваній об'єкт різноманітних чинників, що сприяє підвищенню обґрунтованості управлінських рішень на основі результатів аналізу; підвищення достовірності отриманих результатів фінансового-економічного аналізу; створення можливостей для проведення комплексних аналітичних досліджень, що пов'язане з оперативною обробкою великих масивів вхідної аналітичної інформації; підвищення системності економічного аналізу, що обумовлене необхідністю чіткого визначення та формалізації аналітичних завдань при їх розв'язанні в автоматичному режимі [1].

Основні етапи розвитку автоматизації економічного аналізу [1; 2; 3]:

етап елементарних розрахункових винаходів (1874-1917 рр.) (арифмометр, машини для додавання та віднімання) – початок впровадження автоматичних систем у діяльність суб'єктів господарювання;

етап механізації процесу збору та обробки облікової інформації (1917-1945 рр.) – створення машинообчислювальних станцій, використання клавішних та перфораційних обчислювальних машин;

теоретико-методичний етап (1945-1950 рр.) – створення теоретичних концепцій та методик здійснення процесу обліку, аналізу та планування, використання математичних методів в економіці;

практичний етап (50-60-ті рр. XX ст.) – інформаційне забезпечення процесу управління підприємством; впровадження в систему організації бухгалтерського обліку рахункових машин (з ручним та автоматичним вводом вихідних даних), створення на великих промислових підприємствах обчислювальних центрів, головною функцією яких виступає інформаційне забезпечення процесу виробництва та управління; розвиток і практичне застосування універсальних (швидкодіюча електронна розрахункова машина “Стрела”) та спеціалізованих ЕОМ;

етап початку автоматизації облікової роботи (60-70-ті рр. XX ст.) – формування комплексних підсистем економічного аналізу, що передбачали здійснення комплексного аналізу господарської діяльності;

етап відокремлення аналізу ефективності діяльності з використанням ЕОМ (80-ті рр. XX ст.) – виділення основних напрямів інтегральної

автоматизації аналітичних розрахунків: організація та використання автоматизованого банку даних для вирішення завдань комплексного економічного аналізу; інтеграція процесів формування і обробки аналітичної інформації; створення та використання пакетів прикладних програм в аналізі господарської діяльності;

етап розробки аналітичних програм (90-ті рр. ХХ ст.) – створення систем, здатних функціонувати в середовищі локальних обчислювальних сіток, поява спеціалізованого програмного забезпечення (розробники – корпорації «Галактика», «Парус», «Інфософт», «ІНЕК», «Про-Івест-Консалтинг», «АіТі», «ІС» та низка інших).

етап удосконалення аналітичних можливостей програмного забезпечення (кінець 90-х рр. ХХ ст. і до сьогоднішнього дня) – розширення та деталізація можливостей аналітичних програм.

В сучасних умовах господарювання удосконалення інформаційного забезпечення системи управління підприємством має два вектори розвитку: 1) удосконалення засобів пошуку, збору, збереження та розповсюдження інформації (комп'ютеризація системи бухгалтерського обліку й звітності); 2) покращання процесу сприйняття, обробки та створення інформації, що сприяє підвищенню інтелектуального потенціалу суспільства, включаючи створення штучного інтелекту (комп'ютеризація, інтелектуалізація економічного аналізу та управління підприємством) [4].

Отже, автоматизація аналітичних розрахунків є закономірним етапом автоматизації системи управління підприємством. Застосування сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій сприяє розширенню функціональних можливостей економічного аналізу за рахунок забезпечення системи аналізу оперативною вхідною інформацією та підвищення швидкості її обробки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Гладчук О.О. Особливості застосування сучасних комп'ютерних технологій в економічному аналізі / О.О. Гладчук // Інноваційна економіка. – 2013 – №10 – С.167-174

2.Райковська І.Т. Модульна структура системи комп'ютеризації економічного аналізу: функціональний склад / Райковська І.Т. // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2009 – №1(13) – С. 339-360

3.Соколова Г.Н. Информационные технологии экономического анализа / Г.Н. Соколова – М.: “Экзамен”, 2002. – 320 с.

4.Бутко А.Д. Теорія економічного аналізу: підручник / А.Д. Бутко – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2005. – 411 с.

РОЛЬ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Нещодавно таке поняття як «логістика» було відоме лише вузькому колу осіб, а сьогодні без неї важко уявити господарську діяльність підприємства будь-якої сфери діяльності. Як правило, логістика починається із первинних джерел сировини або виготовлення напівфабрикатів, продовжується в обігу матеріалів та напівфабрикатів у межах виробничого процесу підприємства і завершується доставкою готової продукції кінцевим споживачам. В умовах сьогодення підвищена увага до логістики зумовлена її потенційною можливістю забезпечувати стійкі конкурентні переваги на ринку.

Незважаючи на те, що використання логістики, її основних підходів, принципів та методів обумовлене вимогами часу, питанням логістичного управління на підприємствах нашої держави приділяється недостатньо уваги. Згідно результатів наукових досліджень В. Глазун [1, с. 74] і М. Городко [2, с. 80], логістичний менеджмент – це синтез таких важливих управлінських функцій, як планування, організація, контроль та регулювання потокових процесів в господарських системах, що забезпечують досягнення загальносистемних цілей з найменшими витратами.

У результаті дослідження різних наукових підходів до визначення сутності логістичного менеджменту можемо стверджувати, що всі вони потребують деяких уточнень:

по-перше, об'єктом логістичного менеджменту є логістичний потік, що являє собою сукупність матеріального, інформаційного, фінансового та інших потоків, які рухаються в межах певного логістичного ланцюга;

по-друге, логістичний менеджмент підприємства не повинен обмежуватися реалізацією часткових логістичних цілей, а повинен сприяти стійкому економічному розвитку підприємства;

по-третє, інструментарій логістичного менеджменту повинен бути спрямований на оптимізацію різних видів потоків, основним результатом якої має стати зменшення логістичних витрат підприємства.

З огляду на це, під логістичним управлінням пропонуємо розуміти певну сукупність функцій, методів та форм управління підприємством, реалізація яких спрямована на оптимізацію фінансових, матеріальних та інших потоків з метою забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Об'єктом логістичного управління є логістична система, тобто результатом узгоджених господарських відносин на макро- та

мікроекономічному рівні. На нашу думку, найбільш точним є таке визначення логістичної системи: логістична система – відносно стійка сукупність ланок, взаємопов’язаних і об’єднаних одним управлінням логістичним процесом для реалізації обраної стратегії розвитку бізнесу.

За переконанням В.І. Маргунова [3, с. 403], логістичний менеджмент на будь-якому сучасному підприємстві є синергію основних управлінських функцій з елементарними і комплексними логістичними функціями для досягнення цілей логістичної системи. Під час побудови сучасних мікрологістичних систем велике значення має визначення місця логістичного управління в загальній структурі управління підприємством і визначення сфер взаємодії з іншими сферами менеджменту (рис. 1).

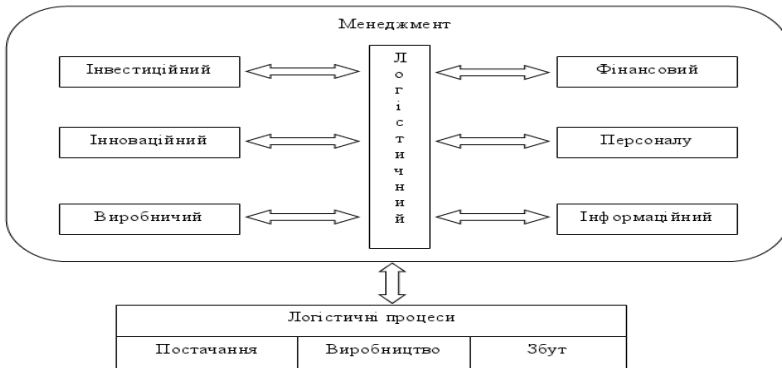


Рис. 1. Логістичний менеджмент у системі менеджменту сучасного підприємства [3, с. 404]

Таким чином, у концептуальному та методологічному плані поняття «логістика» є значно ширшим за поняття «логістичне управління». Враховуючи те, що головною метою логістичного менеджменту є зосередження повноважень органів управління підприємством на отриманні конкурентних переваг за рахунок раціонального управління логістичними потоками, пропонуємо розглянути специфіку формування системи логістичного управління у сучасних умовах господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Глазун В.В., Ковбаса О.М. Логістичний менеджмент забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств. Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 171-176.
2. Городко М.В. Передумови та закономірності використання логістичного менеджменту. Економіка та держава. 2017. № 8. С. 80-83.

3.Маргунова В.І. Логістика: навч. посібник для студентів закладів вищої освіти по економічним спеціальностям. Мінск: Вища школа, 2013. 507 с.

УДК 658.3.005.95/96

Шатілова О.В.¹, Шишук Н.О.²

¹ канд. екон. наук., доц., ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

² здобувач гр. ЕО-301, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Упродовж останніх десятиліть під впливом розвитку цифрових технологій практично будь-яка сфера людської діяльності зазнала трансформації. Зокрема, зміни торкнулися таких сфер, як культура, освіта, медицина, економіка, комунікації тощо. Не стало виключенням й управління бізнес-організаціями. Сьогодні, цифрові технології відіграють все більшу роль в управлінні бізнес-організацією і знайшли своє відображення у таких аспектах, як: «цифровий персонал» (англ. *digital employees*), «цифрова робота» (англ. *digital work*) та «цифрове управління» (англ. *digital management*) [1]. Розглянемо ці сучасні феномени детальніше.

Для характеристики нового типу робочої сили, формування якого припало на період бурхливого розвитку цифрових технологій, нерідко почало використовуватися поняття «цифровий персонал». Говорячи про цифровий персонал часто використовуються такі синонімічні поняття, як, наприклад, «цифрові аборигени» (англ. *digital natives*) [2], «цифрові мілленіали» (англ. *millenials*) [3] або «цифрове покоління» (англ. *net generation*) [4]. Типовий представник цифрового персоналу має специфічний набір характеристик, потреб, навичок, світогляду та типу поведінки, які впливають як на його роль в організації в цілому, так і на характер відносин з колегами та керівництвом зокрема. Однією з визначальних відмінностей представника «цифрового персоналу» від «традиційного персоналу» є інакші, якісно вищі вимоги до роботи з інформацією з використанням сучасних цифрових технологій.

Більша частина роботи в будь-якій сучасній організації пов'язана з отриманням, обробкою, аналізом та обміном інформації. У той же час, практично всю інформацію у сучасному світі можна охарактеризувати як ту, що є цифровою, була цифровою чи могла б бути цифровою [5]. По суті, використання цифрових технологій у багатьох сферах діяльності, зокрема й управлінської, вже давно перестало бути частиною роботи, а стало самою роботою – цифровою роботою.

Використання цифрових технологій в сфері управління бізнес-організацією сприяє налагодженню відкритих комунікацій на всіх стадіях циклу менеджменту для досягнення організаційних цілей. По суті, цифрова

трансформація дала керівництву організацій безпрецедентні механізми комунікації та контролю, які забезпечують можливість у режимі реального часу відслідковувати діяльність практично усієї організації, у тому числі визначати вузькі місця та ефективно їх ліквідувати.

Підсумовуючи, слід зазначити, що широкомасштабне впровадження цифрових технологій у діяльність бізнес-організації в цілому і в управлінні нею зокрема, є необхідною вимогою сьогодення. Зокрема, це підтверджується і реаліями сьогодення – введенням глобального карантину в умовах пандемії короно вірусної хвороби COVID-19, коли зросла роль дистанційної роботи із використанням цифрових технологій. Разом з тим, слід зважати на наступні проблемні питання використання сучасних цифрових технологій: доступність у будь-який момент часу і хаотичність комунікаційних зв'язків вимагає їх структуризації і впорядкування; наявність «цифрової прірви» - різниці у цифровій компетентності як між різними конкретними працівниками організації, так і між цілими її підрозділами, що може значно уповільнити діяльність організації, - потребує створення додаткових можливостей навчання для працівників організації, або ж зміни політики організації з підбору персоналу з акцентом на цифрову грамотність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Strohmeier, D. (2014), "HRM in the digital age – digital changes and challenges of the HR profession", *Employee Relations*, Vol. 36 No. 4.
2. Prensky, M. (2001), "Digital natives, digital immigrants", *On the Horizon*, Vol. 9 No. 5, pp. 1-6.
3. Deal, J.J., Altman, D.G. and Rogelberg, S.G. (2010), "Millennials at work: what we know and what we need to do (if anything)", *Journal of Business and Psychology*, Vol. 25 No. 2, pp. 191-199.
4. Tapscott, D. (2008), *Grown up Digital: How the Net Generation is Changing Your World* HC, McGraw-Hill, New York, NY.
5. Bawden, D. (2008), "Origins and concepts of digital literacy", in Lankshear, C. and Knobel, M. (Eds), *Digital Literacies: Concepts, Policies and Practices*, Peter Lang, New York, NY, pp. 17-32.

УДК 338.242

Шитікова Л.В.¹, Антоневич А.А.²

¹ канд. екон. наук., доц., НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. БАД-416, НУ «Запорізька політехніка»

НОРМУВАННЯ ЗАТРАТ І ЇХ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ

Нормування — це процес розробки і встановлення граничних величин запасу і витрачання виробничих та інших ресурсів, необхідних для забезпечення процесу виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) [1].

Норма витрат – гранично допустима величина витрат на виготовлення продукції за умов конкретного виробництва з урахуванням застосування найпрогресивнішої технології та сировини (матеріалів) найвищого ґатунку [2].

Управління витратами є важливою функцією економічного механізму всіх підприємств. Кожна господарська діяльність потребує операційних витрат ресурсів, від їх рівня суттєво залежать ефективність та результативність функціонування підприємства, його конкурентоспроможність.

Особливо актуальна проблема управління витратами для вітчизняних підприємств, які нині не мають чітко сформованої системи управління, перебувають на складному етапі реструктуризації та адаптації до сучасного середовища з урахуванням міжнародних вимог і правил. Важливим завданням системи управління є, перш за все, управління витратами, метою якого стає досягнення такого рівня витрат, який би забезпечив передбачену підприємством (установою, організацією) величину прибутку [3].

Початковий зміст нормування ресурсів зводиться до процесу встановлення нормативно обґрунтованих затрат ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових та ін.) у розрахунку на одиницю продукції.

За об'єктами нормування уся нормативна база поділяється на: норми використання трудових ресурсів; норми запасів і витрачання товарно-матеріальних цінностей; норми використання основних фондів; норми і нормативи організації виробничих процесів; норми і нормативи використання фінансових ресурсів.

За масштабами застосування нормативна база поділяється на: норми і нормативи, які встановлюються на основі державних стандартів і вимог; норми і нормативи, які рекомендуються до застосування на галузевому рівні; загальнозаводські (виробничі) норми; предметні, подетальні, поопераційні норми, які розробляються підприємством самостійно.

За часом дії норми і нормативи поділяються на: перспективні; поточні [1].

Норми і нормативи, які використовуються для найбільш точного розрахунку затрат ресурсів, досить різноманітні. До їх складу входять: типові

норми і нормативи затрат на виконання різних видів робіт; укрупнені норми і нормативи на деталі і операції, типові технологічні процеси; математичні залежності між ваговими, якісними і розмірними параметрами продукту та затратами часу; окремі переходи, прийоми і рух регламентно-розрахункових і планово-управлінських робіт та процедур; норми і нормативи обслуговування і споживання; норми керованості (керування); комплексні норми і нормативи на підтримку і забезпечення умов нормального ходу технологічного процесу тощо[1].

Аналіз витрат і оцінка ефективності їх формування повинна здійснюватися в певній послідовності: визначення мети, завдань, об'єктів, моделі та методів аналізу; вибір та розрахунок системи показників, співставлення результатів та вибраної моделі; аналіз структури витрат; визначення результатів аналізу; обґрунтування та прийняття рішень з метою удосконалення управління витратами. Стосовно продукції, що випускається, існують чітко встановлені вимоги — стандарти, які визначають споживні якості кожного продукту. Проте, якщо навіть продукція відповідає стандартам, то це не означає, що виробництво не потребує контролю за витратами. Управління витратами на основі норм запобігає непотрібним втратам, підвищує ефективність виробництва, покращує політику закупівель, вимірює витрачання виробничих ресурсів і націлює на їх використання у майбутньому. Вдале нормування витрат, яке базується на науковій основі, є основою для управління бізнесом [1].

Таким чином, нормативне управління затратами відрізняється від традиційних методів більш сильною дією зі сторони управління на формування виробничої собівартості та більш оперативною інформацією, яка необхідна для прийняття управлінських рішень у ході виробничого процесу.

Сучасні підприємства застосовують такі підходи до визначення нормативних затрат: аналізуються фактичне використання матеріалів і праці, або норми встановлюються розрахунковим шляхом з допомогою технічного аналізу. Для встановлення нормативних затрат на продукт рекомендується використовувати комплексний підхід, в основі якого лежить підсумовування нормативних затрат на матеріали, працю робітників, загальновиробничі та інші витрати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. https://works.doklad.ru/view/Ar_q4UViCmU.html
2. <https://buklib.net/books/32700/>
3. Управління витратами: навч. посібник до практичних занять з курсу «Управління витратами». Одеса: ОНАЗ, 2009. 216 с.

УДК 330.34:338.2:338.314

Шитікова Л.В.¹, Кугушева Ю.С.²

¹ канд. екон. наук., доц., НУ «Запорізька політехніка»

² магістр, НУ «Запорізька політехніка»

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні інноваційна забезпеченість є умовою розвитку соціально-економічного механізму функціонування національної економіки країни на ряду з іншими. Інновації використовуються в технологіях, розробках та запуску нових продуктів.

Інновація має чітку орієнтацію на результат прикладного характеру, вона завжди має як складного процесу, що забезпечує певний технічний і соціально-економічний ефект. Інноваційний процес постійно удосконалюється завдяки нововведенням, робиться більш ефективним, здобуваються раніше не відомі споживчі властивості. Що робить цей процес спрямованим на створення необхідних ринком продуктів, технологій.

Інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, зумовлює виробництво і реалізацію на ринку нових конкурентоспроможних товарів і послуг технічні та організаційні нововведення, а інші – опосередковано впливають на виробництво через ефективність нових організаційно-технічних рішень [1, с. 225].

Під нововведенням розуміється оформлений результат досліджень і розробок у будь-якій сфері діяльності, пов'язаний з підвищенням її ефективності, а під інновацією – кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й отримання економічного, соціального, екологічного і інших видів ефекту. Тобто нововведення – це предмет інновації, вони мають різний життєвий цикл [2, с.216].

Учасники інвестиційної діяльності різноманітні: замовники, підрядники, користувачі об'єктів капітальних вкладень, постачальники будівельних матеріалів та обладнання, фінансові посередники (банки, фондові біржі тощо) [2, с.198].

Впровадження інновацій на підприємствах потребують значних інвестицій. Гострога питань фінансово забезпечення інноваційного розвитку посилюється дефіцитом фінансових ресурсів самих підприємств та обмеженими можливостями такого фінансування з інших джерел.

Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності є: грошові кошти у вигляді асигнувань з державного та регіонального бюджетів; кошти спеціальних фондів фінансування інноваційної діяльності, які утворюються на підприємствах або регіональними органами управління; власні кошти підприємств у вигляді частини прибутку, а також нагромаджені суми

амортизаційних відрахувань; інвестиційні ресурси різних комерційних структур: комерційних банків, інвестиційних і страхових компаній тощо; кредитні ресурси спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків; кошти вітчизняних та зарубіжних наукових фондів; іноземні інвестиції фірм і компаній; грошові кошти приватних осіб [1, с. 226].

Активне фінансове забезпечення відіграє значну роль у інноваційному розвитку і стає елементом прогресу технологічних та інноваційних розробок.

Успішний розвиток підприємства пов'язаний з рішенням проблем підвищення його конкурентоспроможності, а саме:

- поліпшення якісного стану сировинної бази;
- розширення виробничої сфери діяльності;
- скорочення витрат на всіх ланках виробничого процесу.

Рішення цих проблем взаємопов'язано з інноваційною діяльністю підприємства. [3, с.346]

Держава також має здійснювати контроль за інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання та інших учасників господарських відносин, нагляд за її відповідністю вимогам законодавства і державним інноваційним програмам. Законом можуть бути передбачені галузі чи об'єкти інноваційної діяльності, в яких обмежується чи забороняється використання іноземних інвестицій. Сьогодні держава гарантує суб'єктам інноваційної діяльності: підтримку інноваційних програм і проектів, спрямованих на реалізацію економічної та соціальної політики держави; підтримку щодо створення та розвитку суб'єктів інфраструктури інноваційної діяльності; охорону та захист прав інтелектуальної власності, захист від недобросовісної конкуренції у сфері інноваційної діяльності; вільний доступ до інформації про пріоритети державної економічної та соціальної політики, про інноваційні потреби та результати науково-технічної діяльності, крім випадків, передбачених законом; підтримку щодо підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері здійснення інноваційної діяльності [3, с. 356].

Отже, тенденції розвитку інноваційної діяльності є одним з найважливіших завдань, яке необхідне для формування ефективної роботи підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. Київ: Кондор. Видавництво, 2016. 378 с.

Гринчуцький В. І., Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погрішук Б. В. Економіка підприємства: навч. пос. Київ: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.

4. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге видання. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.

РОЛЬ ІМІДЖУ КОМПАНІЇ У ФОРМУВАННІ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ

Одним з основних завдань організаційного іміджу є створення і підтримання позитивного образу компанії. Це має прямий вплив на її діяльність. Імідж компанії визначає те, яким чином організація, її діяльність, продукти або послуги сприймаються оточуючими. Компанія, яка неправильно управляє своїм іміджем або ігнорує його, може зіткнутися з безліччю проблем, які тягнуть за собою збитки. При цьому, прямі і непрямі витрати збільшуються за геометричною прогресією [1].

Організаційний імідж - репутація компанії серед її зацікавлених сторін. Вони відіграють важливу роль для компанії, оскільки їх дії можуть вплинути на діяльність і репутацію компанії. До них відносяться: клієнти, дистриб'ютори і роздрібні продавці, фінансові інститути та аналітики, акціонери, державні регулюючі органи, широка громадськість і співробітники.

Ознаками того, що у компанії є проблеми з іміджем, є висока плинність кадрів, втрата важливих клієнтів, падіння вартості акцій, погані відносини зі стейкхолдерами. Всі перераховані проблеми тягнуть за собою зниження рівня довіри до організації. Оскільки більшість споживачів при виборі продукту або послуги частково засновують свої рішення на довірі, проблеми з іміджем можуть спричинити зниження поточного і майбутнього рівня продажів.

Важливість усвідомлення і підтримки сильного організаційного іміджу - необхідний елемент існування будь-якої компанії незалежно від її розміру і виду діяльності. Побудова позитивного іміджу ґрунтується на розробці відповідної корпоративної політики і усвідомленні її кожним менеджером організації. Для поліпшення іміджевої політики Д. Янг рекомендує вживати такі кроки: зосередитися на довгостроковій репутації компанії; засновувати дії виходячи з предметної політики; формувати прозорі взаємини. Зрештою, як відзначає Д. Янг, створення гарного організаційного іміджу може зайняти роки, а щоб зруйнувати його, досить хвилини [1].

За останні роки такі чинники як, глобалізація, зміна ділового клімату, прискорення життєвих циклів продуктів, вплинули на збільшення ролі організаційного іміджу. Компанії, що прагнуть збільшити масштаби свого бізнесу на міжнародному рівні зіткнулися з небезпекою того, що їх географічно розподілені підрозділи можуть проєктувати різномірний або суперечливий образ компанії. Такі дії небезпечні тим, що вони неминуче спричиняють шкоду корпоративній синергії компанії, а це вже тягне за собою фінансові втрати.

Ще одним фактором, що стимулює інтерес до іміджу, є збільшення уваги з боку громадськості до соціальної корпоративної відповідальності компанії. Віддаючи перевагу тій чи іншій компанії, сучасні споживачі все частіше враховують екологічний і соціальний імідж організації. Однак не всі організації в згаданих питаннях діють з справжнього альтруїзму, частина з них роблять це виключно через визнання бізнес-переваг такої поведінки.

Імідж має пряму кореляцію з таким фактором, як лояльність. Особливо гостро це видно в питаннях взаємодії фірми з її зацікавленими сторонами. Те, яким іміджем володіє організація для зацікавленої сторони, буде впливати на їх готовність надавати підтримку, або відмовляти в ній. Таким чином, якщо у клієнтів складеться негативне сприйняття компанії, або її продуктів, рівень продажів знизиться [2].

Правильний імідж створює довірчі відносини між компанією і ринком, дозволяючи компанії досягти своїх цілей і збільшити доходи. Якщо компанія не створює бажаний імідж, ринок створить його за неї. Імідж створює лояльність по відношенню до продукту або послуги і виділяє його в якості переваги. Це означає, що правильно сформований імідж дозволяє приймати рішення, не замислюючись про покупку. Наприклад, якщо ви виділяєте фірму Pepsi в якості кращого бренду безалкогольних напоїв, то опинившись в магазині, ви не будете витратити зайвий час, щоб вирішити, який напій придбати. Це дозволяє вам економити ваш час і енергію, а для компанії буде посиленням її корпоративного іміджу та забезпечить збільшення ефективності діяльності, наприклад, зростання продажів, прибутковості, рентабельності та конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Corporate Image. Reference for Business. Encyclopedia. Режим доступу: <https://www.referenceforbusiness.com/small/Co-Di/Corporate-Image.html> (24.03.2020)
2. Peggy Simcic Brønn, 2005. When it Comes to Corporate Image It's Identity That Counts // Magma (1). Режим доступу: <https://www.magma.no/when-it-comes-to-corporate-image-its-identity-that-counts> (25.03.2020)

СЕКЦІЯ 2. «МОНІТОРИНГ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ»

УДК 338.65

Бобко Н.А.¹, Дацько Н.М.²

¹ старш. викл. НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. БАД-417 НУ «Запорізька політехніка»

ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

У сучасних економічних реаліях більшість підприємств працюють в умовах невизначеності, непередбачуваності. Нестабільна політична та соціально-економічна ситуація в країні посилюють ступінь ризику. Економічна безпека підприємства покликана передбачити, спрогнозувати, запобігти кризовому стану підприємства, а отже – бути головним елементом управління підприємством. Реалізація обґрунтованої політики у сфері економічної безпеки підприємства – надзвичайно актуальне завдання на сучасному етапі трансформації економічної системи та виходу на міжнародні економічні ринки. Забезпечення економічної безпеки є гарантією незалежності, сталого розвитку та ефективності економіки.

Поняття «безпека підприємства» нерозривно пов'язане з поняттями «стійкість», «розвиток», «вразливість», «керованість». Економічна безпека підприємства – це його спроможність розвиватися та працювати в умовах постійно мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища, що характеризує його стійкість [1].

Функціонуючи в умовах глобалізації економіки, у період швидкої зміни ринкового середовища, в момент посилення конкурентної боротьби, нестабільних за останні роки ринкових відносин, кожен суб'єкт господарювання ставить основним завданням захист власних економічних інтересів. У ринковій економіці в умовах нестабільності, непередбачуваності та невизначеності на вітчизняних підприємствах виникають кризові явища, такі як спад виробництва, недобросовісна конкуренція, корупція, шахрайство, рейдерство, олігархічне захоплення влади й бізнесу [2, с. 54]. Ефективність сучасних підприємств визначається стратегіями, спрямованими на активне використання внутрішнього потенціалу для зміни зовнішнього середовища, а не тільки до пристосування. Тому економічна безпека підприємства – це стан захищеності від різних загроз.

До зовнішніх загроз можна віднести наступні:

- рівень інфляції;
- брак коштів для інвестування підприємства;
- законодавча нестабільність;
- корупція;

– несприятливі макроекономічні умови (криза, війна, загальноекономічна ситуація в країні).

Внутрішні загрози – це загрози, які залежать від діяльності власне підприємства. До них відносяться:

– дії чи бездіяльність працівників, які суперечать інтересам комерційної діяльності підприємства;

– низький рівень кваліфікації персоналу;

– слабе маркетингове опрацювання ринку;

– порушення правил використання технічних засобів;

– підрив ділового іміджу підприємства;

– неконкурентна цінова політика [3, с. 48].

Економічна безпека є необхідною умовою існування будь-якого підприємства та підґрунтям його стійкого функціонування.

До основних функціональних цілей економічної безпеки належать:

– забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;

– забезпечення технічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу об'єкта господарювання;

– мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;

– якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства (організації);

– ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Таким чином, найважливішими чинниками, що впливають на економічну безпеку підприємства, є ступінь досконалості законодавчої бази, рівень оподаткування, доступ на світові ринки збуту, інвестиційна привабливість регіону, держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дехтяр С. С. Проблеми визначення категорії «економічна безпека» та взаємодія її суб'єктів. *Ефективна економіка*. 2020 № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7678>

2. Мандзіновська Х. Забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економічна безпека держави та суб'єктів підприємницької діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення* : матеріали V Всеукраїн. наук.-практ. конф., (м. Львів, 16–18 травня 2019 р.). Львів, 2019. С. 53–56.

3. Утенкова К. О. Дестабілізуючі чинники зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства та їх вплив на економічну безпеку. *Економіка та держава*. 2019. № 8. С. 44–50.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий стан промислового підприємства необхідно систематично й всебічно оцінювати. Критичну оцінку фінансового стану підприємства здійснюють як у статичці за певний період, так і в динаміці - за ряд періодів. Це дозволяє визначити негативні тенденції у господарській діяльності та своєчасно розробити способи їх усунення для забезпечення заданого рівня ефективності використання фінансових ресурсів та їх раціонального розподілу. Неefективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні матеріальних ресурсів, зниження обсягів виробництва та реалізації продукції і, як наслідок, до невиконання плану по прибутку та зниження рентабельності підприємства. Для виявлення проблем та можливих змін у фінансовому стані суб'єкта господарювання застосовують фінансову діагностику яка формує підґрунтя для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. При проведенні діагностики фінансового стану підприємства застосовують різні методи аналізу в основі яких лежить велика кількість показників. Найчастіше вони групуються, але, як показують дослідження, варіантів таких згрупувань багато. Для промислового підприємства вкрай важливо, щоб набір таких показників дозволяв вчасно визначити проблеми в системі управління з мінімальними витратами на таку діагностику. Тому метою дослідження є визначення системи показників експрес-діагностики фінансового стану саме для промислового підприємства.

Діагностика фінансового стану є обов'язковою складовою фінансового менеджменту будь-якого підприємства. Механізм проведення такої оцінки складається з 4 взаємопов'язаних етапів: експрес-діагностики, стандартного аналізу, діагностики ймовірного банкрутства підприємства та визначення інтегрального показника фінансового стану для порівняння його з конкурентами в галузі. На всіх етапах використовують свій набір методів та моделей що дозволяють досягти встановленої мети діагностики. При цьому показники, що відбираються для діагностики, повинні утворювати систему, тобто вони повинні описувати найсуттєвіші характеристики фінансового стану підприємства, виключаючи дублювання та суперечливість один одному [1]. Для формування систем показників за кожною виділеною локальною системою діагностики фінансового стану підприємства було досліджено існуючі методики оцінки майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності та рентабельності підприємства. Було виділено невелику

кількість показників, що найбільш точно дозволяє оцінити кожну з цих зон дослідження з мінімальними втратами часу та коштів та можуть формувати систему показників експрес-діагностики фінансового стану. Пропонується постійно відслідковувати їх динаміку змін та за результатами такого експрес-аналізу робиться висновок про доцільність подальшого всебічного (детального) аналізу фінансового стану підприємства. За системою показників експрес-діагностики, що пропонується до використання промисловим підприємствам проведено аналіз фінансового стану ПАТ «Мотор Січ» за 9 місяців 2019 р. в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року. Результати такого аналізу представлено в табл. 1.

Таблиця 1 – Аналіз фінансового стану ПАТ «Мотор Січ» за 9 місяців 2019 р. проти 9 місяців 2018 року

Показник	Позначення	2018 р.	2019 р.	Динаміка змін	
				норма	факт
Показники майнового стану					
Коефіцієнт зносу основних фондів	$K_{зоф}$	0,4	0,43	↓	↑
Коефіцієнт оновлення основних фондів	$K_{ооф}$	0,06	0,03	↑	↓
Коефіцієнт мобільності активів	$K_{ма}$	2,62	2,45	↑	↓
Показники ліквідності					
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	$K_{пл}$	0,74	0,56	↑	↓
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{шл}$	0,74	0,56	↑	↓
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ал}$	0,26	0,05	↑	↓
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Д/К	0,46	0,43	↑	↓
Показники фінансової стійкості					
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$K_{звк}$	0,69	0,77	↑	↑
Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів	$K_{м}$	0,76	0,75	↑	↓
Коефіцієнт автономії	$K_{а}$	0,66	0,73	↑	↑
Коефіцієнт фінансового левериджу	$K_{фл}$	0,18	0,15	↑	↓
Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{фс}$	0,78	0,84	↑	↑
Показники ділової активності					
Оборотність активів (оборотів), ресурсовіддача	Р	0,27	0,22	↑	↓

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{дз}$	2,11	2,48	↑	↑
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{кз}$	1,23	1,44	↑	↑
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$K_{овк}$	0,4	0,3	↑	↓
Фондовіддача основних фондів	$\Phi_{оф}$	1,09	0,89	↑	↓
Показники рентабельності (прибутковості)					
Рентабельність капіталу (активів)	P_a	0,0183	-0,0181	↑	↓
Рентабельність власного капіталу	$P_{вк}$	0,0277	-0,2459	↑	↓
Рентабельність реалізованої продукції	$P_{рп}$	0,7152	0,4699	↑	↓
Рентабельність виробничих фондів	$P_{вф}$	0,0197	-0,0178	↑	↓

За отриманими результатами можна зробити висновок, що частка зношених основних засобів у загальній його вартості збільшується в порівнянні з минулим роком, що погіршує майновий стан підприємства. Всі показники ліквідності мають негативну динаміку змін, що вказує на значні погіршення рівня платоспроможності підприємства, незважаючи на те, що підприємство все ще може сплачувати поточні зобов'язання за умов своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. В цілому підприємство поки фінансово стійке, але слід звернути увагу на маневреність власних обігових коштів та збільшення залежності підприємства від довгострокових зобов'язань. Зменшення ділової активності підприємства знижує рівень ефективності використання ресурсів підприємства, на це вказує зменшення оборотності активів, власного капіталу та фондовіддачі. В результаті за 9 місяців 2019 року рентабельність реалізованої продукції знизилась майже в 2 рази в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року, що, в свою чергу, призвело до збитків від операційної діяльності та господарської діяльності підприємства в цілому. Причинами такого становища стали як негативний вплив зовнішнього середовища, так і недостатні заходи щодо управління внутрішнім потенціалом підприємства. Для розробки першочергових заходів щодо стабілізації діяльності підприємства слід провести більш детальний аналіз з використанням з використанням інших прийомів та методів аналізу. У випадку, коли фактична динаміка змін визначених показників задовольняє встановленим нормативам виконання подальших етапів діагностики фінансового стану підприємства не потрібно.

Запропонована система показників експрес-діагностики фінансового стану промислових підприємств дає можливість збирати та аналізувати дані з заданою періодичністю за встановленим переліком показників та надавати інформацію про наявні відхилення та негативні тенденції у зміні фінансового

стану промислового підприємства. В той же час може бути задіяна для досягнення певної мети що визначається керуючою системою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Рубан Л.О., Овчаренко Ю.С. Побудова системи діагностики фінансового стану промислового підприємства. Молодий вчений. 2017. №5. С.709-714.

УДК 658.012.8

Головіна О.В.¹, Волощук В.В.²

¹канд. іст. наук., магістр менеджменту, доц., ДДУВС

²студ. гр. Б-ЕК-941, ДДУВС

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Під економічною безпекою підприємства розуміють захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до зовнішніх умов без негативних наслідків для підприємства.

Економічна безпека підприємства може включати такі ознаки та умови, розглядатися як сукупність складових:

економічна безпека підприємства – це стан захищеності підприємства;

в умовах підприємства захисту потребують усі ресурси;

вплив на економічну безпеку підприємства спричиняють внутрішні і зовнішні фактори та погрози;

важливим під час забезпечення економічної безпеки є поширення уваги на чинники, які спричиняють негативний вплив на підприємство та імовірність появи яких є високою або значною;

під час управління економічною безпекою важливо звертати увагу лише на ті чинники, негативний вплив яких є більшим за припустимий власниками рівень;

стан економічної безпеки підприємства не повинен обов'язково одночасно забезпечувати найефективніше використання корпоративних ресурсів – таке використання повинне бути на задовільному для власника рівні та дозволяти витримати негативний вплив загроз в діяльності підприємства;

способи забезпечення економічної безпеки підприємства – це набір заходів і систем організації їх виконання та контролю, які дозволяють досягати найвищого рівня економічної безпеки підприємства.

Поняття економічної безпеки підприємства перш за все означає стан найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загрозам та забезпечення стабільного функціонування підприємства. Економічно безпечним вважається такий стан економіки підприємства, при якому забезпечується надійний захист від зовнішніх і внутрішніх факторів, які загрожують її функціонуванню та існуванню, а економічно стійким – можливість функціонувати в режимі прийнятого стратегічного плану [4, с. 207].

Вплив на економічну безпеку підприємства здійснює держава. Держава впливає на соціальний і економічний розвиток використовуючи при цьому прямі і непрямі прийоми втручання.

Криза — це переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу зовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування. Основна особливість кризи полягає в тому, що вона загрожує руйнацією системи [3].

Криза підприємства становить переломний момент у послідовності процесів і дій. Найтипівішими є два варіанти виходу з кризової ситуації [3]:

1. Успішне її подолання;
2. Ліквідація підприємства як екстремальна форма.

Криза підприємства є обмеженим у часі процесом. Цей процес може бути керованим або принаймні утримуватись у певних межах, перебуваючи під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

Залежно від характеру підприємства, його структури, інноваційного потенціалу тощо кризові процеси різняться [3]:

- тривалістю;
- інтенсивністю;
- наслідками.

Антикризове управління розглядається як самостійний вид професійної діяльності, антикризової діяльності підприємств. Він спрямований на запобігання кризовим явищам та подолання їх у діяльності підприємства на підставі раціонального використання наявних ресурсів і потенціалу виживання, мінімізації матеріальних та фінансових витрат шляхом застосування відповідних витрат, принципів та методів роботи. Для забезпечення своєї економічної безпеки підприємство використовує сукупність ресурсів. Ресурси – фактори бізнесу, що використовуються власниками і менеджерами підприємства для виконання цілей бізнесу. Можна виділити наступні ресурси підприємства [4, с. 207–208]:

1. Ресурси капіталу.
2. Ресурси персоналу.
3. Ресурси інформації та технології.
4. Ресурси техніки та обладнання.

5. Ресурси прав.

Основні напрями антикризового регулювання економіки розробляються і затверджуються вищими органами управління країною, втілюються в життя спеціально створеним органом. Часові обмеження антикризових процедур визначають інтенсивність поширення кризових явищ.

Система антикризового фінансового управління підприємством базується на певних принципах, до яких належать [5, с.152]:

1) постійна готовність до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства,

2) діагностика кризових явищ на початкових етапах фінансової діяльності підприємства,

3) диференціація індикаторів кризових явищ за ступенем їхньої небезпеки для фінансового розвитку підприємства,

4) терміновість реагування на окремі кризові явища у фінансовому розвитку підприємства,

5) адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовій рівновазі, повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового фінансового стану, використання за необхідності відповідних форм санації підприємства для запобігання банкрутству.

Передумови, що лежать в основі кризових явищ [3]:

1. Криза, що спричинена внутрішніми чинниками діяльності підприємства;

2. Криза, що спричинена неефективною діяльністю управлінського персоналу;

3. Криза, яка спричинена швидкою зміною навколишнього середовища та неможливістю пристосуватись до швидких змін кон'юнктури ринку.

Державне антикризове регулювання — це макроекономічна категорія, яка відображає відносини, що виникають при організаційно-економічному та правовому впливові держави для захисту підприємства від кризових ситуацій, запобігання банкрутства або припинення їхнього подальшого функціонування. Головна мета державного антикризового регулювання полягає в підвищенні інвестиційної привабливості національної економіки шляхом створення та забезпечення діючої системи відновлення виробничих активів підприємств-банкротів, реабілітації боржників, запобіганні фіктивному банкрутству та веденні необхідної статистики та реєстрів.

Для ефективної діяльності підприємства антикризове управління має здійснюватися на постійній основі. Практика проведення заходів антикризового управління на рівні вітчизняних підприємств не є досконалою. Проте її запровадження є необхідною передумовою розвитку суб'єктів господарювання. Розробка та реалізація дієвого механізму антикризового управління дає можливість підприємствам реагувати на його зміни, сприяти

зменшенню наслідків впливу фінансових ризиків, а також активно втручатися у хід виробничих процесів.

Моніторинг економічної безпеки та антикризової діяльності підприємств – є потужною конкурентною перевагою. Впровадження та використання на підприємстві системи моніторингу економічної безпеки дозволить відстежувати поточний рівень економічної безпеки і прогнозувати його на майбутнє, виявляти й усувати потенційні загрози, забезпечувати вироблення і прийняття оптимальних управлінських рішень з розвитку господарського суб'єкта і багато іншого, а також більш виважено позиціонувати себе серед підприємств конкурентів [1]. Таким чином, моніторинг розвитку підприємства дозволяє своєчасно виявити помилковий напрям розвитку і запропонувати адекватну корекцію курсу для нормалізації стану. Для її розробки необхідно враховувати, що криза – це не статичне явище, а динамічне, або процес, що потребує чітких та глибоких знань про етапи розвитку цього процесу та структурованого певним чином набутого досвіду [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кулаженко В. В. Система моніторингу економічної безпеки підприємства як чинник формування його конкурентоспроможності / В. В. Кулаженко // Ефективна економіка : Електрон. журнал. – 2016. – № 8. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5127>.
2. Піюренко І. О. Роль економічного моніторингу у попередженні кризових явищ на підприємстві / І. О. Піюренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 1. – с. 45–48. – Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2013/12.pdf.
3. Чернявский А. Д. Антикризове управління підприємством : Навч. посіб. / А. Д. Чернявский – К.: МАУП, 2009. – 256 с.
- Цвайг Х. І., Гримак А. В. Економічна безпека підприємства: сутність, характеристика та механізм формування / Х. І. Цвайг, А. В. Гримак - Електронний ресурс. - Режим доступу : file:///C:/Users/User/Downloads/Torg_2010_11_49.pdf
4. Шапурова О.О. Політика антикризового управління при загрозі банкрутства / О.О. Шапурова // Актуальні проблеми економіки: науково-економічний журнал. – 2008. – № 8. – с. 147–153. Електронний ресурс. - Режим доступу : http://library.iapm.edu.ua/metod_disc/pdf/1643-antykr_upr_pidpr.pdf

УДК 332.143:330.47

Дубницький В. І.¹, Науменко Н. Ю.²

¹докт. екон. наук, проф., ДВНЗ «УДХТУ»

²канд. техн. наук, доц., ДВНЗ «УДХТУ»

ІНФОРМАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

В сучасних умовах саме регіон представляє собою найважливішу і у багатьох відношеннях визначальну частину загальної соціально-економічної системи країни. В той же час, на думку багатьох вітчизняних авторів (Б. Буркинського, М. Бутко, М. Войнаренко, В. Дубницького, І. Заблудської, В. Захарченко, Г. Козаченко, Ю. Лисенко) будь-який регіон в масштабах країни представляє собою відносно відокремлену і самостійну підсистему, яка має свою внутрішню структуру, економіку, власні цілі та інтереси в сфері господарського розвитку. В той же час, на життєдіяльність суспільства зростаючий вплив здійснює рівень економічної безпеки та інформаційні процеси. Будь-яка інформаційна системи, як правило, організовується в деякому існуючому інформаційному просторі, приймаючи його властивості та правила роботи

Під інформаційними інструментами забезпечення розвитку регіональної соціально-економічної системи, в тому числі в сфері економічної безпеки регіону та регіональної інноваційної системи, автори розуміють засоби відображення реальних господарських явищ та економічних інтересів, аналіз, оцінка та прийняття управлінських рішень, які володіють як потенціалом формування нового знання про стан (в т.ч. ризики та загрози) економічних систем різного рівня організації, так і потенціалом системного перетворюючого впливу на розвиток та безпеку вказаних систем. Визначаючи суспільну потребу в інформаційних інструментах регіонального розвитку та безпеки, необхідно виходити того, що регіональна соціально-економічна система, по-перше, самостійно продукує обліково-аналітичну інформацію та організовує її рух; по-друге, вбудована в більш масштабні системи (національного господарства, міжнародних економічних організацій); по-третє, має складну внутрішню структуру. Для неї характерні наступні базові ознаки: поєднання ієрархічності управління та активності окремих суб'єктів внутрішнього середовища; переплетення процесів інтеграції та диференціації в внутрішньому та зовнішньому середовищі; конкурентна взаємодія з іншими регіональними системами та суб'єктами інших рівнів організацій господарських відносин.

Позиція регіональної соціально-економічної системи на мезорівні передбачає розробку особливої методології продукування інформації: показники повинні будуватись в грошовому вимірі, в певній послідовності відтворювального циклу регіону та його території; мати форми, які

відповідають різноманіттю розкритих процесів, кореспондуватися між собою.

Як відмічає ряд авторів праць по розвитку регіональної соціально-економічної системи та забезпечення економічної безпеки регіону [1-3], застосовувана на практиці інформаційна система регіону побудована у відриві від конкретних потреб користувачів інформації та потребує системної корекції, в основу якої, на думку автора, повинні бути покладені наступні принципи: забезпечення своєчасності, достовірності та аналітичності інформації; гнучкість структури самої системи.

В даний час інформаційні ресурси регіону відносяться до громадських благ, оскільки представляють результати функціонування громадського сектора та оплачуються в основному за рахунок бюджету. Однак інформаційні інструменти регіонального розвитку та забезпечення економічної безпеки регіону слід оцінювати як змішані блага, специфічні товари, попит та пропозицію яких визначають їх ринкову позицію. Правомірно можна виділити два види потреб в межах регіональної соціально-економічної системи та економічної безпеки регіону в формованій ними інформації, які дозволяють структурувати асортимент послуг з надання інформаційних ресурсів, виділивши власне громадські та змішані блага [4].

Для того щоб інформаційні ресурси регіону стали затребуваним товаром, необхідно створити прийнятні умови послідовного, корисного та успішного виконання інформаційних систем властивих їй функцій в конкретному економічному середовищі як самого регіонального простору, так і середовищі суб'єктів господарювання в межах регіональної соціально-економічної системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Хадисов М-Р. Б. Совершенствование механизма управления экономической безопасностью региона: *Автореф. дис. ... к.э.н.*. Грозный, 2018. 22 с.
2. Кулаков В. Г. Региональная система информационной безопасности: угрозы, управление и обеспечение: *Автореф. дис. ...д.т.н.* Воронеж, 2005. 36 с.
3. Девятин П. Н., Ефремов Д. В., Кулемин В. В. Моделирование и верификация политик безопасности управления доступом в операционных системах: *монография*. Харьков: Телеком, 2019. 214 с.
4. Naumenko N. Regional information tools for providing development of regional socio-economic system. *Economics and Region*. 2019. №2(73). P.109-115. DOI: 10.26906/eip. 2019.2(73).1633

КОМПЛАЄНС-БЕЗПЕКА – АКТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ

На сьогодні досить розповсюдженим в наукових дослідженнях є термін «економічна безпека підприємства». В наукових дослідженнях, присвячених проблемам економічної безпеки промислових підприємств система економічної безпеки підприємства - комплексне поняття, до складу якого входять суб'єкти, об'єкти та механізм реалізації безпеки на підприємстві» [1-5]. Зазвичай, механізм забезпечення економічної безпеки кожного підприємства формується індивідуально, його складові та важелі управління залежать від багатьох чинників, серед яких частіше всього сучасні дослідники виокремлюють найбільш важливі складові, перелік яких показано на рис.1.

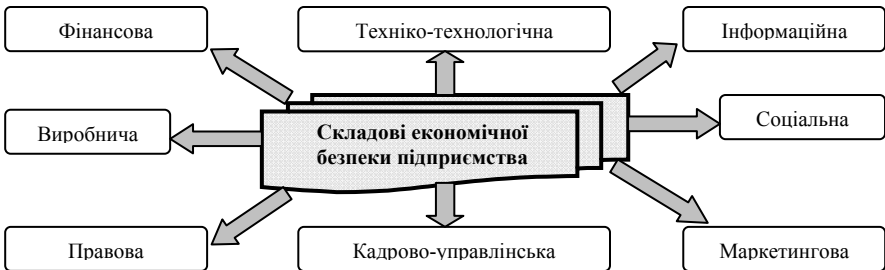


Рисунок 1 – Складові економічної безпеки промислового підприємства

Джерело: авторська розробка

Вказані складові (рис.1) як правило враховуються при визначенні інтегрального показника економічної безпеки підприємства. Але далеко не завжди при його формуванні враховуються показники корупції, шахрайства, відмивання грошей, порушення корпоративної етики, антимонопольного, податкового законодавства і т.п. В останні 20...25 років в світовій економіці все це є предметом комплаєнс досліджень. Виходячи з цих посилок, пропонуємо ввести в економічну термінологію дефініцію «комплаєнс-безпека підприємства». Новий термін потребує свого теоретико-методологічного обґрунтування та визначення як економічної категорії.

Сутність терміну «комплаєнс-безпека» виходить з визначення як самого терміну «комплаєнс», так і поняття «економічна безпека». Тому пропонується визначати поняття комплаєнс-безпеки промислового підприємства як захищеність життєво важливих інтересів промислового

підприємства від зовнішніх та внутрішніх порушень законів, нормативних правових актів, стандартів, установчих та внутрішніх документів підприємства шляхом визначення, оцінювання та максимального зменшення (усунення) комплаєнс-ризиків. Такого роду визначення дозволяє, по-перше, показати динамічність комплаєнс безпеки в просторі і часі; по-друге, визначати важливість як внутрішніх, так і зовнішніх чинників впливу на розмір комплаєнс безпеки; по третє, показати тісну взаємодію на правовій основі державної і корпоративної систем забезпечення економічної безпеки; по-четверте, визначати в якості основного інструменту комплаєнс безпеки промислового підприємства наявність та рівень комплаєнс-ризиків.

Дослідження методологічної сутності комплаєнс-безпеки передбачає визначення функцій, політик та принципів цього напрямку економічної роботи на промислового підприємстві.

Функції комплаєнс-безпеки визначають основні напрямки та задачі діяльності підприємства, яку підприємство передбачає проводити для повного забезпечення економічної безпеки своєї діяльності.

Основні принципи комплаєнс (комплаєнс-безпеки) визначені Базельським комітетом з банківського нагляду в квітні 2005 року в виданім цим комітетом документі «Комплаєнс і комплаєнс-функція в банках» [1].

Комплаєнс-політика - це сукупність способів, методів і процедур, спрямованих на управління комплаєнс-ризиком.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Комплаєнс программа промислового підприємства / Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М.– Харьков-Мішкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

2.Перерва П.Г. Комплаєнс-программа промислового підприємства: сутність и задачи / П. Г. Перерва // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.

3.Pererva P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, György Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

4.Товажнянський В.Л., Перерва П.Г., Кобелєва Т.О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ "ХПІ", 2015. – № 59 (1168). – С. 148-152.

5.Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M.Veress Somosi, T.O.Kobieliєva // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум–2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. / ред.: О.В. Манойленко. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – С. 140-143.

УДК 2964.3:108

Коваленко Н.О.¹, Столярчук Н.В.²

¹канд. пед. наук, доц., Льотна академія Національного авіаційного університету

²старш. викл., Льотна академія Національного авіаційного університету

БІЗНЕС-ПЛАН ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ АВІАКОМПАНІЄЮ

Динаміка світової кризи та жорсткі умови конкурування на ринку цивільної авіації призвели до кризового стану та межі банкрутства значну кількість авіакомпаній. Дослідження виявило, що лише деякі авіапідприємства здатні ефективно функціонувати у вищезазначених умовах, інші не мають у своєму розпорядженні дієвого антикризового інструментарію адаптованого до специфіки авіаційної галузі, який би дозволив системно проаналізувати ймовірність банкрутства та визначити заходи його уникнення.

Основам антикризового управління як сучасної концепції у менеджменті присвячені праці учених Ф.Дж.Фабозці та Е.Альтмана [1], Бочаровим В. [2], Поповим В. [3] Касьянчиком В. та Олесюком Є. [4], Косиченко Є. [5] та іншими. У той же час, незважаючи на накопичені наукові здобутки та значний практичний досвід у сфері подолання кризових явищ на підприємствах цивільної авіації, досліджувана проблема ще не вирішена.

Антикризове управління авіакомпанією – це система економічних відносин, які виникають в процесі розробки, затвердження, реалізації та контролю за реалізацією заходів, що направлені на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ з допомогою використання всього потенціалу менеджменту, який дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти і примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, спираючись на різні види ресурсів.

Реалізувавши себе як частина управлінської діяльності, планування повинно дати чіткі орієнтири для працівників і підрозділів, тобто процес планової діяльності мусить завершитись складанням документу у якому інтегрувався комплекс напрямків щодо розвитку підприємства – фінансові, ресурсні, організаційно-технологічні, інвестиційні, інноваційні, маркетингові та інші аспекти стратегічного управління розвитку авіакомпаній. Таким документом є бізнес-план.

Бізнес-план – це типове (уніфіковане) проектне рішення на досить віддалену перспективу (5, 10 і більше років), у якому дається науково обгрунтована оцінка можливих на даному сегменті ринку кінцевих цільових економічних, фінансових та інших результатів (трудових, виробничих, соціальних, екологічних) діяльності авіапідприємства, що базуються на

реальному виробничому, інвестиційному, матеріально-технічному, організаційному і логістичному забезпеченні.

Бізнес-план авіапідприємства за класичною структурою містить наступні розділи: характеристика галузі, авіакомпанії (проєкту), послуг, робіт; маркетингове дослідження; аналіз та оцінку фінансово-економічного стану авіакомпанії; маркетинговий план діяльності авіакомпанії; організаційний план діяльності авіакомпанії; виробничо-технологічний план діяльності авіакомпанії; інвестиційний план; фінансовий план; оцінка ризиків та страхування.

Визначено, що при розробці бізнес-плану, як методу антикризового управління, ефективно використовувати комплекс найбільш прийнятих показників визначення ймовірності банкрутства, що буде більш доцільно, ніж їх поодиночне застосування. До комплексу таких показників віднесено: модель Бівера, двофакторну модель Альтмана, Z-рахунок Альтмана (п'ятифакторна модель), PAS-коефіцієнт. Тренд Z-коефіцієнта, чотирифакторну R-модель ризику банкрутства, якісні методи прогнозування кризи, які можуть використовуватись як інтегрований комплекс показників.

Отже, виходячи з вищевикладеного, бізнес-план дозволяє забезпечити комплексну інтегровану діяльність щодо перспективного розвитку авіакомпаній на вітчизняному та міжнародному рівнях із забезпеченням конкурентоспроможності. Крім того, реалізація зазначеного документу із адаптованою системою показників визначення ймовірності банкрутства, можна вважати аспектом стратегічного та антикризового управління, який дозволить контролювати й координувати усі аспекти діяльності суб'єктів цивільної авіації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фабощі. Ф.Дж., Альтман Е. Антикризове управління / Ф.Дж. Фабощі, Е.Альтман – К.: ІНФРА-К, 2018. – 931с.
2. Бочаров В.В. Антикризисный менеджмент / Бочаров В.В. – СПб: Питер, 2018. – 160 с.
3. Бізнес-план авіакомпанії: вітчизняний і зарубіжний досвід : [За ред. В.М. Попова] – Х: Мрія, 2017. – 264 с.
4. Касьянчик В.Д., Олесюк Є.А. Ефективність експлуатації міжнародних авіаліній. / Касьянчик В.Д., Олесюк Є.А. – Л.: Брідж, 2018. – 216 с.
5. Косиченко Є.Ф. Удосконалення управління транспортом в умовах економічної реформи: на прикладі цивільної авіації

УДК 658.15

Коледіна К.О.¹

¹ канд. екон. наук, викл., Харківський національний університет будівництва та архітектури

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з важливих передумов розвитку будь-якої країни є її економічна безпека, на шляху до забезпечення якої в сучасних українських реаліях існує ряд проблем. До основних з них слід віднести: значне падіння економіки, яке розпочалося у зв'язку зі зростання загроз безпеці України, що спричиненні анексії Криму та військовим конфліктом на сході країни; розвиток та поширення світових глобалізаційних процесів, що створюють нові виклики для національної економічної системи; значне відставання України від рівня інноваційного розвитку провідних країн світу тощо [1, с. 331-334]. Безумовно, досягнення економічної безпеки на рівні держави є вкрай важливим питанням, яке потребує постійних наукових досліджень на теоретико-методологічному та методичному рівнях. Проте, необхідною умовою досягнення національної безпеки є забезпечення економічної безпеки саме на рівні підприємства [2, с. 125-132].

Сфера забезпечення економічної безпеки підприємства досить багатогранна та є важливим елементом організації ефективної діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта. Цілі забезпечення безпеки підприємства визначаються завданнями його основної діяльності та повинні бути спрямовані на усунення зовнішніх і внутрішніх загроз економічному добробуту трудових колективів, подолання негативних тенденцій розвитку, забезпечення сприятливих умов досягнення поставлених цілей.

Головними завданнями забезпечення економічної безпеки підприємства є [2-3]: досягнення внутрішньої та зовнішньої організаційної стабільності підприємства, надійності кооперованих зв'язків; підвищення конкурентоспроможності вироблених товарів і послуг, створення сприятливої ринкової кон'юнктури для їх реалізації на внутрішньому та світовому ринках, підвищення рентабельності підприємства; збереження власності та захист законних прав підприємства у взаємовідносинах з державними структурами, зарубіжними партнерами та конкурентами; зміцнення трудової дисципліни та зростання продуктивності праці, мотивація творчої активності колективу, зміцнення інтелектуального потенціалу підприємства; випуск високоякісної продукції на основі інноваційної техніки та технологій; повне інформаційне забезпечення економічної, виробничої та науково-технічної діяльності підприємства, збереження державних секретів і прав на інтелектуальну власність.

Захист господарської діяльності кожного підприємства, а також підхід до її побудови та реалізації багато в чому індивідуальні. Тому надійний

захист підприємства тісно пов'язується з таким поняттям, як комплексний підхід до організації та управління його економічною безпекою. У світовій практиці він подається як єдина сукупність законодавчих, організаційних, економічних і технічних заходів, спрямованих на виявлення, відображення та ліквідацію різних видів загроз безпеки. Нині стає очевидним, що в коло завдань, які необхідно вирішувати підприємству, входять не тільки проблеми, що мають пряме або опосередковане відношення до прибутку, а й інші соціально-економічні проблеми. Оскільки сучасному підприємству доводиться діяти в умовах складного соціального оточення, яке може чинити на нього значний вплив, то виникає актуальне завдання урівноваження безпосередньо економічних цілей бізнесу з економічними та соціальними цілями цього оточення.

Розробляючи концепцію економічної безпеки підприємства, необхідно виходити з передумови, що дану проблему слід розглядати як комплексний підхід до забезпечення безпеки, яка якісно може бути реалізована тільки взаємозалежним, системним вирішенням багатьох питань, у тому числі захисту матеріальних, інтелектуальних, фінансових та інформаційних ресурсів підприємства. Отже, для досягнення високого ступеня забезпечення безпеки підприємства необхідно застосовувати комплексну систему, яка направлена на організацію сукупності спеціальних органів, служб, засобів, методів і заходів для забезпечення захисту життєво важливих інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [3, с. 98].

Таким чином, чітке визначення головних векторів захисту сприяє вірній політиці забезпечення економічної безпеки, зосередженню уваги на тих аспектах, що будуть сприяти стабільному функціонуванню всіх організаційних об'єктів. Виокремлення головних індикаторів економічної безпеки має велике значення для побудови ефективного механізму забезпечення економічної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Коледіна К.О. Економічна безпека підприємств оборонно-промислового комплексу та роль трансферу технологій в її забезпеченні. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: матеріали V Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 11-12 квітня 2019 р.)*. Дніпро: НМетАУ, 2019. С.331-334.
2. Сосновська О.О., Житар М.О. Економічна безпека підприємства: сутність та ознаки забезпечення. *Облік і фінанси*. 2018. №3 (81). С.125-132.
3. Жаліло Я.А. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку. *Стратегічна панорама*. 2004. № 3. С. 97-104.

УДК 658.1: 657

Корчагіна В.Г.¹,

¹канд. екон. наук, НГІ ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ВПЛИВ ОБЛІКОВИХ ДАНИХ

Динамічність сучасного підприємництва вимагає використовувати певні інструменти, методи і техніку управління з метою адаптації до зовнішніх та внутрішніх змін і виживання в конкурентному середовищі. Підприємство має запроваджувати загальну політику розвитку системи управління, в якій облік потрібно розглядати не тільки як окрему складову, а як інформаційну частину загальної концепції стратегії розвитку. Надання такої інформації забезпечує сформована на підприємстві облікова політика. Вона охоплює організацію та методику ведення облікової роботи в цілому, визначає сукупність правил реалізації методу бухгалтерського обліку і повинна забезпечувати максимальний ефект від його ведення.

Зміст обліково-аналітичного забезпечення в управлінні процесами стратегічного антикризового розвитку підприємства характеризується наданням релевантної облікової та аналітичної інформації у межах формування та реалізації стратегії розвитку. Повне та правдиве подання інформації про фінансові результати і фінансовий стан підприємства у звітності в значній мірі залежить від рівня формування та застосування облікової політики, яка б враховувала умови діяльності підприємства, організаційно-технічні особливості тощо. Певні антикризові заходи, що випливають з фінансової політики і стратегії підприємства, можуть бути передбачені при розробці облікової політики підприємства [1, с.322]. Вона забезпечує формування інформації відповідно до стратегії розвитку підприємства.

Ефективність діяльності підприємств значною мірою залежить від процесу прогнозування. Складання прогнозів та планів діяльності дозволяє підприємствам запропонувати альтернативні шляхи та строки свого розвитку. Наявність прогнозів та планів дає змогу уникнути помилкових рішень, вони є одними із засобів розробки стратегії управління підприємством [2, с.151].

Облікова політика визначає ідеологію господарювання підприємства на тривалій період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик і добитися успіхів в конкурентній боротьбі.

Маючи за мету постійно впливати на визначену групу показників підприємства (ліквідності, платоспроможності, стійкості, рентабельності та

інших), можливо розробити комплекс заходів, спрямованих на її досягнення, використовуючи відповідні інструменти облікової політики. Так, реалізуючи обрану стратегію, реально забезпечити максимальну ефективність діяльності підприємства або, навпаки, підвищити його збитковість. Такі підходи до облікової політики можуть спричинити викривлення облікової інформації, знизити її достовірність та зумовити прийняття на її основі неправильних рішень. Даний підхід доводить, що в межах облікової політики є можливість маніпулювати інформацією звітності. Користувачі, які потребують достовірних даних, взамін отримують частково перекручену та/або неповну інформацію, що визначають менеджери підприємства при формуванні облікової політики, враховуючи інтереси власника.

Певні антикризові заходи відповідно до фінансової політики та стратегії підприємства можуть бути передбачені при розробці облікової політики, коли визначаються більш доцільні для підприємства альтернативні варіанти її методичної складової. Це стосується відображення інформації управлінської (внутрішньогосподарської) облікової системи про витрати підприємства за видами продукції, робіт та послуг, статтями затрат, центрами відповідальності, порядку оцінки окремих видів активів. Такий підхід визначає врахування інтересів в першу чергу самого суб'єкта господарювання.

У системі антикризового управління основним завданням є надання даних щодо пошуку оптимальних рішень для зниження витрат і підвищення ефективності використання матеріальних і фінансових ресурсів підприємства. Ключова роль належить його інформаційному забезпеченню, при цьому використання облікових підходів відповідно від обраної облікової політики дає змогу досягнути однозначності в трактуванні економічних та фінансових явищ, повного врахування внутрішніх і зовнішніх джерел фінансового оздоровлення підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кірсанова В.В. Вплив облікової політики підприємства на формування його фінансових результатів / В.В.Кірсанова, Д.О.Пеліпадченко// Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С.321-325.
2. Калюжна Ю.В. Ефективність бухгалтерського обліку в системі антикризового управління підприємством / Ю.В. Калюжна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 3 (19). – С.147-152.

УДК 336.012.23

Кравченко О.О.¹, Васянович В.С.²

¹ докт. екон. наук., проф., Державний університет інфраструктури і технологій

² студ., Державний університет інфраструктури і технологій

ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НА РІВЕНЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Фінансова безпека передбачає такий стан економічної системи, при якому досягається збалансованість і стійкість до негативного впливу будь-яких загроз, здатність забезпечувати свій стійкий і ефективний розвиток, ґрунтуючись на власних фінансово-економічних інтересах. При цьому найбільший вплив має макроекономічна стабільність в державі. В цьому сенсі приклад України є показовим.

Так, економіка України сильно постраждала від подій Євромайдану, збройного конфлікту на Донбасі і анексії Криму Росією. Економіка скоротилася на 6,6% у 2014 р. і на 9,8% у 2015 р. [1]. Очікувалося, що в найближчі роки зростання реального ВВП буде складати приблизно на 3% в рік за припущенням, що економіка не постраждає від нового внутрішнього і/або зовнішнього шоку. Однак ці сподівання не здійснилися через зростання макроекономічної нестабільності, пов'язаної із пандемією коронавірусу COVID-19, торговою напруженістю і відповідною зміною умов і інтенсивності фінансових потоків. Так, в Україні інвестиції (майже 20% ВВП) фінансуються за рахунок зовнішніх інституцій.

Якщо подивитися на склад надходжень по поточних операціях, то зміна структури української економіки очевидна. Беручи до уваги, що на експорт промислової продукції приходилося 41,1% надходжень по поточних операціях у 2013 р., то в 2018 р. цей показник знизився до 31,4%. Частка продовольчих товарів, головним чином зерна, виробленого в західній частині, збільшилася з 18,9% до 25,1% надходжень по поточних операціях. Частка надходжень від туризму знизилася з 5,6% до 2% у 2018 р. Частка трудових доходів значно зросла з 7,4% до 15,2%, оскільки висококваліфікована робоча сила мігрувала за кордон у пошуках роботи. Частка послуг інформаційно-комунікаційних послуг також збільшилася з 2,8% в 2014 р. до 4,7% в 2018 р. Частка транспортних послуг незначно знизилася з 9,3% до 8,0% [2].

Хоча надходження за поточними рахунками відновилися порівняно з рівнем, отриманим у 2016 р., вони все ще знаходяться нижче докризового рівня. З іншого боку, платежі по поточних операціях скоротилися швидше, ніж надходження, що призвело до більш вузького дефіциту, ніж до 2014 р. Це є позитивним фактором, оскільки значний дефіцит по поточних операціях був однією з основних слабостей національної економіки України.

З іншого боку, платежі по поточних операціях скоротилися швидше, ніж надходження, що призвело до більш вузького дефіциту, ніж до 2014 р. Це є позитивним фактором, оскільки значний дефіцит по поточних операціях був однією з основних слабостей національної економіки України.

У 2018 р. чистий приплив прямих іноземних інвестицій був достатнім для покриття більше половини дефіциту поточного рахунку. Враховуючи те, що дефіцит поточних операцій залишиться на тому ж рівні або збільшиться, відбудеться підвищення залежності національної економіки від зовнішніх джерел фінансування, перш за все, МВФ, СБ, США і ЄС [3].

Грошово-кредитна політика допомогла знизити інфляцію, яка досягла піку в 43,3% в 2015 р. до 4,1% в грудні 2019 р., тобто наблизилася до цільового показника центрального банку в 5%. У лютому 2014 р. НБУ відмовився від фіксованого обмінного курсу і перейшов на режим гнучкого курсу. Ця важлива міра послабила тиск на валютні резерви і дизбаланс рахунку поточних операцій. В результаті валові валютні резерви збільшилися і покрили 3,5 місяця імпорту в грудні 2019 р., але вони є недостатніми для покриття поточного зовнішнього боргу [2].

Посилення макроекономічної нестабільності вкрай негативно впливає на рівень фінансової безпеки як держави, так і окремих суб'єктів господарювання. Це проявляється у неможливості стабільного та ефективного їхнього функціонування та зменшенні потенціалу розвитку у майбутньому через розбалансування фінансових потоків. Тому держава зобов'язана створювати умови для стабільного фінансового стану господарських систем реального сектора економіки, в сфері фінансового ринку і міжнародних фінансів.

Однак умови забезпечення фінансової безпеки держави для кожної сфери фінансово-кредитні системи різні, а можливості держави щодо здійснення управління в цілому обмежені. Тому формування ефективної системи фінансової безпеки має передбачати не тільки виявлення і систематизацію можливих ризиків, а й реалізацію обґрунтованого комплексу дій, спрямованих на забезпечення макроекономічної стабільності в країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звертання 23.03.2020).

Національний банк України. URL: <https://old.bank.gov.ua/> (дата звернення: 23.03.2020).

Хто і як інвестує в Україну. Центр Разумкова. URL: <http://razumkov.org.ua/statti/khto-i-iyak-investuie-v-ukrainu> (дата звернення: 23.03.2020).

КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Одним із найбільш актуальних завдань сьогодення постає питання забезпечення економічної безпеки підприємства, адже захист його економічних інтересів від різного роду загроз і втрат шляхом пристосування до існуючих умов, найефективнішого використання ресурсів забезпечує стабільне його функціонування, реалізацію комерційних інтересів і підприємницьких можливостей. Забезпечити досягнення поставлених цілей дозволяє комплексна діагностика економічної безпеки підприємства, розробка на основі її результатів заходів щодо забезпечення її належного рівня.

С. Довбня та Н. Гічова діагностику економічної безпеки підприємства називають основою для проведення антикризового менеджменту, а отже вона повинна ґрунтуватися на ефективних та адекватних методичних підходах. Досліджуючи значну кількість методик діагностики економічної безпеки підприємства автори дійшли висновку про їх неефективність та неспроможність достовірно оцінити рівень економічної безпеки [1, с. 89]. Спираючись на існуючі наукові праці у даній галузі науковці розробили методику діагностики економічної безпеки, яка спирається на комплексний підхід, який передбачає дослідження поточної, тактичної та стратегічної економічної безпеки.

Комплексну діагностику Г. Пазеева радить застосовувати тоді, коли система моніторингу поточної діяльності на підприємстві не дозволяє визначити основні загрози і небезпеки, причини їх виникнення, а також алгоритм їх вирішення [3, с. 44]. В своїй праці вона визначає, що комплексна діагностика економічної безпеки є невід'ємною частиною комплексної діагностики підприємства і пропонує її використовувати для підготовки рішень щодо забезпечення економічної безпеки підприємства.

Як показує практика діагностування економічної безпеки підприємства на основі синтезу методів її реалізації [2, с. 125–135], саме розробка моделі комплексної діагностики в забезпеченні економічної безпеки підприємства є об'єктивно найвірнішим шляхом послаблення негативного впливу загроз і уникнення небезпек внутрішнього та зовнішнього характеру.

Виклики, загрози та ризики завжди викликають у підприємства небезпеки різного роду. Раннє виявлення сигналів про наявні загрози та небезпеки в стані внутрішнього та зовнішнього середовища є основою для визначення необхідності здійснення комплексної діагностики економічної безпеки підприємства. Комплексна діагностика передбачає діагностику складових економічної безпеки підприємства: ринкової, фінансової,

виробничо-технічної, кадрової, політико-правової, соціальної, інформаційної, екологічної, інтелектуальної та силової. Процес реалізації комплексної діагностики підприємства забезпечується формалізованими та неформалізованими методами, які передбачають використання якісних та кількісних показників. Отримана інформація про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, які здійснюють постійний вплив на підприємство, є основою для здійснення процесу діагностування. Отримана інформація систематизується, після чого відбувається її аналіз та оцінка. В процесі систематизації, аналізу, оцінки та визначення стану економічної безпеки підприємства в міру необхідності може відбуватися перегляд наявної інформації, а також уточнення та пошук додаткової необхідної інформації.

Проведена комплексна діагностика є основою для розробки комплексу заходів забезпечення економічної безпеки підприємства. Усі перелічені заходи є основою для розробки проектних рішень, реалізація яких дозволить підприємству підвищити рівень економічної безпеки.

Невід'ємною частиною реалізації комплексної діагностики та її удосконалення є контролінг та інформаційно-аналітична діяльність. Слід підкреслити, що основна функція контролінгу полягає в підтримці прийняття управлінських та проектних рішень керівництвом підприємства. При цьому здійснення контролінгу для забезпечення його ефективності повинно бути послідовним. На етапі виявлення сигналів про наявні загрози та небезпеки для підприємства контролінг визначає основні цілі здійснення діагностики.

Результатом комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства повинні стати стабільність його функціонування, ефективність фінансово-економічної діяльності та особиста безпека персоналу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // *Фінанси України*. – 2008. – № 4. – С. 88–97. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2008_4_11
2. Кривов'язюк І.В. Діагностика економічної безпеки підприємства на основі синтезу методів її реалізації / І.В.Кривов'язюк, А.Ю. Музинська // *Економічний форум*. – 2017. – № 4. – С. 125–135. – Режим доступу: <http://www.dit.edukit.zp.ua/Files/downloads/>
3. Пазєєва Г.М. Комплексна діагностика в забезпеченні економічної безпеки підприємств (на матеріалах транспортно-експедиційних підприємств України). – Дис. на отр. наук. ступ. канд. екон. наук за спеціальністю 21.04.02 – економічна безпека суб'єктів господарської діяльності. – ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК». Київ. 2017. – 300 с.

УДК 658.14.17

М'ячин В.Г.¹, М'ячина О.В.²

¹ докт. екон. наук, доц., ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

² студ. гр. ХВ-78, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

ПРОБЛЕМИ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

Основним завданням фінансової діагностики підприємства є оцінювання та аналіз економічних показників роботи підприємства на основі вивчення ключових процесів і результатів його діяльності з метою поліпшення фінансового стану підприємства і посилення його економічної безпеки, а також усунення імовірності настання банкрутства підприємства.

За даними Державної судової адміністрації України у 2017 році розглянуто 17600 справ про банкрутство, що становить 23,1% річного обсягу всіх розглянутих господарських справ. Справи з банкрутства займають 2-ге місце після майнових спорів у річному обсягу господарських справ (76400 справ).

Загальна сума грошових вимог кредиторів до боржників у справах про банкрутство складає 14 млрд доларів США, що складає 12,5% ВВП України у 2017 р.

За перше півріччя 2018 року в Україні перебувало на розгляді 1400 справ про банкрутство, що становить 13% усіх господарських справ касаційної інстанції.

Україна в Рейтингу *Doing Business* займає 145-те місце із 190 за показником врегулювання неплатоспроможності, а банкрутство – найнижчий показник України у цьому рейтингу [1].

Розглянемо показники ефективності процедур банкрутства для України у порівнянні з США та країнами Європи та Середньої Азії.

За показником “Коефіцієнт повернення коштів (центів за долар)” цей показник для України складає 9,6, для Європи та Середньої Азії складає 38, а для США складає 81,8. Таким чином, показник повернення коштів для України більш ніж у 8 разів менший, ніж для США.

За показником “Час процедури банкрутства” Україна займає останні позиції на фоні економічно розвинених країн. Так, даний показник для США складає 1 рік, для Європи та Середньої Азії – у середньому 2,3 роки, а для України – 2,9 років.

Втрати у процедурах банкрутства (у % до вартості майна) для України складає 40,5%, для Європи та Середньої Азії 13,2%, для США – 10,0%.

18 жовтня 2018 року Верховна Рада України ухвалила Кодекс України з процедур банкрутства. Очікується, що нове законодавство суттєво покращить ефективність і прозорість процедур банкрутства, а також показники України в рейтингу Світового Банку *Doing Business*.

Таким чином, банкрутство в Україні за даними *Doing Business* у 2017 році характеризувалося наступними проблемами:

- 1) великі втрати у процедурах банкрутства – 40,5% вартості активів компанії;
- 2) значний строк проведення процедури банкрутства – 2,9 року;
- 3) незначний коефіцієнт повернення коштів кредиторів – 9,6 centa з 1 долара кредиту;
- 4) незадовільний кінцевий результат – продаж активів компанії частинами, а не продовження її роботи.

Вважається, що кодифікація процедур банкрутства може покращити інвестиційну привабливість України, а також стати поштовхом для економічного зростання і розвитку бізнесу. Очікується, що новий закон зробить банкрутство більш ефективним та прозорим. Спрощення доступу до процедур банкрутства, скорочення їх тривалості, прозорість реалізації активів боржника й багато інших новацій дають компаніям та інвесторам перспективу збереження активів і відновлення виробництва.

Для оцінки імовірності настання банкрутства підприємств автором пропонується застосовувати сучасні методи діагностики фінансового стану підприємств, у тому числі і інноваційно-активних, а саме, метод нечіткої логіки, метод нейронних мереж та інші [2]. Поява і використання даних методів забезпечує їх більш високу точність у порівнянні з традиційними методами, що використовують дискримінантні моделі, зокрема, у порівнянні з відомою моделлю Е. Альтмана.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Україна в Рейтингу *Doing Business* [Електронний ресурс] // The World Bank. – 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine#resolving-insolvency>].
2. Дубницький В.І. Нейромережева модель діагностики фінансового стану та імовірності настання банкрутства інноваційно-активних підприємств / В.І. Дубницький, В.Г. М'ячин // Проблеми системного підходу в економіці. Збірник наукових праць. – 2019. – №1(69). – Частина 1. – С. 134-139.

УДК 331.108.2

Марченко О.В.¹

¹канд. екон. наук., доц., ХНУБА

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМИ РИЗИКАМИ

Як складова економічної безпеки підприємства, кадрова безпека полягає у здатності суб'єкта господарювання до збереження, розвитку та досягнення цілей при мінімізації ризиків (відсутність достатньої кваліфікації, невиконання або неякісне виконання працівниками трудових обов'язків тощо) [1].

За даними статистики, близько 6-9% прибутку становлять втрати підприємств через недосконалість системи безпеки. При цьому підкреслюється, що наведені цифри характеризують виключно ті випадки, коли підприємству умисно було нанесено шкоду власним персоналом. Набагато складніше оцінити обсяги втрат й недоотриманої вигоди, що викликані помилками працівників, неефективним використанням ресурсів, бездіяльністю, відсутністю лояльності, непрофесіоналізмом персоналу тощо. З огляду на це є очевидним, що навіть найдосконаліша система безпеки не в змозі вирішити означені проблеми самостійно, не звертаючись до допомоги підрозділу, прямі обов'язки якого передбачають безпосередньо роботу з кадрами. Ефективна діяльність служб з управління персоналом, за підрахунками експертів, може знизити прямі та запобігти непрямим збиткам підприємств, що залежать від людського фактору майже на 60% [1].

Таким чином, з одного боку, в управлінні кадровими ризиками застосовується типова методика роботи з імовірністю виникнення несприятливих подій. Вона включає в себе процедури виявлення, оцінки й контролю факторів ризику з огляду на джерела їх виникнення (внутрішні або зовнішні). З іншого боку, управління кадровими ризиками тісно пов'язано із стратегією управління персоналом підприємства, а також з концепцією безпеки його діяльності. Все це свідчить про подвійну приналежність процесу управління кадровими ризиками до: 1) функціональної системи HR, 2) системи безпеки підприємства (рис.1).

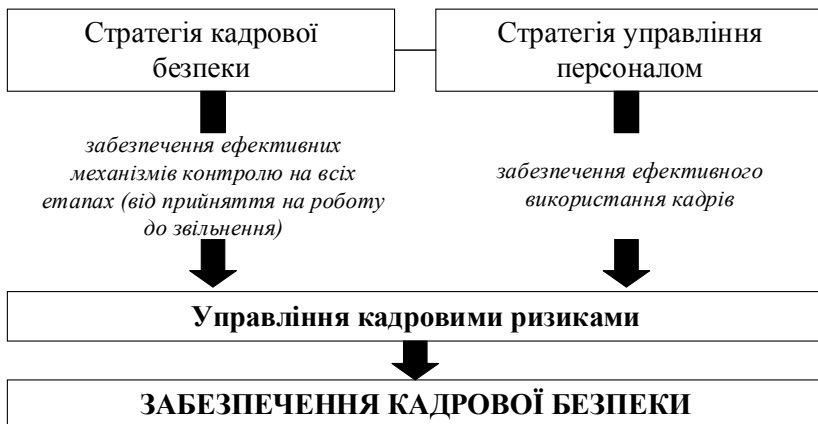


Рисунок 1 – Взаємозв’язок функціональної системи HR та системи безпеки підприємства

Такий підхід до управління кадровими ризиками дозволяє забезпечити наступне [3]:

дотримання прийнятного рівня ризику (нижче критичних значень);

забезпечення визначеної послідовності дій при роботі з ризиками, а саме: ідентифікація → оцінка → розробка та здійснення заходів з мінімізації ризиків → запровадження компенсаторних механізмів для покриття збитків від реалізованих загроз;

взаємодію суб’єктів (загальний менеджмент підприємства, служби безпеки та HR тощо) та об’єктів управління ризиками (фактори та джерела кадрових ризиків);

реалізацію комплексу принципів, функцій, методів оцінки та управління, що є найбільш ефективними в умовах невизначеності та непередбачуваності людської поведінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Марченко О. В. Підходи до визначення сутності кадрової безпеки та її ключових ознак. *Бізнес Інформ*. 2019. №7. С. 337–344.

2. Пестова Л.В. Основные угрозы безопасности в кадровой сфере. *Технические и математические науки. Студенческий научный форум*: електр. сб. ст. по мат. IV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 4(4). URL: [https://nauchforum.ru/archive/SNF_tech/4\(4\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/SNF_tech/4(4).pdf)

3. Султанов И.А. Угрозы кадровых рисков. *Projectimo*: веб-сайт. URL: <http://projectimo.ru/upravlenie-riskami/kadrovyje-riski.html>

УДК 336.648.

Новосолова О.С.¹,

¹канд. екон. наук., доц., Херсонський національний технічний університет

КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ ОЦІНКА БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ

Важливим етапом при визначенні доцільності надання кредиту є оцінка кредитоспроможності позичальника. Оцінка кредитоспроможності – складний процес, що вимагає глибоких економічних знань, вміння аналізувати та оцінювати тенденції в економіці і фінансовому стані позичальників, зокрема можливості дотримання ними основних принципів кредитування, прогнозувати майбутні результати діяльності позичальника і визначати обставини, які можуть на них вплинути.

З метою забезпечення надійності та стабільності банківської системи, захисту інтересів вкладників і кредиторів банків Правлінням Національного банку України Постановою від 30 червня 2016 року № 351 затверджено «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» [1].

Алгоритм оцінки фінансового стану боржника – юридичної особи з метою визначення значення коефіцієнта ймовірності дефолту пропонуємо розглядати як послідовність взаємопов'язаних етапів.

1. З огляду на належність підприємства, відповідно до законодавства України, до великого, середнього або малого та вид його економічної діяльності обирається модель розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи.

2. За даними фінансової звітності підприємства визначаються фінансові показники, які використовуються для розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи. Для боржника, що є великим або середнім підприємством, передбачено 16 фінансових показників, а для боржника, що є малим підприємством, – 13.

3. Розраховується інтегральний показник фінансового стану боржника – юридичної особи.

4. Визначається клас боржника – юридичної особи залежно від значення інтегрального показника з урахуванням величини підприємства (велике, середнє або мале). Найвищий клас боржника – 1, найнижчий – 9. Банк коригує визначений клас боржника – юридичної особи, застосовуючи коригуючі фактори.

5. Визначається значення коефіцієнта ймовірності дефолту боржника – юридичної особи [1].

Порядок урахування впливу додаткової інформації на значення коефіцієнта ймовірності дефолту боржника – юридичної особи в межах

установленого діапазону банк визначає у внутрішньобанківському положенні.

Для прикладу розглянемо структуру кредитів юридичним особам за класом боржника АТ «МЕГАБАНК», банку що переважно займається кредитуванням юридичних осіб (табл. 1).

Таблиця 1 - Структура кредитів юридичним особам за класом боржника АТ «МЕГАБАНК» у 2017-2018 роках*

Клас боржника	На 01.09.2017 року		На 31.12.2017 року		На 31.12.2018 року		Відхилення 2018 року від 2017 року, в.п.
	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	
1	32,0	0,6	92,1	1,6	54,4	0,9	-0,8
2	216,7	3,8	201,5	3,5	788,4	12,3	+8,8
3	239,5	4,2	411,0	7,2	890,5	13,9	+6,7
4	976,7	17,3	983,0	17,3	960,2	15,0	-2,3
5	1223,7	21,6	1014,8	17,8	1055,7	16,5	-1,3
6	472,3	8,3	565,7	9,9	1241,7	19,4	+9,5
7	560,5	9,9	656,0	11,5	262,5	4,1	-7,4
8	760,8	13,4	1109,2	19,5	181,2	2,8	-16,6
9	305,3	5,4	112,8	2,0	390,7	6,1	+4,1
10	872,2	15,4	547,6	9,6	573,5	9,0	-0,7
Всього кредитів юрособам	5659,5	100,0	5693,7	100,0	6398,9	100,0	-

*Примітка. Складено автором за даними джерел [2].

За даними таблиці 1 відзначимо, що за підсумками 2018 року найбільшу частку кредитів юридичним особам склали кредити, класифіковані за 6 класом боржника – 19,4%, також вагому частку склали кредити 5 класу – 16,5% та 4 класу – 15,0%. Отже, майже половина кредитів, наданих юридичним особам має середній ступінь кредитного ризику.

Одним із важливих напрямів зниження кредитних ризиків є розроблення кожним банком власної системи забезпечення наданих кредитів, яка покликана зменшити втрати банків від неповернення кредитів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями :

Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 року № 351 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.

2. Показники банківської системи України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.

УДК 330.65

Павелко М.С.¹, Сергієнко Т.І.²

¹ студ. гр. Ю-217, НУ «Запорізька політехніка»

² канд. політ. наук, доц., НУ «Запорізька політехніка»

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В останні роки проблематика економічної безпеки приватного сектору економіки в контексті управління нею на різних рівнях ієрархії господарювання досліджується в наукових працях таких відомих вітчизняних і зарубіжних вчених, як Я. Базилюк, Г. Гончаров, М. Джаман, С. Копитко, А. Мазаракі. Однак, незважаючи на значний інтерес вітчизняних і зарубіжних дослідників і практиків, єдина теоретична трактування сутнісних характеристик економічної безпеки приватних підприємств відсутня, а існуючі підходи відрізняються певними обмеженнями і недоліками.

Достатній рівень економічної безпеки приватних підприємств визначається складовою системи факторів соціального і економічного розвитку держави, особливо в умовах прискорення процесів інтеграції України в міжнародній економічній організації [4, с. 32]. Формування сприятливого та передбачуваного правового поля для розвитку приватного сектору економіки та реалізації права на підприємницьку діяльність є невід'ємним компонентом розвитку та економічної безпеки України, основною функцією органів державного управління в умовах ринкової економіки, одним з інструментів демократизації суспільства, забезпечення добробуту громадян, формування розвинутого конкурентного середовища [1, с. 39]. Сучасне функціонування приватних підприємств в Україні характеризуються значними проблемами, зокрема: недостатністю реальної підтримки з боку держави підприємницької ініціативи та розвитку [3, с. 251]; звуженням інвестиційної бази і системи податкового стимулювання економічного розвитку приватних підприємств; недосконалістю законодавства України у сфері регулювання діяльності приватних підприємств [5, с. 198]. Все це спонукає до активізації дослідного розвитку теоретичних основ і практичного інструментарію вдосконалення модельних механізмів забезпечення економічної безпеки приватних підприємств. Адже зазначені проблеми загострюють наявні і породжують нові загрози для економічної безпеки як і приватних підприємств, так і національної економіки в цілому.

Так, на думку Р. Гончарова, причинами такого стану справ є те, що:

1) державна політика щодо забезпечення економічної безпеки малого підприємства непослідовна, фрагментарна, містить внутрішні протиріччя і неефективна;

2) всі спроби державної політики щодо підтримки малого бізнесу були фактично нівельовані високим рівнем корупції в органах влади, надмірним адмініструванням процесів реформ, низьким рівнем правової культури влади і самих підприємців;

3) недержавний сектор послуг у сфері безпеки знаходиться на етапі становлення, і у нього відсутній досвід надійного протистояння загрозам малому бізнесу, а самі підприємства цього сектору економіки мають досить обмежені можливості забезпечення економічної безпеки;

4) не створена система координації зусиль держави, недержавних спеціалізованих утворень безпеки і самих приватних підприємств у сфері забезпечення економічної безпеки [2].

Отже, система економічної безпеки приватних підприємств як управлінська субстанція може розглядатися через сукупність суб'єктів і об'єктів безпеки середовища, що реалізує їх взаємодія і цілеспрямована діяльність у внутрішньому та зовнішньому середовищі в напрямку протидії загрозам, захисту економічних інтересів і в цілому створення безпечних умов для функціонування на рівні запланованих показників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Berezhnaya Olga, Kraynik Olena, Kuris Yurii, Sergienko T. Reserves of production efficiency increasing in conditions of globalization // THEORY AND PRACTICE: PROBLEMS AND PROSPECTS. Scientific articles. Kaunas. 2019. P. 31-41.

2. Гончаров Г.О. Теоретичні та практичні основи вдосконалення системи економічної безпеки малого підприємництва в Україні : моногр. – Полтава: Техсервіс, 2014. – 331 с.

3. Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Сучасні технології менеджменту на промислових підприємствах в умовах ринкової економіки. Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. - P. 249-259.

4. Мазаракі А.А., Корольчук О.П., Мельник Т.М. та ін. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів: моногр.; [за ред. А.А. Мазаракі]. – К. : Видво КНТЕУ, 2010. – 718 с.

5. Сергієнко Т.І., Крайнік О.М. Directions of industrial management efficiency improving with use of information resources. Гуманітарний вісник

УДК 338.242

Пахомова В.І.1

¹студ., ДНУ ім. Олеса Гончара

ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасних умовах господарювання проблема забезпечення економічної безпеки підприємств загострилася через цілу низку причин, пов'язаних з нестабільністю світової і національної економіки, зростанням ризиків і невизначеності, посиленням конкурентної боротьби. Економічна безпека підприємства залежить від суб'єктивних факторів, так як концепцію безпеки підприємства визначає його топ-менеджмент, який несе відповідальність за ефективне управління. Концепція визначається виходячи з уявлення про загрози, наявності ресурсів і стратегічних цілей. Оцінка загроз є обов'язковою у діяльності компанії при плануванні і прийнятті рішень.

Поняття економічної безпеки підприємства нерозривно пов'язане з фінансовим станом підприємства, а отже і ймовірністю його банкрутства, яке характеризується як фінансова криза, при настанні якої підприємство не здатне виконати свої поточні зобов'язання. Діагностика кризових станів у поточній діяльності підприємства є одним із найважливіших напрямків розвитку економіки не тільки регіонів, але і країни в цілому. Своєчасне виявлення проблемних ділянок, коригування фінансових потоків, прийняття вірних управлінських рішень дозволяють досягти стабільності і безперервності у діяльності, що позитивно позначається на всіх учасниках ринку. У даний час в умовах мінливої економіки частка підприємств, які не здатні погасити свої зобов'язання, зростає. З одного боку, причина збільшення кількості банкрутств – це погіршення в економіці, але велика частина банкрутств – це своєрідна мета юридичних осіб уникнути виконання своїх зобов'язань. Основними причинами банкрутства є: закредитованність, нестача оборотних коштів, адміністративні бар'єри, зміни ринку та інше. Проте, реальної картини, чому і з якої причини підприємства стають банкрутами, немає [3].

Банкрутство є фінальною стадією фінансової кризи підприємства і несе важкі наслідки не тільки для бізнесу, але і для економіки держави. Ситуація з оздоровчими процедурами з року в рік погіршується. Слід звертати увагу на обставини, які можуть свідчити про погіршення фінансового стану:

- збитки від основної господарської діяльності;
- труднощі в погашенні термінових зобов'язань;

нестача обігових коштів;
зменшення надходження грошових коштів від діяльності;
для АТ падіння ринкової ціни цінних паперів.

На тлі вище зазначеного, найбільшу актуальність набуває внутрішній контроль або внутрішній аудит. Іноді заходи внутрішнього контролю і аудиту проводять із залученням і зовнішніх аудиторів. Робиться це для того, щоб виключити можливість змови працівників і навмисного спотворення інформації [1]. Крім цього, слід зазначити важливість проведення аналізу фінансового стану підприємства, який являє собою оцінку комплексних фінансових показників, що характеризують різні сторони діяльності.

Діагностика банкрутства базується на певній інформаційній базі і методах проведення. Відповідно до поставлених цілей і завдань можна слідувати у двох напрямках: детальне та поглиблене дослідження, або попередня оцінка, свого роду експрес-аналіз. Детальний аналіз дозволяє зробити розрахунок спеціальних показників, що дозволяють оцінити кредитоспроможність і платоспроможність підприємства, спрогнозувати ймовірність настання банкрутства, дозволяє виробити певну фінансову стратегію. Експрес-аналіз полягає у розрахунку обмеженого числа показників – це простіша методика, яка не вимагає попереднього аналізу і не завжди враховує специфіку досліджуваного підприємства. Експрес-аналіз дозволяє оперативно оцінити фінансовий стан підприємства, але для точного прогнозування стійкості цей метод не зовсім підходить. Перевагою якісної оцінки є можливість обліку нефінансових показників. У кожній моделі використовуються особливі методи, виділяються критерії, але ігноруються інші. Тому кінцевий результат у однієї і тієї ж організації відрізняється [2].

Діагностика ризику банкрутства дозволяє визначити, що забезпечення економічної безпеки підприємств недосконале. Важливим є комплексний підхід, а саме заходи протидії банкрутству підприємств. Таким чином, можна зробити наступний висновок, що економічна безпека підприємства це, перш за все, організація управління на високому рівні, організація і взаємодія служб внутрішнього контролю і аудиту, забезпечення своєчасного аналізу, залучення кваліфікованих експертів для консультацій та своєчасного прийняття управлінських рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Гаруст Ю.В. Фінансово-економічна безпека підприємства: теоретико-правові аспекти / Ю. Гаруст, А.І. Перелазний // Форум права. – 2015. – № 5. – С. 39–44.

2.Рзаєва Т.Г. Ознаки прояву перспектив банкрутства за показниками фінансової звітності в економічному аналізі / Т.Г. Рзаєва, О.В. Бондар // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2017. – № 3. – С. 23–28.

З.Смоквіна Г.А. Сучасні підходи до оцінки економічної безпеки промислового підприємства: теоретичний досвід і практичне використання / Г.А. Смоквіна // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 11. – С. 231–239.

УДК 65.012.8

Пінчук С.С.¹

¹канд. екон. наук., доц., Державний університет інфраструктури та технологій

ПРЕВЕНТИВНІ ЗАХОДИ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Фінансова безпека країни безпосередньо залежить від фінансової безпеки кожного окремого економічного суб'єкта, яким в умовах політичної та економічної нестабільності доводиться виявляти та боротися з внутрішніми та зовнішніми загрозами для забезпечення свого існування. Зрозуміло, що без реалізації підприємствами превентивних заходів вони не зможуть стабільно та безпечно функціонувати, а усунення наслідків кризових явищ вимагає значно більших витрат на подолання наслідків ніж попередження можливих проблем та організація необхідних заходів на основі прогнозів.

Прискорення економічних процесів, поглиблення кризових явищ, невизначеність обумовлюють необхідність швидкої адаптації сучасних підприємств до динамічних змін зовнішнього середовища та протидії загрозам, що виникають а саме: інфляція та зниження рівня життя населення; підвищення вартості кредитних ресурсів, збільшення податкового тиску, скорочення надходжень до бюджету і як наслідок зростання його дефіциту тощо. До зовнішніх загроз фінансової безпеки підприємства належать: наявність великих фінансових зобов'язань, нерозвиненість ринків капіталу та їх структури, слаборозвинена система захисту прав інвесторів, нестабільність економіки, кризові явища, що відбуваються у грошово-кредитній системі, неефективний механізм формування економічної політики держави. Серед внутрішніх загроз основними є: помилки, недоліки менеджменту в сфері управління фінансами та прийнятті неефективних управлінських рішень, низька ліквідність та платоспроможність, недостатні показники фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності; неконкурентна цінова політика; низький рівень бізнес-репутації підприємства; неефективне управління активами та пасивами; відсутність плану дій в кризових ситуаціях тощо. Зовнішні зміни та загрози справляють прямий вплив на розвиток та поглиблення внутрішніх і це беззаперечно впливає на фінансову безпеку кожного суб'єкта.

Власники підприємства намагаються забезпечити фінансову стійкість свого підприємства забезпечуючи фінансову безпеку, саме фінансова

стійкість знаходиться у взаємозв'язку з фінансовою безпекою. Ключовими чинниками такого взаємозв'язку є: (1) фінансова гнучкість як здатність підприємства швидко змінювати обсяги та структуру фінансування, напрями фінансування відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовища; (2) фінансова стабільність яка визначається оптимальними абсолютними та відносними показниками; (3) фінансова рівновага підприємства як збалансованість його розвитку та яка досягається оптимізацією доходності та ризику [1].

Перепонами для побудови та ефективного функціонування механізму фінансової безпеки є недосконалість наявних методів для діагностики потенційних загроз та невідпрацьованість превентивних заходів захисту підприємства, що опинилось на межі фінансової кризи.

Необхідність та точність прогнозування загроз визначає систему превентивних заходів які формуються та реалізуються в залежності від рівня фінансової загрози підприємству. Так, за умови високого рівня безпеки необхідно підтримувати наявну ситуацію та попереджувати можливі загрози й запровадити наступні превентивні заходи: постійний моніторинг та прогнозування загроз на основі фінансового контролінгу; управління грошовими потоками з використанням методу бюджетного контролю або гнучкого бюджету; підвищення технічного забезпечення виробничого процесу та забезпечення інноваційного розвитку. При середньому рівні безпеки, для інтенсифікації діяльності підприємства, використовувати наступні заходи: оптимізувати структуру капіталу за рахунок залучення переважно довгострокового позикового капіталу; модернізувати політику управління оборотними активами тощо. За умови низького рівня фінансової безпеки та урегулювання наявного дисбалансу, в якості превентивних заходів, можливо вдатися до хеджування валютних ризиків через застосування відповідних інструментів (опціон, ф'ючерс); аутсорсинг. Якщо виявлено критичний рівень фінансової безпеки для попередження фінансової неспроможності пропонується: укладення довгострокових угод з покупцями та замовниками з максимальною часткою попередньої оплати; укладання угод з постачальниками з максимальною відстрочкою оплати; розширення ринків збуту, застосування методів внутрішнього контролю тощо.

В економічній ситуації яку маємо сьогодні в Україні основні завдання суб'єктів господарювання, орієнтовані на довгостроковий розвиток та забезпечення фінансової безпеки, переміщуються переважно до проблем формування й використання внутрішніх ресурсів та резервів на основі підвищення якості (точності) прогнозування загроз та розробці нових превентивних заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гапак Н.М., Капштан С.А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. Випуск 1 (42). С.191-196.

УДК 658.14:519.86

Пожуєва Т.О.¹

¹ докт. екон. наук., проф., ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ПОПЕРЕДЖЕННІ БАНКРУТСТВА

Щоб забезпечувати виживання підприємства в сучасних умовах, управлінському персоналу потрібно уміти реально оцінювати фінансовий стан, як свого підприємства, так і потенційних конкурентів.

Фінансовий аналіз є однією з основних складових елементів управління підприємством, який в тому або іншому ступені потрібний усім зацікавленим користувачам бухгалтерської і іншої фінансової інформації про діяльність підприємства.

Як елемент ринкових відносин, банкрутство, стало реальністю і сучасної української економіки. Сьогодні багато керівників не хочуть вірити в те, що їхні підприємства можуть бути визнані банкрутами. Таке ставлення пояснюється тим, що протягом попередніх десятиліть економіка розвивалася не за законами ринку, а була наслідком тогочасної державної політики.

У працях відомих зарубіжних та вітчизняних економістів досліджувалося широке коло питань стосовно аналізу й оцінки фінансового стану підприємства. Засновниками розробки та розвитку цього питання вважають представників англо-американської школи: Р. Сміт, представники фірми Дюпон, Дж. Хорріган та інші, до науковців, які досліджували фінансовий стан підприємства, можна зарахувати таких, як В.В. Ковальов, А.Д. Шеремет, С.Б. Довбні, А.М. Поддєрьогіна, С.Ф. Покропівного.

У згаданих працях дедалі більше можна помітити відмінності в розумінні фінансового стану підприємства або ж повторювання трактування, які зроблені раніше. Тому існує необхідність уточнити це поняття. Дослідження офіційних положень, методик та розробок щодо трактування поняття «фінансовий стан підприємства» свідчить про їх різноманіття й неузгодженість [1]. Таким чином, наявність уніфікованого послідовного підходу надасть можливість удосконалити процес управління фінансовим потенціалом, остаточною метою якого є підвищення його ефективності та оптимізація діяльності підприємства відповідно до розроблених на

перспективу напрямів розвитку підприємства. Реалізація розробленого принципового алгоритму управління фінансовим потенціалом промислових підприємств має здійснюватись з урахуванням тенденцій функціонування підприємства в мінливому зовнішньому середовищі в режимі реального часу на основі відповідного інформаційного забезпечення [2, с. 117].

Фінансовий стан - найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Вона визначає потенціал в діловій співпраці, конкурентоспроможність, оцінює, в якому ступені гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів у виробничому та фінансовому відношенні. Тому від правильності складання фінансового плану залежить успішність протидії кризовим станам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Пожуєва Т.О. Антикризове управління – основа забезпечення економічної захищеності підприємства / Т. О. Пожуєва // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. - 2014. - Вип. 26. - С. 241-248. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_32.

2. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики / Н.М. Левченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – №2. – 114–117 с.

УДК 334.021

Сагайдак М.П.¹, Костинець В.В.², Костинець Ю.В.³

¹ доктор. екон. наук., проф. ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

² канд. екон. наук., доц., Київський національний університет технологій та дизайну

³ канд. екон. наук., доц., ВНЗ «Національна академія управління»

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПОСТ-КРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В СФЕРІ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Протягом останніх років туристичний бізнес є одним з найбільш динамічних секторів світової економіки, проте водночас, саме підприємства туристичної сфери виявились найбільш чутливими до економічної кризи, яка фактично стала логічним наслідком світового епідеміологічного спалаху. Суб'єкти підприємництва на ринку туристичних послуг опинились в ситуації суттєвої фінансової стагнації, за рахунок як впливу факторів зовнішнього середовища (серед яких закриття кордонів, припинення авіасполучення та тимчасова заборона діяльності підприємств готельно-ресторанної сфери), так і помилок в управлінні, які залежать від рішень вищого менеджменту.

В умовах кризи та економічного спаду перед власниками і керівниками більшості туристських підприємств постало завдання оптимізації бізнесу, змушуючи їх пристосовуватися до ситуації, що склалася, і розробляти стратегію поведінки, а також комплекс пост-кризових рішень. При цьому специфіка пост-кризового управління пов'язана з необхідністю прийняття складних управлінських рішень в умовах обмежених фінансових коштів, значною мірою невизначеності і ризику.

Основою діяльності підприємств в сфері туризму щодо мобілізації ресурсів в умовах пост-кризового управління є розподіл ресурсів компанії за окремими складовими стратегії. Однією з умов ефективного використання ресурсів і відповідно ефективного здійснення пост-кризової стратегії є їх правильний розподіл в часі. При цьому для зниження ризику фінансових втрат при реалізації пост-кризової стратегії на стадії її виконання, менеджменту компанії необхідно організовувати оптимальний розподіл фінансових ресурсів підприємства, для чого керівництво повинно встановити стратегічні орієнтири використання грошових коштів. Фактично, це є ключовою характеристикою проактивного антикризового планування, оскільки неможливо передбачити точну природу кризи до її виникнення, проте гнучкі плани дозволяють створити вихідну точку відновлення.

До стратегічних орієнтирів пост-кризового управління належать:

- план маркетингових комунікацій на пост-кризовий період. Хороший план післядії може запобігти оприлюдненню проблемних аспектів менеджменту туристичного підприємства або принаймні зменшити його вплив. В пост-кризовий період необхідно оцінити, яка частина антикризового плану працювала, а що не мало необхідного ефекту. Насамперед необхідно встановити, які елементи комунікацій не працювали в кризовий період і чому;

- оцінювання поточного репутаційного статусу підприємства туристичної сфери. Якщо цього не зробити, то підприємство ніколи не дізнається, чи постраждав імідж компанії внаслідок кризової ситуації. І у випадку, якщо репутація підприємства туристичного бізнесу потребує відновлення, слід негайно розробити та застосувати надійну стратегію відновлення репутації. Активна і правильна послідовна PR-стратегія - це найкращий актив в пост-кризовий період, оскільки правильні відповідні повідомлення в ЗМІ та соцмережах забезпечать підтримання та/або відновлення репутації підприємства на ринку туристичних послуг в пост-кризовий період. В цьому аспекті важливо забезпечити, що кожен, хто має безпосереднє відношення до компанії, від співробітників до представників служби обслуговування клієнтів, знаходились на одному боці, виступали «єдиним фронтом» та «доставляли» контактним аудиторіям однакові і

правильні повідомлення. Таким чином туристична компанія може представити себе зовнішньому світу;

- обов'язкова подяка всім, хто допоміг компанії пережити кризу. Необхідно заохотити ключових партнерів та клієнтів, які залишилися із компанією, незважаючи на затримки виконання замовлень, а також власних працівників. В цілому, в сучасних умовах визнання внеску усіх, хто допоміг туристичній компанії пережити кризу, приведе до їх довгострокової відданості цій організації;

- оновлення плану антикризового управління на основі набутого досвіду.

Підводячи підсумок, зазначимо, що будь-яка криза може стати поштовхом для розвитку нових можливостей туристичного підприємства, що стане реальним за умови побудови грамотної стратегії пост-кризового управління та використання доцільних інструментів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Peter E. Tarlow. How to recover from a tourism crisis? URL: <https://www.eturbonews.com/268939/how-to-recover-from-a-tourism-crisis/>

2.Rangwala M. The crisis may have passed, but here's how you effectively manage the aftermath. URL: <https://yourstory.com/2017/11/post-crisis-management>

УДК 336.74

Севастьянов Р.В.¹, Поляшова О.О.²

¹ канд. екон. наук., доц., НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. БАДз-417, НУ«Запорізька політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Електронні гроші в сучасних умовах порівнюють з створення цифровими аналогами золота. Також у науковій літературі використовують терміни віртуальна валюта, гібридні гроші, грошовий сурогат, крипто валюта, права вимоги, приватні електронні гроші, спекулятивний фінансовий інструмент, фінансова піраміда, цифровий аналог сировини та дорогоцінних металів. Bitcoin та інші криптовалюти відносять до децентралізованих цифрових валют. В Україні проблеми економічної безпеки у регулюванні криптовалют залишається дискусійним. Поняття «грошового сурогату», введене НБУ у 2014 році, було скасовано у 2018 році. [1]

У листопаді 2019 року був зареєстрований законопроект номер 2461, від 15.11.2019 [2] , покликаний створити умови для початку функціонування

ринку віртуальних активів, збільшити надходження до державного та місцевих бюджетів податків від операцій з віртуальними активами. Однак, згідно з цим законопроектом, зміни з питання регулювання відбуваються лише у податковому кодексі. Проектом цього Закону операції з продажу крипто активів були віднесені до таких, які не є об'єктом оподаткування податком на додану вартість. [2]

У 2018-2019, Національний банк України запустив пілотний проект з упровадження платформи «Електрона гривня» з метою підвищення рівня фінансової інклюзії, зменшення частки готівкових розрахунків у обігу, підвищення швидкості, зручності і підвищення рівня економічної безпеки у країні. Пропонувалось два варіанти е-гривні. Централізована та децентралізована. [3]

Е-гривня як засіб (інструмент) для здійснення миттєвих роздрібних платежів фізичними особами може стати альтернативою наявних засобів та інструментів роздрібних платежів – готівці, платіжним дорученням, платіжним карткам та електронним грошам. Перевагами е-гривні є безпечність, (погашення і розрахунки гарантуються Національним банком), швидке отримання статусу користувача, швидкість розрахунків.

Розглянемо особливості е-гривні, порівняно з криптовалютою та іншими формами грошей (табл. 1).

Таблиця 1 - Характеристика е-гривні, порівняно з Bitcoin та іншими формами грошей. (розроблено авторами)

Показник	Е-гривня (централізована)	Е-гривня (децентралізована)	Готівка	Bitcoin	Кошти на банківських рахунках
Сутність	Фіатна валюта	Одиниці вартості	Фіатна валюта	Електрона валюта	Фіатна валюта
Технологія	Бази даних (1) або DLT (2)	DLT (1) або бази даних (2)	Друк	Блокчейн	Бази даних
Ідентифікованість	Анонімна, частково анонімна або ідентифікована	Анонімна, частково анонімна або ідентифікована	Анонімна	Анонімна	Ідентифікована
Ліміти на роздрібні операції	Так	Так	Ні	Ні	Залежно від типу операції
Емітент	Національний банк	Банк/НБФУ під контролем Національного банку	Національний банк	Користувачі	Національний банк
Складність для користувача	Потребує обізнаності	Потребує обізнаності	Не отр. обізнаності	Потребує обізнаності	Потребує обізнаності

Впровадження е-гривні потребує значних вкладень з боку Держави. Адже головною перевагою криптовалюти, на сьогоднішній день, вважають анонімність та відсутність посередників. Можна зробити висновок, що з точки зору економічної безпеки підприємства е-гривня більш схожа на безготівкові кошти, ніж на криптовалюту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Лист Національного банку України № 40-0006/16290 від 22.03.2018. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v6290500-18>
2. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законів України щодо оподаткування операцій з криптоактивами» - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67423
3. Аналітична записка НБУ за результатами пілотного проекту із впровадження платформи “Електронна гривня”.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Analitichna_zapiska_E-grivnya.pdf?v=4

УДК 343.37

Ткачов М.М.¹

¹канд. екон. наук, НТУ «Харківський політехнічний інститут»

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ НЕФОРМАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На основі виконаного автором аналізу пропонується структурна модель неформальної економіки, в основу якої покладені два основні види економіко-правової поведінки суб'єктів ринкової діяльності.

Перший вид заснований на повному або неповному (частковому) ігноруванні суб'єктами ринку існуючого національного і міжнародного законодавства в області функціонування ринку, господарського і договірних права. У його основі лежать різноманітні методи і побудовані на їх основі неформальні схеми, які тим або іншим чином дозволяють зі значним прибутком існувати даним структурам у рамках офіційної (формальної) економіки держави. В той же час, незважаючи на значні масштаби цієї діяльності, вона знаходиться в тіні, тобто не обкладається податками, не враховується при визначенні валового внутрішнього продукту країни, не робить відрахування до соціальних фондів і тому подібне. Тіньова економіка функціонує з використанням адміністративного ресурсу (капіталу) і у більшості випадків представлена фірмами, які складають ділові мережі на основі зрощення бізнесу і влади. Цей вид поведінки до певної міри

намагається існувати у супереччю існуючому законодавству, деяким чином надаючи легальний статус своїм діям.

Другий вид економіко-правової поведінки суб'єктів ринкової діяльності прямо знаходиться за межами існуючого законодавства і діє з його прямим порушенням. Іншими словами, має місце кримінальна дія суб'єктів господарювання, що безпосередньо підлягає кримінальному або адміністративному покаранню. Цей вид поведінки (на відміну від першого виду) в принципі не може регулюватися формальними нормами, він безпосередньо знаходиться поза існуючим законодавством. Кримінальна економіка існує у вигляді злочинних співтовариств, мафіозно-кланові зв'язки яких дозволяють оперувати кримінальним капіталом.

У запропонованій структурі неформальної економіки (рис.1) ми поєднали три основні критерії структуризації (сегментації) неформальної економіки:

а) сегментації неформальної економіки за критерієм специфіки діяльності (видимість неформальної діяльності у рамках існуючого законодавства і за його межами);

б) критерій сегментації неформальної економіки за характером трансакцій;

в) критерій сегментації неформальної економіки за природою доходу (інститути, спрямовані на отримання доходу і працюючі без нього).

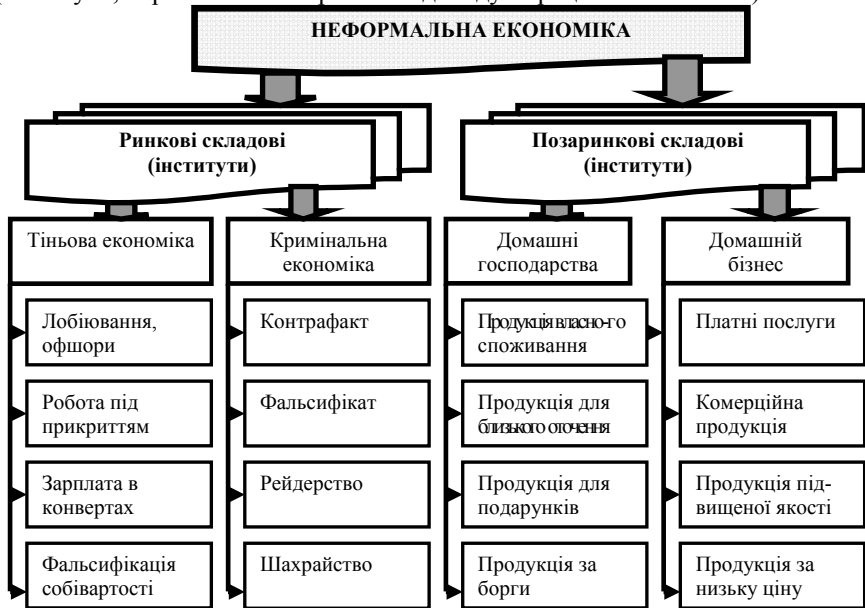


Рисунок 1 – Структура неформальної економіки

Джерело: розроблено автором

Нескладно побачити, що в пропонованій структурі неформальної економіки ми свідомо акцентуємо увагу тільки на ринкові структурні елементи неформальної економіки (тіньові і кримінальні).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Ткачов М.М., Перерва П.Г. Економіко-правові причини порушення прав інтелектуальної власності // Вісник НТУ "ХПІ" : зб. наук. пр.. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2012. – № 51 (957). – С. 106-112.

2.Pererva P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, György Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

3.Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Ткачова Н.П. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка" : зб. наук. праць. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 819. – С. 167-174.

4.Комплаенс программа промислового підприємства / Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

5.Перерва П.Г. COMPLIANCE-программа промислового підприємства: сутність и задачи // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер.: Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.

УДК 347.12:366.01

Цвілий С.М.¹

¹канд. екон. наук, доц., НУ «Запорізька політехніка»

ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ У СФЕРІ НАДАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Питання захисту прав споживачів туристичних послуг в переважній більшості країн світу займає провідне місце. Наближення України до вступу до Європейського Союзу потребує застосування вітчизняними організаціями європейських стандартів якості та створення передумов для реалізації права кожного мандрівника на гідний рівень туристичних послуг та продукції. Нажаль, система захисту прав споживачів туристичного продукту в нашій державі має більш декларативний характер, не містить конкретних шляхів покращення ситуації в цій сфері, а також потребує вдосконалення відповідно до сучасних норм ЄС. Прагнення до вступу до ЄС не стало поштовхом для винесення питання захисту прав споживачів на якісний європейський рівень.

Відомо, що у розвинених країнах споживач є основним суб'єктом в бізнесі, на нього орієнтоване виробництво туристичного продукту та рівень якості туристичних послуг. Дуже часто для регулювання та зміни ситуації в

сфері захисту прав споживачів законодавці посилюють відповідальність фірм за порушення прав туристів на якісну і безпечну послугу. Однак, посиленням санкцій і відповідальності за порушення правил надання туристичних послуг, за виробництво й продаж небезпечної послуги кардинально змінити ситуацію на краще вважається малоефективним, адже надприбутки, отримані шляхом порушення прав споживачів, значно важливіші для продавців туристичної послуги, ніж розміри штрафів. Туристичні фірми з філософією недоброчесної конкуренції постійно ведуть пошук шляхів та сфер нівелювання дії законів.

Права споживача туристичних послуг захищаються Законом України «Про туризм», нормами Закону України «Про захист прав споживачів», відповідними положеннями Цивільного кодексу України. Практичний досвід підтверджує порушення прав туристів щодо якості наданих послуг. Аналіз скарг споживачів дозволив виокремити такі типи порушень: 1) наявність окремих пунктів та умов договору, які суперечать чинному законодавству; 2) відсутність достатньої та достовірної інформації про туристичний продукт та послуги в місцях відпочинку й рекреації; 3) невідповідність умов проживання і місць розміщення попередній інформації; 4) часткова або повна заміна маршруту та програми перебування туристів; 5) використання агресивних технологій продажу супутніх товарів та послуг; 6) низька якість сервісу і невідповідність його стандартам обслуговування; 7) сумнівна кваліфікація персоналу, його недоброзичливе та брутальне ставлення до клієнтів [1, 2, 3].

Сьогодні базовим стимулом для покращення ситуації в сфері захисту прав та інтересів покупців і споживачів туристичних послуг має бути здорова конкуренція між продавцями послуг у сфері туризму, оскільки саме компанії зацікавлені в якості послуги, у найкращому співвідношенні ціни та якості, у тому, щоб споживач мав право вибору і надавав перевагу саме їх пропозиції. Права споживачів повинні превалювати над правами продавців й виробників. В той же час, обізнаність споживачів в Україні має низький рівень. Покупці туристичних послуг знають про статті закону «Про захист прав споживачів», але більшість відмовляються підвищувати рівень своєї споживчої культури.

Споживча культура має стати пріоритетом в атрибутах формування поведінки сучасного споживача і бути заснованою на факторі знання. Дійсно, обізнаність покупців про власні права в сфері отримання туристичних послуг є безпековим виміром для життя та здоров'я, а також повагою до їх гідності. В інформаційному просторі вітчизняного суспільства існує дефіцит контенту щодо вивчення прав споживачів туристичного продукту. Дієвим виходом з цієї ситуації повинно стати підвищення певного рівня обізнаності споживачів і отримання «базового освітнього рівня споживача» (уроки в загальноосвітніх школах, спеціальні та програмні курси в закладах вищої освіти, організація курсів для відповідальних споживачів). Кожен свідомий громадянин повинен відчувати відповідальність та усвідомлювати особисту роль в покращенні

споживчої культури і безпеки. Тобто, головним фактором у виході на новий якісний рівень захисту і забезпечення прав, інтересів споживачів є юридична та споживча обізнаність людини, яка знає свої права та шляхи їх захисту.

Взагалі, пріоритетом в цій сфері є налагодження ефективного діалогу між державними органами, бізнесом та споживачами туристичного продукту для отримання позитивного результату з вирішення проблем захисту прав споживачів туристичних послуг. Запорукою успіху для досягнення високих стандартів якості обслуговування туристів є співпраця державних органів, громадських організацій та споживачів. В країнах Європи провідне місце в забезпеченні захисту споживачів посідають саме громадські організації, які спрямовують діяльність на боротьбу з нечесними виробниками і продавцями, допомагають пересічним громадянам відстоювати свої права й інтереси в судових та державних органах, притягувати винних до відповідальності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про захист прав споживачів. Закон України від 12.05.1991 р. №1023-ХІІ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
2. Про туризм. Закон України від 15.09.1995 р. №324/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>
3. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>

СЕКЦІЯ 3. «ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗА РЕСУРСО- ТА ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИМИ ПІДХОДАМИ»

UDC 330.341.1

Bobko N.A.1

¹ Senior lecturer, National University “Zaporizhzhia Polytechnic”

INNOVATIVE DEVELOPMENT AS A FACTOR OF THE COMPANY'S STRATEGIC SUCCESS

An innovative type of development is a way of economic growth. It is based on the possibility of using certain resource factors for the creation of innovative goods and the formation of competitive advantages [1, p. 14]

Management of innovative development is based on the development of the strategy, its adaptation to the specifics of the company and implementation.

Developing an organizational strategy is a continuous process that involves a constant change in strategy. The task of strategic management is to adapt the organization to change.

Many factors influence the formation of a company's strategy. The interaction of these factors is specific to each industry and company, which is always changing over time. The main factors shaping the strategy include the following: social, political, civic and regulatory norms; attractiveness of the industry and conditions of competition; specific market opportunities and threats; the strengths and weaknesses of the organization, its competitive capabilities; personal ambitions, business philosophy and ethical views of managers; values and company culture.

Successful development of enterprises in modern conditions depends to a great extent on their innovative activity. Innovation is not possible without investment.

Innovative development of the enterprise and its production activity involves the development of the idea and justification of the investment project, logistical and financial support.

Innovative processes become an essential factor determining the strategic success of an enterprise in the market for goods and services, the sustainability and stability of its development. An innovation process is a set of different sequential activities based on division and cooperation of labor. [2, p. 15].

Among the various methods and means of enhancing the competitive status of the enterprise, a special place today is the activation of innovative processes. Their main part is the creation of new products, services, information and intellectual values.

Innovative development is an organic component of macroeconomic, social, political and other modern processes. The main prerequisites for successful

achievement of Ukraine's Innovative Development Strategy 2010-2020 in the context of globalization challenges are:

- change of conceptual bases defining the role and practical functions of the state in the market economy;
- structural restructuring of the economy, first of all, industry;
- overcoming the economic crisis of the population;
- restoration of public confidence in the state and power [3, p. 175]. Active innovation strategies have far fewer internal differences than adaptive ones. They are most effective for enterprises that implement a whole range of areas of active innovation.

The specific type of innovation strategy depends on a number of factors. The most important of these factors are technological capabilities and competitive position of the enterprise.

Technological capabilities are determined by the internal and external characteristics of innovation. Internal factors include scientific and technological potential.

External manifestations of technological capabilities of the enterprise - the presence and scale of licensing, the form and nature of relationships with suppliers and consumers. Competitive opportunities reflect the indicators of relative market share, the ability to respond quickly to the dynamics of market structures and a flexible approach to the content of the goals of the innovative strategy of the organization, etc. The type of innovation strategy depends on the state of the processes of interaction between the enterprise and the external environment.

REFERENCES

1. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. / А. М. Пугач А.М. та ін. Миколаїв : ФОП Швець В. М., 2018. 348 с.
2. Гуторов О. І., Ярута М. Ю., Сисоєва С. І. Економіка та організація інноваційної діяльності : навч. посіб. Харків, 2019. 227 с.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. URL: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920

UDC 330.341.1

Krainik V.¹, Krainik O.²

¹ st. IF-03, Poznan University of Economics and Business

² Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, National University “Zaporizhzhia Polytechnic”

PROBLEMS OF INCREASE IN EFFICIENCY INNOVATIVE INVESTMENT ACTIVITIES IN SECTOR OF BIOTECHNOLOGIES

The focus of economic science is on improving the efficiency of innovation and investment in its various sectors. Innovation is required to maintain the level of competitiveness and modern development of production, and the formation of the investment process requires the availability of the necessary resources for the development or implementation of innovations.

Maximizing the innovation factor becomes the main part in the development of modern economic systems.

The level of investment is the most important indicator for economic development of any country.

Modern innovative investment processes are quite complex and require analysis of their development. It is necessary to conduct research on various organizational and economic aspects regarding innovations. Among the factors constraining innovation and investment activities of the researchers of this sector indicate a lack of mechanisms to motivate innovation in almost all levels of government. [1, c. 199]

Biotech offers a compelling opportunity for investors, but one that comes with risks. Biotech companies need deep pockets to fund new R&D, particularly if they don't have other products that have been approved and are generating revenue to help finance further research. The lengthy regulatory and testing process, which can comfortably see a new product take over a decade to be approved, exacerbates this problem.

This can force biotech companies to raise equity to fund new R&D as traditional lenders, such as banks, are not eager to lend large sums for such high-risk proposals.

Some diseases are huge potential markets, but have ample competition and strict expectations for safety or performance. For instance, while cancer and arthritis are major diseases with multi-billion dollar potential, there are numerous drugs already approved and available – if new drugs do not offer something novel (better efficacy, fewer side-effects, etc.), they may not even get approved, let alone find a large market.

On the other hand, less-common diseases can represent bigger opportunities than people realize.

What's more, companies developing orphan drugs are given some additional assistance in the form of market exclusivity and less stringent trial enrollment targets.

The fundamental outlook for the biotech sector remains strong. Booming populations require biotech companies to tackle growing healthcare needs, with facilities improving in emerging economies, and ensure the world has enough food as climate change makes it more difficult for the agricultural industries.

Biotechnology companies are almost always unprofitable and many have no real revenue at all.

Companies will often wait to raise money until they have good news to announce and can sell shares at the higher post-announcement prices. Waiting too long exposes investors to the risk of missing those "good news pops" that make up most of the gains in biotech investing.

Innovation is the main factor encouraging to make capital investments and generate investments. The activity of innovations completely depends on the volume of attracted investments and the effectiveness of their use. One of the most important indicators of innovation activity is the share of enterprises engaged in innovation activity. It allows you to characterize the situation and the state of the economy, to explore the pace of technological restructuring of individual industries. [2, c.63]

In conditions of limited financial resources, with the implementation of high-priority projects, income from them may become new sources of investment for complex, large-scale high technology innovation projects on a mutually beneficial basis. Such comprehensive investment is possible due to rational movement material and financial flows. [3, c.30]

REFERENCES

1.Serhiyenko T.I. & Krainik O.M. (2018). Napryamy pidvyshchennya efektyvnosti promyslovoho menedzhmentu z vykorystannyam informatsiynykh resursiv[Directions of industrial management efficiency improving with use of information resources]. Humanitarnyy visnyk Zaporizkoyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi - Humanitarian Bulletin Zaporizhzhia State Engineering Academy, 75, 193-204 [in Ukrainian].

2.Krainik O. (2019) Mechanisms of activation of innovative activity in the context of sustainable economic development // Series of monographs Faculty of Architecture, Civil Engineering and Applied Arts Katowice School of Technology Monograph :29; p. 406, p. 58-64.[in Poland]

3.Sharko M.V. (2005) Kontseptual'nyye osnovy innovatsionnogo razvitiya ekonomiki Ukrainy: teoretiko-metodologicheskiye aspekty: monografiya.[Conceptual foundations of innovative development of the Ukrainian economy: theoretical and methodological aspects] – Kherson: KHNTU – 394s.

УДК 330.3

Абубекерова А.З.¹

¹канд. екон. наук., доц., ПАТ «ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій»

МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

Сталий розвиток національної економіки потребує реалізації інноваційних проєктів українськими підприємствами. Промисловість зможе бути рушієм прискорення економічного розвитку та якісних змін у структурі економіки лише після суттєвої модернізації, виправлення ситуації із зношеністю основних фондів на більше ніж 80 відсотків та впровадження новачій і переходу до виробництва конкурентоспроможних продуктів з високою часткою доданої вартості.

Інноваційна діяльність - діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

Мінімальний рівень новизни для зарахування будь-якої зміни до категорії "інновація" визначається як нове для підприємства. Продукт вже може використовуватись (виготовлятися) на інших підприємствах, але якщо він є новим або істотно поліпшеним для даного підприємства, то така зміна розглядається для нього як інновація.

Загальна сума витрат на інновації складається з витрат, які здійснили підприємства на впровадження інновацій як нових для підприємства так і нових для ринку, у тому числі на: внутрішні науково-дослідні роботи (НДР), придбання результатів НДР, машин, обладнання та програмного забезпечення, інших зовнішніх знань та інші витрати.

Головною метою державної інноваційної політики є створення умов для ефективного використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

Фінансування інноваційної діяльності можливо за рахунок коштів Державного та місцевих бюджетів України та власних чи запозичених коштів суб'єктів інноваційної діяльності. Державна фінансова підтримка надається шляхом: повного безвідсоткового кредитування; часткового (до 50 %) безвідсоткового кредитування; повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних комерційним банкам; надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проєктів; майнового страхування реалізації інноваційних проєктів у страховиків [1].

Таблиця 1.
Витрати на інновації за джерелами фінансування в Україні [2].

	2015р.		2017р.		2018р.	
	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%
Усього	13813,7	100,0	9117,5	100,0	12180,1	100,0
в т.ч. за рахунок коштів:						
Власних	13427,0	97,2	7704,1	84,5	10742,0	88,2
державного бюджету	55,1	0,4	227,3	2,5	639,1	5,2
місцевих бюджетів	38,4	0,3	95,6	1,0	13,4	0,1
інвесторів-резидентів	74,3	0,5	273,1	3,0	109,7	0,9
інвесторів-нерезидентів	58,6	0,4	107,8	1,2	107,0	0,9
Кредитів	113,7	0,8	594,4	6,5	473,9	3,9
інших джерел	46,6	0,4	115,2	1,3	95,0	0,8

За даними Держстату, у 2017 році порівняно з 2016 роком погіршилася переважна кількість показників, що характеризують інноваційну діяльність: кількість інноваційно-активних підприємств зменшилася з 834 до 759. За напрямками інноваційної діяльності підприємства найбільш активно займалися придбанням машин, обладнання та програмного забезпечення — 65,9 відсотка загальної кількості інноваційних підприємств. Обсяг фінансування інноваційної діяльності зменшився до 9117,54 млн. гривень, або до 0,3 відсотка валового внутрішнього продукту. Основним джерелом залишаються власні кошти підприємств — 84,5 відсотка загального обсягу фінансування інновацій. Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції зменшилася до 0,7 відсотка.

Для здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання в Україні створюються спеціалізовані державні небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи.

Інноваційні проекти підприємств для отримання держаного фінансування розглядаються з урахуванням висновків науково-технічної експертизи на відповідність таким критеріям: науково-технічний критерій; виробничий критерій; ринковий критерій; фінансово-економічний критерій; соціальний та екологічний критерії. Залежність національної економіки від зовнішніх факторів, обмеженість і дороговизна енергетичних ресурсів, необхідність більш раціонального використання сировинної бази і робочої сили мають служити стимулом для використання інновацій з метою забезпечення сталого економічного розвитку в цілому.

Проте починаючи з 2002 року було зупинено дію, а потім вилучено із Закону України “Про інноваційну діяльність” положення щодо підтримки

інноваційної діяльності. Податковий кодекс України, прийнятий у 2010 році, також не містить положень щодо державної підтримки елементів інноваційної інфраструктури або суб'єктів господарювання, що проводять інноваційну діяльність [3].

Сучасний стан науково-дослідної сфери України обумовлено довгостроковим негативним впливом загальноекономічних проблем, пов'язаних зі структурною деформованістю економіки країни, домінуванням в ній низькотехнологічних галузей і укладів, виробництв продукції з низьким рівнем доданої вартості, які об'єктивно малосприйнятливі до сучасних наукових досягнень.

Проблеми функціонування національної інноваційної екосистеми: недостатність фінансування, зокрема державного; високий рівень податків (насамперед на оплату праці та прибуток підприємств) недостатній розвиток венчурного фінансування в Україні та проблеми правового захисту власності іноземних інвесторів; відсутність або обмежена ефективність інноваційної інфраструктури, яка має сприяти розвитку інноваційного підприємництва; виїзд за кордон кваліфікованих кадрів, науковців, винахідників, підприємців [3].

Збільшення фінансового забезпечення реалізації інноваційної діяльності в Україні можливо за рахунок залучення фінансової та технічної допомоги міжнародних установ та іноземних держав у вигляді експертної допомоги, необхідних матеріальних ресурсів або грошових коштів. Необхідно відновити на законодавчому рівні податкові стимули для заохочення підприємствами залучення коштів в інноваційну діяльність. Збільшити відсоток участі держави в фінансуванні інноваційних проектів на умовах державно-приватного партнерства. Сприяти розвитку внутрішнього інвестиційного ринку та залученню коштів інституційних інвесторів в інвестиційну діяльність підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс] // ВВРУ. – 2002. – № 36. – С. 266. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

2. Наукова та інноваційна діяльність у 2018 році: статистичний збірник. — К.: ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2019 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/zb_nauka_2018.pdf

3. Розпорядження КМУ № 526-р від 10.07.2019 р. «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#n12>.

УДК 658.589

Бережна О.Р.,¹ Сергієнко Т.І.²

¹к.т.н., доц., Запорізький національний університет

²к.політ.н., доц. НУ «Запорізька політехніка»

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В даний час інноваційні стратегії розвитку підприємством стають визначальним фактором його подальшого функціонування. Особливості стратегічного планування полягають в тому, що в умовах сучасного інформаційно-технічного розвитку основне завдання підприємства полягає в пристосуванні його до постійних змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Що стосується інноваційного розвитку виробничої діяльності підприємства, то воно полягає в розробці інвестиційних проектів, матеріально-технічного і фінансового забезпечення відповідно до вимог інвестора [3, с. 47]. Специфіка інноваційної стратегії залежить від особливостей діяльності підприємства, від рівня виробничо-технічного розвитку, виробничих і дослідницьких підрозділів робіт в рамках інноваційного циклу в залежності від видів нововведень які вводяться на підприємстві [4, с. 218].

Об'єктивність оцінки величини інноваційного розвитку підприємства може бути забезпечена лише при правильному виборі системи показників, які дозволяють правильно охарактеризувати потенціал підприємства за різними ознаками і комплексно оцінити можливості інноваційної діяльності та визначити правильний вибір стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Таким чином, для оцінки інновацій пропонується оцінювати потенціал, виходячи з трьох основних видів інновацій промислового підприємства: продуктових, що передбачають розробку нових і вдосконалення старих продуктів; виробничих, що передбачають розробку нових виробничих технологій; маркетингових, що включають як збутові, так і постачальницькі інновації [1, с. 38]. Також, виокремлюють інші види інновацій, такі як соціальні, інформаційні, екологічні і т.п., але для промислових підприємств вони є допоміжними і часто супроводжують один з трьох основних видів інновацій. Також, зазначимо, що з точки зору вибору стратегій можна виділити наступні елементи потенціалу інноваційного розвитку промислового підприємства [5, с.347].

Для оцінки потенціалу продуктових інновацій необхідно оцінити:

- ступінь розвитку науково-дослідних робіт;
- наявність розвиненої маркетингової мережі;
- забезпеченість фінансовими засобами;
- наявність виробничих потужностей і відповідних технологій.

Для оцінки потенціалу технологічних інновацій в сфері виробництва необхідно оцінити:

- ступінь розвитку науково-дослідних робіт;
- забезпеченість фінансовими засобами;
- кваліфікація виробничого персоналу.

Для оцінки потенціалу маркетингових інновацій необхідно оцінити:

- наявність розвинутої маркетингової мережі;
- конкурентоспроможність підприємства;
- забезпеченість фінансовими засобами [2, с. 21].

Також, зазначимо, що при оцінці деяких ресурсів слід враховувати не тільки фактично наявний потенціал, а й легко купується, наприклад, можливість придбання розвинутою маркетинговою мережею шляхом покупки або злиття з підприємством, яке має таку мережу. Таким чином, формування виробничого процесу відповідно до стратегічної концепції інноваційного розвитку підприємства, дозволить підвищити якість застосованих управлінських рішень і забезпечити зростання ефективності інноваційної діяльності в цілому і кожної окремо інновації зокрема.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Berezhnaya Olga, Krainik Olena, Kuris Yurii, Sergienko T. Reserves of production efficiency increasing in conditions of globalization // THEORY AND PRACTICE: PROBLEMS AND PROSPECTS. Scientific articles. Kaunas. 2019. P. 31-41.

Wenger O., Krainik O., Sergienko T. Improving the efficiency of management system in manufacturing companies in market economy // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2019 Т. 2, № 42. С. 19-23

Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Теоретико-методологічні засади управління інвестиційно-інноваційною діяльністю промислових підприємств // Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави» / [за ред. А.В. Череп]. Запоріжжя : Видавництво ЗНУ, 2019. 314. С.47-48.

Куріс Ю. В., Тарасов В. К., Банах А. В. Соціально-психологічні засади виробничої діяльності //Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: зб.наук.пр., Вип.68, 2017. с. 216-224.

Сергієнко Т.І. Стратегічні зміни в процесі стратегічного управління підприємством // Економіка. Підприємництво. Менеджмент: сучасний стан і обриси майбутнього: Зб. мат.-лів всеукр. наук.-практ. конф. Здобувачів вищої освіти та молодих учених, Дніпро, 23 квіт. 2019р. /Нац.метал.академія України. Дніпро. 2019. С. 347-348.

УДК 330.341.1:336.5

Беспрозванних О.О.¹, Перерва П.Г.²

¹ аспірант НТУ «Харківський політехнічний інститут

² докт. екон.наук, проф. НТУ «Харківський політехнічний інститут

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙ

Проведене дослідження механізмів державного інвестування інновацій в Україні дозволяє визначити наступні їх особливості:

отримання державної фінансової підтримки реалізації інноваційно-інвестиційних проектів передбачає обов'язкову їх державну реєстрацію, яка є складною, тривалою та витратною процедурою (передбачає оплату вартості проведення експертиз та інших реєстраційних послуг). крім того, державна реєстрація не є підставою виникнення фінансових зобов'язань у держави щодо надання підтримки та потребує подальшої участі проекту в конкурсному відборі, який може тривати протягом 3 років, що створює додаткові ризики втрати актуальності інноваційних проектів та невизначеності строків їх практичної реалізації;

отримання фінансової підтримки держави надається на умовах забезпечення, тобто передбачає наявність заставного майна, банківських гарантій та полісів майнового страхування, що ускладнює процедуру її отримання та створює додаткові витрати суб'єктів інноваційної діяльності;

при конкурсному виборі інноваційних проектів для надання державної фінансової підтримки перевага надається проектам, які мають значну частку (не менше 40%) коштів з недержавних джерел фінансування їх реалізації, тобто не можуть розраховувати на державну фінансову підтримку суб'єкти інноваційної діяльності, незабезпечені власними ресурсами для реалізації інноваційних проектів;

державна фінансова підтримка здебільшого надається проектам, які відповідають пріоритетним напрямам розвитку економіки або її базовим галузям, що виключає розвиток інноваційних продуктів та галузей економіки, які не належать базових, що ігнорує інноваційний розвиток інших галузей та секторів економіки;

нестабільність нормативно-правової бази інноваційно-інвестиційної діяльності обумовлює загрозу непередбачуваної зміни законодавства, що регламентує спеціальні правові режими господарської, інноваційної, інвестиційної та економічної діяльності інноваційних підприємств, що підвищує ризики зниження ефективності реалізації інноваційно-інвестиційних проектів та стримує інвестиційну активність;

відсутність в законодавчій базі функціонування таких інноваційно-інвестиційних структур як с(в)ез та ТПР конкретних валютно-фінансових, фіскальних, митних стимулів розвитку їх діяльності обумовлює

функціонування їх суб'єктів на загальнонаціональних засадах господарської діяльності, що в умовах високої капіталоемкості інновацій істотно знижує ефективність їх діяльності та втрачає сенс створення та функціонування цих інноваційно-інвестиційних структур;

недостатній обсяг державного фінансування інноваційної діяльності, унеможливує реалізацію державних інноваційно-інвестиційних програм модернізації економіки, що негативно відображається на рівні соціально-економічного розвитку країни;

недосконалий механізм розподілу фінансової підтримки держави між суб'єктами інноваційної діяльності ускладнює обґрунтування управлінських рішень в процесі реалізації інноваційних та інвестиційних проектів та знижує їх ефективність;

внаслідок розбалансованості державної інноваційної та інвестиційної політики відбувається розпорошення бюджетних коштів при відсутності ефекту від державного інвестування;

нерозвиненість інноваційної інфраструктури не дозволяє забезпечити ефективність реалізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, що, в свою чергу, негативним чином впливає на розвиток інноваційних процесів в Україні та спричиняє техніко-технологічну відсталість нашої держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Compliance program: [tutorial] [Pererva P.G., Kocziszky G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A.] ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019. – 689 p.

2. Перерва П.Г. Розвиток організаційного механізму комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на основі функціонального підходу / П.Г.Перерва, А.В.Косенко // Економіка розвитку. – 2009. – № 1. – С. 11-16.

3. Косенко О. П. Методологічна сутність інноваційно-інтелектуальних технологій / О.П.Косенко, І.В.Долина, П.Г.Перерва // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2013. – № 66 (1039). – С. 30-38.

4. Перерва П. Г. Розвиток організаційних структур трансферу технологій в ВНЗ (комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності) / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, О.П.Косенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4, т. 2. – С. 147-154.

5. Перерва П.Г. Дослідження зарубіжного досвіду оцінки інтелектуального потенціалу організацій / П.Г.Перерва, М.Ю.Глізнуца // Бізнес Інформ.– 2016.– № 1.– С. 49-55.

УДК 323.21

Бобко Н.А.¹, Рубан А.Р.²

¹ старш. викл., НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. БАД-418сп, НУ «Запорізька політехніка»

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Концептуальною основою забезпечення стабільності функціонування промислових підприємств в умовах динамічного економічного середовища повинна бути науково обгрунтована стратегія інноваційного розвитку енергозбереження. Потреба в постійному оновленні технології змушує вводити наукові та проектні розробки в систему діяльності підприємств, орієнтуючи їх на прискорення інноваційних процесів та реалізацію інноваційних енергозберігаючих проектів.

Стратегія інноваційного розвитку енергозбереження – це комплекс дій для досягнення місії (енергетичної безпеки підприємства), довгострокових цілей і завдань підприємства, що супроводжується виконанням певної послідовності етапів інноваційної діяльності у напрямі впровадження ресурсозберігаючих технологій і перерозподілу інноваційних та інвестиційних ресурсів енергозбереження, необхідних для успішного досягнення поставлених цілей.

Активізація стратегічного інноваційного розвитку енергозбереження у господарській системі є інтегральним процесом, який потребує взаємопов'язаної та скоординованої роботи усіх його підрозділів на кожному етапі реалізації інноваційного проекту енергозбереження.

Основними методами активізації інноваційної діяльності у напрямі впровадження енергозберігаючих інновацій на підприємстві має бути [1, с. 294]:

- удосконалення системи фінансування інноваційних проектів енергозбереження шляхом оптимізації показників кредитної лінії;
- поліпшення інформаційної та маркетингової роботи завдяки удосконаленню інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку енергозбереження;
- удосконалення системи стимулювання праці на підприємстві шляхом упровадження мотиваційних заходів, що передбачають оптимізацію структури колективного та персонального стимулювання;
- посилення інноваційної спрямованості стратегії інноваційного розвитку енергозбереження підприємства та його адаптації до мережевої інформаційної системи за рахунок включення у бізнес-план підприємства розділів, які б конкретизували інформаційну систему підприємства й систему мотиваційних чинників інноваційної діяльності.

Серед основних принципів формування стратегії інноваційного розвитку енергозбереження промислових підприємств найбільш доцільно використовувати такі: диверсифікації, обмеженої раціональності, рефлексії, самоорганізації, самовизначення, резервування ресурсів та безупинної адаптації. Ці принципи дають змогу синтезувати його методи та інструменти з урахуванням чинників, які сприяють або перешкоджають досягненню цілей підприємства, спрямованих на управління інноваційним розвитком енергозбереження. У разі вироблення стратегії потрібно дотримуватися підходу, який сприятиме забезпеченню системності в процесі розроблення самої інноваційної моделі, створюватиме умови для вирішення питань організації управління інноваціями в системі енергозбереження на підприємстві, а також дасть змогу сформуванню інструментарій її розроблення та реалізації.

Інноваційний потенціал енергозбереження промислових підприємств є здатністю суб'єктів управління інноваційною діяльністю розвивати інноваційну діяльність для реалізації проектів з технологічної модернізації підприємств з метою зменшення споживання енергії, що обумовлено вимогами забезпечення надійності та енергетичної безпеки.

Інноваційний потенціал енергозбереження промислових підприємств доцільно розглядати як гіпотетичний і фактичний [2].

Гіпотетичний інноваційний потенціал енергозбереження промислових підприємств репрезентує ресурси підприємств, які можуть бути використанні для розроблення та реалізації інновацій з метою зменшення споживання енергії, забезпечення енергетичної безпеки. Інноваційний потенціал енергозбереження промислових підприємств (ресурси, які можуть бути використані у інноваційній діяльності) включають трудові ресурси, в тому числі інтелектуальні; обладнання, виробниче оснащення, технології тощо; матеріали, сировину, паливо тощо; фінансові ресурси; інформаційні ресурси; виробничі площі, лабораторії, випробувальні комплекси тощо; транспортні засоби.

Фактичний інноваційний потенціал енергозбереження промислових підприємств вказує на досконалу здатність промислових підприємств до раціонального використання власних інноваційних ресурсів, формування конкурентної стратегії та її впровадження, а також до адекватного оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. / В. М. Пугач та ін. Миколаїв : ФОП Швець В.М., 2018. 348 с.

2. Завербний А. С. Проблеми і потенційні можливості інноваційного розвитку енергетики України в умовах євроінтеграції (м. Львів, 17–19 травня 2018 року). URL: file:///C:/Users/user/Downloads/13_5_2019.pdf

УДК 65.012.32

Борисенко О.С.¹, Сілогаєв Є.А.²

¹ канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. М-719 НУ «Запорізька політехніка»

ШЛЯХИ ПРИСКОРЕННЯ КОНСТРУКТОРСЬКОЇ ПІДГОТОВКИ ВИРОБНИЦТВА ІННОВАЦІЙНОГО ВИРОБУ

Інноваційний розвиток підприємства напряму залежить від інтенсивності науково-технічного прогресу та впровадження його плодів у виробництво. Нажаль, на машинобудівних підприємствах України впровадження у виробництво інноваційного виробу та інновацій технічного та технологічного характеру уповільнено. Це пов'язано не тільки з динамічними змінами зовнішнього середовища, складними умовами господарювання, високим рівнем зносу основних фондів, нестачею фінансових ресурсів але і з тим, що на підприємствах не приділяється належної уваги організації науково-технічної підготовки виробництва, що не дозволяє підтримувати відповідний рівень ефективності виробництва, зберігаючи при цьому показники якості, тактико-технічні та техніко-економічні характеристики виробу. Все це негативно впливає на ціноутворення виробу та робить підприємство неконкурентоспроможним на ринку машинобудівної продукції.

В життєвому циклі інноваційного виробу виділяють два періоди: час, протягом якого здійснюється розробка нового виробу, і час, протягом якого нова продукція освоюється, виробляється і реалізується до повного припинення її випуску. Під час розробки нової техніки здійснюється комплекс робіт, що складається з кількох стадій і окремих робіт: науково-дослідна робота; дослідно-конструкторська робота; конструкторська підготовка виробництва; технологічна підготовка виробництва; організаційна підготовка виробництва та відпрацювання в дослідному виробництві нової конструкції виробу. Ці роботи характеризуються великими витратами для підприємства. Тому, вкрай важливо для оптимізації фінансових витрат та скорішого виходу на ринок з інноваційним виробом скорочувати його. Лише в другий період життєвого циклу виробу підприємство виробник нової техніки отримає віддачу від вкладень. Якісні характеристики інноваційного виробу напряму залежить від конструкторської підготовки виробництва (КПВ). На цій стадії здійснюється розроблення креслень і технічної документації, що потребує значних трудовитрат. Передумовою для розробки

конструкторської документації є технічне завдання, яке повинно містити дані про призначення виробу, умови експлуатації, його тактико-технічних характеристик, показники якості, техніко-економічні характеристики. Економічно обґрунтовують доцільність конструкторської розробки, попередньо розраховують ефективність, визначають граничну ціну товару, орієнтований попит та технічний рівень виробу. Наступним етапом є технічна пропозиція де аналізують технічне завдання, здійснюють порівняльну оцінку розроблюваного та існуючих виробів, оцінюють різні можливі рішення поставленої задачі. Перевіряють виріб на конкурентоспроможність, визначають питому трудо-, матеріаломісткість, очікувані техніко-економічні показники на основі прогнозованих експлуатаційних властивостей, проводять порівняльну характеристику за естетичним, економічним, та іншими показниками, визначають потенційний ефект у споживача [1]. Після цього розробляють ескізний проект, під час якого проводять оцінку на технологічність, вибір варіантів технічних рішень та визначають собівартість виробу. Метою технічного проекту є виробництво остаточних технічних рішень за схемою і конструкцією, що є підставою до виконання комплексу робочої документації. Для прискорення цього процесу пропонується використовувати оптимальні та обґрунтовані норми праці (табл.1.) взаємоузгоджені з кваліфікацією виконавців.

Таблиця 1 – Нормативи витрат праці на розробку конструкторської документації

Назва етапу	Види креслень	Одиниця виміру	Витрати праці, людинодні
Ескізний проект	Креслення загального виду	Одна сторінка формату А1. Коефіцієнт для креслень на листах іншого формату: А2 – 0,64; А3 – 0,4; А4 – 0,25	2,0
	Теоретичне, габаритне креслення		1,3
	Схема технологічна, кінематична, електрична, пневматична		1,0
Технічний проект	КРЕСЛЕННЯ ЗАГАЛЬНОГО ВИДУ		3,75
	ТЕОРЕТИЧНЕ, ГАБАРИТНЕ КРЕСЛЕННЯ		1,0
	СХЕМА ТЕХНОЛОГІЧНА, КІНЕМАТИЧНА, ЕЛЕКТРИЧНА, ПНЕВМАТИЧНА	1,1	
	КРЕСЛЕННЯ ДЕТАЛІ	1,4	
Робочий проект	Збірне креслення	1,75	
	Габаритне креслення	1,0	
	Монтажне креслення	1,9	
	Кінематична схема	1,3	
	Збірне креслення металоконструкції	1,4	

Отже, КПП це не тільки розробка комплексу робочої конструкторської документації на інноваційний виріб, але і сукупність взаємопов'язаних складних та витратних процесів тривалість яких має велике значення. З одного боку, не обгрунтоване прискорення та економія на якихось етапах робіт може привести до створення конструкції низької якості, та з іншого – навпаки, затягування КПП може призвести до морального старіння виробу, що взагалі ставить під загрозу впровадження інновації. Тобто, для забезпечення прискорення КПП необхідно: мати схему виконання всіх робіт ув'язану зі складом учасників процесу та характером робочих стосунків між ними [2, с.316]; встановлювати обгрунтовані нормативи праці за всіма етапами КПП взаємоузгоджені з кваліфікацією виконавців; формувати фінансові фонди для своєчасного забезпечення усіх робіт КПП; максимально повно використовувати внутрішні ресурси підприємства; за необхідності, залучати до КПП сторонні підрядні організації або залучати консалтингову допомогу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ДЖЕРЕЛ

1. Економічне обгрунтування інноваційних рішень: навчальній посібник / В.В. Кавецкий, І.В. Причепа, Л.О. Нікіфорова. Вінниця: ВНТУ, 2016. 136с.
2. Кузьмін О.Є., Алексеева С.І. Планування та організування науково-технічної підготовки виробництва на машинобудівному підприємстві // Проблеми економіки та управління: Вісник Національного університету «Львівська політехніка». №640. Львів, 2009. С. 313–318.

УДК 338.1.330.3

Войтків С.В.¹

¹канд. техн. наук, Заслужений машинобудівник України, генеральний конструктор ТОВ "Науково-технічний центр "Автополіпром"

НАПРЯМКИ ІННОВАЦІЙНОГО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі економічного розвитку України надзвичайно важливе значення має створення і організація серійного виробництва конкурентоспроможної продукції машинобудівного комплексу. Адже його продукція – знаряддя праці (технологічне обладнання, засоби різних видів транспорту тощо) являється найактивнішою частиною виробничих фондів підприємств та організацій усіх інших галузей країни. Від успішного розвитку усіх галузей машинобудування, у першу чергу, залежить рівень розвитку суспільства будь-якої держави.

До однієї із найбільш визначальних галузей машинобудівного комплексу належить, безперечно, галузь автомобілебудування. Сьогодні практично не можливо знайти країну у будь-якій частині світу з високим рівнем розвитку автомобілебудування і низьким рівнем її загального розвитку. Тому, одним із вкрай важливих завдань нашої держави являється забезпечення активного розвитку і підтримка вітчизняних підприємств автомобілебудування та інших галузей машинобудування. Зрозуміло, що їх успішний розвиток повинен відбуватися на засадах впровадження інноваційних розробок українських інженерів та винахідників.

Одним із перспективних напрямків розвитку галузі вітчизняного автомобілебудування належить створення і виробництво електромобілів малої вантажопідйомності категорій L7 з повною масою до 2000 кг та N1 з повною масою до 3500 кг. Вантажні електромобілі цих категорій виготовляються багатьма фірмами і уже широко застосовуються у європейських та інших країнах світу. Корисна вантажопідйомність таких електромобілів становить 350-2000 кг. Сфери їх застосування – від перевезень різних вантажів до виконання спеціальних і спеціалізованих функцій: прибирання міських вулиць, тротуарів, пішохідних зон, скверів, парків, доставка аварійно-ремонтних бригад і відповідного обладнання та матеріалів, продуктів харчування, поштових відправлень та інших вантажів до місць призначення тощо.

Для створення вітчизняних перспективних конкурентоспроможних електромобілів малої вантажопідйомності пропонуються наступні напрямки на основі інноваційних конструкторських рішень:

- освоєння виробництва електромеханічних тягових привідних мостів напівбалкового типу, на конструкцію яких отриманий патент України [1];
- освоєння виробництва здвоєних одно- або двоступеневих циліндричних редукторів; їх конструкції захищені патентами України [2-4];
- освоєння виробництва тягових електричних двигунів з постійними магнітами або іншого перспективного типу номінальною потужністю 10,0-25,0 кВт;
- освоєння виробництва систем керування тяговими електричними приводами електромобілів.

На даний час вітчизняні підприємства виготовляють колісні диски і шини необхідних типорозмірів, склоочисники, сидіння водія і сидіння для членів виробничого персоналу, а також здатні виготовляти за наданою документацією рами, каркаси кабін, склопластикові панелі зовнішнього облицювання та внутрішнього оздоблення кабін, тришарове і гартоване скло для вікон кабін, джгути системи електрообладнання, робочі механізми та кузови різного функціонального призначення.

З урахуванням наведеного вище, освоєння серійного виробництва вантажних електромобілів категорій L7 та N1, два варіанти яких наведені на рис. 1, видається цілком реальним у стислі терміни – 1,5-2 роки на основі мінімізованих інвестиційних коштів.

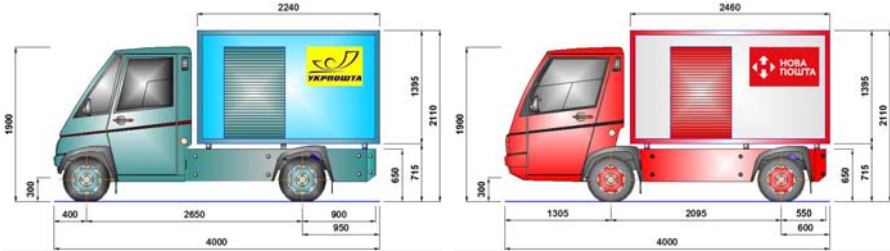


Рис. 1. Проекти перспективних вантажних електромобілів

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Тяговий привід електробуса : пат. 115817 Україна, МКП В62D 47/02, В60К 17/04. № у 2016 12055; заяв. 28.11.2016; опубл. 25.04.2017, Бюл. № 8. 5 с.
2. Редуктор циліндричний одноступеневий здвоєний : пат. 115424 Україна, МКП F16H 1/22. № у 2016 12083; заяв. 28.11.2016; опубл. 10.04.2017, Бюл. № 7. 5 с.
3. Редуктор циліндричний одноступеневий здвоєний : пат. 115425 Україна, МКП F16H 1/22. № у 2016 12084; заяв. 28.11.2016; опубл. 10.04.2017, Бюл. № 7. 5 с.
4. Редуктор двоступеневий циліндричний здвоєний : пат. 119031 Україна, МКП F16H 1/22. № у 2017. 6 с.

УДК 353.2

Гордиенко І.С.¹, Сергиєнко Т.І.²

Іст. гр. Ю-216, НУ «Запорозька політехніка»

2канд. політ.н., доц., НУ «Запорозька політехніка»

МОДЕРНИЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРІДПРИЯТІЙ ЗА ІННОВАЦІЙНИМ ПІДХОДОМ

Повышения открытости экономики Украины и в частности вступления в силу Соглашения о зоне свободной торговли Украины из ЕС привели к усилению международной конкуренции и заострили проблему поиска путей повышения конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий. Ожидаемое углубление производственно-хозяйственных отношений из ЕС должно быть согласовано с разработанной тактикой и

стратегией проведения взвешенной политики в сфере модернизации промышленности. Состояние большинства отечественных промышленных предприятий в целом характеризуется низкой инновационной активностью, применением устаревших техники и технологий, неэффективными системами организации бизнес-процессов и тому подобное. Для исправления такой ситуации нужна существенная трансформация предприятий на основе модернизации, которую необходимо направить не на одноразовое решение заданий с краткосрочным эффектом, а на комплексные изменения с целью достижения высокого качества производственно-хозяйственной деятельности на длительную перспективу.

Вопрос модернизации предприятий является важной темой исследований, а потому широко освещается в многочисленных методологических публикациях. Однако, невзирая на большое количество научных трудов, пакет вопросов теоретико-методологического обеспечения процессов обновления, в частности изучение комплексного подхода относительно модернизации отечественных промышленных предприятий в целом рассмотрена не достаточно полно, а потому требует дальнейшего изучения [4, с.201].

Традиционно считается, что основное задание модернизации промышленных предприятий заключается в обновлении отдельных видов оборудования. Такие мероприятия, как правило, связанные с заменой или дополнением имеющегося оборудования новым, не изменяя общую схему осуществления технологического процесса. В современном понимании модернизация предприятия в первую очередь заключается в организации целевого инвестирования, направленного на совершенствование и проведение его составляющих через цепь последовательных конструктивных изменений к состоянию, которое отвечает современному уровню осуществления производственно-хозяйственной деятельности. То есть внимание акцентируется на проведение последовательных инвестиционных операций, направленных на практическое использование в операционной и других видах деятельности предприятия новых научных и технологических знаний с целью достижения коммерческого успеха [2, с. 20].

В этом контексте основным приоритетом модернизации промышленных предприятий должна стать ориентация на научно-технический прогресс, их выход на траекторию устойчивого развития с помощью целеустремленных базисных превращений, направленных в будущее. Такая модернизация должна ориентироваться на достижение научно-технического прогресса в органической взаимосвязи со стратегическими целями развития предприятия, а также должен учесть его текущее состояние (депрессии, оживления, относительной стабильности, развития). Подчеркнем, что научно-технический прогресс охватывает не только производство, но и сферу

управления. Кроме того, необходимо отметить, что целый спектр нововведений должен направляться на более рациональное использование сырьевых ресурсов и экологически чистое производство. С этой точки зрения процесс модернизации являет собой целеустремленное замещение морально и физически устаревших объектов производственно-хозяйственной и управленческой сфер деятельности предприятия [3, с.47]. Такой подход к определению модернизации отображает необходимость в значимом комплексном превращении всех сфер деятельности предприятия. Таким образом, современное виденье модернизации должно охватывать полный спектр взаимосвязанных звеньев усовершенствования производства, системы управления в целом, состоянию экологии, работы с персоналом, обновление ассортимента продукции.

Согласно традиционным подходам развитие современного предприятия опирается на постепенную экономическую трансформацию путем длительного накопления количественных изменений и относительно короткого перехода в качественные [5, с. 196]. На разных стадиях развития предприятия приоритетными становятся все новые мероприятия, направленные на его модернизацию, а текущие цели инновационных внедрений изменяются со временем. По своей природе модернизация не может быть обеспечена лишь одним видом нововведений, например, внедрения новых технологий нуждается определенных изменений в системе управления предприятием (подразделением). Очевидно, что для успешной модернизации предприятия нужно опираться на определенную целевую экономическую модель, на основе которой будет апробироваться и корректироваться комплексная программа его развития. Такая модель должна интегрироваться в систему управления предприятием.

При построении модели инвестирования необходимо учесть способ и форму финансирования проектов модернизации. Сложность формирования инвестиционного портфеля обуславливается долгосрочным функционированием основных фондов, отсутствием системности при появлении новых технических и технологических решений, а также значительной неопределенностью производственной и инвестиционной активности. Исходя из финансового состояния предприятия, а также инвестиционной активности на финансовых рынках, предприятие должно сформировать политику поддержки оптимального соотношения между собственными и привлеченными средствами. План инвестиций в общем виде предусматривает наличие совокупности планов портфельных инвестиций, реальных инвестиций и капитальных вложений. Ежегодно, на основе накопленной информации о результатах производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, целесообразно проводить развернутый качественный и количественный анализ его внутреннего

состояния. На основе полученной итоговой информации нужно провести комплексное оценивание предприятия, уточнить приоритеты тактического развития и четко определить объекты и способы их реформирования.

Практическое воплощение поставленных заданий заключается в реализации программы инвестирования портфеля проектов, осуществления мероприятий модернизации, а также дальнейшей реорганизации бизнес-процессов предприятия. Инвестирование проектов модернизации предприятия целесообразно подать в виде процесса, который имеет определенную длительность, включает процедуры привлечения инвестиций, внутреннего оборота и перераспределения, а также размещения финансовых ресурсов. В пределах предприятия модернизацию необходимо рассматривать как совокупность циклический повторяемых этапов трансформации инвестиций в деятельность предприятия [1, с. 40].

Процесс реального инвестирования охватывает четыре основных этапа, что в совокупности складывают цикл этого инвестирования. На прединвестиционном этапе разрабатываются варианты альтернативных инвестиционных решений, осуществляется их оценивание и принимается к реализации конкретный их вариант. План реальных инвестиций распределяется на производственное и непроизводственное развитие предприятия. В процессе модернизации осуществляется непосредственная реализация принятого инвестиционного решения [3, с. 48]. В рыночных условиях ведения хозяйства развитие предприятия должно ориентироваться на удовлетворение общественных потребностей. В значительной степени решение этого задания лежит в плоскости модернизации предприятия как целостной системы путем качественных, необратимых, целеустремленных взаимосвязанных превращений, направленных в такие сферы, : усовершенствование производства и системы управления, улучшения состояния экологии и работы с персоналом, обновление ассортимента продукции. Совокупность проектов модернизации предприятия должна направляться на сбалансированное взвешенное решение текущих проблем и обеспечение позитивных тенденций в деятельности предприятия в перспективе.

Таким образом, практическое воплощение поставленных заданий заключается в последовательном определении совокупности актуальных для предприятия проектов модернизации, формировании целевой модели превращений организации, уточнении структуры и объемов источников инвестирования. Реализация комплексной программы развития предприятия путем модернизации становится необходимым условием достижения его качественного экономического роста, максимально полного внедрения актуальных инновационных разработок, поддержания высокого уровня конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Berezhnaya Olga, Krainik Olena, Kuris Yurii, Sergienko T. Reserves of production efficiency increasing in conditions of globalization // THEORY AND PRACTICE: PROBLEMS AND PROSPECTS. Scientific articles. Kaunas. 2019. P. 31-41.

Wenger O., Krainik O., Sergienko T. Improving the efficiency of management system in manufacturing companies in market economy // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2019 Т. 2, № 42. С. 19-23.

Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Теоретико-методологічні засади управління інвестиційно-інноваційною діяльністю промислових підприємств // Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави» / [за ред. А.В. Череп]. Запоріжжя: Видавництво ЗНУ, 2019. С.47-48.

Петрович Й.М. Суцностная характеристика понятия модернизации предприятия в системе экономических категорий / Й.М. Петрович, Н.С. Лушак // Вестник Национального университета «Львовская политехника». 2012. №748. С. 199-206.

Сергієнко Т.І., Крайнік О.М. Directions of industrial management efficiency improving with use of information resources. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. Запоріжжя, 2018. №75. С.193 – 204.

УДК 330.341

Гордієнко І.С.¹, Сергієнко Т.І.²

¹ст. гр. Ю-216, НУ «Запорізька політехніка»

²к.полит.н., доц. Національного університету «Запорізька політехніка»

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ

Дослідження проблем інноваційно-інвестиційної діяльності знаходиться в центрі уваги економічної науки. Це обумовлено тим, що в сучасних умовах інновації є вирішальним чинником формування національної конкурентоспроможності, а інноваційний процес є найважливішою домінантою економічного розвитку.

Особливості інноваційного процесу створюють умови для взаємного впливу інноваційних і інвестиційних циклів в процесі створення новин і можливості для їх взаємодії з метою мінімізації об'ємів інвестиційних ресурсів і оптимального використання засобів, що авансуються. Скорочення тривалості інвестиційного та інноваційного циклів та успішного комерційного ефекту від реалізації інноваційного продукту [4, с. 47].

Інноваційна діяльність, традиційно передбачає послідовність інвестицій, а не паралельне інвестування всіх або декількох етапів життєвого циклу новацій. У зв'язку з переходом економіки країни на інтелектуальний шлях розвитку важливим аспектом реформування сучасної інноваційної системи стає створення функціонування механізму фінансування інноваційної сфери, що охоплює різні джерела інвестиційних ресурсів, а також формування ефективної системи фінансових інститутів, створених як державою, так і сектором приватного бізнесу, яка покликана стимулювати активність інноваційних процесів в державі [1, с. 78].

Інвестування будь-якого інноваційного процесу, має бути побудовано за принципом орієнтації на множинність і взаємозамінність джерел інвестицій і припускати ефективну і раціональну за часом комерціалізацію розробок, що реалізовує зростання рентабельності інноваційної діяльності [2, с. 33].

Підвищення інноваційної та інвестиційної активності — найважливіше завдання сучасної економіки держави. Для підвищення інноваційної та інвестиційної активності необхідно розвивати пріоритетний напрям — цільове створення спеціальної інноваційно-інвестиційної мережевої інфраструктури, розподіленої по всіх регіонах країни. Така інфраструктура повинна бути активною. Поряд з підтримкою вона братиме участь в процесі розробки інвестиційних проектів, в пошуку інвестора-кредитора, у виборі форм інвестування, страхування проектів, надання інжинірингових та в цілому інноваційно-інвестиційних послуг. Подібна мережева структура буде не тільки сприяти інноваціям, а й рекламувати їх [5, с. 197].

Пріоритетною для сучасного цільового розвитку є інфраструктура, яка використовує вже наявні та перевірені знання, технології, обладнання та забезпечує організацію створення ефективних виробництв «під ключ» з відповідальністю за кінцевий результат [3, с. 218]. Інноваційно-інвестиційна інфраструктура — мережева система взаємодійних організацій, що забезпечує реалізацію інноваційно-інвестиційної діяльності.

Таким чином, інфраструктура повинна бути універсальною, конкурентоспроможною та реалізувати будь-які ефективні проекти. Матеріал для розвитку виробничого сектора інноваційна інфраструктура використовує накопичені світовою наукою досягнення (знання, технології, обладнання, програмний продукт і ін.). Якщо в державі не буде конкурентоспроможною інноваційної інфраструктури, то не буде розвитку виробництва і зростання добробуту його населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Абрамешин, А.Е. та ін. Інноваційний менеджмент / А.Е. Абрамешин, Т.П. Воронина, О.П. Молчанова, А.Е. Тихонова, Шленов Ю.В.- М. : Виталпрес, 2001. 272с.

Berezhnaya Olga, Kraynik Olena, Kuris Yurii, Sergienko T. Reserves of production efficiency increasing in conditions of globalization // THEORY AND PRACTICE: PROBLEMS AND PROSPECTS. Scientific articles. Kaunas. 2019. P. 31-41.

Курис Ю. В., Тарасов В. К., Банах А. В. Соціально-психологічні засади виробничої діяльності // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: зб. наук. пр., Вип. 68, 2017. с. 216-224.

Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Теоретико-методологічні засади управління інвестиційно-інноваційною діяльністю промислових підприємств // Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави» / [за ред. А.В. Череп]. Запоріжжя: Видавництво ЗНУ, 2019. С.47-48.

Сергієнко Т.І., Крайнік О.М. Directions of industrial management efficiency improving with use of information resources. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. Запоріжжя, 2018. №75. С.193 – 204.

УДК 658.511.3

Грицаєнко Г.І.¹, Грицаєнко І.М.²

¹ канд. екон. наук, доц. ТДАТУ ім. Дмитра Моторного

² доц. ТДАТУ ім. Дмитра Моторного

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ ЯК МЕТОД ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Актуальність дослідження проблеми ефективності інвестиційної діяльності обумовлена потребами економічного і соціального розвитку суспільства. Від її вирішення значною мірою залежить можливість поступального зростання економіки країни в цілому. Безумовно, важливою умовою підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств є прийняття рішення щодо доцільності вкладення інвестиційних ресурсів, що базуються на їх обґрунтуванні з використанням сучасних методів оцінки ефективності інвестиційних проєктів [1, с. 61].

Пріоритетним напрямом соціально-економічного розвитку країни є забезпечення продовольчої безпеки, в якій «... важлива роль належить відповідному розвитку матеріально-технічної бази та ефективним інвестиціям у технічне забезпечення аграрного виробництва» [2, с. 89]. Такий висновок був зроблений на основі застосування методу аналізу ієрархій [5, с. 32].

Аналіз практики застосування функціонально-вартісного аналізу (ФВА) показує, що найбільш відчутні результати його застосування отримують при проєктуванні нових продуктів, технологічних процесів, організації та

створенні виробництва – тобто, при обґрунтуванні доцільності та ефективності інвестиційних проектів. Вважаємо, що ФВА може бути використаний як метод економічної оцінки інвестиційного проекту та його складових, який спрямований на зниження витрат на основі вибору найбільш економічних і ефективних способів здійснення.

Умовою успішного застосування ФВА є поступова реалізація наступних етапів: формування максимально повного переліку робіт, які передбачається виконувати в рамках проекту, виходячи з проблеми, на вирішення якої спрямовано проект, та мети (місії) проекту; доскональна оцінка витрат на виконання робіт по проекту; формування максимального числа пропозицій по можливостям оптимізації і вдосконалення робіт по проекту; обґрунтований вибір і впровадження варіанту структури інвестиційного проекту на основі оптимальності витрат.

Практична реалізація ФВА передбачає наступні кроки: підготовчий (вибір об'єкта, визначення цілей ФВА; підбір, затвердження та навчання робочої групи; складання ретельного плану проведення ФВА); інформаційно-аналітичний (збір і опрацювання вихідної інформації; побудова структурно-функціональної моделі робіт по проекту); аналіз інших кількісних і якісних характеристик робіт по проекту. Вважаємо, що проведення ФВА доцільно доповнювати різноманітними методами економічного аналізу. Так, «правильне і своєчасне визначення оптимальної стратегії управління запасами, а також нормативного рівня запасів дозволяє вивільнити значні оборотні кошти, заморожені у вигляді запасів, що в кінцевому підсумку підвищує ефективність ресурсів, що використовуються» [3, с. 64]. Крім цього, «всебічний контроль витрат і розподілу коштів на основі функціонально-вартісного аналізу управлінської діяльності дозволяє керувати рухом грошових та матеріальних ресурсів підприємства, зменшуючи ризик дефіциту та підвищуючи ефективність їхнього використання» [4, с. 68].

Таким чином, ФВА можна віднести до перспективних методів оцінки інвестиційних проектів. Для його проведення можна успішно використовувати елементи інженерно-логічного і економічного аналізу. Застосування ФВА створює умови для вдосконалення як окремих робіт, так і проекту в цілому, що сприяє створенню додаткових конкурентних переваг, якими має володіти кожне підприємство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Грицаєнко Г.І. Оцінка ефективності в проектному аналізі. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. №3 (23). С. 61-65.

2. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Вибір оптимального розташування при проектуванні агротехсервісного підприємства. Напрями розвитку технологічних систем і логістики в АПВ : Матеріали І Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. м. Харків, 11-12 квітня 2019 р. Харків: ХНТУСГ ім. П. Василенка, 2019. С. 89.

3. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Прийняття рішень з оптимального управління запасами ремонтно-сервісного підприємства. Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємств реального сектору економіки : Матеріали ІІІ Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. м. Полтава, 31 жовт. 2018 р. Полтава: РВВ ПДАА, 2018. С. 64-66.

4. 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 Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, м. Львів, 19-21 березня 2019 р. Ч. 2. Львів: ЛНАУ, 2019. С. 68-71.

5. Дідур В.А., Грицаєнко Г.І., Грицаєнко І.М. Метод аналізу ієрархій у визначенні пріоритетних напрямів інтенсифікації землеробства. Науковий вісник ТДАТУ. 2016. Вип. 6, Т. 1 С. 22-34.

УДК 334.7+631.6

Дідковська Л.І.¹

¹канд. екон. наук., с.н.с., ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

МОДЕРНІЗАЦІЯ ЗРОШУВАЛЬНИХ СИСТЕМ ЗА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПІДХОДОМ

Зношеність основних фондів гідромеліоративної галузі України становить 82%. Будівництво та модернізація інженерної інфраструктури зрошувальних систем є першочерговим завданням відродження іригаційного землеробства – гаранта продовольчої безпеки України. Зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів, впровадження механізму державно-приватного партнерства сприяє розвитку, модернізації та формуванню ефективного управління гідромеліоративною галуззю.

Концесія – найбільш поширена форма ДПП, проте, через низку причин: недосконалість законодавства, проблеми державних гарантій, зарегульованість та непопулярність партнерських відносин – наразі в Україні не реалізовано жодного масштабного концесійного проекту. Наприкінці 2019 р. прийнято новий закон України «Про концесію», що гармонізує українське законодавство про концесії із законодавством про ДПП, а також мінімізує адміністративні бар'єри для реалізації проектів на концесійних засадах.

Зазначеним законом передбачено гарантії та підтримка для концесіонера (статті 35, 36): гарантування рівноправних умов господарювання, відшкодування інвестицій у разі дострокового розірвання договору (не з вини концесіонера), державна підтримка шляхом виплати плати за експлуатаційну готовність тощо. Державна підтримка концесіонера, зазначена у ЗУ «Про концесію», багато в чому перегукується з державною підтримкою, що надається приватному партнеру при реалізації проектів ДПП, що зазначено у ЗУ «Про державно-приватне партнерство» (табл.).

Слід зазначити, що державна підтримка є вагомим чинником залучення потенційного інвестора. Надається вона для проектів, окупність яких не покриє інвестицій концесіонера (концесіонер отримує плату від користувачів за створені ним товари/послуги.) [1]. Крім того, державна підтримка не повинна покривати переважну частину операційного ризику. Форми та максимальний обсяг державної підтримки зазначаються в конкурсній документації. Також законом передбачено гарантії для кредитора (стаття 37): концесійний договір та/або договір про фінансування, та/або прямий договір повинен містити гарантії прав кредиторів; право кредитора на вступ в права та обов'язки концесіонера в певних умовах; відшкодування кредитору у випадку дострокового припинення концесійного договору, концесіодавець може відшкодувати кредитору збитки у разі розірвання концесійного договору; заборона на встановлення обмежень, що перешкоджають реалізації кредиторам своїх прав [2].

Таблиця
Державна підтримка здійснення ДПП та концесії*.

ЗУ «Про державно-приватне партнерство»		ЗУ «Про концесію»	
1	Державні та місцеві гарантії		-
2	Фінансування з державних та місцевих бюджетів		-
3	Виплати приватному партнеру платежів (плата за експлуатаційну готовність)	1	Виплата плати за експлуатаційну готовність
4	Придбання державним партнером певного обсягу товарів (робіт, послуг)	2	Придбання концесіодавцем певного обсягу товарів (робіт, послуг), що виробляються концесіонером
5	Постачання приватному партнеру товарів (робіт, послуг)	3	Постачання концесіонеру товарів (робіт, послуг)
6	Будівництво об'єктів сумісної інфраструктури, що необхідна для виконання договору ДПП	4	Будівництво об'єктів сумісної інфраструктури, що необхідна для виконання концесійного договору

* Джерело: Складено автором.

Слід зазначити, що вже розпочато залучення приватних інвестицій на концесійних засадах у портову галузь. Сподіваємось, що невдовзі така практика поширюватиметься і для відбудови інноваційної системи зрошення. Отже, впровадження взаємовигідного партнерства між державою та інвестором на концесійних засадах у гідромеліоративну галузь є інноваційно-інвестиційним підходом, що дозволить здійснити будівництво та модернізацію інженерної інфраструктури зрошувальних систем та підвищити ефективність управління об'єктами концесії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Новікова І., Бойчук Т. Що змінилося після прийняття закону про концесії? [Електронний ресурс]. - Режим доступу.- [<http://yur-gazeta.com/publications/practice/derzhavnoprivatne-partnerstvo/shcho-zminilosya-pislya-priynuyattya-zakonu-pro-koncesiyi.html>].

2.Закон України «Про концесію» № 155-ІХ. 2019. [Електронний ресурс]. - Режим доступу.- [<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20>].

УДК 658.1:338.4

Євсєєва-Северина І.В.¹

¹канд. екон. наук, доц. Національний університет харчових технологій

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК - ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоспроможність підприємства є одним із основних показників, що характеризує його ефективність діяльності. Забезпечення конкурентоспроможності виробничих підприємств базується на вмінні раціонально використовувати наявний ресурсний потенціал (матеріально-технічну базу, інформаційні та людські ресурси тощо), знаходити можливість впроваджувати нові технологічні лінії та технології виготовлення продукції (шляхом знаходження балансу між власними та залученими коштами), що дасть змогу випускати нові види продукції з покращеними властивостями та переходити на сучасні системи контролю якості на всіх стадіях її виробництва.

В економічній конкуренції виграють ті підприємства, які забезпечують сприятливі умови для інноваційної діяльності, пов'язаної з розробленням, упровадженням і використанням науково – технічних та технологічних нововведень.

Підвищення конкурентоспроможності продукції багато в чому залежить від інноваційної діяльності підприємств, здатних забезпечити розробку, освоєння нових видів продукції, забезпечити високий рівень якості та цінові

переваги, формувати умови для активного її просування на зовнішні ринки [1].

Вибір напрямків інноваційного розвитку – одна з найважливіших стадій ухвалення суб'єктами господарювання економічних, передусім управлінських рішень, що полягає у виборі одного з альтернативних варіантів інноваційного розвитку на основі відповідності його критеріям оптимальності [2].

Основними напрямками інноваційного розвитку виробничих підприємств можуть бути наступні:

впровадження продукції з новими властивостями;

використання нових видів сировини;

зміни в матеріально-технологічному забезпеченні та організації виробництва;

використання нової техніки, нових технологічних процесів;

вихід на нові ринкові сегменти, нові ринки збуту.

Однією з проблем, з якими стикаються підприємства, є фінансування інноваційної діяльності. Основним фінансовим джерелом підприємств залишаються їхні власні фінансові кошти (прибуток, амортизаційні відрахування). Проте, обсяги власних коштів не дозволяють в достатній мірі фінансувати інноваційну діяльність, саме тому важливим джерелом фінансування підприємств у реалізації їх інноваційної діяльності є залучені та позикові кошти.

Головними факторами, що перешкоджають здійсненню інновацій на підприємствах є: нестача власних коштів, високий економічний ризик, недосконалість законодавства, тривалий термін окупності нововведень, нестача кваліфікованого персоналу, несприйнятливість підприємства до нововведень, нестача інформації про ринки збуту [1, с.87].

Проте, розуміння керівництва виробничих підприємств в необхідності розвитку шляхом впровадження інновацій вимагає від них рішучих дій в напрямку пошуку джерел фінансових ресурсів для реалізації інноваційних проектів. Найбільш поширеними є:

продаж існуючих акцій та їх додаткова емісія з метою збільшення статутного фонду та залучення нових інвесторів, які будуть спрямовувати кошти на інноваційну діяльність;

інвестиційний лізинг (можливість придбання сучасного обладнання, техніки);

банківські кредити (надання кредитів не тільки великим підприємствам, а і малим на привабливих умовах, хоча треба зазначити, що в кожному випадку оцінюється кредитний ризик неповернення коштів або їх повернення не в повному обсязі. Ступінь кредитного ризику відображається рівнем кредитних відсотків);

венчурне фінансування (передбачає не просто вкладання фінансових ресурсів для реалізації бізнес ідеї, але і пайову участь венчурного інвестора у капіталі підприємства, що дає можливість приймати активну участь в управлінні підприємством (проектом), що фінансується на всіх етапах його реалізації).

Отже, в сучасному ринковому середовищі підприємства самостійно обирають шляхи подальшого розвитку та вирішують питання фінансування інноваційних бізнес-проектів. Від прорахованих заходів інноваційної діяльності залежить рівень конкурентоспроможності підприємства та перспективи зміцнення положення на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Божидарнік Т. В. Інноваційна діяльність підприємств молочної промисловості як засіб підвищення конкурентоспроможності на ринку / Т.В. Божидарнік, Н.В. Божидарнік // Маркетинг і менеджмент інновацій.- 2011.- № 3, Т. 2, С. 85-89.

Микитюк П. П. Інноваційний розвиток підприємства. П.П. Микитюк, Ж.Л. Крисько, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, С.М. Сковчиляс. / Навчальний посібник. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.

УДК 658.5

Компанець К.А.¹, Зверева В.В.²

¹канд. екон. наук., Київський національний торговельно – економічний університет

²студ., Київський національний торговельно – економічний університет

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ІНТЕРАКТИВНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Сучасний світ неможливо уявити без виробів та результатів науково-технічного прогресу. Вони дуже швидко зайняли провідне положення в нашому житті, і допомагають робити його комфортнішим та легшим, а головне продуктивно використовувати наш час.

«Ми живемо в суспільстві, де технології є дуже важливою частиною бізнесу, нашого повсякденного життя. І всі технології починаються з іскор в чийсь голові. Ідея чогось, чого раніше не існувало, але одного разу буде винайдено, може змінити все. І ця діяльність, як правило, не дуже добре підтримується» [1].

Сьогодні напрям «інтерактивних закладів» а саме підприємств ресторанного бізнесу, стають популярними. В сучасному світі підприємства

ресторанного бізнесу, що повністю застосовують інтерактивні технології у своїх закладах це такі як: MOJO (Тайвань), Oshi Innovation (Лімассол, Кипр), , Inamo (Лондон), Noviy (Москва) , а це значить,що конкуренція замала і підприємці досить швидко можуть зайняти провідне положення у цій сфері, запропонувавши щось нове,або розвинути те,що вже є.

Наприклад, відома українська компанія Kodisoft вже пропонує інтерактивні столи, за допомогою яких, люди можуть зробити своє замовлення. Багато закладів відносяться до цього з небезпекою, адже ціна на нього доволі висока і термін за який цей прилад може себе теж не маленький. Проте у Львівському Parashon вже ризикнули і результати не змусили себе чекати.

Parashon-це одне з перших починаючих інтерактивних кафе у Європі, а саме у Львові. Як кажуть власники та відвідувачі цього закладу : «Parashon інноваційна роздінка міста Лева, яка може вразити кожного!». За допомогою «розумного стола», клієнти можуть зробити замовлення без допомоги персоналу,подивитись меню,слідкувати через стіл,на який виводяться відео з камер спостереження у реальному часі,що зараз відбувається у закладі,а також розрахуватись за свою вечерю.

Актуальність використання інтерактивних технологій у закладах гостинності намагались показати Ю.С.Близнюк та О.С.Павлюченко , вони прийшли до висновку, що основні переваги ІТ це приплив нових клієнтів за рахунок неповторності закладу, спрощення створення віртуального меню, що веде за собою збереження коштів, які б були витрачені на друкування, можливість заробляти запуском рекламних роликів, презентацій на розумних поверхнях, клієнти можуть почувати себе рівними, так як інтерфейс налаштовано на велику кількість мов, споживач може одразу отримати інформацію про обрану страву(склад, калорійність у зв'язку з бумом правильного харчування) і замовлення автоматично передається на кухню,що прискорює процес обслуговування. [3]

По-перше, як вже зазначалось він повністю бере на себе роль меню, яке раніше людина просто гортала, і максимум що могла з нього отримати-ціна і інгредієнти, то зараз людина має змогу вивести це блюдо з меню у 3D проекцію, подивитись на нього з усіх сторін, одразу ж отримує набір інгредієнтів, які може сюди покласти і легким рухом руки додати нового смаку страві.

По-друге, інтерактивний стіл-це майданчик для заробітку грошей на рекламах, які під час очікування замовлення, можуть з'являтися на панелі ваших клієнтів. Одразу ж може виводитись QR код, при скануванні якого клієнт має змогу придбати товар якій рекламується, тим самим заклад ще може отримувати певні відсотки від продажу.

По-третє, це гарний пристрій для людей, які майже не мають часу поїсти, бо в них робота, зустрічі тощо. За допомогою столів, можна показувати будь-які презентації, відкривати документи, виходити у мережу Інтернет, переглядати документацію, тобто ваша ділова зустріч може проходити одразу у ресторані, при цьому не треба брати с собою ноутбуки, зарядні пристрої тощо.

Ну і на кінець, за допомогою інтерактивної панелі, клієнт має змогу розрахуватись за свій обід картою або телефоном, розділити чек на компанію, «прив'язати свій телефон до столу» і отримувати всі цікаві пропозиції від ресторану і там же залишити відгук про заклад.

За допомогою розвинених інтерактивних технологій, вже є можливість погрузити відвідувача у атмосферу майбутнього. Можливість виводу матеріалу на бар є безграничною, попри звичайного фону, може транслюватись зображення, відео, будь-які логотипи. Бармен попри шоу з напоями та приготування коктейлів зможе влаштовувати міні світові шоу, легкими маніпуляціями з поверхнею бару. За допомогою інтерактивного бару можна ненав'язливо транслювати будь-яку рекламу, за які наші замовники будуть нам платити. Інтерактивний бар-це те рішення, яке дає можливість здивувати клієнта вашого бару, нічного клубу та навіть ресторану.

Нова інтерактивна технологія це розумний заклад, яка допомагає автоматизму усі бізнес процеси в ресторанному господарстві. Використання цієї технології допоможе закладу раціонально витратити ресурси. Керування може здійснюватись вручну або ж бути запрограмоване на активне керування на потрібний період.

Будь-який комплекс автоматизованого управління розумним закладом умовно можна розділити на три рівні. [7]

Рівень команд -- те, з чим доводиться спілкуватися користувачеві, інтерфейс «людина -- машина». Як засоби взаємодії можуть виступати сенсорні TFT-панелі, кнопкові панелі і пульти, кишенькові персональні комп'ютери, мобільні телефони і інше.

Рівень управління -- ядро системи. Це устаткування, де безпосередньо працюють закладені алгоритми управління -- контролер з програмним забезпеченням або їх сукупність, об'єднана в багаторівневу мережу.

Рівень комунікацій (обміну інформацією) -- інтерфейси (фізичні і логічні) до керованих підсистем, датчики, виконавчі пристрої.

Рівень команд -- єдиний з трьох рівнів, з яким взаємодіє користувач. Він може і не знати про існування двох інших. Це засоби прямого спілкування користувача з системою. В ролі призначеного для користувача інтерфейсу можуть виступати сенсорні панелі (безпроводні і стаціонарні, кольорові і монохромні) різних розмірів, кнопкові блоки управління або багатофункціональні пульти дистанційного керування, мобільний телефон, а

також кишенькові і звичайні персональні комп'ютери, що дозволяють управляти рестораном по локальній мережі, так і віддалено -- через Інтернет і SMS.

Система розумний заклад допоможуть зробити роботу максимально комфортною і безпечною, при цьому економити час та ресурси.

Тобто застосування нових інтерактивних технологій в ресторанному бізнесі призведе до скороченню часу обслуговування клієнтів, раціональному управлінні бізнес процесами в закладах ресторанного бізнесу та дозволяє швидкому розповсюдженню реклами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. BIZUA . Аналітика [Електроний ресурс] – Режим доступу: <https://bizua.org/317/20-cytat-vidomux-lyudej-pro-technologii>

2. Близнюк, Ю. С. Інтерактивні технології в ресторанному бізнесі / Ю. С. Близнюк, О. С. Павлюченко // Здобутки, проблеми та перспективи розвитку готельно-ресторанного та туристичного бізнесу : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, 29 - 30 жовтня 2012 р. – К.: НУХТ, 2012. – С. 56-58.

3. Інноваційний проект "Розумний будинок". [Електроний ресурс] – Режим доступу: https://otherreferats.allbest.ru/management/00006537_0.html

УДК 658.5

Компанець К.А.¹, Дидюк Л.А.²

¹канд. екон. наук., КНТЕУ

²студ., КНТЕУ

РОБОТИЗАЦІЯ ГОТЕЛІВ ТА РЕСТОРАНІВ

Все більше і більше людей в сучасному світі надають перевагу технологіям майбутнього.

Все частіше на підприємствах живу працю починають замінити автоматизованими машинами. За останніми даними, сьогодні в світі працюють 1,8 млн. найрізноманітніших роботів – промислових, домашніх, роботів-іграшок. А світові ЗМІ постійно майорять заголовками про роботи-автомобілі, роботи-таксі, роботи-літаки...

В наші дні вони вже мало кого здивують, тим часом як роботизація потроху, але впевнено проникає в усі сфери виробництва, зокрема – в сферу обслуговування.

З одного боку, роботи дійсно перевершують людей у своїх здібностях: вони витриваліші, швидші, мають високу точність і практично ніколи не допускають браків. Через це цілковита більшість роботів світу – промислові.

Автоматизацію просто не зупинити, вона постійно прагне підвищення продуктивності [2].

З іншого ж боку, масова роботизація витісняє людей зі сфери виробництва. «Будь-яка технічна революція знищує робочі місця і позбавляє людей джерела прибутку ще до того, як нові професії з'являтимуться в перспективі. І з кожною новою технологічною революцією, прогрес кидає людству виклики» [1]. Люди втрачають не лише роботу, а й можливість самореалізації, і на сьогодні – це вже стає проблемою [6].

Згідно з дослідженнями McKinsey Global Institute - спеціалісти, які працюють у сфері обслуговування, попадають в топ 6 сфер діяльності, роботу яких можуть легко замінити машини. У 2018 році, справжньою сенсацією в сучасному світі стали роботизовані ресторани, адже важко навіть уявити собі повноцінний заклад харчування, де на кухні немає кухарів, а по залу не бігають офіціанти.

Першим в світі рестораном з повністю роботизованою кухнею є заклад «Spurse» - розташований у центрі Бостона (США) та оснащений власною відкритою кухнею. Вона складається з 7 автономних блоків, кожен з яких відповідає за підготовку певних страв. Блоки з'єднані системою роздавальників і барабаном. При вході в заклад гостя зустрічає людина і проводить до сенсорного екрана, де можна зробити замовлення. Гість повинен обрати в електронному меню одну зі страв міжнародної кухні, наприклад, з Південної Америки, Таїланду або Індії. Оформлене замовлення направляється на кухню, де з контейнерів інгредієнти для приготування страви автоматично потрапляють в один з семи блоків; він починає працювати, обертаючись і використовуючи індивідуальний індукційний нагрівач. Одні модулі відповідають за приготування овочів, інші фруктів, треті за м'ясні продукти тощо. Потім страва поміщається в тарілку, яку забирає співробітник ресторану і доповнює страву різними гарнірами. Після цього страва передається клієнту [4]. Ідея закладу належить чотирьом студентам Массачусетського технологічного інституту. Перш, ніж відкрити роботизований ресторан, вони побудували його прототип у підвалі гуртожитку, а пізніше реалізували його, запросивши професійного шеф-кухаря, володаря Michelin, Данієля Булуда, для створення рецептів [5].

Для того, щоб нагріти їжу – роботи використовують магнітну індукцію, а після приготування кожного замовлення автоматично миють самі себе. Єдиними живими людьми, що працюють в ресторані є лише два кухарі – які всього лиш нарізають продукти і складають гарнір. У закладі подають переважно салати. Є варіанти страв для вегетаріанців, веганів, а також без глютену. Весь процес безпосереднього приготування їжі займає не більше трьох хвилин. Ціни в Spurse за мірками Бостона або Нью-Йорка порівняно низькі. Вартість однієї тарілки звичайного салату складає від \$7,5.

Власники ресторану зазначили, що робот-кухар – це "трохи дивна ідея". Розуміючи це, вони вирішили зробити процес приготування максимально прозорим. Так відвідувачі можуть стежити за тим, як страва готується автоматично і кухня стала відкрита для огляду. Незважаючи на специфіку, багато експертів високо оцінюють смакові якості страв.

Ще одним яскравим представником робот-ресторану є Freedom, який запустила китайська компанія-гігант по нерухомості Country Garden Holdings Co. Ltd в місті Гуанчжоу. В цьому закладі гостей зустрічають роботи, завдяки системі штучного інтелекту, і проводжують їх до столиків, де рекомендують страви і навіть самі приймають замовлення. На кухні їжа теж готується роботами [3].

Висновки. Тенденцію до роботизації виробництва в ресторанах і кафе вже підхопило досить багато країн по всьому світі. Адже для власників цих закладів - робот це більш вигідний трудовий ресурс, аніж людина. Авжеж, роботизація має безліч плюсів: це і збільшення продуктивності, і зменшення робочого простору, і мінімальне обслуговування і тому подібне. Мінусом роботизації в закладі харчування є те, що такий заклад буде всього лиш видовищем, і відвідувачі, які були там один раз, навряд чи будуть ходити туди ще і ще. Інша річ - ресторан з професійними, живими шефами, кухарями, привітними офіціантами та взагалі живою атмосферою. Не дарма перший роботизований готель в Японії Henn-na, який відкрили ще 5 років тому, вже встиг відмовитись від сучасних інновацій, та повернути на роботу людей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шумілов Е. В. Дослідження впливу процесів роботизації виробництва на ринок праці / Е. В. Шумілов ; [наук. керівник Е.Ю.Куркіна] ; Півд.уральський держ. ун-т. – Челябінськ, 2017. – 23 с.
2. Ford M. Rise of the Robots: Technology and the threat of a jobless future / Martin Ford – New York : Publ. by Basic Books, 2015.
3. Jaszly A. Gizmochine.com Country Garden opens up Freedom, China's first fully robot operated restaurant / Airyl Jaszly <https://www.gizmochina.com/Jan 15, 2020>.
4. O'Brien M. Boston.com : Is the new robot fast-food restaurant hype or a sign of industry change? / Matt O'Brien ; <https://www.boston.com/> 2018.
5. The THE Spycyce Boys / [M. Farid, K. Rogers, L. Schlueter, B. Knight] ; Boston, MA ; <https://www.spyce.com/who-we-are-2/>
6. Vonnegut K. Player Piano : novel / Kurt Vonnegut – New York : Publ. Charles Scribner's Sons, 1952.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Стан та розвиток сучасної економіки значною мірою визначається масштабністю та інтенсивністю інноваційно-інвестиційної діяльності економічних суб'єктів. Однією з важливих причин низької інноваційно-інвестиційної активності в Україні є нестача інвестиційного капіталу, в тому числі доступного за ціною. Адже інноваційно-інвестиційна діяльність здійснюється переважно у формі відповідних проектів, а питання про доцільність реалізації того чи іншого проекту вирішується не в останню чергу на підставі порівняння дискontованих грошових потоків витрат на реалізацію проекту і доходів, що ним генеруються. [1]. Оскільки в Україні вартість капіталу висока, то й ставка дисконту відповідно теж висока. Для довгострокових капіталовкладень, наприклад, у промислові активи, висока ставка дисконту призведе до погіршення показників оцінки ефективності проекту. Проте деякі застереження щодо надійності NPV й інших показників свідчать про необхідність більш скрупульозного підходу до їх визначення. Наразі для розрахунку доходного грошового потоку зазвичай використовують прогнозні дані, що мають імовірнісний характер. Вони відображають розвиток подій у майбутньому, на який впливатимуть багато змінних факторів. Так само імовірнісний характер мають і дані для розрахунку грошового потоку витрат, що теж здійснюватимуться в майбутньому, хоча напрацьована в рамках управління проектами методологія дозволяє мінімізувати цей недолік [2]. Але це не єдина причина. Сума грошового потоку витрат довгострокового інноваційно-інвестиційного проекту певною мірою залежить від способу і терміну реалізації цього проекту. Дослідження системної взаємодії контрагентів у процесі проектної діяльності дозволяє краще зрозуміти цю залежність та те, як вона впливає на вартісні показники проекту, NPV й інноваційно-інвестиційну активність у цілому.

Раніше автором було розроблено адекватну проектно-орієнтованому виробництву вартісну метрику, в основі якої лежать показник економічної вартості проекту як сукупності компаундованих витрат на його реалізацію і показник питомої доданої вартості як ціна підрядного ресурсу, а також модель попиту на підрядні ресурси в межах гіпотетичного проекту, що характеризує граничний варіант раціональної поведінки власника проекту щодо найму підрядного ресурсу за певною ціною по кожному можливому терміну його реалізації, і модель пропонування підрядних ресурсів певним

підрядником, що характеризує ціну його підрядного ресурсу також по кожному можливому терміну реалізації проекту [3].

Отже, моделі попиту й пропонування підрядних ресурсів у проекті характеризують граничну параметричну поведінку учасників проекту. Їх зведення в рамках єдиної метрики (наприклад, у вигляді двох кривих у координатах «ціна підрядних ресурсів» - «можливі терміни реалізації проекту») дозволяє сформувати параметричну платформу для оптимізації економічної вартості даного проекту, тобто зону (обмежену кривими, що перетинаються) прийнятних для учасників проекту рішень щодо терміну виконання підрядних робіт та формування їх договірної ціни на основі відповідних значень ціни підрядних ресурсів.

У залежності від специфіки проектів, конкурентної ситуації на відповідних підрядних ринках та інших чинників параметрична платформа оптимізації економічної вартості проекту може надавати певні переваги одному з його учасників, але в будь-якому разі сама її наявність є запорукою ефективної реалізації інноваційно-інвестиційного проекту.

Об'єктивний процес звуження параметричних платформ, викликаний подорожчанням ресурсів та конкуренцією підрядників, спонукає останніх до інноваційної діяльності з метою зниження ціни власних підрядних ресурсів, розширення параметричної платформи і, відповідно, гарантії отримання економічного прибутку. З іншого боку, розширення параметричних платформ з боку підрядників надають нових можливостей власникам проектів для оптимізації їх економічної вартості, що особливо важливо в умовах високої ціни інвестиційного капіталу. Отже, параметрична платформа оптимізації економічної вартості проекту як результат системної взаємодії його учасників запускає механізм самозростання інноваційно-інвестиційної активності.

Необхідними умовами ефективного функціонування вищезазначеного механізму є дерегуляція підрядних ринків, сильна антимонопольна політика, державна політика в напрямку зниження ціни інвестиційного капіталу та посилення контролю ефективності менеджменту проектів з боку власників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Брігхем С. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. – Київ: Молодь, 1997. – 1000 с.

Тян Р.Б., Холод Б.І., Ткаченко В.А. Управління проектами. – Д: ДУЕП, 2002. – 224 с.

Конашук В.Л. Мікроекономічний аналіз процесу реалізації інвестиційного проекту// Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. В. 212. Т. III – Д: ДНУ. – 2006 – С. 767-773

НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Формування ринку інтелектуальної власності (ІВ) на сьогоднішній день є одним з головних напрямів розвитку української ринкової економіки. В той час, коли у всьому світі йде активна торгівля результатами інтелектуальної діяльності, а продукція багатьох компаній відрізняється лише товарними знаками, в Україні цей сегмент ринку починає розвиватися. У багатьох вітчизняних компаніях до цих пір не приділяється належної уваги роботі в області ІВ, а, як показує досвід фірм, що динамічно розвиваються, володіння і грамотне управління збалансованим пакетом об'єктів ІВ якраз і дає перевагу на ринку, обмежуючи можливості конкурентів і, кінець кінцем, забезпечуючи компаніям можливість отримувати надприбутки. Це зв'язано, в першу чергу, з перспективою, що відкривається, за допомогою негрошового майна збільшувати статутний капітал підприємств і фірм, інтегруватися з українськими і зарубіжними партнерами шляхом створення спільних підприємств, продажу ліцензій, поступки права або внеску в статутний капітал, отримувати дохід, не займаючись безпосередньо виробництвом, обмежувати можливості конкурентів і ін. Ринок інтелектуальної власності і пов'язаних з ним послуг можна умовно розділити по наступних напрямках:

- створення об'єктів інтелектуальної власності (дослідження, розробка, патентування і реєстрація об'єктів промислової власності, виявлення «ноу-хау», авторські права);
- правовий супровід практичного використання об'єктів інтелектуальної власності на ринку (укладення договорів, захист та охорона прав патентовласників, зокрема в Апеляційній палаті, Вищій патентній палаті, арбітражних судах і т.п.);
- вартісна оцінка об'єктів інтелектуальної власності (при введенні інтелектуальних технологій в господарський оборот, при передачі всіх прав або частини прав на об'єкти інтелектуальної власності, при визначенні авторських винагород, розрахунку збитків і ін.);
- страхування об'єктів ІВ (від ризику втрат від юридичного переслідування, ризику появи на ринку контрафактної продукції і ін.).

Виділяючи ці напрями, слід зазначити, що приведена сегментація ринку інтелектуальної власності є умовною. Проте, у разі недостатньої розвиненості хоч би одного з укрупнених сегментів ринок в цілому втрачає свою привабливість як для власників прав на об'єкти інтелектуальної власності, так і для потенційних інвесторів. Адже за відсутності адекватного

захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності їх створення втрачає сенс. Головне в процесі патентування і реєстрації об'єктів промислової власності - не сам охоронний документ, а ті права, які він забезпечує, і які, у разі потреби, можна представити, але і відстояти у відповідних інстанціях.

Характерною рисою ХХІ сторіччя є збільшення розриву між країнами, що нагромадили науково-виробничий потенціал для глобальної конкуренції, і тими, що його ще не мають. У провідних країнах світу до 60% підприємств щорічно впроваджують продукцію, що несе в собі нові знання і технологічні рішення, а витрати на науку і проектні роботи в цивільній сфері перевищують 3% ВВП. Науково-технічний прогрес, визнаний в усьому світі як найважливіший чинник економічного розвитку, усе частіше у зарубіжній і вітчизняній літературі пов'язується з поняттями інноваційного процесу, ІВ. Сучасна економіка все більш набуває рис інноваційної економіки, пов'язаної з розробкою, впровадженням і використанням результатів інтелектуальної праці, із перебудовою організаційно-економічного механізму господарювання. Результатами реалізації нової інноваційної економіки повинні стати досягнення високого рівня соціальної спрямованості науково-технічного прогресу, підвищення рівня життя населення в результаті зростання ефективності суспільного виробництва, якісно інший рівень ресурсозбереження і екологізація економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Косенко О.П., Перерва П.Г., Ткачов М.М. Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності // Научные труды ДонНТУ : сб. науч. тр. Сер. : экономическая. – Донецк : ДонНТУ, 2014. – № 4. – С. 57-66.

Pererva P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, György Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер.: Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.

Комплаенс программа промышленного предприятия / Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Ткачова Н.П. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка" : зб. наук. праць. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 819. – С. 167-174.

УДК 334.726, 336.221.262, 336.225.621.11

Косенко О.П.¹, Шинкаренко М.О.²

¹ докт. екон. наук, проф. НТУ «Харківський політехнічний інститут

² студ., НТУ «Харківський політехнічний інститут

ФОРМУВАННЯ ТРАНСФЕРТНИХ ЦІН НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Ринковий механізм встановлення ціни будь-якого товару, в тому числі і результатів творчої праці об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), формується на основі дотримання балансу інтересів його споживача і виробника (розробника, власника) з метою встановлення ринково обґрунтованої вартості інтелектуальної технології. Поняття «ринкова вартість», на наш погляд, притаманне не тільки матеріальній продукції, воно може бути в повні мірі використане і до ОІВ, не дивлячись на їх технологічні особливості та в більшості випадків монопольний характер представлення на технологічному ринку. Ринкова вартість ОІВ - це найбільш імовірна ціна, по якій результат інтелектуальної діяльності може бути відчужений на відкритому конкурентному технологічному ринку.

Існуючі методичні підходи до встановлення цін на ОІВ (порівняльний, витратний, прибутковий) дозволяють однозначно встановити трансфертну вартість ОІВ, не передбачаючи при цьому діапазону, в якому можуть проходити перемовини між власником (продавцем) інтелектуального продукту та його потенційним споживачем (покупцем).

Методичні положення по здійсненню угод на ринку ОІВ мають свої відмінності, володіють певними специфічними рисами. Патентовласник, який на трансфертному ринку знаходиться в ролі продавця ОІВ, прагне до компенсації витрат і отриманню певного рівня прибутку. Покупець ОІВ обґрунтовує свою ринкову поведінку на основі доходу від впровадження ОІВ у своє виробництво. Частіше всього стартовою точкою в перемовинах з боку патентовласника є розрахована ним максимально можлива вартість ОІВ, яка є в принципі за певних обставин прийнятною для конкурента це повна оцінка прав проникнення потенційним споживачем (ліцензіатом) в охоронювану патентом на даний ОІВ ринкову нішу. У ліцензіата можуть бути свої представлення про максимально можливу ціну технології, які обґрунтовуються максимально можливим доходом від її використання на своєму виробництві. На перемовинах потенційний споживач, у свою чергу, пропонує обчислену ним мінімально можливу оцінку, яка може задовольнити патентовласника. Останній також веде розрахунок мінімальної ціни своєї технології, яка змогла б покрити його витрати на її створення.

Останні міркування дають підстави зробити висновок про те, що в ході перемовин як вихідні положення можуть мати місце дві мінімальні (з точки

зору ліцензіара та ліцензіата) та дві максимальні ціни на предмет трансфертної угоди. На наш погляд, їх значення можуть бути досить близькими, так як будуються на фактичних минулих витратах на розробку та фактичних майбутніх доходах від споживання технології. Тому ми пропонуємо проводити розрахунок двох оцінок ОІВ:

мінімальна ціна C_{\min}^{OIB} - розраховується розробником (ліцензіаром) технологічного продукту як оцінка платежу за розділ з потенційним ліцензіатом винятковості, забезпечувана ліцензією. Ця ціна є базовим відправним пунктом, на якому будується цінова маркетингова стратегія перемовин;

максимальна ціна C_{\max}^{OIB} – розраховується потенційним споживачем (ліцензіатом) технологічного продукту, є для нього максимально прийнятною як плата за доступ запатентованого об'єкта інтелектуальної власності.

У міру того як прояснюються фактичні передумови розрахунків кожної зі сторін, позиції повинні зближуватися. Баланс інтересів зацікавлених сторін при здійсненні товарно-грошових відносин виражається в договірних (контрактних) цінах і досягається на основі контракування. На основі договірних цін здійснюються платежі за надану ліцензію. Ці посилки дозволяють стверджувати, що трансфертна ціна відчуження ОІВ знаходиться в межах певного цінового інтервалу. Наявність такого діапазону в певній мірі прийнятних цін на ОІВ зможе озброїти контрагентів важливою інформацією, яка дозволяє представнику як продавця так і представнику покупця ОІВ завжди знаходитися в прибутковій для свого підприємства зоні і не прийняти рішення, яке потягне за собою збитковість проведення трансфертної операції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Косенко О.П., Перерва П.Г., Ткачов М.М. Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності // Научные труды ДонНТУ : сб. науч. тр. Сер. : экономическая.– Донецк : ДонНТУ, 2014. – № 4. – С. 57-66.

Pererva P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, György Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер.: Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.

Комплаенс программа промышленного предприятия / Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Ткачова Н.П. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах

синергетичного бенчмаркінгу // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка" : зб. наук. праць. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 819. – С. 167-174.

УДК 631.1:001.76 + 632.9

Круть М.В.¹

¹с.н.с., пров. наук. Співробітник, Інститут захисту рослин НААН

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА БАЗА ДАНИХ НАУКОВИХ РОЗРОБОК ІЗ ЗАХИСТУ РОСЛИН В УКРАЇНІ

На даний час впровадження інновацій в агропромисловому комплексі відбувається дуже повільно. Ефективному процесу практичного освоєння інноваційних розробок перешкоджають слабка адаптація і низька інноваційна активність агропромислових підприємств, безсистемність і розпорошеність надходжень від впровадження інноваційної продукції, відсутність комплексного застосування інновацій, недосконалість економічного механізму управління інноваційними процесами. Однією із слабких ланок наукових установ є відсутність цілісних баз даних наукових розробок із захисту рослин в Україні, які могли б успішно освоюватись аграрними підприємствами. Але захист рослин від шкідників, хвороб та бур'янів завжди був і є важливим резервом для отримання додаткових урожаїв вирощуваних культур.

На підставі аналізу роботи, виконаної Інститутом захисту рослин Національної академії аграрних наук України та іншими установами Науково-методичного центру «Захист рослин» упродовж 2006-2018 рр., створено інвестиційно-інноваційну базу даних наукових розробок із захисту рослин. Вона складається із 317 інноваційних розробок, які згруповані за 6 напрямками.

1. Прогнозування фітосанітарного стану агроценозів. Відображено в 20 інноваціях, які можуть широко використовувати наукові установи та управління фітосанітарної безпеки Держпродспоживслужби України. Тим самим розкриваються можливості щодо вирішення цілої низки питань – це прогнозування змін в агросфері на основі аналізу багаторічної бази даних гідротермічних умов та показників фітосанітарного стану агроценозів, упередження надзвичайних ситуацій в агросфері на підставі сучасної системи моніторингу із застосуванням GPS-навігації та розробки регламенту проведення захисних заходів, прогнозування недоборів урожаїв вирощуваних культур та визначення економічної доцільності хімічного захисту рослин.

2. Наукове забезпечення селекції сільськогосподарських культур на стійкість до шкідників та збудників хвороб. Є в наявності величезний потенціал, а саме: а) джерела стійкості соняшнику, сої, ріпаку, льону олійного, льону-довгунця, люпину, рису, картоплі, вівса до збудників

основних хвороб; б) бази даних генів стійкості пшениці, ячменю, томатів до тих чи інших рас збудників основних хвороб; в) методики створення та використання в селекції пшениці комплексних інфекційних фонів патогенів; г) методика польового оцінювання стійкості сортозразків пшениці озимої, картоплі та конюшини до шкідників; д) методики використання механізмів стійкості сортозразків пшениці, картоплі, конюшини, люцерни, рису до основних шкідників; е) методики використання генофонду стійких до збудників хвороб та шкідників м'яких пшениць у селекційних програмах; є) розроблені методичні рекомендації щодо створення ефективних методів добору ліній соняшнику з високим рівнем стійкості до комплексу основних хвороб; ж) сформований каталог генетичної цінності інбредних ліній соняшнику та сортів пшениці м'якої озимої з ідентифікованими ДНК-маркерами; з) методи оцінки стійкості селекційного матеріалу картоплі до фомозу та альтернаріозу; и) методики ефективного проведення оцінок і доборів стійкого вихідного матеріалу основних овочевих культур за ознакою стійкості до збудників хвороб; і) методики оцінки стійкості пшениці, огірків, томатів і перцю до вірусних захворювань. Все це представлено в 39 інноваційних розробках і може успішно використовуватись селекційними центрами та іншими науковими установами в селекційній роботі.

3. *Біологічний метод захисту рослин.* Для здійснення трансферу створених 29 інновацій наявні ефективні штами грибних і бактеріальних ентомопатогенів, антагоністів збудників хвороб рослин та нематофагових грибів, а також база даних щодо видового складу перспективних для застосування ентомофагів шкідників плодового саду та овочевих культур закритого ґрунту, база даних видового складу ентомопатогенних нематод для контролю чисельності шкідливих комах. Крім того, розроблено технологію малотоннажного виробництва мікробіопрепаратів Гаупсину, Триходерміну-Р та Бовециду-Р, методику лабораторного розведення домінуючих видів кокцинелід, способи використання мікробіопрепаратів проти хвороб зернових та овочевих культур, технології захисту плодів культур та капусти від лускокрилих шкідників з переважним застосуванням біологічних засобів, методи дезінфекції насіння ячменю й пшениці ярої за сумісного використання фізичних методів із бактеріальними препаратами, способи використання грибних патогенів на картоплі проти колорадського жука, удосконалено елементи технології застосування трихограми в агроценозі кукурудзи. Тим самим розкриваються можливості отримання додаткової сільськогосподарської продукції покращеної якості та розвитку органічного виробництва.

4. *Вдосконалені екологічно безпечні технології захисту сільськогосподарських культур від шкідливих організмів.* Майже третина всіх інноваційних розробок, створених Інститутом захисту рослин та понад

30 установами НААН, дають підстави для вирішення широкого кола проблем щодо ефективного й екологічно безпечного захисту основних культур (зернові, зернобобові, технічні, овочеві, плодові, ягідні, виноград, картопля) від шкідників, хвороб та бур'янів у різних ґрунтово-кліматичних зонах. Ефект від їх трансферу на підприємствах різних форм господарювання може бути таким: чистий прибуток – від 0,5-1,0 до 7-13 (ріпак, зернові за зрошення) і навіть 60-112 тис. грн. (картопля) на 1 га, рентабельність виробництва – 74-152, максимально 200-500% (картопля). Широко використовуватись організаціями з озеленення міст і селищ може також інновації Інституту захисту рослин із захисту гіркокаштана звичайного від каштанової мінуючої молі та газонних трав від хвороб.

5. *Вдосконалення хімічного захисту рослин.* Розроблено технологічні регламенти застосування пестицидів сучасного асортименту для захисту основних сільськогосподарських культур. Велике значення надається раціоналізації та екологізації хімічного методу захисту, зокрема заходам щодо запобігання резистентності у шкідників та зменшення небезпеки стосовно корисних комах. Значна частина наукових розробок пов'язана із використанням ефективних методів контролю вмісту залишків пестицидів у рослинах, ґрунті, воді, рослинницькій продукції, а також якості процесу протруювання насінневого матеріалу.

6. *Карантин рослин.* Інститутом захисту рослин разом із його мережею (Дослідна станція карантину винограду і плодівих культур,, Українська науково-дослідна станція карантину рослин) розроблено численні методичні рекомендації та інструкції з процедури проведення аналізу фітосанітарного ризику, діагностики та контролю розвитку карантинних шкідників, хвороб рослин та бур'янів, обстеження сільськогосподарських угідь та складських приміщень на виявлення карантинних організмів, випробування сортів та гібридів рослин на стійкість. Для карантинних лабораторій розроблено визначник нематод, створено базу даних щодо потенційно небезпечних для України збудників бактеріозів і вірусів овочевих культур, різні інформаційно-аналітичні бази та веб-сервіс стосовно карантинних об'єктів, а також автоматизовану картографо-інформаційну систему «Інтерактивний атлас. Карантинний стан рослинних ресурсів півдня України». Всього створено 94 інновації. Реалізація цієї науково-технічної продукції буде сприяти істотному покращанню широкомасштабної роботи управління фітосанітарної безпеки Держпродспоживслужби України та гармонізації розроблюваних рекомендацій до міжнародних стандартів.

Результатом здійснення трансферу створених інновацій є ефективний захист найважливіших сільськогосподарських культур від шкідливих організмів у різних ґрунтово-кліматичних зонах України. Це буде підставою

для успішного вирішення цілої низки проблем – господарських, економічних, соціальних, екологічних.

УДК 330.341

Куріс Ю.В.¹, Сергієнко Т.І.²

¹докт.техн. наук, проф., Запорізький національний університет

²канд. політ. наук, доц., НУ«Запорізька політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Актуальність обраної теми обумовлена тим, що в умовах сьогодення формування основних засад інноваційного розвитку енергозбереження промислових підприємств розглядається як один із пріоритетних напрямків економічної політики сучасної України.

Аналіз останніх публікацій вищезазначеної проблеми доводить, що теоретичні та практичні дослідження висвітлені в роботах таких вчених як: О. Амоші, Б. Буркінського, В. Гейця, Н.Гончаровой, В. Гринчуцького, С. Ілляшенко, В. Захарченка, Ю.Макогона, Б. Мальцького, В. Савчука, Л.Федуловой, М. Шарко, І. Ансоф, С. Брю, Ю. Брігхейм, Д.Діксон, Д. Макконел, М. Портер, Б. Санто, Р.Фатхутдинов. Щодо вивчення енергозбереження, то дана проблема активно досліджується провідними науковцями: В.Геєць, В.Джеджула, О.Єранкін, Г.Калеткін, І.Кириленко, Т.Колодько, О.Мудрак, Г.Ратушняк, Д.Худаєв, та ін. Інтерес до даної теми обумовлено тим, що інноваційна діяльність тісно пов'язана з інноваційним потенціалом підприємства, що вказує на можливість і здатність підприємства до впровадження інновацій щодо розвитку енергозбереження [5, с. 194]. Реалії сьогодення свідчать, що одним із пріоритетних напрямків сучасного розвитку промислових підприємств і підвищення економічної ефективності виробництва є модернізація виробництва з впровадження енергозберігаючих технологій на виробництві [4, с.39]. Тому питанню розвитку енергозбереження промислових підприємств в Україні необхідно приділити певну увагу тому що це дозволить підвищити рентабельність функціонування підприємства, закріпити його у сегменті ринку функціонування, зменшити фінансові та операційні ризики пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні [3, с. 48].

На сьогодні відсутня єдина думка стосовно економічної сутності поняття терміну «енергозбереження». Згідно Закону України «Про енергозбереження» [2, с. 1] під енергозбереженням розуміють «діяльність, яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві, яка реалізується з використанням технічних,

економічних та правових методів». О.Гордієнко вважає, що енергозбереження – це «процес, у ході якого скорочується потреба в енергетичних ресурсах на одиницю кінцевого корисного ефекту від їхнього використання» [1, с.14]. Таким чином, можна зробити висновок, що, більшість дослідників прямо чи опосередковано ототожнює поняття «енергозбереження» з підвищенням енергоефективності, що є можливим лише в разі організації на кожному підприємстві ефективної енергозберігаючої діяльності. Енергозберігаюча діяльність на сучасних промислових підприємствах здійснюється в межах енергозберігаючої політики. До основних заходів у сфері енергозбереження на підприємствах можна віднести необхідність обліку споживання на найбільш енергоємних ланках виробництва; більш ефективну утилізацію енергії; зниження рівня споживання реактивної потужності за рахунок установалення компенсаційних засобів; підвищення ефективності використання палива; використання різноманітних альтернативних видів палива, а саме газу та відходів; впровадження автоматичних інструментів моніторингу, управління розподілом та використанням енергоносіїв виробництві; контроль над витратами електричної енергії на освітлення, впровадження економічних освітлювальних систем; зниження втрат палива та теплової енергії за рахунок покращення герметизації термічного обладнання; ремонт теплоізоляції із застосуванням сучасних теплоізоляційних матеріалів; впровадження сучасних систем управління температурними режимами; заміну металевих труб на пластмасові у системах водо-, тепло- та газозабезпечення та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- 1.Гордієнко О.С. Енергозбереження транспортних підприємств / О.С. Гордієнко // Технологический аудит и резервы производства. – 2012. – № 1(7). – Т. 5. – С. 13–14
- 2.Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 №74/94ВР. URL:<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.
- 3.Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Теоретико-методологічні засади управління інвестиційно-інноваційною діяльністю промислових підприємств // Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави» / [за ред. А.В. Череп]. Запоріжжя: Видавництво ЗНУ, 2019. С.47-48
- 4.Куріс Ю.В., Воробйов О.Ф. Дослідження використання паливно-енергетичних ресурсів та удосконалення їх раціонального використання у металургійно-енергетичному комплексі // Енергетика і електрифікація. – Київ, 2016. № 5. С. 38-43.
- 5.Сергієнко Т.І., Крайнік О.М. Directions of industrial management efficiency improving with use of information resources. Гуманітарний вісник

УДК 330.322.54

Лавська Н.В.¹

¹ канд. с.г. наук., викл., ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний коледж»

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Позитивні зміни в економіці країни, вихід її з економічної кризи передбачають інтенсивний розвиток сільського господарства, створення нормативно-правової бази регулювання науково-технологічних процесів, механізмів підтримки аграрного сектору України. Активне використання та впровадження інновацій та інвестицій сільськогосподарського виробництва є запорукою поліпшення інвестиційної привабливості в умовах інноваційного розвитку країни, забезпечення конкурентоспроможності галузі, виявлення засобів адаптації до змінних умов навколишнього середовища [1].

На думку Е.М. Крилатих, інноваційний розвиток агропромислового комплексу має охоплювати такі чотири типи нововведень: селекційно-генетичні, виробничо-технологічні, організаційно-управлінські та економіко-соціоecологічні. Всі зазначені типи нововведень можуть реалізовуватися у практиці агропромислового виробництва через різноманітні конкретні форми (патенти, ліцензії, товарні знаки, документацію на нові технології та види продукції, інноваційні проекти і програми тощо).

Сьогоднішні інвестиції – це вкладення капіталу для подальшого його збільшення. В Україні термін «інвестування» ідентифікується з терміном «капітальні вкладення», в якому інвестиції розглядаються як вкладення у відтворення основних фондів (споруд, обладнання, транспортних засобів). Крім того інвестиції можуть спрямовуватися на поповнення обігових коштів, придбання нематеріальних активів (патентів, ліцензій, ноу-хау).

Економічний достаток Чернігівського регіону значною мірою забезпечується обсягами і напрямками вкладення коштів, які генерують економічне зростання й якісні зрушення соціально-економічного розвитку [2].

Чернігівська область займає площу 31,9 тис.км², має населення 1,014 млн.чол., адміністративна структура представлена 22 районами, 4 містами обласного значення, 39 ОТГ. Валовий регіональний продукт становить \$1,6 млрд.грн., провідними галузями виробництва є послуги (38,2%), сільське господарство (31,2%), промисловість (20,1%), торгівля (9,5%) та будівництво (1%). С.г.угіддя займають 2,07 млн.га, з них 68,6% рілля, 31,4% сіножаті,

пасовища, багаторічні насадження. Це становить 4,8% від усієї землі України сільськогосподарського призначення.

В Чернігівській області зареєстровано більше тисячі сільськогосподарських і близько ста переробних підприємств. Основні партнери-експортери – країни ЄС (38,4%), республіка Біларусь(5,9%), Єгипет (5,3%). Структура експорту представлена 41,8% зернових культур, 9,6 готові харчові продукти, 9,3 папір і картон, 8,2 деревина та вироби з неї. 38 країн-інвесторів залучили 429 млн.грн. у переробну промисловість (92,2%), сільське господарство (2,8%), адміністративні послуги (1,8%), інші види економічної діяльності (1,5%) [3].

У 2019 році валовий збір зернових та зернобобових культур становив 50092,31 тис.ц, буряку цукрового - 2165,9 тис.ц., соняшнику - 6336,91 тис.ц., картоплі - 12047,4 тис.ц., овочевих культур - 1985,6 тис.ц [4].

Основу агропромислового комплексу області складає сільське господарство. Спеціалізація сільського господарства виражена по зонах територій – в польській частині більший розвиток виробництва зернових, олійних культур та картоплі, а в лісостепу – зернове господарство, олійних культур та вирощування цукрових буряків. Аграрний комплекс є стратегічним сектором економіки регіону, який гарантує продовольчу безпеку як Чернігівщини, так і держави в цілому, зайнятість сільського населення, сприяє створенню робочих місць, підтримує розвиток сільських територій, зберігає розселення і захищає суспільство від негативних наслідків надмірної урбанізації.

Сільськогосподарськими підприємствами виробляється більша частина аграрної продукції, але орієнтація переважно на виробництво рослинницької продукції не в змозі забезпечити достатню зайнятість для сільського населення. Це відображається на якості життя мешканців сільських територій - відсутність належної інфраструктури, належних умов проживання та праці робітників. Слабкі можливості для зайнятості та занепад соціальної інфраструктури в сільській місцевості є ключовими причинами низького рівня життя і, як наслідок, відтоку та загального старіння населення. Таке становище потребує комплексного підходу до розвитку села, за допомогою політики і втручання органів влади всіх рівнів з чітко визначеними напрямками і діями, залучення додаткових інвестицій.

Ціни на сільськогосподарські товари і харчову продукцію доходять до рівня розвинутих країн Європи, але відсутність повноцінного ринку сільськогосподарської продукції призводить до дисбалансу в ціноутворенні на виробництво сільськогосподарських продуктів.

На підставі наведених даних встановлено, що наразі інвестиційно-інноваційні процеси у регіоні здійснюються переважно у рамках «розумної спеціалізації», згідно з якою основу інноваційного зростання забезпечують

насамперед види економічної діяльності, що мають найвищі переваги для розвитку в даному регіоні. У Чернігівському регіоні такими видами економічної діяльності виступають насамперед: послуги, сільське господарство, промисловість та будівництво, у які спрямовано значну частку капітальних й іноземних інвестицій та які демонструють досить високу інноваційну активність. Але даних інвестицій недостатньо для розвитку експортного потенціалу даних галузей.

Важливим аспектом забезпечення ефективного розвитку інвестиційно-інноваційних процесів у регіоні є розроблення регіонального антикризового та адаптаційного механізму, що сприятиме певному пом'якшенню чи частковій нейтралізації макроекономічних загроз та забезпеченню стабільності економічних процесів у регіоні із використанням всіх доступних інструментів місцевого самоврядування: місцеві бюджети, рішення громад, регіональні гарантії, державні закупівлі тощо.

В сучасних умовах важливими завданнями є пошук додаткового капіталу та забезпечення найбільш ефективного використання обмежених ресурсів, що мають значення для стабілізації економіки, виходу з кризи та переходу до сталого зростання сільського господарства. Досвід розвинених економік свідчить, що саме інвестиції у пріоритетні сфери економіки та розвиток людського капіталу є базовими не тільки для стабілізації економічної та соціальної ситуації, а й важелями у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки.

Чим більші обсяги інвестицій сьогодні, тим більший обсяг валового внутрішнього продукту країни завтра. Перехід до інноваційного типу розвитку регіонів неможливий без залучення інвестицій та інновацій. В сучасних умовах вони є найважливішим інструментом забезпечення структурних реформаций економіки на мікро- та макрорівнях. Сьогодні в Україні виникає гостра необхідність збільшення масштабів інвестицій та інновацій, удосконалення інноваційно-інвестиційних процесів є необхідним для подолання кризи в країні та для подальшого ефективного розвитку регіону.

Основними негативними чинниками щодо інвестиційної діяльності є політична нестабільність держави, яка відображається в частій зміні законодавчих актів, в тому числі, з інвестиційних питань. Правова незахищеність вкладів інвестора, відсутність гарантії їх повернення, непрозоре використання коштів, що інвестуються не сприяє активізації інвестиційного ринку. Негативні тенденції стримують процеси економічного зростання та ставлять під загрозу подальший прогресивний розвиток регіону.

Для подальшого розвитку аграрного сектора та його розширеного відтворення сільгоспприємствам необхідно головну увагу зосередити саме на стратегічному управлінні, органічному виробництві, яке є досить

актуальним на сьогодні через низку явних екологічних, економічних та соціальних переваг, що притаманні цій сфері діяльності. Інтенсифікація сільського господарства, яка останнім часом відбувається в усьому світі, має негативний вплив не лише на навколишнє середовище, але і виснажує природні ресурси, без яких ведення агровиробництва неможливе.

Доцільно ширше впроваджувати органічне сільське господарство, що сприятиме відтворенню родючості ґрунтів та збереженню навколишнього середовища; розвитку сільських територій та підвищенню рівня життя сільського населення; підвищенню ефективності та прибутковості сільськогосподарського виробництва; забезпеченню споживчого ринку здоровою якісною продукцією; зміцненню експортного потенціалу держави; поліпшенню іміджу України як виробника та експортера високоякісної здорової органічної продукції; забезпеченню продовольчої безпеки в Україні; поліпшенню загального добробуту громадян держави.

Світовий досвід показує, що інвестиції є могутньою рушійною силою розвитку економіки, причому, досвід і приклади високорозвинутих країн свідчать, що при розумному управлінні процесом залучення іноземних інвестицій можна досягти позитивних результатів в забезпеченні економічного росту.

Сьогодні в Україні виникає гостра необхідність активізації інноваційно-інвестиційних процесів для подолання кризи в країні, подальшого ефективного розвитку регіонів, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, зменшення її ресурсозатратності, і забезпечення стійкого економічного розвитку на інноваційній основі. Як наслідок буде відбуватися збільшення доданої вартості аграрного виробництва, створення додаткових можливостей для зростання доходів малих та середніх агровиробників та сільського населення, розвиток інфраструктури сільських громад, а також підвищення іміджу села.

Аналізуючи реальну ситуацію в Україні стає зрозумілим, що для міжнародних інвесторів існує ризик втрати вкладеного капіталу, при таких негативних факторах як високі ставки відсотків, непрозорість законодавства, низька купівельна спроможність населення. З огляду на це, необхідно втілювати в життя програми сприяння міжнародним інвестиціям, державного страхування інвестиційних ризиків та інших засобів підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних інноваційних підприємств, що сприятиме безумовному розвитку національної економіки.

Загалом сільське господарство області є однією з основних складових регіональної економіки, спроможне забезпечувати внутрішньообласні потреби в аграрній продукції, створювати та нарощувати експортний потенціал регіону як продукції рослинництва, так і тваринництва.

Тому агропромисловий комплекс Чернігівщини працює над основними напрямками діяльності:

- 1) розвиток галузі тваринництва шляхом збільшення виробництва м'ясомолочної продукції, чисельності худоби та птиці;
- 2) розвиток рослинництва, збільшення врожайності зернових та плодовоовочевої групи;
- 3) технічне переоснащення галузі АПК, будівництво та реконструкція об'єктів виробничої інфраструктури;
- 4) підвищення рівня життя та праці сільського населення поряд із розвитком сільських територій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Концепція державної енергетичної політики України на період до 2020 року. УЦЕПД. Прес-реліз. 23 лютого 2001 р. Київ; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://razumkov.org.ua>.
2. Сливінська О.Б. Сутність інноваційно-інвестиційного розвитку зерновиробництва / О.Б. Сливінська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – Вип.23. – С. 122-126.
3. Департамент розвитку економіки та сільського господарства Чернігівської облдержадміністрації Управління інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chernihiv-oblast.gov.ua/>
4. Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Чернігівській області; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.chernigivstat.gov.ua/statdani/S_hos/index.php

УДК 336.012.23

Левченко Н.М.¹

¹ докт. держ. упр., проф. НУ«Запорізька політехніка»

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Під оцінюванням інвестиційної привабливості підприємства слід розуміти процес, у ході якого потенційний інвестор має можливість переконатись у доцільності інвестування та можливості максимізації прибутку.

Традиційно інвестиційна привабливість підприємств визначається за кількісними показниками (зокрема, показниками забезпеченості ресурсним потенціалом, рівня завантаження виробничих потужностей тощо). Проте численні дослідження процесів прийняття рішень щодо інвестування

капіталу підтверджують, що інвесторам не властиво приймати рішення тільки за кількісними характеристиками. Інвестор мислить, перш за все якісно, і для нього пошук рішення - це, пошук, в першу чергу, задуму рішення, де кількісні оцінки грають лише допоміжну роль. Тож, оцінювання інвестиційної привабливості підприємства найбільш доцільне за когнітивним (від лат. «*cognito*» – мислити) підходом, відмінною рисою якого є прийняття рішення як результат активного використання процесів пізнання, мислення, сприйняття, розуміння і пояснення ситуації.

За когнітивного підходу оцінювання інвестиційної привабливості підприємства слід сприймати як процес, у ході якого потенційний інвестор, оперуючи кількісною та якісною інформацією (у формі гіпотез), критично осмислює перспективи розвитку підприємства за умов мінливості середовища його функціонування та обмеженості в часі задля прийняття рішення щодо можливості забезпечення досягнення поставленої мети та визначених завдань інвестування капіталу.

Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства за когнітивного підходу передбачає застосування когнітивного моделювання - низки дій аналітичного спрямування, а також розрахунково-обчислювальних операцій, відповідно до розробленого алгоритму, що враховує кілька етапів дослідження, які закінчуються отриманням результатів та побудовою когнітивної карти ситуації.

Когнітивна карта ситуації являє собою відомі закономірності ситуації, подані у формі орієнтованого знакового або зваженого графу, в якому вершинами графу є фактори (концепти, ознаки, характеристики ситуації, системи), а дугами між факторами – причинно-наслідкові зв'язки між ними.

Проте серед перелічених найбільшого поширення набули когнітивні карти у вигляді орієнтованого графа, які представляють собою слабоструктуровану систему у вигляді множини концептів, що відображають системні змінні, пов'язані між собою причинно-наслідковими відносинами впливу.

Тож, для оцінювання інвестиційної привабливості підприємств за когнітивним підходом експертам першочергово слід визначити концепти (чинники, які визначають і обмежують явища і процеси в слабо структурованій системі і навколишньому її середовищі, і інтерпретовані суб'єктом управління як істотні, ключові параметри, ознаки цих явищ і процесів) нечіткої когнітивної карти, зокрема: К1 – інституційні; К2 – політичні; К3 – технологічні; К4 – економічні та ін. Контур, який посилює відхилення, є контуром позитивного оберненого зв'язку, а контур, протидіючий відхиленню, – контуром від'ємного оберненого зв'язку. Контур посилює відхилення тоді і тільки тоді, коли він має парне число від'ємних

Оцінювання якості побудованих сценаріїв, обґрунтування вибору найкращого та найімовірнішого слід здійснити з використанням ймовірнісного моделювання за допомогою мережі Байєса. На основі побудованої топології мережі Байєса необхідно визначити найбільш значимі змінні, що впливають на цільову. Після цього побудувати рівняння множинної регресії з примусовим включенням до моделі виявлених змінних. Оцінку параметрів моделі доцільно виконати завдяки рекурсивного методу найменших квадратів. На основі одержаних результатів аналізу має бути визначено найбільш ймовірний сценарій [4, с.43].

Таким чином, за результатами дослідження приходимо до висновку, що оцінювання інвестиційної привабливості підприємства за когнітивним підходом слід визнати ефективним інструментом прийняття управлінських рішень щодо інвестування капіталу, реалізація дій якого має здійснюватись у наступній послідовності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гожий В. Нечіткий когнітивний аналіз ризиків при тестуванні програмного забезпечення /В. Гожий// Вісник Національного університету "Львівська політехніка". - 2015. - №826. – С.372-379.
2. Пашкова Г. Когнітивне моделювання регіонального розвитку у державному управлінні /Г. Пашкова// Ефективність державного управління. – 2016. – Вип.1/2 (46/47). – С.218-228.
3. Савчук О.В. Когнітивний підхід до моделювання і управління слабоструктурованими організаційно-технологічними системами /О.В. Савчук, А.П. Ладанюк, Н.Г. Гриценко// Восточно-Европейский журнал передовых технологий. - 2009. - №2-3(38). – С.14-18.
4. Терентьев О.М. Застосування когнітивного та ймовірнісного моделювання в задачах формування сценаріїв розвитку соціально-економічних систем /О.М. Терентьев, Т.І. Просянкін-Жарова, В.В. Савастьянов// Наукові вісті НТУУ «КПІ». – 2016. - №5. – С. 37- 47.

УДК 658.5: 330.3

Малахова Ю.А.¹, Бовсуновський Є.В.²

¹асистент, Національний транспортний університет

²студ., Національний транспортний університет

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах жорсткого конкурентного середовища зростає залежність успішного майбутнього будь-якого господарюючого суб'єкта від його

інноваційного розвитку, що неможливий без інвестицій. Так, національна економіка потребує значних обсягів інвестицій для оновлення основних фондів на основі ресурсозбереження, енергозбереження, впровадження інновацій та започаткування нових екологічно безпечних технологій виробництва. Основою ефективної діяльності підприємства є реалізація інноваційних програм. В той же час обсяги, напрями та ефективність інвестиційної діяльності впливають на всі сторони господарської діяльності підприємства. Сучасний розвиток економіки потребує стабільного оновлення асортименту продукції, модернізації виробничих потужностей та технологій, що потребує значних капіталовкладень, які характеризують інвестиційну діяльність підприємства.

Більшість трактувань поняття «інвестицій» в умовах інноваційного розвитку економіки дозволяють стверджувати, що цілей інвестування можливо досягти лише шляхом вкладення коштів в інновації. Адже саме результати інноваційної діяльності дозволяють отримати економічний та соціальний ефекти у майбутньому, що і відповідає поняттю «інвестиції». Науковці виділяють такі поняття як «інноваційні інвестиції» та «інвестиції інноваційного типу». Під першими розуміють інвестиції, які здійснюються на основі використання нових, нестандартних джерел фінансування інновацій, тобто інноваційних джерел фінансування інвестиційних витрат. Інвестиції інноваційного типу розглядаються як ресурси, що вкладаються у розробку та реалізацію новітніх проектів, тобто інвестування в інновації [1, с.28].

Інвестиції у інноваційний розвиток підприємства можуть здійснюватися за наступними напрямками:

- інвестиції у дослідження та розробки нових видів продукції;
- інвестиції у виробництво нових видів продукції та у нові методи його організації;
- інвестиції у придбання нових прогресивних видів техніки і технологій [2].

Впровадження інновацій на сучасних підприємствах характеризується нерівномірністю та значними розривами у часі. Переважна більшість з них розуміє важливість інноваційного розвитку, але успішному його здійсненню заважає ряд перешкод, в першу чергу фінансових. Тому серед сукупності чинників, що впливають на ефективність інноваційного розвитку підприємства провідне місце належить інвестиціям.

Здійснення інвестицій в інноваційний розвиток підприємства можуть виконувати такі функції:

- забезпечення зростання і якісного удосконалення основного капіталу підприємства;

- здійснення прогресивних структурних зрушень у діяльності підприємства (відтворювальних, вартісних);
- розробка та впровадження новітніх досягнень науки, що забезпечить підвищення ефективності діяльності підприємства [1, с. 29; 3, с.30].

Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємства це безперервний, послідовний процес пошуку, залучення та використання інвестиційних ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності. До сучасних механізмів інвестування існуючих або потенційних ринкових можливостей інноваційного розвитку, відносяться:

механізм мобілізації власних коштів (реінвестування тезаврованого прибутку, амортизаційні відрахування);

механізми мобілізації позикових коштів (використання інвестиційних позик і кредитів, облігацій, лізингу);

механізми зовнішньої мобілізації власних коштів (емісія акцій та залучення коштів від різних цінних паперів на вторинному ринку, розширення статутного капіталу).

Отже, розвиток інноваційної діяльності підприємств залишається одним із основних шляхів стабілізації економіки, забезпечення випуску якісної конкурентоспроможної продукції. Чільне місце в забезпеченні безперервного інноваційного розвитку підприємства належить інвестиціям, як одній із дієвих форм фінансування розробки й впровадження інновацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Манаєнко І.М. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств електроенергетики: монографія. Київ. 2016. 157 с.

Горлачук В. В., Черненко А. С., Раку О. О. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Наукова праця. Економіка. Миколаїв. 2016. URL : <http://economy.chdu.edu.ua/article/download/107992/102914> (дата звернення: 30.03.2020).

Верхоляд І. М. Теоретичні засади інвестування інноваційних проєктів. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. Вінниця. 2012. С. 29-35.

УДК 657.1:65.011.56

Несторенко Д. О.¹

¹студ., Бердянський державний педагогічний університет

КОМП'ЮТЕРІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ: ДОСВІД СЛОВАЧЧИНИ

Динамічний розвиток малих та середніх підприємств (МСП) є однією з основних передумов здорового економічного розвитку країни. На малі та

середні підприємства Словаччини припадає 99,9% від загальної кількості суб'єктів господарювання. Вони надають можливості працевлаштування в сфері бізнес-адміністрування 73% активної робочої сили та вносять приблизно 55% у створення доданої вартості країни. 97% малих та середніх підприємств є мікропідприємствами – з чисельністю до 10 працівників. Понад 75% МСП працюють у таких галузях, як бізнес-послуги, торгівля, будівництво та промисловість [1, с. 7].

З початком двадцять першого століття динамічно розвивалася сфера технологій, що відкрило нові можливості в інших наукових сферах. З масовим використанням комп'ютерів з'явилася можливість переходу бухгалтерського обліку на електронну версію, що дозволяє автоматизувати багато функцій, безпечно синхронізувати та зберігати дані, а також швидко їх передавати. Першою *онлайн-економічною* програмою у Словаччині була програма заробітної плати Humanet в 2007 році. Створити онлайн-програму розрахунку заробітної плати в той час не було простим ділом. До того часу розробка програми бухгалтерського обліку зайняла два роки перед тим як могла почати продаватися. Тривалий розвиток зазнав впливу нерівності на той час інструментів та технологій розробки, що дозволило б швидко розвинути онлайн-програму бухгалтерського обліку.

Сьогодні існує велика кількість комп'ютерних програм, що використовуються підприємствами у веденні бухгалтерського обліку. На рис. 1 представлена структура використання бухгалтерських софтверів у Словаччині [2]. Найвідомішими є PONODA START, MRP та OMEGA.

PONODA START – одна з найвідоміших програм бухгалтерського обліку в Словаччині [3]. Не дивлячись на чеське походження, багато словацьких підприємств використовує саме цю програму через простоту у використанні, а також її багатий функціонал. Програма включає модулі такі підтримки, як додаток для домашнього банкінгу, що забезпечує зв'язок з вашим банком, підтримка інтернет-магазинів та штрих-кодів. Програму відрізняє відносна простота у використанні. Разом з тим, її функціонал відповідає вимогам передових підприємств.

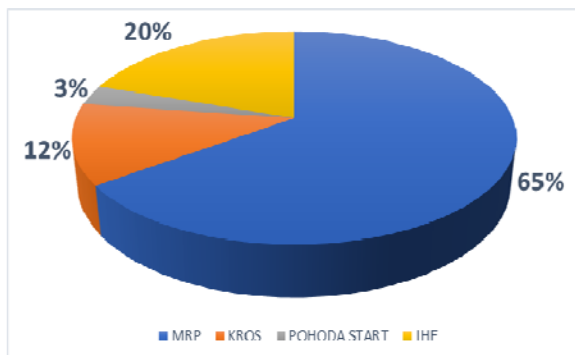


Рис. 1. Відносна кількість користувачів бухгалтерських софтверів, у %

MRP – універсальна система, яка придатна для ведення бухгалтерського обліку, але так само працює як і інформаційна система [4]. Її повноцінно використовують виробничі компанії, ресторани чи невеликі торговці. Окрім простого та подвійного бухгалтерського обліку вона також містить модулі для видачі рахунків-фактур, платіжних доручень, пов'язаних з банківською системою, майнові записи, заробітні плати, майнові записи та їх обліки. Це надійна програма з відмінним захистом даних.

OMEGA – програма для ведення обліку з подвійним записом [5]. Вона містить усе необхідне для зручної та швидкої обробки подвійного бухгалтерського обліку – бухгалтерський облік, склад, виставлення рахунків, замовлення, майно, журнал, дорожні доручення, поштовий реєстр, касовий апарат, домашній банкінг, податкові декларації з ФО та ПО та бухгалтерії.

Кожна з наведених програма має свої переваги. Компанії-розробники бухгалтерських програм конкурують між собою, що свідчить про те, що програми не відрізняються суттєво між собою за функціоналом та доступністю. Кількість користувачів залежить від того, на чому проходило навчання та підготовка майбутніх користувачів софтверів, від того, яка програма вже застосовується підприємством, та від маркетингової політики розробників економічних софтверів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Slovak Business Agency. Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2017, Bratislava, 2018. 106 с.

Martin Babiak. Ekonomický softvér pre malé firmy. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: www.etrend.sk/technologie/ekonomicky-softver-pre-male-firmy.html

3. www.stormware.sk

4. www.mrp.sk

УДК 338.46

Остенда А.¹, Несторенко Т.², Пузякова А.³

¹ проф., PhD. Вищої технічної школи в Катовіце (Польща)

² канд. екон. наук, доцент Бердянського державного педагогічного університету

³ студ. Бердянського державного педагогічного університету

АВТОМАТИЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

Однією із складових сфери послуг є готельний сервіс. Нинішній стан ринку готельних послуг як в світі, так і в Україні, характеризується дуже високим рівнем конкуренції. Тому таким підприємствам треба вести боротьбу за кожного гостя. Вони повинні удосконалювати свій сервіс, використовувати різні технологічні інновації, застосовуючи їх як найбільш ефективні механізми підвищення конкурентоспроможності.

Дослідження перспектив прикладного застосування автоматизованих інформаційних систем в готельному бізнесі є актуальним. Адже ХХІ століття – це століття технологій, а програмний ринок України не зовсім готовий до цього.

Для оптимізації усіх бізнес-процесів підприємств готельного сервісу необхідно використовувати інформаційні технології (ІТ), адже це дозволяє готелям сформувати споживчу лояльність, покращити власний імідж і, звісно ж, підвищити дохід. Підприємству цієї сфери необхідно обробляти численні потоки інформації і координувати роботу великої кількості людей.

Готельний бізнес – це складний комплекс функціональних елементів, організована взаємодія яких визначає конкурентоспроможність підприємства.

Автоматизована система управління (АСУ) підвищує ефективність діяльності готелю в декілька разів [1, с. 159], тому в умовах жорсткої конкуренції, постійно зростаючих вимог споживачів до якості та оперативності надання послуг успішне функціонування готелю без використання сучасних АСУ не можливо.

В ХХІ столітті – столітті інформаційних технологій – значна частина працездатного населення у процесі здійснювання своєї трудової діяльності повинна освоїти і використовувати різні ІТ, а також займатися формуванням, обробкою, зберіганням та передачею інформації.

Для того щоб досягти конкурентних переваг, підвищити ефективність діяльності, оптимізувати використання і розподіл ресурсів, підприємства готельного сервісу мають впроваджувати та удосконалювати автоматизовану систему управління.

Сучасна АСУ дозволяє мінімізувати дублювання введеної інформації і значно скоротити кількість помилок, які можуть виникнути при введенні даних людиною. АСУ дозволяють обробляти і зберігати великий об'єм інформації і формувати звітність та отримувати оперативну інформацію в автоматичному режимі. Їх можна вважати основою для прийняття управлінських рішень [2, с. 82]. Ведення бази даних (БД) по гостям дозволяє проводити їх сегментування з метою виявлення найбільш важливих гостей (з точки зору можливого прибутку). Також БД дозволяє вивчати зміни та визначати динаміки попиту. Все це дозволяє розробити індивідуальні пропозиції для кожного гостя в автоматичному режимі.

Так як надання послуг проживання є основною ресурсною базою підприємства готельного сервісу, то необхідно грамотно управляти процесом бронювання номерів. І з цим також вже справляються інформаційні технології. ІТ дозволяють гостям самостійно бронювати номери через офіційний сайт або інші українські та міжнародні туристичні інтернет-портали, глобальні системи бронювання (наприклад, Booking.com), власні call-центри і call-центри туристичних операторів. Співробітники готелю мають можливість постійно слідкувати за змінами в бронюванні номерів.

Найактуальніші задачі в автоматизації роботи готелю є:

використання інтернет-технологій для залучення клієнтів;

ведення обліку клієнтів;

калькуляція вартості послуг, які бронюються;

обробка послуг;

взаєморозрахунки з гостями і постачальниками;

облік виповнення заказів;

взаємодія спеціального програмного забезпечення з бухгалтерськими програмами;

підготовка звітних документів.

Стоїть гостра необхідність у розвитку ринку автоматизованих інформаційних систем. Адже це не тільки полегшує та прискорює роботу фахівцям готельного бізнесу, але й забезпечує їх достовірною інформацією для прийняття швидких та ефективних рішень, а також допомагає оперативно здійснювати аналіз споживчого ринку, бо саме на нього підприємствам готельного сервісу потрібно звертати увагу в першу чергу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Галузинський Г. П., Гордієнко І. В. Сучасні технологічні засоби обробки інформації : Навчальний посібник. – К. : КНЕУ, 2014. – 224 с.

2. Хабібুলліна Д.Р. Порівняльний аналіз засобів автоматизації діяльності на підприємствах готельного бізнесу // *Advances in Science and Technology*. 2018. – 246 с.

УСПІШНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ФАКТОРУ ПРИПЛИВУ ІНВЕСТИЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні, інвестиційна політика передбачає сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів. Прямі іноземні інвестиції сприяють позитивному впливу на економічний розвиток підприємств, а це в свою чергу призводить до розвитку інфраструктури, збільшенню зайнятості населення, використанню новітніх технологій та успішного досвіду управління тощо.

В свою чергу, говорити лише про позитивні моменти не є правильним. На думку зарубіжних учених, можна виділити такі негативні моменти прямих іноземних інвестицій:

1) вливання іноземного капіталу у процес виробництва відбувається одноразово, а виведення прибутку є процесом постійним, що зумовлює вирівнювання обсягу капіталовкладень і введеного капіталу у формі прибутку й доходів. Тому для стимулювання реінвестування отриманого прибутку в приймаючій країні, потрібний стабільний інвестиційний клімат;

2) як відомо, будь-який капітал вкладається в пріоритетні сфери діяльності, а це може призвести до диспропорції розвитку української економіки, якщо держава не буде регулювати напрями потоків капіталу;

3) виділяють і психологічний момент, а саме негативне ставлення приватного підприємницького сектора та окремих підприємців приймаючої країни до факту володіння іноземним капіталом певними компаніями та впливом, який вони чинять на стратегію розвитку тієї чи іншої сфери економіки [1].

В той же час, будь-яка держава як інститут влади відіграє активну роль у розробці та реалізації політики залучення іноземних інвестицій з метою:

– сприяння економічному зростанню країни;

– забезпечення економічного суверенітету або одержання максимально можливих економічних переваг.

Державна політика приймаючої країни стосовно іноземного капіталу передбачає:

– політику регулювання інвестицій з метою одержання максимального прибутку на одиницю вкладеного капіталу. Наріжний камінь цієї політики – найбільш ефективна віддача від вкладеного іноземного капіталу;

– політику стимулювання для залучення максимально можливого обсягу капіталу.

Як правило, держава як інститут влади паралельно проводить політику в обох напрямках: і політику регулювання, і політику стимулювання іноземного капіталу. Але перевага надається одному із цих напрямів залежно від рівня економічного розвитку країни і лобіювання урядом інтересів відповідних груп населення [2].

До чинників, які впливають на активізацію залучення прямих іноземних інвестицій в національну економіку відносять:

– значне підвищення рівня розвитку продуктивних сил та поліпшення стану ринку інвестицій;

– стабілізація правового поля держави (законодавчої бази);

– інтеграція політичної волі усіх гілок влади;

– нормалізація стану фінансово-кредитної сфери;

– підвищення пріоритетності статусу іноземного інвестора;

– підвищення інвестиційної активності населення тощо.

Отже, у практиці стимулювання іноземних інвестицій промислово розвинених країн переважають фінансові засоби, а в практиці держав, що розвиваються, і країн з перехідною економікою фіскальні, чи податкові, засоби стимулювання. Частіше використовуються пільгове мито на імпортоване виробниче устаткування, зменшення ставок корпоративного податку на прибуток, надання податкових канікул тощо. У країнах із перехідною економікою застосовуються такі методи стимулювання: зменшення стандартного рівня ставки податку на корпоративні доходи, надання податкових канікул, пільгові ставки мита на сировину чи устаткування. У деяких країнах використовується система так званої податкової стабілізації, яка гарантує постійність податкових ставок протягом установленого терміну. Подібна система діє з огляду на фінансову і правову нестабільність тієї чи іншої приймаючої держави.

Отож, підсумовуючи, можна сказати, що в цілому українська політика приймаючої держави більшою мірою впливає на галузеві напрями інвестиційних вкладень і в меншій мірі – на величину залученого капіталу. Стабільна політична та економічна ситуація в Україні, прозорість національної економіки, наявність відповідної інфраструктури, ефективного правового середовища лежать в основі інвестиційної привабливості держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Пересада А.А. Портфельне інвестування. Навчальний посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.

2. Третяк Г.С. Державне регулювання економіки та економічна політика [Текст]: навч. посіб. / Г.С. Третяк, К.М. Бліщук. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 128 с.

УДК 339.138

Перерва П.Г.¹, Виниченко А.А.²

¹ доктор экон.наук, проф. НТУ «Харківський політехнічний інститут

² студент гр.БЕМ 917а НТУ «Харківський політехнічний інститут

МАРКЕТИНГОВЫЕ РИСКИ ИННОВАЦИЙ

Под *риском в маркетинге*, на наш взгляд, следует понимать угрозу получения убытков или недополучения прибыли в результате реализации конкретных решений или видов производственно-сбытовой деятельности, которые основываются на рекомендациях маркетинга.

Маркетинговые риски проявляются в виде не реализации или уменьшении объемов реализации инновационной продукции и цен на нее, следствием чего является недополучение прибыли или убытки и, в целом, вызываются следующим: несоответствием технико-экономических параметров продукции запросам потребителей; завышенными ценами или другими недостатками ценовой стратегии; неэффективной системой сбыта, которая не отвечает рыночным реалиям; неадекватной целевому рынку системой стимулирования сбыта; низкой конкурентоспособностью продукции, методов ее сбыта и предприятия-товаропроизводителя в общем.

В современной литературе приводится следующая классификация маркетинговых рисков.

Объективные (внешние) маркетинговые риски – вызываются факторами, которые влияют на инновационное предприятие извне: действиями факторов макросреды ведения хозяйства: экономические риски – изменения экономической ситуации в стране или мире может привести к потере конкурентоспособности продукции; политико-правовые риски – проявляются в виде возможных изменений политико-правовой среды ведения хозяйства; социально-демографические риски – вызываются разницей интересов разных социальных групп населения, а также изменениями этих интересов; экологические риски – проявляются как возможные потери, вызванные негативным влиянием инновационных предприятий и их продукции на окружающую среду; технологические риски – вызываются изменениями в технологической среде и, как правило, инициируются НТП; действиями факторов микросреды ведения хозяйства.

Субъективные (внутренние) маркетинговые риски – могут возникнуть в процессе принятия маркетинговых решений, их уровень определяется особенностями деятельности службы маркетинга инновационного предприятия:

- риски рыночных исследований; риски принятия и реализации неадекватных стратегических маркетинговых решений;
- риски разработки и реализации неадекватного рыночным условиям и особенностям предприятия комплекса маркетинга.

Субъективные риски являются управляемыми, их действие можно минимизировать путем повышения квалификации кадров службы маркетинга, привлечением к ее работе опытных специалистов, изучением опыта деятельности, тщательным контролем над ходом маркетинговой деятельности и т.п. Систематизация маркетинговых рисков предоставляет возможность разработки процедур целенаправленного их анализа с целью разработки мероприятий, направленных на предотвращение уменьшения или компенсацию риска разных видов маркетинговой деятельности. Это предусматривает предыдущую их оценку и факторный анализ.

Для оценки рисков, вызванных действиями макросреды, могут быть применены известные методики определения риска инновационной деятельности в отдельной стране. Оценка рисков, вызванных факторами микросреды, можно вести по известной методике, которая позволяет оценить степень надежности и риска взаимодействия с экономическими контрагентами инновационного предприятия. Оценка по этой методике выполняется в следующей последовательности:

- определяют набор оценочных критериев, проводят их ранжирование;
- строят таблицу оценки надежности взаимодействия с каждым из экономических контрагентов отдельно для каждого из всего их комплекса критериев, а также определяют относительную оценку каждого из экономических контрагентов отдельно для каждого из выделенных критериев;
- выполняют комплексную критериальную оценку каждого из экономических контрагентов.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Косенко О.П., Кобелева Т.О., Перерва П.Г. Кон'юнктура технологічного ринку : оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – №33 (1076). – С. 76 – 87.

Pererva P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, György Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер.: Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.

Комплаенс программа промышленного предприятия / Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Ткачова Н.П. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка" : зб. наук. праць. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 819. – С. 167-174.

УДК 658.001.76

Пивовар Д. О.¹, Сергієнко Т.І.²

¹студ., НУ«Запорізька політехніка»

²канд. політ. наук, доц., НУ«Запорізька політехніка»

ІННОВАЦІЙНА МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Реалії сьогодення свідчать, що все більшу актуальність набувають питання модернізації менеджменту на підприємстві. У зв'язку з цим актуалізується проблема вдосконалення управління, що забезпечує необхідний рівень менеджменту на підприємстві. Проте у міру розвитку ринку і посилення конкуренції ефект цієї роботи багато в чому стає залежним від її системності. Зберігається ресурсна залежність, яка якісно відрізняється від сировинного характеру економіки минулого, коли основу експорту складали продукти сільського господарства. Виникнення принципово нових завдань, зростання вірогідності стратегічних змін і розрив між складністю, новизною і можливостями використання управлінського досвіду порушують традиції, що склалися, і процедури розробки й ухвалення управлінських рішень, які все більше включають особливості впливу економічних, соціальних і політичних чинників, поведінки споживача, характер взаємовідносин з партнером, інтерес власника і професійний рівень менеджера.

Таким чином, сьогодні виділяють необхідні умови ефективного використання інноваційних ресурсів: інтеграція потенціалів підприємства, поєднання координаційного і мотиваційного управління, відповідність організаційної компетентності рівню цілей гнучкого розвитку підприємства, оновлення організаційної структури в цілях вдосконалення біокомунікацій, формування кластера базисних інновацій. Для досягнення промисловими підприємствами стратегічної гнучкості, підвищення міри керованості потрібне об'єднання ресурсних інновацій і готовності менеджерів до прийняття нової системи планування та управління на виробництві.

Доведено, що на основі комплексного використання інноваційних ресурсів управління на рівні системи виконує функцію трансформації мислення персоналу і поведінки підприємств стосовно змін зовнішнього середовища, що постійно оновлюються, пов'язану з розвитком адаптивного мислення як основи яскраво вираженого раціонального управління,

комбінації інноваційного та адаптивного мислення. Відсутність такої комбінації призводить до невиправдано завищених очікувань, та попередження неминучих змін.

Управління інноваційними ресурсами має бути основою підприємницьких стратегій, що дозволяють сприймати бізнес з точки зору забезпечення задоволення споживача, що приносить прибуток; по-друге - найважливішою функцією, яка координує спільні дії служб і підрозділів, передбачаючи запити споживачів, ідентифікуючи та задовольняючи їх потреби, управлінню ресурсами властиві методи та інструменти, що використовуються для здійснення усього процесу, від організації реклами й до продажу, інші методи, починаючи з наукових досліджень і кінчаючи встановленням цін.

Таким чином, в результаті стратегічних змін в системі управління, дозволило сформулювати основні умови, необхідні для його подолання: наявність розвиненої системи управління інноваційними ресурсами, що функціонує на основі застосування новітніх інформаційних технологій, забезпечує ринок збуту продукції, що розширюється; наявність професійної команди маркетологів; наявність фінансових ресурсів для поповнення обігових коштів підприємства; можливість на наявному устаткуванні при мінімальних вкладеннях в технічне переоснащення робити продукцію, конкурентоздатну за якістю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Berezhnaya Olga, Krainik Olena, Kuris Yurii, Sergienko T. Reserves of production efficiency increasing in conditions of globalization // THEORY AND PRACTICE: PROBLEMS AND PROSPECTS. Scientific articles. Kaunas. 2019. P. 31-41.

Wenger O., Krainik O., Sergienko T. Improving the efficiency of management system in manufacturing companies in market economy // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2019 Т. 2, № 42. С. 19-23.

Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Методика оцінки інноваційної активності організації // Економічний аналіз, теорія й практика 2005, № 1, с. 2-8.

Сергієнко Т.І., Крайнік О.М. Directions of industrial management efficiency improving with use of information resources / Т.І.Сергієнко, О.М. Крайнік. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. Запоріжжя, 2018. №75. - С.193 – 204.

Татаркін А.И. Побудова інноваційної системи як умова забезпечення технологічної модернізації економіки // Інновації. - 2005. - Квітень. № 3. - С.60-64.

УДК: 330.601

Сафарова Г.Т.¹, Сергієнко Т.І.²

¹студ., НУ«Запорізька політехніка»

²канд. політ. наук, доц., НУ«Запорізька політехніка»

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Актуальність обраної теми обумовлена тим, що у сучасному світі відбувається переоцінка основних цінностей. Від економічної спрямованості суспільство переходить до інноваційної, від нагромадження матеріального багатства як основи особистого добробуту - до нагромадження інформації як основи суспільного прогресу. Державна політика у сфері управління інноваційними процесами визначає конкурентоспроможність національної економіки. У розвинених країнах, таких як Китай, Японія, близько 90 % приросту валового продукту забезпечується за рахунок упровадження нових технологій. При цьому роль держави у цьому процесі значно вагоміша, ніж під час регулювання звичайної економічної діяльності [2, с.133]. Розвинуті країни, зробивши ставку на інтенсивні технологічні зміни, за короткий період забезпечили своє потужне економічне зростання.

Інноваційний тип розвитку - спосіб економічного зростання, заснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення усіх аспектів діяльності господарської системи, періодичному «перегрупуванні» сил, обумовленому логікою НТП, цілями і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних чинників для створення інноваційних товарів і формування конкурентну переваг [4, с. 76].

Перехід господарських систем до інноваційного типу розвитку обумовлений об'єктивними причинами. Тому, що на сучасному етапі рівень конкурентоспроможності економіки країни забезпечують саме науково-технічні інновації [1, с. 34].

У розвинутих державах створюються найсприятливіші умови для розвитку інновацій: на загальнодержавних рівнях розробляються програми, покликані стимулювати НДДКР, зближувати наукову та економічну політику; відбувається перехід від традиційної науково-технічної політики до інноваційної науково-технологічної, яка дає змогу значно збільшити темпи економічного зростання країн, які її використовують. Погіршення економічного стану, яке можна спостерігати у нашій країні, є стимулом до інноваційної діяльності, так як у період економічної кризи суб'єкт господарювання від стратегії максимізації прибутку переходить до стратегії мінімізації ризиків. Це пояснюється тим, що ризики вкладання капіталу в інновації є меншими за ризики вкладання у стару технологію чи продукцію [2, с. 134]. На відміну від розвинених країн в Україні ще не створена національна інноваційна система. Інноваційна діяльність характеризується

структурною реформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних і соціальноціннісних аспектів. Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали істотним чинником зростання ВВП.

Низка причин, через які в Україні проблема прискорення економічного розвитку на інноваційній основі: фрагментарність, непослідовність і незавершеність економічної трансформації; орієнтація економіки на інвестування розвитку виробництв, а не на активізацію інноваційної діяльності; відсутність розвинутої інноваційної інфраструктури; орієнтація на імпорт високотехнологічного устаткування, недостатня увага до розвитку власного науково-технічного потенціалу та інші [5, с. 47].

Отже, проблема на шляху до інноваційного розвитку є розробка і реалізація основних напрямів політики держави у сфері науки і технологій на довготривалу перспективу. В Україні практично відсутні ринкові механізми формування інноваційної інфраструктури, немає чіткої стратегії формування орієнтованої на ринок національної інноваційної системи. Тому, інноваційний тип розвитку є вирішальною умовою руху нашої країни вперед. З боку влади потрібні рішучі дії, які піднімали б усіх підприємців, працівників науки та освіти, усіх трудівників на прискорення науково-технічного прогресу та його впровадження в економіку для підвищення її ефективності та конкурентоспроможності [3, с. 22].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Berezhnaya Olga, Kraynik Olena, Kuris Yurii, Sergienko T. Reserves of production efficiency increasing in conditions of globalization // THEORY AND PRACTICE: PROBLEMS AND PROSPECTS. Scientific articles. Kaunas. 2019. P. 31-41.

Вовк І. Р. Інноваційні аспекти розвитку економіки держави в умовах ринкової трансформації // Національний університет «Львівська політехніка», кафедра ППТ. 2011. С. 132-138.

Дорошко О. О. Особливості інноваційного розвитку України. Київ, 2011. С. 21–24.

Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. Дніпропетровськ: Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, 2018. 348 с.

Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Теоретико-методологічні засади управління інвестиційно-інноваційною діяльністю промислових підприємств // Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави» / [за ред. А.В. Череп]. Запоріжжя : Видавництво ЗНУ, 2019. 314 с. С.47-48.

РОЗВИТОК МЕТОДІВ ВИТРАТНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Витратний підхід до оцінки об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) заснований на економічних принципах заміщення і рівноваги цін. В основному він передбачає розрахунок такої суми, яка компенсує ліцензиару майбутні вигоди від володіння ОІВ. Ці кошти продавець може витратити на компенсацію в майбутньому можливостей даного ОІВ. Якщо ціна ОІВ при цих вихідних посилках буде встановлена на рівні, який перевищує поточну вартість майбутніх економічних вигод покупця від володіння ОІВ, то такий продукт не знайде свого попиту. І навпаки, якщо розмір майбутніх вигод перевищує ціну, то попит на ОІВ буде значним і ринок спровокує встановлення кращої відповідності між ціною ОІВ і майбутніми вигодами від його використання. Тобто комерційний потенціал ОІВ формується на засадах відповідності майбутньої економічної вигоди від володіння ним.

Оскільки ОІВ, як правило, не продається на ринку як матеріальні активи, у нас немає можливості розглядати діючі ринкові ціни як певний трамплін для використання витратного підходу. Тому цей підхід передбачає проведення підприємством розрахунків по відновленню та відтворенню запатентованого ОІВ, який підлягає оцінці: вартість відтворення - це вартість створення точної копії запатентованого ОІВ; вартість заміни - це вартість технологічного продукту з еквівалентною даній технології корисністю, який виконує ті ж самі функції, але може виконати необхідні завдання по-іншому.

Економічний зміст цього підходу полягає у визначенні сучасної (поточної) ринкової вартості ОІВ з урахуванням всіх витрат, необхідних для його створення, включаючи прибуток розроблювача. Згідно цим економічним принципам ліцензіат (інвестор) заплатить за оцінюваний нематеріальний актив не більше, ніж складають витрати на отримання за допомогою інвестицій ОІВ такої ж корисності. Базова аналітична залежність, з використанням якої можна визначити вартість інтелектуальної технології в рамках витратного підходу може мати наступний вигляд:

$$B_{\text{витр}}^{\text{ОІВ}} = K_{\text{мор}} \times K_{\text{знач}} \times \sum_{t=0}^{t=T} C_t^{\text{ОІВ}} \times I \times (1 + q)^t, \quad (1)$$

де $B_{\text{витр}}^{\text{ОІВ}}$ - оцінка вартості ОІВ, яка визначається з використанням вартісного підходу; $K_{\text{мор}}$ - коефіцієнт, який відтворює ступінь морального

старіння інтелектуальної технології ($K_{мор} = T_{факт}/T_{повн}$); $T_{факт}$ - фактичний термін споживання інтелектуальної технології; $T_{повн}$ - повний (розрахунковий, нормативний) термін споживання інтелектуальної технології; $K_{знач}$ - комплексний коефіцієнт наукової корисності (значимості), який в більшості випадків визначається з використанням експертних оцінок; t – рік, в якому проводилося здійснення витрат ($t = 1 \dots T$); T – весь період часу, на протязі якого проводилися роботи по створенню (розробці) ОІВ; C_t^{OIB} – витрати на розробку ОІВ (фінансування розробником НДДКР, технологічної підготовки виробництва, виготовлення дослідних зразків і т.п.) в t -му році (зазвичай в C_t^{OIB} включаються і витрати на правову охорону результатів творчої праці); I – індекс, який враховує інфляцію (визначається як відношення індексу цін на дату оцінки до індексу цін в t -му році); q – розмір ставки приведення (ставка прибутковості по альтернативних інвестиціях).

Витратний підхід застосовується по відношенню до тих інтелектуальних технологій, які розроблені самим продавцем (він є одночасно і розробником і власником технології), для яких не існує ефективного ринку (науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, програмні продукти спеціального призначення й ін.). Витратний підхід також використовується при оцінці вартості інтелектуальних технологій, якщо неможливо знайти об'єкт – аналог, відсутній який-небудь досвід реалізації подібних об'єктів або прогноз майбутніх доходів не стабільний. Середовище реалізації такого інтелектуальних продуктів дуже невизначене і успіх залежить від великої кількості чинників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Косенко О.П., Перерва П.Г., Ткачов М.М. Развитие методов вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності // Научные труды ДонНТУ : сб. науч. тр. Сер. : экономическая. – Донецк : ДонНТУ, 2014. – № 4. – С. 57-66.

2. Pererva P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, György Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Ткачова Н.П. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка" : зб. наук. праць. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 819. – С. 167-174.

3. Комплаенс программа промышленного предприятия / Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М. – Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

4.Перерва П.Г. Комплаенс-программа промислового підприємства: сутність и задачі // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер.: Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.

УДК 31.17.001.76

Тебенко В.М.¹

¹канд. екон. наук, доц., Таврійський державний агротехнологічний університет

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ВИД ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Інноваційна діяльність є важливою складовою системи заходів щодо прискорення розвитку сільського господарства та підвищення його конкурентоспроможності. Інноваційна діяльність в аграрному секторі є різновидом підприємницької діяльності, тому в інноваціях мають бути зацікавлені насамперед сільськогосподарські товаровиробники. Однак незадовільні фінансові можливості більшості агропідприємств є причиною низького рівня інноваційної активності агропідприємств.

Аграрна галузь є однією з найбільш важливих галузей економіки країни, яка включає різні види економічної діяльності щодо виробництва сільськогосподарської продукції, продуктів харчування, а також доставки їх до кінцевого споживача. Перехід на інноваційний шлях розвитку та інтенсифікація аграрного сектору стають в сучасних умовах господарювання не тільки головними напрямками його розвитку, але й практично єдиними можливостями для стабілізації виробництва, задоволення потреб споживачів в якісних продуктах харчування.

Проблема розвитку інноваційного підприємництва в Україні зумовлена переходом економіки на якісно новий – інноваційний тип розвитку. Економічне зростання країни в сучасних умовах значною мірою залежить від її здатності адаптуватися до технологічних зрушень, а збільшення обігу та зростання виробництва – від інновацій. Дослідження інноваційної активності підприємств України показує, що найбільш вагомими факторами, що вплинули на інноваційну діяльність, є зменшення обсягів фінансування та витрат на виконання державних програм, наявність прогалів у законодавстві та недостатній попит на інноваційну продукцію.

Впровадження інноваційних технологій в аграрному секторі економіки має свої особливості через велику різноманітність виробників, починаючи від дрібного селянського сектора: домогосподарства, фермерські господарства (малий бізнес), сільськогосподарські підприємства різних організаційних форм. Окрім названих суб'єктів господарювання, в останні роки створюються великі холдингові об'єднання. Всі ці організаційні структури

працюють на орендованих землях з різними площами сільськогосподарських угідь – від 2 га до 10 тис. га. В названих структурах основним засобом виробництва стали земельні ділянки, орендовані у дрібних власників.

Фінансовий результат до оподаткування по підприємствам які здійснювали сільськогосподарську діяльність в Україні в 2018 році склав 67170,8 млн. грн., що менше рівня попереднього року на 1435,7 млн. грн. Найвищий фінансовий результат був отриманий сільськогосподарськими підприємствами в 2015 році - 101996,1 млн. грн., найгірший в 2014 році – 21495,9 млн. грн. Підприємства, діяльність яких була прибутковою, в країні в останні роки складають 87 %. Рівень рентабельності всієї діяльності в 2018 році склав 13,5 %, що менш рівня попереднього року на 3 пункти, та більш рівня 2014 року на 4,2 пункти.

Сільськогосподарські підприємства, діяльність яких була прибутковою в 2018 році складають в Запорізької області 83,9 %, при цьому серед середніх підприємств доля прибуткових підприємств складає - 77,7 %, серед малих - 84,1 % (з них 84,4 % мікропідприємства). Найвищий фінансовий результат був отриманий цією групою підприємств в 2015 році - 4783,59 млн.грн. Рентабельність агропідприємств залишається однією з найвищих серед усіх видів економічної діяльності. Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств сільського, лісового і рибного господарства в 2018 році склав 17,8 %. Цей показник - найнижчий з 2014 року і на 14,8 пунктів менше, ніж у 2017 році (32,6 %).

Інноваційний розвиток аграрного виробництва України на даний час відбувається головним чином за рахунок внутрішньої мотивації суб'єктів господарювання, де основним джерелом фінансування інноваційної діяльності виступають власні кошти підприємств. Умови сьогодення орієнтують товаровиробників аграрного сектору на самостійне подолання кризових явищ та вирішення проблем, винятково шляхом підвищення економічної ефективності виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

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

2.Андреева Л.О., Лисак О.І. Проблеми та перспективи експорту аграрної продукції України / Л.О. Андреева, О.І. Лисак // Agricultural and resource economics: international scientific e-journal. - 2017. - Vol. 3, № 1. - С. 139-151.

3.Тебенко В.М. Розвиток інноваційного підприємництва. Тези доповідей II міжнародної науково-практичної конференції: «Соціально-економічні проблеми розвитку бізнесу та місцевого самоврядування» ТДАТУ, 2019 р. - С. 34-37.

4.Тебенко В.М. Розвиток аграрної сфери регіону. Тези доповідей І Міжнародної науково-практичної конференції: «Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент» - Запоріжжя: ЗНУ, 2020. – С. 252-255.

УДК 658:336

Хобта М.О.¹, Порфіренко В.І.², Сукманюк В.М.³

¹ канд. екон. наук, доц. Національного транспортного університету

² канд. екон. наук, доц. Національного транспортного університету

³ асистент Національного транспортного університету

АНАЛІЗ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ДЛЯ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ВАНТАЖНИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ КИЇВСЬКОГО РЕГІОНУ

За даними Paying Taxes та PwC Ukraine загальна ставка податків у відсотках до прибутку підприємств в Україні в 2018 році знизилася до 37,8% в порівнянні з 2017 роком, коли вона становила 51,9% [1, 2]. В галузі вантажних автотранспортних перевезень прибуткові підприємства перераховували до бюджету від 42,7% валового фінансового результату у 2016 та 2017 роках та 36,0% - у 2018 році. Збиткові вантажні автотранспортні підприємства нараховували 6,4% чистого доходу від реалізації послуг протягом досліджуваного періоду [3].

Динаміка загальної та середньої суми сплачених вантажними автотранспортними підприємствами Київського регіону протягом 2016-2018 років податків та інших обов'язкових платежів, є несталою. Інтегральний коефіцієнт податкового навантаження в галузі вантажних автомобільних перевезень стабільно знижувався протягом досліджуваного періоду. Максимальне значення загальної суми нарахованих сплати до бюджету податків та інших обов'язкових платежів вантажними АТП Київського регіону припадає на 2017 рік, та становить майже 60 млн. грн.

В сучасних економічних умовах, здійснення будь-якого господарського процесу, у тому числі і здійснення інвестицій, вимагає залучення значної кількості ресурсів, в першу чергу, фінансових. Усі джерела фінансування поділяються на власні та позикові. В свою, чергу власні джерела можуть бути як внутрішні (тезаврований прибуток, накопичені амортизаційні відрахування, виручка від реалізації необоротних активів) так і зовнішні або залучені (шляхом додаткових внесків до зареєстрованого капіталу підприємства, емісією акцій, одержанням державних грантів та дотацій). До позикових джерел фінансування відносяться кошти, отримані від банківських кредитів та комерційних позик, від лізингових та факторингових договорів, за корпоративними облігаціями.

Здебільшого розвиток автотранспортних підприємств пов'язаний саме з залученням додаткових інвестицій. За ринкової економіки для вирішення виробничих та комерційних завдань, які потребують вкладання коштів, необхідною є розробка бізнес-плану. Бізнес-план є одним з основних документів, що визначає стратегію функціонування та розвитку підприємства, у ньому обґрунтовується діяльність підприємства і прогнозування результатів цієї діяльності. Він формується як документ, призначений для зовнішніх інвесторів, будь то банк або приватні інвестори. Для інвесторів бізнес-план необхідний як основний інструмент, що дає змогу вибору того або іншого альтернативного варіанта інвестування і підтверджує гарантованість їхнього повернення на основі ефективного використання.

Найважливішою частиною бізнес-плану майбутнього проекту є фінансові розрахунки. Інвесторів та керівництво підприємства в першу чергу цікавить прибуток, який потенційно може принести проект. Стейкхолдери підприємства сприймають податки, як витрати, що зменшують прибутки. Тому при бізнес-плануванні податки враховуються при розрахунку витрат підприємства.

В бізнес-плані доцільно передбачити суми нарахованих податків та інших обов'язкових платежів за трьома варіантами прогнозів:

песимістичний – передбачає збільшення податкового навантаження на підприємства на 10%;

сталий – податкове навантаження залишається без змін;

оптимістичний передбачає зменшення податкового навантаження на 10%.

Врахування рівня податкового навантаження при складанні бізнес-плану дає змогу врахувати вплив діючої системи оподаткування на фінансові можливості розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Команда PwC Україна презентувала громадськості результати спільного проекту з Групою Світового Банку "Оподаткування 2018" [Електронний ресурс]: PwC Україна. — Режим доступу: <https://www.pwc.com/ua/uk.html>

Paying Taxes 2018 [Електронний ресурс]: PwC Global — Режим доступу: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2018.html>

Малахова Ю.А. Вплив податкового навантаження на розвиток підприємств вантажного автомобільного транспорту / Інноваційний розвиток та безпека підприємств в умовах неоіндустріального суспільства. Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів і молодих вчених, – Луцьк: СЛУ ім. Лесі Українки, 2019. – С. 301.

СЕКЦІЯ 4. «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ РЕСУРСО- ТА ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧОЇ ЕКОНОМІКИ»

UDC 658.15

Seidakhmetov M.K. ¹, Tkachenko A.M. ²

¹PhD in Economics, Associate Professor, Dean of the Faculty of Economics and Finance, M. Auezov South Kazakhstan State University

² Doctor of Economic Science, Professor, National University “Zaporizhia Politechnic”

THE ROLE OF BUDGETING FOR A MODER INDUSTRIAL ENTERPRISE

In the conditions of transformation of the national economy, there is a need to find, implement and apply more effective methods of financial and economic activity management. Budgeting is one such management method.

The introduction of an effective budgeting system in the enterprise allows you to plan profits and expenses, production and sales volumes, make the right management decisions. This gives the opportunity to win some competitive advantages. Awareness of the necessity of formation, as well as the role of implementation of the budgeting system - is an actual problem for the modern industrial enterprise. Budgeting is the process of organizing the management of financial and economic activities of business entities. This process is based on the development of budgets in the context of responsibility centers. [1, c. 279].

Today, budgeting is applied at domestic enterprises in order to control individual indicators (amounts of accounts receivable and payable, the level of expenses of enterprise units). It does not allow effective management of finances, cash flow. There are problems in making financial management decisions.

Only a well-established mechanism of using budgeting technology will allow to effectively manage financial and economic activity of the enterprise [2, c. 3]. Methodological and practical principles of budgeting require careful elaboration. Foreign developments do not take into account the peculiarities of the development of the national economy and can not find application in Ukrainian enterprises. Under such conditions, it requires clarification of the category of budgeting, allocation of the place of budgeting in the system of enterprise management, development of a sequence of implementation of budgeting technology based on the achievements of management.

Budgeting is a collective process. It allows you to coordinate the activities of units within the enterprise and to subordinate its overall strategic purpose. The task of budget planning is to justify and extend the annual plan of business activity of the enterprise in order to eliminate unpredictable changes. These changes occur in the course of its activity.

Budgeting is a part of management accounting and general management technology. Budgeting provides businesses with the opportunity to gain advantage over competitors by creating an effective resource management system.

The essence of budgeting is to plan the activity of the enterprise in accordance with the established goals. Budgeting is embodied in specific indicators of budgets aimed at accomplishing specific tasks [3, p. 211].

Budgeting begins with determining the main budgetary factor - the "bottleneck" in the enterprise. Often the bottleneck of the enterprise's activity is the volume of sales. This budget determines the level and nature of all the activity of the enterprise, influences other budgets made on the basis of its information. The sales forecast is the basis of production planning and the sales budget is the basis of the production budget. The production budget shows how many units of production are required to produce the planned sales and the required level of inventory. On the basis of the budget of production and the budget of sales make the budget of direct material costs, direct labor costs, other operating costs, overheads, administrative and sales budgets, accounts receivable budget.

Separately, the budget of capital investments necessary to ensure the achievement of production and sales volumes is developed. Budgets contain indicators that an enterprise should achieve in the budget period. However, the impact of all kinds of unpredictable factors in the process of economic activity causes differences between the budgetary and actual indicators. To detect such differences and to respond appropriately to them, they exercise budgetary control. The main tasks of budgetary control are to identify significant differences between budgetary and actual indicators [4, p. 52].

A characteristic feature of the budgeting process is the multivariate forecasting calculations. It allows to choose the optimal plan of enterprise development. Budgeting tasks must meet the main goals of the enterprise. [2, p. 6].

In order to ensure the efficient functioning of the enterprise, more attention should be paid to improving the financial planning of the enterprise. This includes the implementation of a budgeting and budgetary control system.

The most common cause of bankruptcy is the inability of entrepreneurs to properly plan their operations. Budgeting is an essential tool for the financial management of an enterprise.

REFERENCES

1. О.О. Терещенко, Я.І. Невмержицький, А.П. Куліш та ін. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.; За заг. ред. О. О. Терещенка. — К.: КНЕУ, 2006. — 312 с.

2. Акимова Е. В. Бюджетирование в системе финансового управления предприятием/Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. — 2007. - №2Е (10). — с. 2-7

3. В.І. Куцик, Г.П. Пилипчук. Процес бюджетування як елемент фінансового планування на підприємстві//Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.13. – 316 с.

4. Партин Г. О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства// Фінанси України. – 2003. - №5. – С.51 – 53.

UDC 621.311 (477)

Sevast'yanov R.V.¹

¹PhD in Economics, Associate Professor of National University "Zaporizhzhia polytechnic"

DIRECTIONS OF ENERGY SAVINGS OF UKRAINE'S INDUSTRIAL ENTERPRISES

For the national economy, at the present stage, it is important to move away from raw materials orientation and increase production of high value added products. Developing measures to reduce the energy consumption of the national economy will help reduce costs and increase the competitiveness of products. It is important to analyze the relationship between the effect of energy conservation and the number of stages of raw material processing in the industry.

The concept of "energy conservation" can be interpreted as the systematic use of various measures to reduce energy consumption. The Ukrainian economy requires increased energy efficiency and optimal use of energy resources. The main problem of the national industry is poor product competitiveness. It is driven by high production costs and relatively poor product quality. Industries with a small share of value added dominate the structure of industry.

The energy consumption of production can be calculated as the absolute value of fuel and energy consumption per unit of output. This indicator is one of the highest in Europe.

Energy costs of domestic metallurgical enterprises are much higher than similar costs of foreign producers. The energy intensity of the production of Ukrainian pig iron is 30% higher than the world leaders in its production. A rather high energy intensity is associated with a considerable degree of depreciation of fixed assets, low technical and technological level of the metallurgical complex of Ukraine.

The metallurgical, chemical and agricultural sectors occupy a large share in the total energy intensity of the country's gross domestic product. Due to the interconnectedness of industries, the total energy intensity of the economy can increase with a multiplier effect. The cumulative energy-saving effect depends essentially on the degree of processing of the primary materials. Due to such dependence, the efficiency of energy saving of high-tech industries is increased.

Energy-saving measures can act as an effective mechanism to counteract inflationary processes. Thus, a synergistic interaction of consumption growth in the national economy may occur. After all, lower prices, in accordance with basic economic laws, increases the demand for goods and services. Demand growth is a source of growth in the company's income. Thus, energy conservation measures can act as a multiplier for economic efficiency.

High-tech industries have a higher potential to lower product prices. Energy conservation shows the combined effect of the accumulation of returns at each stage of production processes from energy savings in the previous stages.

Increasing the profitability of Ukrainian enterprises is a very important and complex issue. To grow profitability, you need to make it more efficient and resource efficient. In turn, this cannot be done without investment and innovative technology.

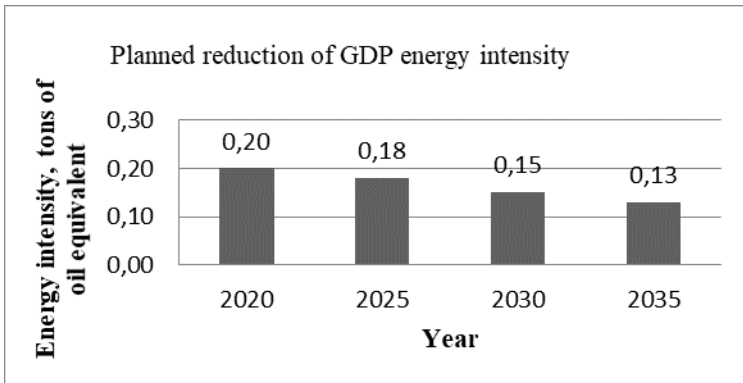


Figure 1 - Planned GDP energy reductions in line with Ukraine's Energy Strategy for 2035 (formed by the author according to the data[1])

Scenarios for the implementation of the Energy Strategy of Ukraine until 2035 foresee the possibility of reducing energy consumption by switching to the use of energy efficient technologies. This is possible when attracting investments in the energy sector of Ukraine, reforming the coal industry and modernizing the infrastructure of the fuel and energy complex. The introduction of widespread use of renewable energy sources is of particular importance as they are one of the most important areas of Ukraine's energy policy. This will help save on traditional fuel and energy resources and improve the environment. In turn, an increase in the use of renewable energy sources will increase the level of diversification of energy sources. Such measures will help strengthen Ukraine's energy independence.

REFERENCES

1. Official site of the National Academy of Sciences of Ukraine. (2020). URL: http://www.nas.gov.ua/text/pdfNews/UDEC_FinalWorkshop_28-03-2019-v06.pdf [in Ukrainian].

УДК 658.56

Богдан Ю.М.¹

¹ канд. екон. наук., доц. каф. ПТБД, НУ «Запорізька політехніка»

ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Зниження темпів економічного розвитку привело до необхідності розробки і реалізації антикризових заходів як на державному, так і на корпоративному рівні управління. Більшість зарубіжних та вітчизняних підприємств включили в програми свого розвитку різні способи оптимізації витрат, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, що випускається. Одним із таких способів є енергозбереження, що передбачає зниження витрат, а також модернізацію виробничого процесу з подальшим підвищенням якості. Підвищення актуальності енергозбереження та використання альтернативних джерел енергії в зв'язку з глобальними і локальними ресурсними кризами призвело до формування розвинутої системи міжнародної стандартизації в області енергоменеджменту, яка спрямована на регламентування та розкриття змісту принципів побудови енергоефективних бізнес-процесів і вироблення раціональної політики підприємств в цьому напрямку.

Дослідженню питань енергозбереження в Україні, а також формуванню механізмів реалізації енергозберігаючих заходів в підприємстві присвячено праці вітчизняних науковців Р.В. Севастьянова, Н.В. Касьянкової, М.В. Афанасьєва, І.Я. Іпполітової, В.В. Джеджули тощо.

На сьогоднішній день, реалізацією політики підвищення енергоефективності та впровадження відновлювальної енергетики забезпечують наступні державні стратегії та програми:

Розроблення енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» (затверджену розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18.08.2017р. № 605-р) [1], яка передбачає посилення розвитку відновлюваної енергетики як однієї із складових досягнення енергетичної незалежності. За даною стратегією передбачається досягнення 25% енергії з відновлюваних джерел у загальному первинному постачанні енергії до 2035 року.

Національний план дій з відновлювальної енергетики на період до 2020 року (затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.10.2014 р. № 902-р) [1], яким передбачено досягнення до 2020 року частки енергії, отриманої з відновлюваних джерел енергії, в кінцевому енергоспоживанні не нижче 11 %. Зокрема, передбачається зростання біоенергетичної сфери, щоб використати потенціал аграрної країни.

Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року (затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25.11.2015 р. № 1228-р) [3], згідно з яким передбачено досягнення у 2020 році національної індикативної мети щодо енергозбереження у розмірі 9% від середнього показника кінцевого внутрішнього енергоспоживання за період протягом 2005-2009 рр., що становить 6,5 млн. тон нафтового еквіваленту. Досягти цих показників планується шляхом реалізації заходів у чотирьох основних секторах кінцевого споживання енергії: побутовому секторі, у якому очікується найбільший ефект; секторі послуг, до якого входить енергоспоживання бюджетних установ; промисловість та транспорт.

Основною метою заощадження енергії і будь-яких відповідних заходів або технічних інновацій в підприємстві є зниження витрат на придбання ресурсів і отримання прибутку.

Досягнення цілей скорочення витрат в бізнесі при використанні енергозберігаючих технологій повинне включати наступні кроки:

- обчислення частки витрат на отримання енергії в собівартості виробництва;

- ретельне дослідження підприємства і аналіз енергоспоживання підвищення ефективності технології виробництва;

 - посилення обліку споживання;

- реалізацію бюджетних варіантів економії без впровадження дорогих інновацій;

- навчання персоналу принципам економії шляхом інформаційної підтримки і поширення тематичних інструкцій;

 - впровадження технологій з окупністю більше одного року;

- регулярний моніторинг технічного стану приладів обліку і виконання персоналом впровадженого регламенту, спрямованого на збереження енергії;

- моральне і фінансове стимулювання всіх учасників заходів по збереженню ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.08.2017р. № 605-р. «Про схвалення енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-p>.

Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.10.2014 р. № 902 р. «Про Національний план дій з відновлювальної енергетики на період до 2020 року». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-p>

Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.11.2015 р. № 1228- р «Про Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1228-2015-p>

УДК 339.13, 339.17

Борисенко О.Є.¹, Сморода О.В.²

¹ канд. екон. наук., доц., НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. БАДз-418, НУ «Запорізька політехніка»

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Останніми роками в усьому світі все більшого розповсюдження набуває ведення бізнесу в Інтернеті, зокрема. інтернет-торгівля. Особливо сьогодні, в умовах карантину, посилюється роль мережі Інтернет у збуті товарів чи послуг. Споживачі вимушені звертатися до мережі Інтернет, бо це має свої плюси. З одного боку, це менша ціна, зручність у придбанні, економія часу на вибір оптимального за ціною та характеристиками товару. Покупець у зручний для нього час має можливість ознайомитися з відгуками інших споживачів, вибрати вигідний спосіб і час доставки товару, провести платежі через Інтернеті тощо. А з іншого – такий вид торгівлі обмежує особисті контакти між покупцем та продавцем, що в умовах карантину підвищує рівень безпеки. В свою чергу, інтернет-торгівля дозволяє істотно зменшити ціну продукції, оскільки в цьому випадку непотрібно утримувати торгові площі, торговельне обладнання та торговельний персонал. Електронна торгівля стає одним із драйверів світової економіки, відкриваючи широкі можливості мультиагентської взаємодії як на міжнародному, так і на національному рівні [1].

Використання Інтернету сприяє швидкому виведенню та просуванню продукції на національний та міжнародні ринки. Втім, розвиток інтернет-торгівлі в Україні значно відстає від інших країн світу, а саме Китаю, США, Японії та Західної Європи. Отже, метою дослідження є визначення проблем розвитку Інтернет-торгівлі в Україні.

Електронна комерція в Україні останнім часом бурхливо розвивається. Так, за даними досліджень EVO, за 11 місяців 2019 роки українці в інтернеті придбали товарів на 76 млрд грн, це становить майже 12% всіх продажів та на 17% більше від доходів за той же період 2018р. [табл.1]. В той же час, швидко розвиваються і супутні сервіси в інтернеті. А

саме, зростання доходів від онлайн-реклами товарів і послуг в соціальних мережах, на маркетплейсах та інтернет-ресурсах склало 37%. Трохи менша динаміка росту доходів за послугами доставки – 34%. Але, зростання онлайн-оплати склало лише 14%. Онлайн-ринок України очолюють місцеві компанії, такі як «Розетка», «Алло», «Мою», «OLX» та багато інших. Найбільш популярними серед e-commerce сайтів України є OLX.ua; Rozetka.com.ua; Prom.ua; Shafa.ua, Bigl.ua, Crafta.ua, Izi.ua та інші. Більше половини інтернет-покупців України – молоді люди, що проживають у містах. Зростанню аудиторії онлайн-покупців сприяв доступ до 3G, що позитивно вплинуло на поширення Інтернет-торгівлі в сільській містині. Вже на кінець 2016 року 60% людей могли здійснювати онлайн-покупки.

Таблиця 1 – Аналіз доходів від інтернет-торгівлі за 11 місяців 2019р. проти 11 місяців 2018р. (складено за [2])

Показник	Одиниця виміру	2018р.	2019р.	Відхилення	
				од. вим.	%
Обсяг продажів в інтернеті	млрд.грн.	64	76	+12	+17
Доходи від супутніх сервісів в інтернеті	млрд.грн.	16	21,4	+5,4	+34
в тому числі за видами:					
- онлайн-реклама	млрд.грн.	11,7	16	+4,3	+37
- доставка товарів	млрд.грн.	2,6	3,5	+0,9	+34
- онлайн-оплати	млрд.грн.	1,7	1,9	+0,2	+14

Сьогодні більша половина споживачів здійснюють покупки через мобільний додаток, тобто електронна торгівля переходить в мобільні телефони. За товарними групами, слід відмітити, що в минулому році українці частіше купували онлайн такі товари як одяг і взуття, техніку та електроніку, товари повсякденного вжитку, а також косметику і парфумерію. Але найшвидше зростає попит в Інтернеті на товари для дому, книги, товари для хобі та для автомобілів.

Основними проблемами, які перешкоджають розвитку інтернет торгівлі є: по-перше, недостатня підтримка з боку держави щодо розвитку інфраструктури електронної комерції, неналежне нормативно-правове забезпечення такої господарської діяльності, високий рівень шахрайства, а також низька безпека особистих даних клієнтів і прав інтелектуальної власності. По-друге, недостатня поінформованість користувачів Інтернету щодо електронної оплати карткою, яка значно полегшує процес оплати товарів та послуг та недостатній рівень організації логістики. По-третє, низька купівельна спроможність населення країни. Отже, вирішення вказаних проблем дозволить не тільки стабілізувати ситуацію на ринку

електронної комерції, але і сприятиме просуванню України в Інтернет-просторі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Маловичко С.В. Тенденції та перспективи розвитку електронної торгівлі в Україні. Економіка і регіон. ПолтНТУ. 2015. №4 (53). С.67-73.

2. Олександр Панченко. Українці йдуть в онлайн: що народ купує в інтернеті і чому ростуть ціни. Сьогодні. 13 грудня 2019. URL:<https://www.segodnya.ua/ua/economics/enews/onlayn-prodazhi-podorozhali-pochemu-rastut-ceny-i-kakie-budut-novy-e-trendy-1373824.html>

УДК 338.2:631.15

Борисенко О.Є.¹, Федорець В.М.²

¹ канд. екон. наук, доц., НУ «Запорізька політехніка»

² студ., НУ «Запорізька політехніка»

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РИНКУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ

Бізнес, побудований на традиційній торговій пропозиції завжди має значні переваги. Якщо підприємець починає виробництво і подальший продаж товарів, що користуються на ринку попитом, то він в меншій мірі схильний до ризиків втрати капіталу, за рахунок спроможності своєчасно удосконалювати обладнання та технології виробництва. Одним з найбільш перспективних варіантів є виробництво та торгівля товарами першої необхідності, до яких відносяться продукти харчування. Щодня людина вживає в тому чи іншому вигляді м'ясні, молочні, хлібобулочні вироби, а також продукти рослинного походження. Без соняшникової олії неможливо уявити звичайний раціон харчування людини. Отже, дана продукція користується найбільшим попитом на прилавках магазинів. Але, останнім часом близько 85% приватних олійниць припинили виробництво соняшникової олії через підвищення цін олійних культур на світовому ринку. Фермери вивозять весь соняшник на біржі, які знаходяться в м. Одеса, Миколаїв, Херсон та продають сировину таким відомим суб'єктам господарювання як Нібулон, Прометей, Протос, Овсій, Сантрейд та ін. За результатами 2018 р. фермери здавали соняшник більш за все на біржі, а саме 72,4%, продавали по маслобійням і елеваторам 19,2% і лише 8,4% самі переробляли свій урожай. Майже весь ринок виробництва соняшникової олії зайнятий крупним та середнім бізнесом.

В цілому, на ТОП-10 виробників нерафінованої соняшникової олії припадає 48,7% ринку. Лідером з виробництва нерафінованої олії стало ТОВ

«Європейська транспортна стивідорна компанія» («Бунге»), яка займає 6,9% ринку. Другим за півроку стало ТОВ «Оптимусагротрейд» («Агрокосм», Запорізький ОЖК) — 6,4%, третім — ПрАТ «Вінницький ОЖК» (Vioil). Відповідно, перша десятка виробників рафінованої олії випускає майже 80% цього виду продукції. Лідером у цьому сегменті стало ПрАТ з іноземними інвестиціями «Дніпропетровський ОЕЗ» (Bunge), який зайняв 14,7% ринку. Друге — ТОВ «Дельта-Вілмар СНД» — 12,4%, третє — ПрАТ «Полтавський ОЕЗ» («Кернел») — 11,8% [1].

Отже, для малого бізнесу залишається можливість та необхідність переобладнання виробництва соняшнику на ділові відходи, до яких відносять дроблені частинки соняшника, пріле насіння, амброзія, а також насіння, яке відсіялося до 4 фракцій. При переробці ділових відходів насіння, утворюється макуха, фуз і технічне масло для виготовлення фарби промислового призначення.

Можна стверджувати, що технологія переробки соняшникового насіння безвідходна. Соняшникове насіння має основні якісні показники, такі як маслянистість та вологість. Розрізняють декілька технологій його подальшої переробки. Але перед цим процесом проводиться додаткове очищення, сушіння, руйнування шкірки насіння і відділення її від ядра. Соняшник відсівається за допомогою машини «САД-10-01» на п'ять фракцій: 1) каміння, метал і пісок; 2-3) чисте насіння (використовується на виготовлення соняшnikової олії); 4-5) відходи, які в свою чергу просівають на барабані для відбору «мертвих» відходів (використовуються для виготовлення брикетів) і ділових відходів (служать для виготовлення технічного масла). Для зберігання соняшнику необхідно просторе велике приміщення, щоб була вентиляція повітря або сушарка, інакше він може зіпсуватися. Соняшник проходить очистку на очисних машинах, сепараторах, вібростолах і т.ін. Очищене насіння подається на шелушильну машину, для зняття лузги. Ядро насіння віджимають в м'ятку, яка в подальшому подається на жаровні, де досягає 120 градусів, після чого відразу ж попадає на прес. Таку процедуру сировина проходить в два етапи. Велика температура в жаровнях необхідна для збільшення маслянистості насіння, в результаті чого, отримується більший відсоток виходу масла. При стисканні м'ятки за допомогою преса виготовляється соняшnikова олія та макуха.

Безвідходність виробництва соняшnikової олії досягається також і за рахунок використання різних підходів до процесу її фільтрації а саме: соняшnikова олія фільтрується гарячою, це полегшує сам процес і запобігає забрудненню фільтруючої тканини. Готова фільтрована соняшnikова олія охолоджується та зберігається в чистих цистернах (бочках). Іншим методом очищення є відстоювання олії, за різницею густин. Фуз осідає до низу, який згодом викачується та подається на фузодавку, а готова продукція

піднімається до гори, та викачується в ємність для чистої олії. Фузодавка служить для переробки фуза, після якої отримується соняшникове масло та оліфа, яка використовується для обробки дерев'яних поверхонь, для захисту від паразитів та для виготовлення фарби. Другою сировиною при переробці соняшнику є макуха, яка служить добавкою для корму в сільському господарстві (корови, свині, кури і т.ін). Важливою особливістю зберігання макухи є його здатність до самозаймання, тому для зберігання макухи потрібно правильно вибрати приміщення. Макуха повинна зберігатися в металевих ангарах або в приміщеннях, побудованих з буту. Для уникнення самозаймання макухи вогнем, використовується технологія, за якою металеві труби розміром 25 см. розміщують між купою макухи, для виведення вологості. Лушпиння соняшнику використовується для виготовлення паливних брикетів на брикетних пресах, які бувають ударні та шнекові. Перед переробкою лушпиння подається на дробарку для подрібнення, що впливає на підвищення продуктивності пресу та уникнення забиття. Для уникнення попадання металевих предметів до робочої частини, встановлюється магніт до стінки бункеру або метало-електровідбирач. Використовується брикет в якості твердого палива для камінів та печей любых видів, в томі числі твердопаливних котлів систем опалення. Використання на лініях переробки шнекових транспортерів, норій, відкидачів, спеціалізованих механізмів підвищують продуктивність обладнання та дозволяють обмежувати кількість робочих. Отже, при переробці насіння соняшнику отримують 40% соняшникової олії, 3% фузу, 47% шроту, близько 10% лушпиння.

В свою чергу, переобладнання переробки соняшнику на ділові відходи потребує менше капітальних вкладень. Ділові відходи очищуються на барабані, з різними фракціями, який дозволяє відбирати каміння та пісок до першої фракції, до другої надходять подрібненні частки насіння, амброзія, зморщене та пріле насіння, а до третьої фракції надходить насіння соняшнику. У порівнянні з чистою соняшниковою олією, технічне масло не вимагає: ретельного очищення соняшникового насіння, зняття лушпиння насіннерушильною машиною, перетворення насіння соняшнику в м'ятку на вальцевій машині, ретельного очищення соняшникової олії. На сьогодні використовується хімічний метод очищення технічного масла, який заснований на взаємодії речовин при введенні в ці масла реагентів, що призводять до хімічних реакцій, після яких відділяється від технічного масла, соняшникова олія, яка проходить додаткову очистку за особливою технологією. Така технологія потребує менше енерговитрат, витрат на робочу силу та інших витрат, пов'язаних з транспортуванням, зберіганням та обслуговуванням виробничого процесу. Найбільша економія досягається при закупці сировини. Ціна соняшникового насіння в 2019 році за 1т. складала

10500 грн, що майже в 5 разів вище ніж ціна 1т. ділових відходів - 2000 грн. Таким чином, виробництво на технічних відходах має більшу ефективність за рахунок менших капітальних витрат, меншої ціни сировини та спрощеної технології її переробки. Отже, спрямування малого бізнесу саме в цьому напрямку підприємницької діяльності дозволить, по-перше, отримувати високий рівень прибутковості, по-друге, відновити роботу олійниць, по-третє, створити нові робочі місця за рахунок створення додаткової доданої вартості при виробництві соняшникової олії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Названо лідерів виробництва соняшникової олії. AgroPortal: веб-сайт. URL: <http://agroportal.ua/ua/news/novosti-kompanii/nazvany-lidery-proizvodstva-podsolnechnogo-masla> (дата звернення: 25.03.2020).

УДК 61.24.11.45.3

Велієва В.О.¹, Горлова І.В..²

¹ канд. екон. наук., доц. ХНАУ ім. В.В. Докучаєва

² маг., ХНАУ ім. В.В. Докучаєва

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ФЕРМЕРСТВА В УКРАЇНІ

Земельні відносини в Україні регулюються чинними законодавчими актами, згідно з якими запроваджені три рівноправні форми власності: державна, комунальна і приватна. Саме на приватній формі власності і ґрунтується діяльність селянських (фермерських) господарств як самостійної юридичної одиниці.

Невеликі за розмірами і здатні досить швидко маневрувати і реагувати на ринкову потребу виробництва та його кон'юнктуру, фермерські господарства є досить стійкою ланкою ринкової кон'юнктури. Так, наприклад, у Німеччині більша частка сільськогосподарських підприємств – це сімейні ферми, у Фінляндії сільськогосподарське виробництво повністю представлене тільки фермерськими господарствами.

Саме фермерські господарства в умовах гнучкої економічної політики дають змогу ефективно поєднувати підприємницьку ініціативу селян, їх господарські можливості з державно-регіональними інтересами, соціальною сферою і стилем життя селян. До того ж, фермерські господарства забезпечують як часткову, так і повну зайнятість сільського населення та продовольчу безпеку нашої країни.

Хронологія становлення селянського господарства фермерського типу характеризується його переривчастістю. Нижня хронологічна межа пов'язана із зародженням у XVII ст. на українських землях козацьких

хуторів, що стали попередниками фермерських господарств. Історики виділяють чотири історичні періоди формування селянського господарства фермерського типу, вказуючи на вплив аграрних реформ 1848, 1861, 1906-1916 рр., 1990-х років., а саме [1]:

1 період – земельні й майнові відносини (займанщина як спосіб отримання землі, регламентація козацького землеволодіння, становлення вільних господарств, соціальна мобільність селянства в козацькій державі) сприяли формуванню багатогалузевих господарств, а саме козацьких господарств, що орієнтувалися на товарне виробництво і використовували найману працю;

2 період – становлення господарств фермерського типу збігається з періодом утвердження капіталістичних ринкових відносин. Знаковими для українських земель були скасування кріпосного права і здійснення століпінської реформи. Внаслідок капіталістичної модернізації сільського господарства та поступового пристосування його до ринкових умов відбулося масове утворення господарств фермерського типу, накопичення земельних наділів заможними селянами, утверджується таке ставлення селянина до землі, яке унеможливило виникнення ситуації, коли земля не передається від батька до сина [2];

3 період – з-поміж класових, політичних оцінок заможних селян - підприємців згадуються «селянин-власник» і «фермер». Власне заможні селяни-фермери були носіями економічного прогресу в сільському господарстві, але ставлення радянського тоталітарного режиму для заможного селянства спричинило соціальну трагедію;

4 період – становлення фермерства датується 1990-ми роками. Закон України «Про селянське (фермерське) господарство», прийнятий Верховною Радою України в 1991 р., та Закон України «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про селянське (фермерське) господарство», який введено в дію у 1993 р., створили правові засади для створення фермерських господарств [1].

Взагалі, фермерські господарства – це економічно-правова форма підприємництва, самостійний рівноправний господарський суб'єкт організаційної системи сільськогосподарського виробництва, що займається виготовленням товарної сільськогосподарської продукції, її реалізацією чи переробкою. У своєму становленні та розвитку ця форма господарювання зазнала значних змін та зіштовхнулася з великою кількістю випробувань та перешкод.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Нечитайло В.В. Сільське господарство фермерського типу в Україні: історія і сучасність. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2010. 436 с

2. Юрчишин В.В. Розвиток різноукладності на селі: особливості, проблеми Київ: ННЦ ІАЕ, 2004. 446 с.

3. Томич І.Ф. Терниста дорога українського фермера. До 20-річчя фермерського руху (історія становлення та розвитку АФЗУ). К.: ВД «Авіцена», 2010. 288 с.

УДК 339.372

Гармаш Т.В.¹

¹викладач вищої категорії, ММК ДВНЗ «ПДТУ»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Торгівля є однією з найдавніших і важливих областей людської діяльності. У сучасних умовах вона є однією з найбільших сфер економіки будь-якої країни, як за обсягом діяльності, так і по чисельності зайнятого в ній персоналу, а підприємства цієї галузі є найбільш масовими.

На протязі останніх років близько 40 % створених підприємств вказували свою основну діяльність як торгівлю і більше половини з них обирали саме роздрібну реалізацію товарів.

Основними тенденціями українському ринку ритейлу є розширення існуючих українських і міжнародних мереж магазинів шляхом відкриття нових об'єктів, розвиток сучасних і традиційних форматів роздрібно торгівлі (дискаунтери, cash & carry, гіпермаркети, «магазини біля дому»), ставка на власні торгові марки.

Сучасні кризові явища в економіці проявляються в торгівлі як на лакмусовому папірці, оскільки зниження споживчого попиту наочно відображаються на показниках торгової діяльності підприємства. Негативні зміни відбуваються не тільки в області ціноутворення і асортиментної політики, але на якості товару, і як наслідок, скорочення роздрібних продажів і зниження ефективності діяльності підприємства.

Основними проблемами, з якими стикаються роздрібні продавці це: нестача оборотних коштів; збільшення темпів зростання витрат обігу, товарного асортименту; низької платоспроможності широких верств населення; посилення економічного тиску з боку місцевих органів влади на роздрібну торгівлю; нерівні економічні умови для дрібних і великих роздрібних організацій; нестача кваліфікованих кадрів; зростаюча конкуренція.

Значний вплив на тенденції галузі становлять процеси, що відбуваються в сфері торгівлі продовольчими товарами. Зараз основні гравці ринку, великі мережеві супермаркети мають досить значні збитки та втрачають постачальників. Це пов'язано з тим, що розширення мережі і відкриття нових

магазинів відбувалось за рахунок залучення кредитних коштів, які зараз необхідно повертати. Виробники не бажають співпрацювати з великими ретейлерами, оскільки в угодах на поставку продукції ті вимагають попереджати про зміну ціни за 15-30 днів. В роботі з мережами постачальники закладають в ціні 5-6 грн. «подушки безпеки» на випадок зміни курсу. В таких умовах мережеві супермаркети не можуть конкурувати з продовольчими ринками, а іноді вдаються до нечесних методів, домовляючись між собою про рівень цін. В свою чергу торгівля на ринках не завжди легальна, через що держава втрачає на податках. Проблеми самих компаній – це проблеми з наймом персоналу, брак відповідних торгових площ, зростання орендних ставок, комунальних витрат, втручання контролюючих органів.

Економіко-політичні зміни в країні змінюють структуру роздрібних продажів і впливають на споживчу поведінку. Крадіжки і втрати – це ще одна проблема торгівлі. За статистикою західноєвропейської торгівлі сума втрат порівнянна з 50 % прибутку підприємств роздрібною торгівлі після здійснення торговельної діяльності. На частку «проблемних» покупців доводиться 31 %. Ще одна важлива втрата магазинів – це шахрайство постачальників (5,4 % від усіх втрат). Головною проблемою інтернет-комерції є практична відсутність захисту прав покупців при конфлікті з продавцем.

Для розвитку торгівлі на ринках України, уряду належить виконати такі необхідні завдання: сприяння розвитку конкуренції на внутрішньому ринку між виробниками та постачальниками товарів, шляхом проведення правильної державної політики та реформ в сфері економічного регулювання; залучення інвестицій як з України, так і з інших країн для розширення мережі об'єктів торгівлі товарами та послугами, які будуть адаптовані до стандартів ЄС та світу; впровадження на внутрішньому ринку передових технологій у сфері маркетингу та торгівлі; оптимізація всіх структур у торговельній сфері, посилення розвитку торгівлі як основного каналу реалізації товарів та послуг.

Для стабілізації темпів розвитку роздрібною торгівлі, необхідно стабілізувати економіку в країні, вдосконалити законодавство стосовно торгівлі в інтернеті. Регулювати діяльність великих гравців ринку, аби уникнути монополізації та торговельних змов. Впровадження законів, спрямованих на зняття обмежень у торгівлі, покращення системи безготівкового розрахунку, спрощення процедур митного контролю, вдосконалення діяльності міжнародних торговельних компаній, формування моделей управління на міжнародному ринку. Завдяки торгівлі підтримується збалансованість виробництва та споживання, формується суттєва частка валової доданої вартості, а також забезпечується робочими місцями економічно активне населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Теорія і практика торговельного підприємництва в Україні: [Кол. монографія] / за ред. Н.С. Танклевської. – Херсон: РВВ, 2018. – 206 с.

УДК 330.567.2

Грицаєнко М.І.¹, Грицаєнко Г.І.²

¹ канд. екон. наук, ТДАТУ ім. Дмитра Моторного

² канд. екон. наук, доц., ТДАТУ ім. Дмитра Моторного

ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ДРАЙВЕР ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Індикатором розвитку національної економіки є ошадна та інвестиційна поведінка домогосподарств, які водночас є постачальниками економічних ресурсів і головними споживачами товарів та послуг. Сьогодні, як ніколи, Україні потрібна «... активна інвестиційна політика, яка б мала систему стратегічних і тактичних цілей, а також оцінку необхідних ресурсів для їхнього досягнення» [1, с. 86], що обумовлює актуальність порушеної теми дослідження.

Вважаємо, що заощадження домогосподарств можна розглядати як інвестиційний драйвер економіки країни внаслідок того, що вони можуть бути капіталізовані шляхом вкладення їх у різноманітні фінансові інститути і реальне виробництво.

Доходи одного домашнього господарства України за 2014-2018 рр. зростали щорічно в середньому за місяць на 21% і становили у 2018 р. 8,9 тис. грн., грошові витрати – відповідно на 19,1% до 7,4 тис. грн. При цьому інвестиції в нерухомість збільшувались в середньому на 93,5%, у капітальний ремонт, будівництво житла та інших будівель – на 5,0%, купівлю акцій, сертифікатів, валюти, вклади до банків – на 25,2%. За 2014-2018 рр. заощадження домогосподарств збільшувались щорічно в середньому на 33% – до 1466,08 грн. в місяць у 2018 р., що становить 16,5% від середньомісячних грошових доходів одного середньостатистичного домогосподарства. Тобто, особисті заощадження домогосподарств можуть бути суттєвим джерелом інвестування, і, як наслідок, значимим фактором економічного розвитку країни в цілому.

За даними Державної служби статистики України, розмір чистого заощадження сектора домашніх господарств в середньому за 2014-2018 рр. щорічно збільшувався на 0,6% і становив в 2018 р. 31,6 млрд. грн. Однак достатньо високий рівень заощаджень домашніх господарств не гарантує

автоматичної активізації їхньої інвестиційної діяльності. Необхідний ефективний механізм трансформації заощаджень в інвестиційні ресурси, що потребує розвиненості державних інститутів і ефективності їхньої діяльності, наявності відповідної ринкової інфраструктури.

Одною з причин низького рівня перетворення особистих заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси є недостатній рівень фінансової грамотності населення. Саме тому особливої актуальності набуває формування ринково-орієнтованого домашнього господарства з високою фінансовою культурою населення. Вважаємо, що ефективним інструментом для цього може стати соціальний капітал. Він безпосередньо накопичується та використовується в соціальній сфері, розвиток якої потребує нового підходу до соціального інвестування – головного інструменту соціальної відповідальності на всіх рівнях [2, с. 188].

Соціальні інвестиції покликані вирішувати існуючі проблеми розвитку економіки, серед яких – стрімке збільшення потоку міграції, скорочення кількості робочих місць, зменшення реальних доходів та погіршення якості життя населення тощо [3, с. 127]. Соціальні інвестиції сприяють створенню та збільшенню соціального капіталу, і, навпаки, соціальний капітал активізує процеси соціального інвестування [4, с. 47]. В той же час сам соціальний капітал потребує інвестиції – «...витрати ресурсів і часу, які спрямовані на формування моделей поведінки, норм і життєвих цінностей, а також довіри з метою підвищення якості життя окремих людей та добробуту суспільства в цілому» [5, с. 54].

Вважаємо, що залучення різноманітних ресурсів домашніх господарств в економічний оборот буде сприяти тому, що їхні особисті заощадження стануть потужним двигуном розвитку економіки країни в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко М.І. Інвестиційна привабливість України. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 2017. Вип. 3. № 1. С. 80–93.
2. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко М.І. Соціальні інвестиції в соціальний капітал. *Бізнес Інформ*. 2018. № 1. С. 188-194.
3. 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.
4. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко М.І. Місце соціальних інвестицій у розвитку соціального капіталу. *Соціальне підприємництво: теорія, практика та міжнародний досвід*: Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 18 квітня 2018 р. Київ : КНЕУ, 2018. С. 45-48.

5. Грицаєнко М.І. Інвестиції в соціальний капітал як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти*: матеріали І Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів, 19-21 березня 2019 р., Ч. 1. Львів: ЛНАУ, 2019. С. 54-56.

УДК: 330.34

Завадських Г.М.¹

¹канд. екон. наук, доц. ТДАТУ ім. Дмитра Моторного

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

На сьогодні в Україні існує поділ підприємств на типи згідно статті 55 Господарського кодексу: суб'єкти мікропідприємництва (до 10 осіб, до 2 млн. євро), малого підприємництва (до 50 осіб, до 10 млн. євро), середнього підприємництва (до 250 осіб, до 50 млн. євро) та великого підприємництва (більше 250 осіб, більше 50 млн. євро). Дослідження показало, що не існує єдиної думки щодо поняття «малий бізнес». Вважаємо, що в сучасних умовах сутність малого бізнесу слід визначати як самостійну, ініціативну, практичну, що здійснюється на власний ризик, господарську діяльність малих підприємницьких структур, спрямовану на реалізацію власного економічного інтересу з метою отримання прибутку.

В умовах нестабільної соціально-економічної та політичної ситуації в Україні надважливе значення для стабілізації економіки мають розвиток та підтримка малих підприємств. Оскільки малий бізнес дуже чутливий до економічних змін, його стан в нашій країні залишається незадовільним. На основі проведеного аналізу, можна стверджувати, що рівень розвитку малого підприємництва в Україні залишається низьким і стримується низкою факторів. Подальший розвиток малого бізнесу є надійним потенціалом України в подоланні негативних соціально-економічних процесів, таких як, відтік працездатного населення за кордон, низький рівень якості життя, високий рівень тінізації економіки, низька конкурентоспроможність частини вітчизняних виробництв.

За даними Державного комітету статистики України станом на 01.01.2018 в Україні налічувалося 1839593 суб'єктів господарювання, з яких 339374 малих підприємства, в тому числі 292772 мікропідприємства та 1483297 суб'єктів малого підприємництва (ФОП), в тому числі 1471965 суб'єктів мікропідприємництва. В 2018 році в порівнянні з 2010р. кількість малих підприємств в країні зменшилась на 5,26 %, а мікропідприємств – на 2,62 %. Динаміка кількості малих та мікропідприємств

в розрахунку на 10 тис. населення є нестабільною і коливається від 68 та 58 (відповідно) у 2016 році до 82 та 77 (відповідно) у 2013 році.

В галузевій структурі переважає торгівля, фінансова діяльність та операції з нерухомістю, що свідчить про недостатній рівень розвитку реального сектора виробництва в малому підприємстві. Впродовж всього періоду дослідження постерігалась поступова тенденція зменшення кількості зайнятих та найманих в МП працівників.

Позитивну динаміку демонструють обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств та суб'єктів малого підприємництва (ФОП). Впродовж 2010-2017 років сальдо фінансових результатів МП було від'ємним, лише у 2018 році малі підприємствами отримали позитивний фінансовий результат (прибуток).

Регіональна диференціація малого підприємництва свідчить про його концентрацію переважно у великих містах країни, промислових і туристичних центрах - Дніпропетровській, Київській, Одеській, Харківській та Запорізькій областях.

Основними причинами незадовільного стану і низького рівня розвитку малого підприємництва в країні є недосконала нормативно-правова база, що регулює взаємовідносини в сфері малого бізнесу; нестача власних коштів і обмежений доступ до кредитних ресурсів для створення і розвитку малого бізнесу; низький рівень професійної підготовки і кваліфікації кадрів в цій сфері економіки; велике податкове навантаження на МП та суб'єкти малого підприємництва; недостатня державна підтримка розвитку малого підприємництва; адміністративні та бюрократичні перепони на шляху розвитку малого бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Іваницька С.Б., Ушакова Ю.С. Стан і тенденції розвитку підприємництва в Україні в сучасних умовах / С.Б. Іваницька, Ю.С. Ушакова // Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал, 2019.- №27. - С. 153-160.
3. Мусятовська О.С. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / О.С. Мусятовська // Економіка та держава, 2018.- №12.- С.68-73.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Худoley В.Ю., Пономаренко Т.В., Іванова Т.М. Регіональні диспропорції малого бізнесу в Україні та шляхи їх усунення / В.Ю. Худoley,

УДК 658:628.5.

Каніщенко О.Л.¹, Чуприна Н.М.²

¹ д.е.н., проф. Київський національний університет імені Тараса Шевченка

² канд. екон. наук., доц. ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИКЛИКІВ

В сучасних економічних умовах, коли ситуація з пандемією у всьому світі фактично зупинила розвиток економіки, застосування підприємствами нових інструментів управління є можливим варіантом виходу з кризи після закінчення глобального карантину. Існуючи на сьогодні обмеження в життєдіяльності людей призводять до поліпшення екологічної ситуації та «перезапуску» екосистеми в містах-мегаполісах. Однак, необхідно зауважити, що в зв'язку з цим, еколого-орієнтований розвиток набирає обертів та є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Застосування вітчизняними підприємствами аналітичних підходів та методів оцінки стану взаємодії стейкхолдерів еколого-орієнтованого розвитку підприємств є одним з найважливіших завдань. Досить велику увагу слід приділити саме цьому питанню через виникнення екологічних проблем не лише на локальному, але й на глобальному рівні та необхідності вибору ефективних методів їх усунення не лише з економічної, але й з соціальної точки зору.

Одним з інструментів переходу до еколого-орієнтованого управління може бути застосування механізму державно-приватного партнерства у тих сферах, та галузях виробництва, де можуть бути враховані інтереси держави, приватного бізнесу та споживачів. Сама модель державно-приватного партнерства (ДПП) представляє собою складну управлінську систему, постійний розвиток якої призводить до її еволюції та дозволяє змінювати інтереси, пріоритети та цілі у відповідності до впливу внутрішніх та зовнішніх факторів.

Ефективне планування та контролювання результатів діяльності ДПП позитивно впливає на всіх учасників (як на державу, так і на підприємства, які зацікавлені в даній співпраці). Все це призводить до необхідності створення ДПП на основі еколого-орієнтованого розвитку. Саме за допомогою ДПП може бити визначений підхід до оцінки стану взаємодії стейкхолдерів еколого-орієнтованого розвитку підприємств.

Згідно Закону України «Про державно-приватне партнерство» [1] формами здійснення ДПП є:

– концесія – договір про передачу природних багатств, підприємств, інших господарських об'єктів, що належать державі чи територіальній громаді, в тимчасову експлуатацію іншим державам, іноземним фірмам, приватним особам. [2];

– управління майном (виключно за умови передбачення у договорі, укладеному в рамках державно-приватного партнерства, інвестиційних зобов'язань приватного партнера;

– спільна діяльність;

– інші договори.

Для виявлення тенденцій запропонованої співпраці стає об'єктивна необхідність визначення «стану рівноваги». «Стан рівноваги» має показувати: ступень економічної, соціальної і екологічної задоволеності стейкхолдерів; характер зв'язків, які при цьому виникають та їх зміну з часом. Це надає можливість знайти компроміс в процесі корегування спільних інтересів та виводить на лідируючі позиції в вирішенні багатьох питань використання моделей ДПП. Важливим елементом даної співпраці є екологічна складова, вплив якою відіграє важливу роль в формуванні самого ДПП та взаємодії стейкхолдерів. З одного боку існування екологічної складової в такій співпраці повинна контролювати держава, з іншого, її важливість та актуальність сприяє підвищенню конкурентоспроможності всіх учасників ДПП.

При аналізі етапів формування ДПП за допомогою інструментів еколого-орієнтованого управління виникає об'єктивна необхідність врахування принципів соціально-екологічної відповідальності, як базових, та розробити механізм їх взаємодії. Інструменти управління дають можливість виокремити систему дій, що може призвести до досягнення поставлених цілей. Тобто, залежно від поставлених завдань для переходу на еколого-орієнтоване управління та засобів їх вирішення ми можемо обрати один з інструментів (ДПП, об'єднання підприємств чи соціальна відповідальність).

Все це є досить актуальною та невирішеною проблемою на сьогоднішній день, що призводить до зменшенню ефективності впровадження інструментів еколого-орієнтованого розвитку на підприємствах і неможливості просування засад екологічної відповідальності у сфері виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» № 2404–17 від 02.12.2012р. зі змінами та доповненнями // [Електронний ресурс]. - Режим доступу. – [<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>].

2. Концесія // – [Електронний ресурс]. - Режим доступу. – [https://uk.wikipedia.org/wiki].

УДК 339:658:004.77

Козицька Г.В.¹

¹канд. екон. наук, доц., НУ «Запорізька політехніка»

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЗА СТЕЙКХОЛДЕР-ПІДХОДОМ

Застосування сучасних інформаційних технологій у бізнесі сформувало нові напрямки діяльності в глобальній системі координат світової економіки. Динамічний розвиток інформаційних технологій призвів до кардинальних змін традиційних способів ведення бізнесу та започаткував його новий вид – електронну комерцію.

Відповідно до Закону України, електронна комерція являє собою суспільні відносини, що виникають при укладенні та/або виконанні угоди з постачання електронних товарів та/ або продажу/поставки товарів, виконанні робіт, наданні послуг/електронних послуг та/або здійснення інших дій, спрямованих на отримання прибутку, створення зобов'язань з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, якщо в результаті зазначених дій в учасників таких відносин виникають зобов'язання майнового характеру [1].

За визначенням Комісії ООН з права міжнародної торгівлі, сфера електронної комерції, охоплює електронні види діяльності у вигляді обробки, передачі інформації тощо через повідомлення даних, що використовують у контексті торговельної діяльності [2].

За класифікацією UNCITRAL до електронної комерції відносять:

- електронний обмін інформацією (Electronic Data Interchange, EDI);
- електронний рух капіталу (Electronic Funds Transfer, EFT);
- електронну торгівлю (E-Trade);
- електронні гроші (E-Cash);
- електронний маркетинг (E-Marketing);
- електронний банкінг (E-Banking);
- електронні страхові послуги (E-Insurance) [2].

Розвиток ринку електронної комерції забезпечує отримання певних вигод для всіх стейкхолдерів, зокрема:

а) для держави:

- нарощування потужностей національної економіки на основі ресурсо- та енергозберігаючих підходів;
- діджиталізацію усіх галузей господарства та сфер суспільного життя;
- цифрову трансформацію національної інфраструктури;
- забезпечення інклюзивності розвитку економіки через зростання рівня зайнятості населення на основі соціальної та територіальної єдності;

б) для суб'єктів підприємництва:

- розширення та глобалізацію ринків, адже для Internet не існує географічних кордонів, часових обмежень; вартість та швидкість доступу до інформації не залежить від відстані до її джерела (за винятком транспортних витрат з доставки придбаного товару). У зв'язку з цим малі та середні підприємства можуть успішно конкурувати на глобальному ринку, а користувачі мають можливість отримувати максимально широкий доступ до товарів і послуг;

- підвищення конкурентоспроможності за рахунок скорочення витрат на організацію бізнесу, просування товарів та послуг, обслуговування покупців, підтримку зворотних комунікацій, зменшення витрат часу на взаємодію зі споживачами та діловими партнерами, розширення до- і післяпродажної підтримки;

- скорочення циклу виробництва та продажу, підтримку бізнес-процесів в режимі on-line;

- зміни в інфраструктурі за рахунок зменшення частки або повного виключення матеріальної складової (будівлі, споруди);

- скорочення кількості посередників;

- (розширення асортименту через створення нових товарів і послуг, наприклад, служби електронної доставки і підтримки, надання довідкової інформації, послуг зі встановлення контактів між замовниками та постачальниками тощо);

- персоналізацію взаємодії та можливість цілеспрямованого адресного впливу на конкретний сегмент споживачів. За допомогою інформаційних мереж суб'єкти господарювання можуть отримувати розгорнуту інформацію від кожного клієнта та автоматично надавати товари та послуги за масовими ринковими цінами;

в) для споживачів:

- отримання інформації про товари та послуги в режимі реального часу;

- використання торговельних платформ, маркетплейсів, електронних магазинів, сайтів-агрегаторів для дослідження та порівняння товарної пропозиції;

- можливість миттєвої доставки цифрових продуктів та нематеріальних товарів через мережеві канали;

- знижені ціни на придбання товарів та послуг у порівнянні з традиційними каналами розподілу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про електронну комерцію». Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19> (дата звернення: 15.04. 2020)

2. United nations commission on international trade law. Режим доступу : http://www.uncitral.org/uncitral/ru/about_us.html (дата звернення: 15.04. 2020)

УДК 658.5

Компанець К.А.¹, Курілов Д.О.²

¹канд. екон. наук., КНТЕУ

²студ., КНТЕУ

РЕМАРКЕТИНГ, ЯК МЕХАНІЗМ ДО ФОРМУВАННЯ ТІСНИХ ЗВ'ЯЗКІВ З КЛІЄНТАМИ

В сучасних реаліях у світі маркетингу все стає більш близьким один до одного, саме в сучасних концепціях все більш орієнтовано на співпрацю з клієнтами щоб отримати кращий результат. Зараз все йде через прямий чи близький до клієнта контакт, який би міг дати результат. Для підвищення ефективності роботи підприємств стає за необхідне створювати нові комунікаційні можливості с цільовою аудиторією. Таким з таким методом є застосування ремаркетинг, який забезпечує зростання продажу.

В науковій літературі питаннями маркетингу в Інтернеті (інтернет-маркетингом), а саме ремаркетингом займаються такі вчені: Х. Анн, Г. Л. Багієв, В. Д. Байков, В. С. Голик, Е. П. Голубков, Р. Фрост, В. М. Тарасевич, М. В. Макарова, А. Е. Родіонов, І. В. Успенський, В. В. Дергачова, Р. Уілсон, Д. Філліпс, В. С. Хабаров, Б. Халлиган, М. Г. Лужецкий, В. Холмогоров, В. В. Дик, Д. Шах та інші. Сучасні наукові джерела демонструють різні підходи до трактування поняття ремаркетингу, але повного тлумачення переваг застосування інтернет технологій не виражено в повній мірі.

А в цьому і є основне завдання ремаркетингу, бо інакше дуже важко реалізувати складний чи дорогий товар, або товар на який знижується попит. Спеціалісти по ремаркетингу користуються трьома видами ремаркетингу, такими як миттєвий ремаркетинг (потребує негайного прийняття рішень та реагування на зміну поведінки аудиторії та потенційних покупців до бренду, застосування інтервальної реклами, яка деяким часом з'являється на різних сайтах, у метро та привертає увагу людей), втягуючий ремаркетинг (прямий контакт з клієнтами, реагування на звернення та повідомлення користувачів [1]) та соціальний ремаркетинг (створення соціальних сервісів маркетингової підтримки, спілкування з аудиторією з метою отримання зворотного зв'язку для поліпшення продукту).

Ремаркетинг це безумовно корисна річ в сучасному житті і має свої плюси та мінуси. Серед плюсів можна виділити те, що спеціалісти знаходять підхід до необхідної цільової аудиторії, з ними завжди є можливість вийти на прямі контакти заради прямого продажу, можливо замовити дзвінок

спеціалістів. Серед мінусів можна виділити, що ремаркетинг ніяк не впливає на популярність продукту чи сайту, він тільки дає динаміку, та трафік людей. Використання рекламної технології ремаркетингу дозволяє власникові інтернет магазину розвивати бізнес відразу в декількох напрямках [2], через те що ремаркетинг це економічно ефективний інструмент, використання якого дає цілий ряд переваг, наприклад звернення до потенційно “гарячих” клієнтів, які вже побували на сайті і ознайомились з товаром, також більш високий рівень переходів і продаж порівняно із звичайною рекламою.

Основними видами мережевого ремаркетингу залежно від особливостей взаємодії з відвідувачами є реклама на сайті, у пошуку, в електронній пошті та у соціальних мережах. Все це у рамках таргетованої реклами дозволяє збирати базу ремаркетингу і запускати показ оголошень чи відправляти електронні листи таким користувачам.

Щоб отримати максимальну віддачу при використанні рекламної технології ремаркетингу у мережі при веденні кампанії треба враховувати наступні поради: установіть мітки на всіх сторінках сайту (щоб мати можливість отримати більше інформації про інтереси відвідувачів і зробити рекламне звернення максимально актуальним для них та ефективним); працюйте над відвідуваністю(ремаркетинг буде дуже ефективним тільки у випадку хорошої відвідуваності сайту, тому треба насамперед працювати над просуванням його у мережі [3]); комбінуйте джерела(мережа повинна вам стати холстом на якому ви можете робити все що завгодно, а не прив'язуватись до одного ресурсу реклами); слідкуйте за ефективністю(треба постійно проводити аналіз ефективності ремаркетингу та роблячи висновки треба або міняти стратегію ведення реклами, або експериментувати, щоб можливо покращити результати).

З розвитком мережі ремаркетинг став майже основним маркетинговим прийомом. Його актуальність в сучасних реаліях дуже висока, бо кожен товар потребує реклами і якщо раніше це було дуже складно через не дуже великі можливості людей, то зараз, через активну рекламу та рекламу через сайти загального користування це зробити дуже просто і майже завжди це може отримати максимальну увагу від потенційних клієнтів. На мій погляд це максимально гнучкий та ефективний спосіб реклами та ведення свого сайту в інтернеті.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Що об'єднує в собі поняття ремаркетинг // Netpeak- електронний журнал/ <https://netpeak.net/ru/blog/chto-obedinyaet-v-sebe-ponyatie-remarketing/>
2. Ремаркетинг (ретаргетинг) – його суть, види та поради з використання // Lemarbet., Se0, PPC Usability Agency /

<https://lemarbet.com/ua/otkrytie-internet-magazina/remarketing-retargeting-ego-sut-vidy-i-sovety-po-ispolzovaniyu/>

3. Интернет – маркетинг // AG. Marketing. Збільшуємо продажі в інтернеті / <https://ag.marketing/remarketing-v-google-ads/>

УДК 658.5

Компанець К.А.¹, Литвишко Л.О.², Артемчук В.О.³

¹к.е.н., доц., КНТЕУ

²к. е. н., доц., НТУ,

³асистент, НТУ

ВПЛИВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ

Еволюційний розвиток теорії і практики управління підприємствами вийшов на етап «маркетингу взаємин», коли все більша кількість компаній декларують клієнтоорієнтованість як основну філософію бізнесу, в рамках якої побудова довгострокових відносин з клієнтами є основною метою діяльності. В свою чергу, одним з проявів клієнтоорієнтованого підходу є просування бренду компанії. Представлені тенденції формують науковий і практичний інтерес до проблеми створення позитивного іміджу підприємствами транспорту, що, в свою чергу, вимагає розробки інструментів для реалізації рішень до просування бренду підприємств.

Відзначаючи досить значний інтерес до означеної проблеми, слід також відзначити, що в даний час в науковій літературі більшість вчених розглядають питання створення позитивного іміджу з прикладної точки зору і досліджують лише окремі області, пов'язані зі створенням персоналізованих продуктів та послуг. Специфіку роботи транспортних підприємств Л.М. Гопкало, В.О. Лук'янов, Г.Б. Мунін, О.Г. Розметова, Т.Л. Мостенська, Т.В. Влодарчик, Т.Г. Сокол, В. Е. Степанова та ін. У той же час, маловивченими залишаються маркетингові аспекти аналітичної підготовки та методичного забезпечення формування позитивного іміджа транспортних підприємств, що і обумовлює важливість дослідження.

Останніми роками розвиток транспортної індустрії супроводжується рядом викликів для галузі, в тому числі збільшення кількості постачальників послуг спільного споживання, зростаючий вплив на процес бронювання транспортних послуг, що працюють тільки онлайн, а також швидко мінливі потреби і очікування гостей. Саме тому для забезпечення прибуткової роботи підприємств транспорту важливим є перехід від класичної маркетингової парадигми обміну матеріальними благами між продавцями і покупцями до нової концепції взаємовідносин, де фундаментальною метою маркетингу стає встановлення довгострокових зв'язків із кожним конкретним споживачем.

Зростаючий обсяг інформації щодо надання транспортних послуг в мережі Інтернет виявляє величезну потребу в формуванні позитивного іміджу використовуючи онлайн-інформації. Звичайно, труднощі, пов'язані з пошуком потрібної, корисної інформації, в кінцевому рахунку можуть відштовхувати споживачів від використання онлайн бронювання того чи іншого транспортного засобу. На вирішення цієї проблеми і спрямована концепція формування позитивного іміджу. Концепція передбачає відбір пропозицій (в контексті дослідження транспортних послуг), що максимально підходять споживачеві, відповідно до його життєвого статусу на конкретний момент часу.

У контексті підвищення інформаційної доступності, більш детального дослідження потребує саме веб-персоналізація. Так, згідно з Еїрінакі і Вазірганісом (Eirinaki M., Vazirgiannis M.) [1], веб-персоналізація – це процес налаштування контенту і структури веб-сайту під індивідуальні та специфічні потреби кожного з користувачів, залежно від його поведінки на сайті. Мобашер (Mobasher B.) [2] зі співавторами визначають веб-персоналізацію як акт реагування відповідно до індивідуальних інтересів користувача. Веб-персоналізація дозволяє досить точно і швидко реагувати на унікальні і специфічні потреби користувачів.

У таблиці 1.3 представлені основні очікування і вигоди від застосування технології веб-персоналізації як методу підвищення інформаційної доступності транспортних послуг.

Таблиця 1.3 - Очікування і вигоди від застосування технології веб-персоналізації як методу підвищення інформаційної доступності транспортних послуг

Вигоди для клієнтів	Вигоди для транспортних підприємств
Використання інформації з попереднього досвіду спілкування з клієнтами полегшує майбутню взаємодію	Комунікація між транспортними підприємством і користувачем стає більш ефективною
Складні процедурні дії, необхідні для надання послуг, повинні бути приховані від клієнтів	Передбачення поведінки та уподобань клієнтів

Повторне використання інформації про споживача для подальшої взаємодії	Вплив на клієнта з метою збільшення доходів підприємства
--	--

Джерело: розроблено автором.

Таким чином, веб-персоналізація вирішує проблеми підвищення інформаційної доступності транспортних послуг та оптимального пошуку інформації яка і формує у клієнта позитивний імідж.

З іншого боку, існують великі невикористані можливості доставки персональних повідомлень іншими каналами. До того ж, використання різних джерел інформації, таких, як контекстні дані і чужі бази даних, теж посилюють персоналізацію. Значна сфера цифрового і особистого спілкування залишається знеособленою. Тобто знання попереднього досвіду клієнта, місьць поїздок, активності і відгуків, грає важливу роль і впливає на намір клієнта, а також створює причинно-наслідковий зв'язок, який приводить до вибору того чи іншого закладу розміщення [3, с. 613]. Формування позитивного іміджу, через веб-персоналізовані канали, дуже важлива на етапі, коли гість сам не дуже розуміє, що він хоче. А коли він вже визначився з вибором, пережив поїздку, накопичив досвід і готовий ним поділитися, саме персоналізація може допомогти зробити його лояльність до транспортного підприємства публічною і перетворити його в агента продажів.

При формуванні повідомлень про виборі каналу комунікації доцільно враховувати, що текст у sms-повідомленнях має бути більш коротким та лаконічним, тоді як повідомлення у viber, telegram та e-mail можуть містити більше тексту. В сучасному світі смартфони отримують все більше функцій, які роблять життя легшим та комфортнішим, дозволяють розпланувати свій день та встигнути виконати все задумане. Вони стали незамінними в подорожах: дуже зручно, коли один маленький пристрій замінює вам мапу, фотоапарат, книгу, плеєр та чимало інших речей, які ще кілька років тому займали в рюкзаку туриста ледь не половину його об'єму. Знайти квитки, забронювати житло, прокласти маршрут, обрати найкращі заклади харчування та переглянути афішу найцікавіших подій у будь-якому місті, тепер доступно завдяки використанню популярних мобільних додатків.

Дедалі більше користувачів переходить виключно на мобільні пристрої, тому кожна прогресивна компанія включає в план стратегічного розвитку та зміцнення каналів комунікації з клієнтами розробку мобільних версій сайтів та мобільних додатків, що є ще однією перевагою при створенні позитивного іміджу. Мобільний додаток - це програма, спеціально розроблена під конкретну мобільну платформу (iOS, Android, Windows Phone). Додатки

можуть створюватися для внутрішніх потреб компанії або ж для маркетингу, брендингу та збільшення продажів. 88% клієнтів надають перевагу додаткам. Додатки більш функціональні, формують базу, можуть відправляти ПУШ повідомлення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. S.M. Iyashenko Marketing and management of innovative development: monograph / by head. ed. S.M. Iyashenko. - Sums: Univ. KN, 2015 - 728 p.
2. Shelter software. Retrieved from: <http://parus.ua/en/170/WhiteWebsoftware>. Retrieved from: https://www.whiteweb.ua/services/gotovy_e_resheniya/dlya_oteley_i_restoranol.html
3. Personalization Marketing: Maximize Relevance and Revenue. Retrieved from: <https://resources.autopilothq.com/ebook/personalization-marketing/success/>

УДК 658.5

Компанець К.А.¹, Устілова М.О.²

¹канд. екон. наук., доц., КНТЕУ

²студ., КНТЕУ

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В РЕСТОРАННІЙ ГАЛУЗІ

На сьогоднішній день для закладів ресторанного господарства в Україні суттєвою проблемою є висока енергоємність технологічних процесів, що впливає на конкурентоспроможність.

Важливість контролю за енерговитратами на підприємстві, вплив енергоспоживання на зовнішнє середовище, світовий досвід в енергозбереженні, а також доцільність використання новітнього технологічного обладнання відобразили у своїх працях в працях Запашук Л. В., Сурменеляна О. Р., Ряшко Г., Крусір Г., Новічкова Т., Харенко Д. А. [1-4] та ін.

Сьогодні, для того, щоб забезпечити високу конкурентоспроможність, а також високу ефективність виробництва, закладу ресторанного господарства необхідно підійти до проблеми енергоефективності з боку енергетичного менеджменту. Для цього проводиться енергоаудит, що включає в себе стратегію дослідження і аналізу можливих напрямків в енергозбереженні. Було встановлено, що серед різних типів обладнання максимальну кількість енергії споживає саме технологічне обладнання для обробки продуктів харчування [2]. Це означає, що для скорочення енерговитрат на обробку продуктів необхідно внести певні зміни щодо технологій приготування страв, експлуатації та критеріїв вибору такого обладнання для підприємства. Не менш важливо на етапі проектування передбачити впровадження сучасних

елементів в конструкцію будівлі такі як: монітори вуглекислого газу, теплоізоляція та систему витяжок. Забезпечення також ефективної роботи холодильного обладнання та встановлення системи освітлення з низьковольтними лампами та датчиками руху може значно зменшити енергомісткість підприємства [5]. Результатами від впровадження заходів щодо енергозбереження є значна економія, що забезпечує зростання конкурентоспроможності підприємства; збільшення продуктивності праці через удосконалення виробничих процесів; скорочення шкідливих викидів у навколишнє середовище, через що покращується загальний екологічний стан [1].

Висновки: Для того, щоб сучасний заклад ресторанного господарства залишався конкурентоспроможним, підприємство має бути націлене на використання високотехнологічного обладнання та проведення енергоаудитів задля досягнення найбільшого енергозбереження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Запашук Л. В. Енергозбереження як напрям підвищення ефективності виробничої діяльності / Л. В. Запашук // Економіка і суспільство. – 2017. – №9. – С. 432.
2. Ряшко, Г., Крусір, Г., Новічкова, Т. Аналіз енергозберігаючих технологій в ресторанному господарстві / Г. Ряшко, Г. Крусір, Т. Новічкова // Scientific Works, – 2017. – С. 18.
3. Сурменелян О. Р. Світовий досвід управління енергозбереженням / О. Р. Сурменелян // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 2. – С. 96–108.
4. Харенко Д. А. Енергомоніторинг підприємств ресторанного и гостинничного комплексу / Д. А. Харенко // Scientific Works, – 2017. – Вип. 47, Т. 2. – С. 222–227.
5. Червінська О. О., Ковальський В. П. Енергоефективні рішення в закладах ресторанного господарства / О. О. Червінська, В. П. Ковальський; Вінн. нац. техн. ун-т. – Вінниця, 2019. – с. 3.

УДК 338.012

Конюхова Т.Г.¹, Несторенко Т.П.²

¹студ., БДПУ

²канд. екон. наук, доц., БДПУ

ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ В УКРАЇНІ (ДОСВІД «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»)

В сучасних умовах підприємства відіграють важливу роль у розвитку економіки будь-якої країни. На малих та середніх підприємствах розвинутих країн виробляється продукція/надаються послуги, які становлять близько 30-60% від ВВП. Але в Україні цей показник становить не більше 15%. В основному, це обумовлено недостатністю фінансових ресурсів. Відсоткова ставка надання кредитів є високою, в той час як в країнах Європейського Союзу вона становить близько 2-4%. Для створення та розвитку бізнесу малими підприємствами можуть бути використані такі види фінансування, як кредити банків на пільгових умовах, цільове фінансування і субсидування як з цільових фондів, так й за рахунок бюджетного фінансування, цільове надання гарантій, страхування, франчайзинг, лізинг тощо.

Тому для розв'язання проблем доступності фінансування своєї діяльності підприємства можуть розраховувати на підтримку банків.

Питання взаємодії банків і підприємств та їх фінансове забезпечення досліджено такими вченими, як Черваньов Д.М., Дзюблюк О.В., Кужель О.В., Лігоненко Л.О., Долішня М.М., Парсяк В.Н, Буряк П.Ю., Геєць В.М., Вожжов А.П., Алексеев І.В., Воротіна Л.І., Вовчак О.Д., Варналій З.С., Пересада А.А., Мазур О.Є., Реверчук С.К., Слав'юк Р.А. та інші [1]. Метою даного дослідження є визначення пільг та програм підтримки «Райффайзен Банком Аваль» підприємств України для покращення їх фінансового стану. «Райффайзен Банк Аваль» є найбільшим банком України з іноземним капіталом. Для розвитку зв'язків з клієнтами «Райффайзен Банк Аваль» веде активну співпрацю з провідними міжнародними фінансовими організаціями – Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), Міжнародною фінансовою корпорацією (ІFC), Європейським інвестиційним банком (ЕІВ). Як приклад, «Райффайзен Банк Аваль» у співпраці з ЄБРР надав кредит розміром до \$8,5 млн. Крелевецькому комбикормовому заводу за програмою розподілу ризиків. В свою чергу, Крелевецький комбикормовий завод інвестує отримані кошти в придбання понад 100 вагонів-зерновозів, 13 нових вантажівок із причепами і мульчера, що дає змогу покращити операційну ефективність компанії та диверсифікувати її логістичні операції.

Завдяки співпраці з ІFC та компанією «Вауег» в банку в 2016 році була запроваджена програма фінансування «Вексель під 1 %», яка надає рекордно дешеві умови з авалювання векселів для сільгоспідприємств і фермерів.

Також набрала чинності Програма фінансування клієнтів корпоративного, малого та середнього бізнесу за підтримки Європейського Інвестиційного Фонду (DCFTA), яка діє у відповідності до Угоди, укладеної між Райффайзен Банком Аваль та Європейським інвестиційним банком (ЄІБ), на суму 68 571 429 євро. Для підтримки розвитку бізнесу в Україні «Райффайзен Банк Аваль» розробив продукт «Довіра», згідно з яким підприємці та організації можуть отримати кредитні кошти без застави. Позика надається як постійним, так і новим клієнтам банку. Кредитні кошти надаються без застави під 19-27%. Для підтримки бізнесу в Україні «Райффайзен Банк Аваль» пропонує кредит «Розвиток». Відсоткова ставка коливається від 20 до 24 %, сума кредитку – від 50 до 3000 тис. грн. для придбання нового легкового та вантажного автотранспорту та того, що вже був в експлуатації; придбання нової та тієї, що вже була в експлуатації, мобільної сільськогосподарської техніки: комбайнів, тракторів, тощо; придбання нової та тієї, що вже була в експлуатації, сільськогосподарської ґрунтообробної техніки: плуги, борони, агрегати передпосівної обробки ґрунту, культиватори, сівалки, оприскувачі, машини для внесення добрив, катки тощо [2]. Також «Райффайзен Банк Аваль» пропонує новим клієнтам банку безкоштовне відкриття рахунку та його обслуговування протягом 3 місяців за умови підключення до пакетів послуг «Бізнес Комфорт» та «Бізнес Класик». При цьому клієнт отримує довідку про відкриття поточного рахунку в національній або іноземній валюті, підключення та обслуговування системи Райффайзен Бізнес Онлайн, sms-інформування про залишок на рахунку та надання виписки на електронну пошту.

Результати дослідження дозволяють зробити висновок, що проблемою малих та середніх підприємств України є недостатнє забезпечення своєї діяльності фінансовими ресурсами, що, в основному, обумовлено слабкою державною підтримкою та високими кредитними ставками банків. «Райффайзен Банк Аваль» пропонує пільги, переважно, для підприємств аграрної сфери України. Банк співпрацює з міжнародними фінансовими організаціями, що дає можливість надавати підприємствам позики за нижчими ставками кредитування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ведернікова С. В. Фінансова підтримка підприємництва банками та державою на сучасному етапі. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. Одеса, 2015.

2. Інвестиційні кредити для бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <https://www.aval.ua/biznesu/kredity/investicijni-kredity>]

ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА

Беззаперечним феноменом сучасного економічного розвитку є процеси цифровізації. Фізично-аналогова економіка під впливом процесів діджиталізації стрімко еволюціонує у цифрову. Лідерами у розвитку цифрової економіки є такі країни як Сінгапур, Великобританія, Нова Зеландія, ОАЕ, Естонія, Японія, Ізраїль. Ці країни взяли курс на цифровий розвиток у сферах транспорту, освіти, електронних засобів і новітніх технологій [1].

Суттєві зміни відбуваються у розвитку підприємництва. Бурхливий розвиток цифрових технологій, їх проникнення в традиційний бізнес, поява нових видів цифрових продуктів і послуг, масове використання он-лайн-каналів призводять до перебудови бізнес-процесів, трансформації бізнес-моделей, систем управління маркетингом та змін у поведінці споживачів. Високі темпи проникнення мережі Інтернет надають можливість підприємцям розширювати канали збуту, поєднувати виробників, постачальників і покупців не тільки всередині країн, але й за їх межами.

Нові бізнес-моделі (freemium, on-demand, crowdsourcing, crowdfunding) дозволяють підприємцям та компаніям здійснювати комерційну діяльність без власної ІТ-інфраструктури і програмного забезпечення («хмарний» бізнес, інтернет речей IoT), без власних матеріальних активів (co-sharing), без складського господарства (dropshipping). У сфері комерційної діяльності підприємці, зі свого боку, мають забезпечити своїм клієнтам і покупцям комплекс переваг он-лайн-комерції, зокрема: широкий асортимент та найкоротший термін доставки товарів або надання послуг, можливості різних способів оплати, безпеку особистих даних покупців, чіткі стандарти повернення товарів або грошей за товар або послугу, використання мобільної версії он-лайн-магазину.

Сучасні технології не лише спрощують основні бізнес-процеси і розвантажують спеціалістів, але й зменшують операційні витрати підприємницької діяльності. Цифрові трансформації призведуть до скорочення етапів розробки та виробництва нових продуктів, а також до формування цифрових моделей складних виробів та проведення їх віртуальних випробувань. Невідворотним є процес здійснення змін, який має пройти бізнес задля функціонування в цифровій економіці. В основі таких перетворень має бути принцип постійного покращення будь-чого (наприклад, бізнес-моделей, взаємовідносин з клієнтами, культури ведення бізнесу, бізнес-процесів, інфраструктури, управління тощо).

Цифрова економіка відкриває нові можливості для розвитку маркетингу, дозволяє по-новому організувати продаж продукції, сервісне обслуговування, збір інформації про роботу обладнання, інформаційний обмін, автоматизацію бізнес-процесів та виконання багатьох функцій у сфері управління підприємницькими структурами.

Переважно ці перетворення обумовлені властивостями цифрових технологій. До них, за визначенням економічного форуму у Давосі, належать хмарні та мобільні технології, блокчейн, технології віртуалізації, ідентифікації, штучного інтелекту, біометричні технології, технології доповненої реальності, аддитивні (3D-друк) тощо.

Їхні спільні властивості: висока якість, швидкість та надійність передачі, зберігання та обробки цифрових сигналів; гнучкість – широкий діапазон типів інформації з якою працюють цифрові технології (тексти, цифри, фото-, аудіо- та відеоматеріали); можливість нескінченного відтворення інформації, не погіршуючи її якості; мінімальні витрати на передавання сигналу всередині мережі; простота використання, розвиток сервісів для користувачів (формати екрану, розмір картинки тощо).

Цифрова трансформація економіки має привести до видозміни існуючих та створення нових галузей економіки - від таких, що споживають ресурси, до тих, що їх створюють і примножують. Успіх цмх змін залежить від спільних узгоджених зусиль держави і підприємців щодо зміни бізнес-моделі, стратегії розвитку, перегляду бізнес-середовища та правил ведення підприємницької діяльності [2, с.20].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. «Діджиталізація – це лише початок»: Валерій Фіщук. *День*. 12 квітня 2018. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/didzhytalizaciya-ce-lyshe-pochatok>

2. Карчева Г.Т., Огородня Д.В., Опенько В.А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. *Фінансовий простір*. 2017. № 3 (27). С. 13-21.

УДК 334.012.64:332.122

Крохмальова О.В.¹

¹викладач вищої категорії, ММК ДВНЗ ПДТУ

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦТВА В ДОНЕЧЧИНІ НА СЬОГОДНІ

За даними Мінекономрозвитку, серед усіх підприємств України малий та середній бізнес складає 99,8%, там працює 79% населення. Декілька років тому кількість класних українських брендів була меншою. 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. За п'ять років на Донеччині більше 600 мешканців регіону, серед яких багато «переселенців», змогли заснувати власний малий бізнес.

Найбільш популярні напрямки підприємництва в Україні - виробництво продуктів харчування, сфера послуг, ІТ-технології.

Зараз формується потужний прошарок українських виробників, які пропонують якісні товари і послуги та можуть конкурувати на міжнародних ринках. Очевидно, що вибудовування бізнесу з нуля – складний процес, що стає особливо помітно у трансформаційні для країни часи. На жаль, в Україні крім позитивних чинників, що сприяють розвитку малого підприємництва, є й негативні. Труднощі з придбанням необхідного обладнання, недостатній розвиток ринку збуту продукції, незахищеність працівників цих підприємств тощо. Однак ключовим є недостатність фінансових ресурсів.

На сьогодні існують наступні програми підтримки малого та середнього бізнесу:

1. Грантові програми: проект Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) «Економічна підтримка Східної України»; Данська Рада у справах Біженців; EBRR FINTECC - банк надає пільгові гранти компаніям на установку та виробництво ресурсоефективних технологій, до яких відносяться водо- та енергоефективні технології чи матеріали; Фонд Глобальних інновацій (Global Innovation Fund); Швейцарське бюро співробітництва; Фінсько-Український трастовий фонд - сприяє співпраці між Фінляндією та Україною та визначає можливості надання консультаційних послуг та інвестицій для проектів у сферах енергоефективності, відновлюваних джерел енергії, виробництва енергії з відходів та створення інтелектуальних енергетичних систем; Горизонт – 2020- це найбільша рамкова програма Європейського Союзу з фінансування науки та інновацій.

2. Інвестиційні програми: Асоціація приватних інвесторів України; SigmaBleyzer - інвестиції в українські компанії, що працюють в швидко зростаючій галузі, переважно - в споживчому секторі; Dragon Capital New Ukraine Fund; Startup. Network - допомагає початківцям і досвідченим підприємцям знайти фінансування для інвестиційних проектів та діючих бізнесів.

3. Кредитні програми: програма «Чисте виробництво» здійснює кредитування заходів, направлених на скорочення промислового забруднення за рахунок ефективного використання енергії та інших природних ресурсів; програма мікrokредитування Європейського банку реконструкції та розвитку "Мегабанку"; Німецько-український фонд; Ощадбанк; ПриватБанк; ПроКредитБанк - спеціальні умови кредитування від Німецько-Українського

Фонду – пільгове кредитування для малого та середнього бізнесу; Райффайзен Банк Аваль - беззаставний кредит «Довіра» - підприємці можуть отримати кредитні кошти без застави; УкрГазБанк: кредитування від Республіки Білорусь. Пропонує унікальні програми кредитування для бізнесу на купівлю нового обладнання, сільськогосподарської техніки та транспортних засобів, що вироблені в Республіці Білорусь та реалізуються на території України.

4. Краудфіндинг — колективне співробітництво людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. Це збір коштів в підтримку та розвиток проекту, ідеї чи виробу. Зазвичай, це велика кількість невеликих внесків. В середньому кожен проект підтримують щонайменше 100-300 людей.

На онлайн платформах доступні десятки та сотні проектів для підтримки. Найчастіше, якщо проект залучить 100% або більшість необхідних коштів, команда отримує ці кошти для втілення проекту. Якщо ж проект не набрав достатньо підтримки, усі кошти повертаються на картки добродійців. Платформи, які допомагають початківцям і досвідченим підприємцям знайти фінансування для інвестиційних проектів та діючих бізнесів на сьогодні: Na-Starte, Велика Ідея Спільнокошт, Kickstarter, GoFundEd, Indiegogo, Fundly, Panteon, Medstart, GoFoundMe.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Європейська бізнес асоціація [Електронний ресурс]. - Режим доступу <https://eba.com.ua/about-us/>

2. Маріупольська міська рада, Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу у Маріуполі [Електронний ресурс]. - Режим доступу <https://mariupolrada.gov.ua/>

УДК 338.43(477)

Кустов В.П.¹

¹асп. ХНАУ ім. В.В. Докучаєва

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У процесі еволюції оптової торгівлі виникла товарна біржа, яка виступає класичним інститутом ринкової економіки. В Україні за видами біржових товарів розрізняють такі види бірж: товарні та товарно-сировинні. Універсальна товарна біржа України являється платформою для оптового продажу сільськогосподарських товарів. На часі на ній спостерігається кризова ситуація через низку причин: по-перше, відсутність у держави

цілісної концепції розвитку сучасних бірж; по-друге, недосконале нормативно-правова база щодо регулювання біржової діяльності.

Державне регулювання біржової діяльності в Україні здійснюється відповідними міністерствами і відомствами. Державний контроль за біржовою діяльністю здійснюється згідно: дотримання принципів суспільної корисності, саморегулювання, довіри, відкритості біржових торгів, гарантії прав її учасників.

Законодавчими і нормативно-правовими актами, які регулюють біржову діяльність являються наступні:

- Кодекси України: Господарський (2003 р.), Цивільний (2003 р.), Податковий (2011 р.), Кримінальний (2001 р.), Кримінальний процесуальний (2013 р.), про адміністративні правопорушення (1984 р. зі змінами 2020 р.) тощо;

- Закони України: «Про товарну біржу» (1992 р.); «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» (2004 р.); «Про депозитарну систему України» (2013 р.) та ін.;

- постанови Кабінету Міністрів України: «Про концепцію розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції» (1997 р.), «Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів» (1999 р.) та ін.;

- накази Міністерства аграрної політики;

- рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

Біржі діють на підставі таких документів як Статут і правила біржі.

С.М. Тесля стверджує, досліджуючи організацію та регулювання діяльності товарних бірж в Україні, що біржа формує сучасний оптовий ринок, а біржову діяльність розглядає в організаційному, економічному та юридичному аспектах [1, с. 301].

Руснак А.В. вважає, що першочерговим завданням є створення регулятивного державного органу з питань товарного біржового ринку, який повинен вирішувати питання координації товарного біржового ринку України, посприяти організації загальнонаціонального і регіонального фінансового обігу як ключового механізму визначення цін на стратегічні товари [2, с. 255]. Проте питання такого рівня повинно вирішуватися на відповідних відомствах.

Важлива роль у прискоренні розвитку товарних бірж належить відповідним законопроектам. Так, у 2013 р. було розроблено проект Закону України «Про похідні фінансові інструменти (деривативи)» [3], але на даний час він не набрав чинності. Схвалення саме цього закону в такій редакції може стимулювати розвиток біржової діяльності в Україні.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про те, що в Україні вже сформована певна нормативно-правова база, яка регулює біржову діяльність.

Зокрема, з 1992 р. було видано значну кількість найважливіших нормативних актів вищої юридичної чинності.

Проте, вітчизняна нормативно-правова база з регулювання біржової діяльності має такі недоліки:

- відсутня системність законів, простежується неузгодженість і суперечливість деяких понять і визначень внаслідок не зовсім чіткого, зрозумілого, а інколи неправильного їх тлумачення;

- зниження активності щодо нормотворчої діяльності вищих органів влади: Верховної Ради, Кабінету Міністрів і Президента України. Адже, саме вони повинні стати ініціаторами створення нових законів, наказів, розпоряджень і відповідних постанов;

- не обґрунтована єдина загальнодержавна стратегія пріоритетів розвитку біржової діяльності та логічної їх послідовності, немає єдиного курсу;

- має місце багато порушень положень законодавчих і нормативно-правових актів України;

- відсутність досконало розвинутої інфраструктури істотно гальмує процес функціонування товарних бірж;

- зволікання із схваленням відповідних законопроектів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Тесля С.М., Федорович М.А. Організація та регулювання діяльності товарних бірж в Україні. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.8. С. 300-306.

2. Руснак А.В., Часник Ю.О. Державне регулювання розвитку товарного біржового ринку України. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2011. № 1 (2). С. 252-256.

3. «Про похідні фінансові інструменти (деривативи)»: проект Закону України від 14.06.2013 р. URL: file:///C:/Users/%D0%90%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BE%D120LIGA_ZAKON.html.

УДК 658.86:311.13

Онуфрієнко Н.Л.¹

¹ старш. викл. НУ «Запорізька політехніка»

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЯДІВ ДИНАМІКИ СТАТИСТИЧНИХ ДАНИХ НА ПРИКЛАДІ ПОКАЗНИКА ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТУ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Для статистики характерним є наявність великої кількості чисел, що описує розвиток різноманітних соціально-економічних та суспільних явищ у часі, тому для аналізу статистичних даних, що досліджуються, необхідно їх систематизувати, побудувати хронологічні ряди (ряди динаміки або часові ряди).

Кожний ряд динаміки, в свою чергу, складається, по-перше, з періодів або моментів часу, до яких належать рівні ряду, по-друге, статистичних показників, що характеризують рівні часу.

Одне із завдань статистики полягає в тому, щоб шляхом аналізу рядів динаміки розкрити та охарактеризувати закономірності, що проявляються на різних етапах розвитку того або іншого соціально-економічного або суспільного явища, виявити тенденції розвитку та їх особливості.

Аналіз рядів динаміки статистичних показників передбачає обчислення та використання наступних аналітичних показників динаміки: абсолютний приріст, темп зростання, темп приросту і абсолютне значення одного відсотка приросту. Обчислення групи вказаних показників ґрунтується як на абсолютному, так і на відносному зіставленні рівнів ряду динаміки. Зазвичай, відносними показниками доповнюють абсолютні величини для більш вичерпної та глибокої характеристики явища.

У відповідності до Методологічних основ та пояснень до позицій Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД-2010), що були затверджені наказом Держкомстату від 23.12.2011 року № 396, основним критерієм віднесення торгівлі до оптової або роздрібною виступає переважаючий тип покупця (споживача) та характер використання товару: у оптовій торгівлі – це перепродаж (продаж без перероблення) нових або уживаних товарів іншим суб'єктам господарювання для використання у виробничій діяльності або для подальшого перепродажу.

Оптовий товарооборот визначається як вартість проданих підприємствами (юридичними особами), основним видом економічної діяльності яких є оптова торгівля, товарів (продукції) як у межах України, так і на експорт, що зазначена в оформлених як підстава для розрахунків з покупцями документах, за винятком податку на додану вартість [1].

За статистичними даними [2] було розраховано основні характеристики динаміки товарообороту підприємств оптової торгівлі Запорізької області, що

представлені в таблиці 1. Ряди динаміки соціально-економічних та суспільних явищ можна подавати не тільки в таблицях, й у вигляді графічних зображень – графіків.

Таблиця 1 – Основні характеристики динаміки показника оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі Запорізької області

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Оптовий товарооборот (без ПДВ), млн. грн.	15869,5	22811,8	35029,2	39675	49225,1	50512,7
Абсолютний приріст, млн. грн.						
базисний	-	6942,3	19159,7	23805,5	33355,6	34643,2
ланцюговий	-	6942,3	12217,4	4645,8	9550,1	1287,6
Темп зростання						
базисний	1,00	1,4375	2,2073	2,5001	3,1019	3,1830
ланцюговий	-	1,4375	1,5356	1,1326	1,2407	1,0262
Темп приросту						
базисний	-	0,4375	1,2073	1,5001	2,1019	2,1830
ланцюговий	-	0,4375	0,5356	0,1326	0,2407	0,0262
Абсолютне значення 1-го % приросту, млн. грн.	-	158,70	228,12	350,29	396,75	492,25

Таким чином, для проведення глибокого аналізу динаміки соціально-економічних та суспільних явищ необхідно використовувати систему аналітичних показників, що характеризують абсолютну швидкість та інтенсивність зміни рівнів динамічного ряду. Аналіз статистичних показників, що буде заснований на використанні лише одного з цих показників, призведе до односторонньої характеристики явища, що досліджується.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області (методологічні пояснення статистичної інформації з внутрішньої торгівлі) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php/statystychna-informatsiia#2.2.2>.

2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області (статистичні матеріали з внутрішньої торгівлі) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>.

УДК 658.6

Онуфрієнко Н.Л.¹, Вороніна А.С.²

¹ старш. викл., НУ «Запорізька політехніка»

² студ., НУ «Запорізька політехніка»

ІНТЕГРАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ В ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

В сучасних умовах господарювання актуальним стає питання щодо інтеграції екологічних аспектів у процес ухвалення рішень підприємницькими структурами, тобто особливого значення набуває процес врахування впливу діяльності підприємницьких структур на довкілля. Інтеграція екологічних аспектів в діяльність підприємницьких структур дасть, по-перше, можливість запобігти негативному впливу на довкілля, по-друге, мінімізувати негативний вплив з метою зменшення витрат на контроль за станом довкілля, по-третє, покращити екологічні та фінансові результати діяльності компаній. Підприємницькі структури повинні та можуть впроваджувати стратегії інтеграції екологічних аспектів в свою діяльність. Процес інтегрування екологічних аспектів в діяльність підприємницьких структур може складатись з чотирьох основних етапів.

Перший етап, аналіз діяльності підприємницьких структур – передбачає аналіз напрямів та основних показників поточної діяльності підприємницьких структур.

Другий етап, екологічний аналіз – передбачає визначення екологічних показників діяльності підприємницьких структур. На цьому етапі необхідно запровадити наступні заходи: створити робочу групу, до складу якої входитимуть представники кожного з основних департаментів, з метою визначення екологічних проблем в межах всієї компанії, а також розглянути можливість залучення зовнішніх фахівців для роботи з цією робочою групою; провести екологічний аудит та оцінку витрат, які охоплюють всі аспекти екологічних показників компанії.

Третій етап, розробка екологічних рішень – передбачає визначення варіантів покращення кожного аспекту екологічних показників компанії та використання найбільш привабливих можливостей для запровадження певних змін: розгляд можливостей модернізації процесів та постачання нових матеріалів, а також можливе внесення змін в операційну діяльність з метою покращення екологічних показників; впровадження екологічно привабливих варіантів, зокрема, тих, що зменшують вартість вирішення екологічних проблем після їх виникнення.

Четвертий етап, підвищення ефективності діяльності підприємницьких структур – передбачає, що в результаті інтеграції екологічних аспектів зросте

ефективність діяльності підприємницьких структур, тобто відбудеться збільшення чистого доходу та зменшення витрат. В майбутньому, підвищення ефективності діяльності підприємницьких структур повинно стати новим стандартом та невід'ємною складовою практики ведення бізнесу.

Отже, цикл інтеграції екологічних аспектів в діяльність підприємницьких структур може буде продовжено за умов, якщо екологічний аналіз буде періодично оновлюватися; визначатимуться нові можливості вдосконалення на основі нових технологій та оновлених структур витатків/доходів; буде запропоновано й реалізовано нову діяльність.

Підприємницькі структури, що продають товари безпосередньо клієнтам, можуть отримувати додаткові переваги, тому що їх діяльність та продукцію споживачі будуть сприймати як екологічні. Прикладом може бути інтеграція екологічних аспектів у діяльність компанії Mountain Equipment Coor, яка заявляє, що однією з її корпоративних цінностей є екологічно збалансована діяльність, що спричиняє мінімальний вплив на довкілля. Компанія проводить аудити своїх екологічних показників щорічно і повідомляє про результати аудитів на власному веб-сайті. Інтеграція екологічних аспектів у всі сфери діяльності компанії зменшила витрати на енергію, воду та управління відходами, та збільшила частку ринку, в тому числі через позитивне сприйняття клієнтами профілю екологічної збалансованості, що сприяє досягненню запланованих показників продажу [2]. Компанія Ашан Рітейл Україна запровадила програму зі зменшення споживання електроенергії, через впровадження єдиної системи дистанційного збору та обліку даних з витрат. Це дозволяє компанії віддалено контролювати витрати енергії кожного магазину, а також вимірювати вплив попередньо вжитих заходів для підвищення енергоефективності. Компанія впроваджує заходи та програми щодо зменшення відходів: сортування, переробка, спалювання. Команда Ашан Рітейл Україна бере участь у національній акції «Зробимо Україну чистою». З 2018 року компанія відмовилась від продажу живих зрубаних ялинок та пропонує своїм клієнтам альтернативу [3].

Таким чином, для більшості підприємницьких структур інтеграція екологічних аспектів повинна стати звичайним елементом діяльності як через операційні, так і фінансові переваги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Mountain Equipment Coor – національний розробник і торгова марка, що займається роздрібним продажем товарів для відпочинку на відкритому повітрі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mec.ca/en/explore/sustainability-innovation>.

2. Звіт з корпоративної соціальної відповідальності Ашан Рітейл Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://auchan.ua/ua/forpress>.

УДК 65.012.22:330.111.4.

Саннікова С.Ф.¹, Іванова М.В.²

¹ канд. техн. наук., доц. НТУ «Дніпровська політехніка»

² канд. хім. наук., доц. ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

ВИЯВЛЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РЕСУРСОВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

В діяльності суб'єктів господарювання нагальними залишаються проблеми ефективного використання ресурсів, ресурсозбереження. Техніко-організаційний рівень виробництва проявляється використанням таких факторів: праці, засобів праці і предметів праці. Трудові ресурси забезпечують ефективне використання засобів виробництва і є однією з важливих складових успішної роботи підприємства в цілому. Ефективне використання основних засобів і матеріальних ресурсів в свою чергу є базисом результативної виробничої діяльності.

Дослідження впливу ефективності використання ресурсів на ефективність виробничої діяльності для окремих підприємств різних галузей промисловості дозволяє зробити висновки, що ступінь ролі певного фактора (ресурсу) у досягненні кінцевих результатів роботи підприємств залежить від того, чи це машино-, трудо-, матеріало- або енергодомінаційне виробництво. Тому підприємства повинні концентруватися на підвищенні ефективності використання домінуючих для нього видів ресурсів.

Для аналізу використання ресурсів на підприємствах доцільно досліджувати динаміку індексів зміни показників, щоб оцінити роль окремих факторів виробництва у підвищенні ефективності діяльності [1].

Досліджуючи індекси зміни витрат ресурсів та індекси зміни показників ефективності використання ресурсів (наприклад, продуктивності праці, фондо-, матеріаловіддачі), та їх кореляцію з індексами зміни товарної продукції, слід зазначити, що відповідно до того, варіація індексу обсягу ресурсу чи індексу показника ефективності його використання зумовлює більший вплив на варіацію індексу товарної продукції, слід обирати пріоритетні напрями використання певного ресурсу. Якщо індекс зміни товарної продукції корелює з індексом зміни обсягів витрат на ресурси, а не з показником ефективності їх використання, то слід в першу чергу реалізовувати заходи ресурсозбереження, оптимізації витрат на експлуатацію ресурсу. Якщо індекс зміни товарної продукції корелює з індексом зміни показника ефективності використання ресурсу, то доцільним є удосконалити

організацію процесу забезпечення його ефективності. Використання такого методу дає змогу визначитися, який саме ресурс має більший вплив на результати діяльності підприємства та що більш доцільно вживати відносно певного ресурсу для покращення використання.

Використання ресурсів взаємопов'язано між собою: якість і кількість персоналу впливає на ефективність використання матеріальних ресурсів і основних засобів, а якість і величина основних засобів визначає ефективність використання матеріальних ресурсів.

Для узагальнення щодо ресурсозбереження доцільним є дослідження використання ресурсів на макроекономічному рівні. Аналіз виробничих ресурсів переробних підприємств вітчизняної промисловості показує, що в останні роки середній індекс росту матеріальних затрат перевищує індекс росту витрат на оплату праці, і ще в більшому ступені перевищує середній індекс росту витрат на основні засоби. Це свідчить про низький ступінь оновлення основних засобів на переробних підприємствах та про значні витрати на матеріальні ресурси і їх високий темп зростання. Тобто за низького рівня техніко-технологічної складової цих підприємств відбувається нерациональне використання матеріальних ресурсів [2].

Безперечно велику роль у виробничих процесах підприємства відіграють трудові ресурси. Ефективність використання матеріальних ресурсів залежить від технічного рівня підприємства. Новітні основні засоби сприятимуть раціоналізації використання матеріальних ресурсів. Тому, в першу чергу перспективним є інноваційний розвиток техніко-технологічної бази, а в другу – використання нових економічних видів сировини і матеріалів, так як в зворотному порядку буде складно і навіть неможливо ефективно використовувати нові матеріали на базі застарілих основних засобів.

Таким чином, для ефективного і раціонального використання ресурсів підприємствам слід визначитися з домінуючими, щодо впливу на кінцеві результати діяльності, ресурсами; з пріоритетними напрямками дій щодо кожного конкретного ресурсу в залежності від того, які з заходів: ресурсозбереження, оптимізації витрат на експлуатацію ресурсу, удосконалення організації процесу забезпечення ефективності є більш доцільними в найближчій перспективі і забезпечать більший ефект.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Саннікова С.Ф. Застосування індексного методу для аналізу ефективності використання ресурсів підприємства / С.Ф. Саннікова // Держава та регіони. 2014. – № 1(76). – С.100-105.

2. Іванова М.В. Статистичний аналіз якісних змін у промисловості / М.В. Іванова, С.Ф. Саннікова // Економіка. Фінанси. Право. – 2019. – № 5/1. – С. 28-33.

УДК 338.242

Саприкіна Т.А.¹

м. н. с., ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНА БІРЖА ЯК ІНСТРУМЕНТ РИНКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Розвиток ринку електричної енергії в Україні нині спрямовано на досягнення конкурентної моделі. Зокрема, першопочатковим кроком у напрямі ринкового реформування вітчизняної електроенергетики став Указ Президента України № 244 «Про заходи щодо ринкових перетворень в галузі електроенергетики України»[1], що підписано 21 травня 1994 року. Тривалий процес переходу до повністю конкурентного ринку електричної енергії обумовлюється його технологічними і технічними умовами. Вагомою проблемою при переході до вільного ціноутворення і конкурентного вирівнюванню цін на вітчизняному ринку електроенергії є істотний розрив у цінах на кіловат-годину у різних енергокомпаній, а також перехресне субсидування між промисловими і побутовими споживачами електроенергії. Від так електроенергетична біржа спроможна виконати роль інструмента ринкового регулювання процесу ціноутворення, бути джерелом достовірної та оперативної інформації про кон'юнктуру ринку електроенергії в Україні.

Для дотримання балансу економічних інтересів необхідно, перш все, надати споживачам, виробникам та іншим учасникам ринку електроенергії свободу укладати угоди між собою, а державне втручання спрямувати на регулювання відносин у випадках порушень контрактів, некоректної поведінки сторін, порушення загальноприйнятих ділових норм та правил, у випадку економічного і політичного тиску. За своєю природою біржова торгівля електричною енергією має сприяти усуненню цінової дискримінації на ринку, монопольного тиску, асиметричності інформації, тінювих схем ринкових транзакцій. Аналізуючи функціонування провідних світових електроенергетичних бірж, зазначимо, що біржа – це нейтральна торговельна платформа, де електроенергія купується і продається за ціною, розрахованою біржою виходячи з сотні пропозицій купівлі-продажу. Ціна визначається для кожної години доби, дня, тижня. Тобто біржа виконує не лише пасивну функцію товаропереміщення, але й генерує цінові сигнали як результат взаємодії попиту та пропозиції на електроенергію в певний проміжок часу. При цьому чим точніше ціни відображають взаємодію попиту і пропозиції, тим оптимальнішими будуть управлінські рішення суб'єктів ринку

електроенергії. У своїх наукових працях ще на початку ХХ ст. Ю. Філіпов аргументовано стверджує, що біржа – це особлива форма прояву ринку, притаманні риси якої характеризують її як вищу міру розвитку ринкових форм [2, с. 3-5].

Аналіз досвіду функціонування електроенергетичних бірж різних країн світу дозволяє зробити висновок, що створення біржових площадок має на меті:

- забезпечення рівного доступу на ринок електроенергії всіх його учасників; проведення біржових торгів відкрито і в суворій відповідності з внутрішніми правилами біржової торгівлі;
- гарантування справедливого і прозорого ціноутворення за рахунок концентрації попиту та пропозиції на електроенергію, що в подальшому сприяє встановленню рівноважної ціни, яка найбільш точно відповідає ціновій кон'юнктурі;
- здійснення торгівлі електроенергією на біржі анонімно;
- страхування укладених контрактів;
- щоденну публікацію цін та обсягів продажу електроенергії, що сприяє швидкому аналізу ринку та прогнозуванню попиту на майбутнє.

Електроенергія є товаром, а отже в основу регулювання її діяльності має бути покладено Закон України «Про товарну біржу», що визначає наступні основні функції і завдання товарної біржі [3]: створення умов для проведення біржових торгів; реєстрація та регулювання біржових операцій; регулювання цін на підставі співвідношення попиту та пропозиції на товар та їх публікація; збір, обробку і поширення інформації, пов'язаної з кон'юнктурою ринку; формування біржової інфраструктури. Відповідно до зазначеного вище закону біржа діє на основі самоврядування, господарської самостійності, є юридичною особою, має своє майно, баланс, власні рахунки в банках (розрахунковий, валютний та інші), власну печатку. Проте, не дивлячись на те, що біржа є організованою формою ринку, на якому щодня укладаються контракти на основі попиту та пропозиції продавців і покупців, необхідно розробити і впровадити закон, який би регулював діяльність саме електроенергетичної біржі в Україні.

Від так розвиток електроенергетичної біржі в Україні має забезпечити прозору і стабільну взаємодію оператора ринку, сприятиме підвищенню ефективності функціонування вітчизняного ринку електроенергії. Проте в сучасних умовах залишається невирішеною проблема функціонування електроенергетичної біржі, зокрема в розрізі удосконалення функціонування вітчизняного ринку електроенергії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про заходи щодо ринкових перетворень в галузі електроенергетики України: указ Президента України від 21.05.1994 р. № 244/94 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/244/94>.

2. Филипов Ю.Д. Биржа. Ее история, современная организация и функции. — М., 1920. — 199 с.

3. Закон України «Про товарну біржу» України від 10.12.1991 р. № 1956-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1956-12>.

УДК 635.11.577.4.

Сеник Л.Я¹., Марців І.В².

¹ст. викл., Львівський інститут економіки і туризму

²студ., Львівський інститут економіки і туризму

РИНОК ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Органічний сектор - важлива складова аграрної галузі України і для його ефективного розвитку необхідна тісна співпраця виробників, трейдерів, громадських організацій, органів влади в частині дотримання органічного регулювання та контролю за виробництвом та обігом органічної продукції адже, в результаті виграє споживач, який отримує доступ до безпечних органічних продуктів.

Органічне виробництво в Україні визнано серед п'яти пріоритетів розвитку АПК. Це стабільний сектор, який демонструє зростання і Україна є вагомим гравцем на міжнародних ринках.

Згідно Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року передбачено розширення виробництва органічної продукції, зокрема збільшення площ сільськогосподарських угідь, сертифікованих відповідно до органічних стандартів у 2015 р. до 5% і у 2020 р. - до 7%, проти 0,7% у 2010 р. та зростання частки органічної продукції у 2015 р. до 7 відсотків валової продукції, у 2020 р. - до 10 відсотків проти 5 % у 2010 р. [1].

В Україні виробляється широкий спектр органічної продукції, причому під зерновими перебуває 45,4% загальної площі органічних угідь. Згідно з моніторингом Мінагрополітики, в 2017 році - 289 тис. га землі було використано під органічне виробництво.

У 2018 році, за даними Мінекономрозвитку, в Україні налічувалось 309,1 тис. га (або 0,7% від загального обсягу) сільгоспугідь з органічним статусом та тих, що перебували в перехідному періоді.

За даними «Органік стандарт», станом на 14 березня 2019 року в Україні 617 операторів органічного виробництва, 324 оператори сертифіковані в галузі рослинництва. В Україні значна кількість органічних

операторів експорту - 167, це викликано тим, що на органічних трейдерів є попит [5].

Динаміка власного виробництва та географічна досяжність сприяють швидкому розвитку сектора органічної продукції, що займається експортом сертифікованих зернових, олійних та бобових культур, а також плодово-ягідних, в тому числі дикорослих продуктів. До ТОП-5 органічних продуктів, за об'ємами експорту, ввійшли кукурудза, пшениця, соя, соняшникова олія, яблучний концентрат. Вперше з України експортували органічний мед в 2017 році, а вже наступного року обсяги становили 300 тонн. Обсяг експортованої замороженої малини також значно зріс за останні 3 роки і у 2018 році досяг понад 400 тонн. З'явився перший український виробник органічного цукру - ТОВ «Дедденс Агро», який став основним на європейському ринку органічного цукру з обсягом виробництва понад 800 тонн. У 2018 році значно збільшився експорт органічної соняшникової олії.

Не дивлячись на те, що експортом органічної продукції займаються оператори з усієї України, в регіональному зрізі також є своя десятка лідерів. Це Херсонська (46,2%), Житомирська (7,9%), Полтавська (7,6%), Рівненська (6,8%), Одеська (5,7%), Вінницька (5,5%), Львівська (4,5%), Чернігівська (3,5%), Миколаївська (2,6%) та Київська (2,3%) області. При цьому у 2018 році саме Херсонська область стала абсолютним лідером як по обсягам експорту продукції, так і в грошовому еквіваленті. Це 25% від усієї експортної виручки та понад 46% по обсягам експортованої продукції. А у порівнянні з 2017 роком Херсонська область продемонструвала майже 100% зростання експорту. Також велике зростання продемонструвала Полтавська область, де обсяг експорту збільшився у понад 5 разів, а обсяг експортованої продукції у 4,5 рази. Це можна пов'язати з тим, що саме в цьому регіоні працює більшість гравців ринку рослинництва, такі як «Агроєкологія», «Арніка Органік», «Укролія Органік» тощо [4].

За останні кілька років Україна стала важливим постачальником органічної продукції на західні ринки. Йдеться переважно про експорт органічної сировини - зерна, олійних та бобових культур, дикорослих ягід, грибів, горіхів та лікарських трав. Рідше на полицях європейських країн можна зустріти готову українську продукцію.

За даними швейцарсько-українського проекту «Розвиток органічного ринку в Україні» Дослідного інституту органічного сільського господарства (FiBL), у 2017 році органічний експорт з України досяг 254 тис. т, а значення органічного експорту становило близько \$102 млн.

Загалом за 2018 рік було експортовано 390 тис. т органічної продукції на суму \$157 млн. У 2016-2018 рр. головними країнами-імпортерами української органічної продукції були Нідерланди, Німеччина, Італія, Великобританія, Швейцарія, Австрія, Польща, Чехія, Франція, Угорщина,

Румунія, Бельгія, Болгарія і Данія. Українські виробники також експортують в США і Канаду. Є поодинокі поставки в Австралію і деякі країни Азії. Нідерланди, Великобританія та Німеччина в основному імпортують кукурудзу, пшеницю, ячмінь, сояшник та сою.

У контексті реалізації Угоди про вільну торгівлі між Канадою та Україною визначено ряд перспектив щодо нарощення експорту вітчизняної органічної продукції, що передбачають обов'язкову сертифікацію продукції відповідно до канадських стандартів, необхідність маркування продукції за групами товарів визначених законами та нормами Канади (продукція сільського господарства - тварини або рослини, що призначені для споживання, корми, насіння та продукти аквакультури), розвиток експортного потенціалу при торгівлі органічними нішевими культурами (зелені салати, фрукти, ягоди, дикороси) та преміумтоварами.

За даними 2018 року 83% із загальної кількості експортованої органічної продукції було спрямовано в Європу – 83%, 13% - в США і Канаду, незначний відсоток експортують в Азію (3%).

Щодо розвитку експорту органіки з України, то важливо відмітити, що на початку 2019 р. було укладено між урядами країн ряд домовленостей щодо розвитку торгівлі органічними преміум-продуктами, зокрема це: свіжі та заморожені овочі та фрукти; сертифікація продукції галузі птахівництва та бджолярства (живих бджіл та бджолопакетів).

Поштовхом для подальшого розвитку органічного агровиробництва в країні, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної органічної продукції та розширення зовнішніх ринків для її збуту, стало ухвалення в цілому закону України № 2496-УІІ «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції». Зазначений закон запроваджує прозору систему реєстрації як органів сертифікації, так і безпосередньо операторів ринку органічної продукції, встановлює чіткі норми для реєстрації органічного насіння, визначає механізм державного контролю за діяльністю суб'єктів ринку органічної продукції тощо. У відповідності до нового закону запроваджуються нові правила щодо маркування органічної продукції. Зокрема, продукт вважається органічним, якщо мінімум 95% його ваги становлять сільськогосподарські компоненти органічного походження, крім води та солі, інші 5% неорганічних компонентів повинні бути в Переліку дозволених складових. Маркування органічної продукції передбачає відповідний кодовий номер, розміщений під державним логотипом органічної продукції, що складається зі скороченого позначення країн походження продукту, напису «органік» та відповідного коду реєстрації органу, який здійснював сертифікацію [2].

Загалом вісімнадцять акредитованих міжнародних органів з сертифікації включені до офіційного списку затверджених органічних

продуктів органів сертифікації для України відповідно до Регламенту ЄС 1235/2008 (станом на 12.02.2019). Більшість органічних операторів в Україні сертифіковані згідно з органічним стандартом ЄС, тобто еквівалентним Регламентам ЄС №834/2007 та №889/2008, які використовуються як для експорту, так і для внутрішнього ринку [3; 5].

Щорічно українськими товаровиробниками експортується усе більша кількість органічної продукції, що, на нашу думку, пов'язано як зі збільшенням обсягів виробництва, так і з популяризацією та збільшенням споживання органічної продукції у світі. Окрім того, Україна є вигідним партнером для країн Європейського Союзу, хоча європейські компанії розглядають й такі держави, як Росію та Казахстан як важливих стратегічних партнерів у постачанні органічної продукції на заміну сировини із Китаю. Проте вигідне географічне розташування України дозволяє здійснювати постачання як автомобільним або залізничним транспортом, так і морським шляхом – судном або баржою. Проте на сьогоднішній день Україна є постачальником в основному сировини, тому важливим напрямком розширення експорту є пошук каналів збуту для готових органічних харчових продуктів.

На сьогоднішній день можна виділити такі основні проблеми розвитку органічного виробництва в Україні:

- органічне сільськогосподарське виробництво не має функціонуючої державної системи контролю, яка була б акредитована на національному та міжнародному рівнях і охоплювала контроль як операторів органічного сектора, так і продукції;

- незавершена земельна реформа та відсутній прозорий та цивілізований ринок сільськогосподарських земель;

- відсутній соціально-відповідальний маркетинговий підхід у виробників та маркетингових організацій, продавців та інших учасників, який є запорукою дотримання основних принципів органічного виробництва, що необхідні для встановлення ринкових відносин, співпраці тощо;

- недостатньо розвинений внутрішній ринок та відсутня державна підтримка погіршує позиції вітчизняних виробників на світовому ринку органічної продукції. Ціни на вітчизняну органічну продукцію на 50-300% вище за традиційну.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/425-18>

2. Закон України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» Документ 2496-УІІІ,

чинний, поточна редакція. - Прийняття від 10.07.2018. - Відомості Верховної Ради України від 07.09.2018 - 2018 р. № 36

3. Галашевський С.О. Практичний довідник органічного експортера / С.Л. Галашевський, Ю.А. Галашевська, А.В.Білич, 2019. – С. 56. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. ТОП-10 регіонів України по експорту органічної продукції URL:<https://agravery.com/uk/posts/show/top-10-regioniv-ukraini-po-eksportu-organichnoi-produktsii>(дата звернення: 14.04.2020).

5. Органік в Україні // Федерація органічного руху України: сайт. URL: <http://www.organic.com.ua/uk>

УДК 338.45

Сепета В.В.¹

¹асп., НУ «Запорізька політехніка»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Металургійний комплекс України виступає одним із базових елементів економіки держави. Металургія – основний донор бюджету, головний постачальник валюти в Україну. У докризовий період частка металургійного виробництва у валовому внутрішньому продукті (ВВП) України становила 27%. Більше 40% валюти надходило в державу від металургів. З діяльністю металургії мають прямий і зворотний зв'язок енергетика, вуглевидобуток, машинобудування, будівництво, фінансова сфера і т.д. Сьогодні галузь забезпечує близько 500 тисяч робочих місць в найбільш густонаселених регіонах України. До недавніх пір металургійна промисловість України за обсягами виробництва посідала сьоме місце в світі. [2, с. 44].

У нинішніх умовах вчергове постало питання необхідності реалізації масштабних структурних реформ у промисловому секторі України. Відсутність останніх ставить під загрозу подальшу конкурентоспроможність національної економіки не лише на зовнішньому, але і на внутрішньому ринках.

Основним фактором, що спричинив падіння обсягів виробництва металургійної галузі у 2014-2019 рр., є складні військово-політичні обставини на Сході України. Військові дії призвели до руйнування значної частини виробничих потужностей підприємств чорної металургії та погіршення стану інфраструктури і матеріально-технічного забезпечення. Причому руйнування інфраструктури є основним фактором зменшення виробничого завантаження металургійних підприємств на Донбасі. Також військовий конфлікт на Сході України спричинив погіршення економічних взаємовідносин між українськими та російськими підприємствами. У зв'язку

з історичними особливостями розвитку металургійної промисловості України основними споживачами та партнерами вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку були саме підприємства Російської Федерації. При цьому альтернативним ринкам збуту до подій 2013-2014 рр. не надавалася достатня увага і вони були нерозвиненими [1, с. 104].

Світова виплавка сталі у 2019 році становила 1,87 млрд. тонн, що на 3,4% більше, ніж 2018 року. Лідером серед світових виробників цієї продукції є Китайська Народна Республіка, де виплавили 996,3 млрд. тонн сталі за вказаний період (на 8,3% більше, ніж за 2018 рік). Частка КНР у світовому виробництві сталі становила 53,3%.

Окрім Китаю до п'ятірки найбільших виробників сталі ввійшли: Індія (111,2 млн. т; на 1,8% більше, ніж 2018 року), Японія (99,3 млн. т; на 4,8% менше), США (87,9 млн. тонн; на 1,5% більше) і Росія (71,6 млн. т; на 0,8% більше).

Серед 64 країн-виробників сталі Україна за підсумками 2019 року посіла тринадцяте місце, виробивши 20,85 млн. тонн цієї продукції, що на 1,2% менше, ніж 2018 року [3].

Основними напрямками подолання проблем і досягнення подальшого сталого розвитку металургійної промисловості України є:

- підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємств металургійної промисловості;

- створення та впровадження ефективної дивідендної політики з метою підвищення інвестиційної привабливості акціонерних товариств металургійної галузі;

- диверсифікація зовнішніх ринків збуту в європейському та північно-африканському напрямках;

- зниження залежності від імпорту високотехнологічної продукції;

- модернізація основних засобів металургійних підприємств;

- оптимізація виробничих процесів та введення інновацій;

- розширення асортименту продукції, зокрема в напрямку збільшення частки продукції з великою доданою вартістю;

- наращення власного високотехнологічного виробництва продукції.

Запропонований комплекс заходів має на меті подолання негативних чинників, що склалися на сучасному етапі функціонування металургійної промисловості України, а також реалізацію наявного потенціалу національної металургійної галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фурдичко Л. Є. Сучасний стан та перспективи металургійної галузі України: фінансові показники розвитку, експорт-імпорт продукції / Л.Є.

Фурдичко, Ю.В. Скварко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. - 2016. - Вип. 3. - С. 102-106.

2. Шевчук Н. В. Конкурентоспроможність підприємств чорної металургії України на основі ресурсних факторів / Н. В. Шевчук, Є. В. Смирнов // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ. - 2013. - № 2. - С. 44-49.

3. World Steel Association. - URL: <http://www.worldsteel.org/>.

УДК 336.6+685.6

Стахів І.М.¹, Щуревич О.І.²

¹канд. економ. наук, старш. викл., ЛДУФК ім. Івана Боберського

²канд. економ. наук, асистент, ЛНУ ім. Івана Франка

ФІНАНСУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ФІЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНИХ СПОРУД В ПРОЦЕСІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основна суть економіки полягає у найповнішому задоволенні потреб споживачів і при цьому використовувати найменшу кількість ресурсів, що й притаманне послугам фізичної культури. Задоволення потреб населення в систематичних заняттях фізичною культурою і спортом, його оздоровлення, формування фізично розвинених і здорових громадян є пріоритетним напрямком програми соціально-економічного розвитку України. Одна із стратегічно важливих завдань розвитку спортивно-оздоровчої інфраструктури країни - будівництво фізкультурно-спортивних споруд та оптимізація експлуатації мережі об'єктів спортивно-оздоровчого призначення, що надають комплекс послуг фізичної культури і спорту, з розвинутою інфраструктурою платних послуг населенню.

Актуальною нині є проблема переходу до практики ефективного управління фізкультурно-спортивними спорудами, орієнтованого на підвищення ефективності бюджетних витрат у даній сфері, а також вирішення принципового питання про готовність фізкультурно-спортивних споруд до ефективного використання у підприємницькій діяльності без залучення бюджетного фінансування. З метою розробки комплексу аналітичного забезпечення управління діяльністю спортивно-оздоровчих споруд необхідно розробити методику аналізу ефективного використання спортивних споруд у фінансово-господарській діяльності спортивних організацій. Правильне планування та організація діяльності фізкультурно-спортивних споруд та опрацювання питань їх експлуатації дозволить вивести раніше збиткові спортивні споруди на самоокупність (або запланований рівень прибутковості), а також уникнути ситуації, коли спортивний комплекс

вже введений в експлуатацію, проте немає розуміння, яким чином він може приносити прибуток.

В останні роки намітилася тенденція до стрімкого зростання ринку спортивних послуг, які надають стадіони, спортивні манежі, плавальні басейни, спортивні клуби, тенісні корти та ін. Зводяться спортивні споруди, які відрізняються сучасним архітектурним дизайном і багатофункціональністю відповідно до міжнародних стандартів. Враховуючи високий показник рентабельності і соціальну значимість цього бізнесу, можна припустити, що він буде в перспективі тривалий час і цікавитиме учасників ринку, у тому числі й інвесторів.

Економічний аналіз фізкультурно-спортивних споруд спрямований перш за все на виявлення можливостей підвищення ефективності управління спортивними спорудами, які орієнтовані на забезпечення конкурентоспроможності спортивного сектора економіки.

Аналіз використання спортивних споруд носить двоїстий характер. Серед результатів їх діяльності ми виділяємо економічну та спортивну складові, які в тісному взаємозв'язку і є нерозривними. З одного боку, споруди є економічними об'єктами, оскільки входять в склад невиробничої сфери народного господарства. Економічна складова передбачається комерційне використання фізкультурно-спортивних споруд з метою отримання прибутку. З іншого боку, їх основна діяльність спрямована на розвиток спортивно-оздоровчого руху.

До найбільш важливих функцій, які здійснюють фізкультурно-спортивні споруди можна віднести наступні:

- організація спортивно-оздоровчої роботи серед населення;
- забезпечення навчально-тренувального процесу спортсменів;
- проведення спортивних та фізкультурно-масових заходів;
- пропаганда та популяризація фізичної культури і спорту [1].

Для моніторингу якісного складу, оцінки ефективності використання об'єктів фізичної культури та спорту слід враховувати призначення та особливості кожного їх виду, так як методика аналізу структури, динаміки, технічного стану і результатів діяльності фізкультурно-спортивних споруд залежить від таких факторів, як потужність, місткість, вік та інтенсивність їх експлуатації. Таким чином виникає необхідність у розробці з боку органів державної влади заходів, спрямованих на стимулювання спортивних організацій до розвитку їх підприємницької діяльності, а також планів розвитку, що передбачають зростання в загальних доходах частки коштів, отриманих від підприємницької діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта: Учебное пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / М. Золотов и др. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 432 с.

УДК 330.36:711.1

Удова Л.О.¹, Гаєвий А.Г.²

¹ канд. екон. наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

² гол. інж., ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

КОРПОРАЦІЇ І МАЛИЙ БІЗНЕС В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Малий агробізнес, зокрема господарства населення, відіграють значну роль у виробництві сільськогосподарської продукції, продовольчій безпеці держави, їхня діяльність частково сприяє розв'язанню соціальних проблем села, налагодженню сталого розвитку сільських територій та підтримці доходів сільського населення.

Господарства населення функціонують для забезпечення власних потреб у продуктах харчування, а надлишок виробленої продукції реалізують на стихійних ринках та малими партіями посередникам за надзвичайно низькими цінами, оскільки переробні підприємства з різних причин не зацікавлені у заготівлі сировини в селян. Це відбувається за рахунок роздрібності малих господарств і неспроможності самостійно конкурувати з корпораціями.

Серед перспективних напрямів, які сприятимуть підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва, слід виділити розвиток інтеграційних процесів в аграрному секторі. Дрібні товаровиробники зацікавлені у такого роду відносинах, оскільки інтеграція надає їм гарантії щодо забезпечення роботою та ринку збуту виробленої продукції. У процесі реалізації інтеграційних відносин господарства населення забезпечуються засобами і предметами праці, насінням, посадковим матеріалом та кормами, технологічною підтримкою та збутом виробленої продукції.

Ефективний розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки за участю господарств населення передбачає вирішення проблеми перетину трьох інституційних агентів – держави, підприємницьких структур та господарств населення. Основними інтересами в цьому процесі будуть економічний і соціальний, які за своєю природою діалектично залежать один від одного. Сьогодні найбільш перспективною формою залучення господарств населення до інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки є виробнича контракція, яка є, з одного боку, найпростішою формою об'єднання виробничих інтересів двох секторів економіки – від забезпечення виробництва сільгосппродукції до її заготівлі, з іншого боку, –

утворює міцні кооперативно-інтеграційні виробничо-збутові зв'язки в аграрному секторі економіки [1].

Активізації взаємодії господарств населення із сільськогосподарськими підприємствами сприятимуть: операції на договірній основі з дорощування й відгодівлі тварин, із відтворення продуктивного стада, реалізації сільськогосподарської продукції, зберігання та переробки продукції, спільного виконання певних заходів (створення сумісних виробничих потужностей, будівництво та ін.); розвиток орендних відносин (оренда виробничих будівель, приміщень, продуктивної худоби та інших основних засобів); надання напрокат необхідної техніки за плату тощо. Дрібні товаровиробники можуть самостійно напряду вступати у договірні відносини з кожним із учасників ринкової інфраструктури: заготівельними, переробними й торговими організаціями, збутовими кооперативами та ін. У такому випадку, вони матимуть додаткові витрати на зберігання, транспортування, підготовку продукції до реалізації [1].

Інтеграційні зв'язки господарств населення та корпорацій повинні передбачати: організаційно-економічні заходи із забезпечення матеріальних умов виробництва у господарствах населення; економічні стимули розвитку виробництва сільськогосподарської продукції у господарствах населення з врахуванням об'єктивних відмінностей умов функціонування; оцінку та розподіл результатів діяльності господарств цієї категорії як з точки зору обсягів виробництва продукції у них, так і ролі їх у відшкодуванні витрат на виробництво продукції господарств населення [2].

Малий бізнес – виправданий і може розвиватися в тих видах і сферах діяльності, в яких має перевагу порівняно із великотоварним господарюванням. Саме тому необхідно сприяти розвитку як великих, так і малих форм сільськогосподарського виробництва, не порушувати їх цілісності і не протиставляти одне одному. Вони мають не тільки взаємодоповнювати форми функціонування, але й в подальшому реалізувати специфічні умови і чинники інноваційного розвитку, налагоджуючи при цьому, за мінімальної участі посередників, сумісне просування виробленої ними сільськогосподарської продукції по продуктовому ринку.

Взаємодія господарств малого та великого агробізнесу може відображатись в інтеграції крупних підприємств з господарствами населення, що сприятиме підвищенню доходності малих суб'єктів господарювання і збільшенню обсягів виробленої продукції крупними підприємствами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гуторов А.О. Розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки: моногр. – К.: ТОВ «СІК ГРУП Україна», 2016. – С. 318-333.

2. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси у стратегії інвестиційного забезпечення особистих селянських господарств. *Збірник наукових праць ВНАУК. Серія: Економічні науки*. 2011. № 2 (53), Т.3. С. 147-152.

УДК 631.151.3 – 043(477)

Шубравська О.В.¹

¹ докт. екон. наук., проф., ДУ "ІЕПр НАН України"

ОРГАНІЧНЕ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Однією з найбільш визначальних сучасних тенденцій світового сільгоспвиробництва є повсюдне зростання масштабів ресурсозберігаючого агрогосподарювання. Уряди багатьох країн виділяють на це чималі кошти, оскільки проблема збереження довкілля набула планетарного значення.

В Україні протягом останніх 30 років площа еродованої орної землі збільшилася майже на 2 млн. га (щорічні втрати – 64 тис. га) і зараз становить 11,3 млн. га або майже п'яту частину всієї території. Виснажливе землекористування загрожує ґрунто-екологічною кризою. Наразі спостерігається системне перевищення вивозу речовин з ґрунту над їх надходженням, що вимагає ширшого розповсюдження систем волого- та ґрунтозберігаючого землеробства, які дозволяють раціоналізувати природоресурсокористування як за екологічною, так й економічною компонентами.

Одним з найпоширеніших у світі підходів до забезпечення ресурсоощадливого землекористування є органічне виробництво. Базисний документ ЄС стосовно органічного виробництва і маркування органічних продуктів визначає таке виробництво як «цілісну систему господарювання та виробництва харчових продуктів, яка поєднує в собі найкращі практики з огляду на збереження довкілля, рівень біологічного різноманіття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів належного утримання (добробуту) тварин та метод виробництва, який відповідає певним вимогам до продуктів, виготовлених з використанням речовин та процесів природного походження» [1]. Органічне сільське господарювання поряд з безперечними вигодами для довкілля сприяє розвитку і соціальній сфері села, оскільки, за даними ООН, у такому виробництві використовується в середньому на 30% більше робочої сили, ніж в традиційному землеробстві. Загальновизнано, однак, що органічне виробництво – це не лише набір відповідних технологій, але й певна життєва філософія, що потребує здійснення цілеспрямованого впливу на її формування, особливо у молодого покоління [2].

У числі основних позитивів органічного виробництва зазвичай називають скорочення витратків фермерів у зв'язку з відсутністю потреби в

дорогих хімічних засобах, покращення здоров'я сільгоспвиробників, економію енергії і захист довкілля у довгостроковій перспективі, уповільнення процесу глобального потепління, зменшення кількості відходів, підвищення біорізноманіття тощо. Серед негативів – вища вартість органічної продукції внаслідок порівняно менших питомих обсягів її виробництва та більшої кількості зайнятих у ньому, недостатня ефективність маркетингу через малі обсяги виробництва, а головне – неможливість прогнати органічним продовольством зростаюче населення планети.

За останніми даними Науково-дослідного інституту органічного сільського господарства (FiBL) та Міжнародної федерації рухів органічного землеробства (IFOAM), світові площі під органічним господарюванням стало зростають та на кінець 2018 р. становили 71,5 млн га (1,5% світових сільгоспугідь) [3]. Найбільші площі зосереджені в Австралії (35,7 млн. га), Аргентині (3,6 млн. га) та Китаї (3,1 млн. га). У Європі таких земель – 15,6 млн. га, з яких у ЄС – 13,8 млн га (тобто близько 8% загальної кількості сільськогосподарських земель). При цьому найбільші площі зосереджені в Іспанії (2,2 млн. га).

Загалом у світі у 2018 р. було зафіксовано 2,8 млн виробників органіки. У Європі майже 420 тис. виробників органічної продукції, з яких 330 тис. – у ЄС, 70 тис. переробників такої продукції (71 тис. – у ЄС) та майже 5,8 тис. імпортерів (понад 54 тис. у ЄС).

Стало зростає також і світовий ринок органічної продукції. У 2018 р. він перевищив позначку у 100 млрд. доларів. У Європі порівняно з 2017 р. ринок виріс на 8% і сягнув 40,7 млрд. євро.

Україні, за оцінками сертифікаційних органів, органічний експорт у 2018 р. приніс понад 150 млн. доларів, що майже в 1,7 разів перевищило показник попереднього періоду.

За оцінками експертів, протягом останніх п'яти років площа органічних сільськогосподарських земель зросла в Україні в півтора рази, а темпи розвитку органічного виробництва були в 5,5 разів вище, ніж в Європі і в 4,9 разів – ніж у світі.

За офіційною статистикою Україна посідає 11 місце серед європейських країн за показниками загальної площі сільськогосподарських угідь, сертифікованих як органічні. Але при цьому такі землі займають лише трохи більше 1% загальної площі угідь. Водночас відзначається збільшення кількості господарств-виробників органічної продукції (з 31 у 2002 р. до 360 у 2016 р.) і площ, на яких вона вирощується (з 164 до 411 тис. га). Ринок такої продукції зріс протягом 2007-2016 рр. у понад сорок разів – до 21,2 млн євро.

Примітно, що з усього обсягу продажів вітчизняної органіки 90% припадає на експорт і тільки 10% – на внутрішній ринок. Основні причина цього – низька купівельна спроможність населення держави, погана

обізнаність з перевагами органічної продукції та недовіра до органічного бренду.

Усього ж в Україні виробляється понад 400 найменувань органічної продукції. Найбільше її купують Нідерланди, Німеччина і Сполучене Королівство. Україна входить до п'ятірки головних постачальників органіки в ЄС з часткою 8% ринку. Основними органічними експортними товарами з України є зернові (кукурудза, пшениця, ячмінь), олійні (соняшник), бобові, дикорослі ягоди, гриби, горіхи і трави.

Проте, на думку фахівців галузі, українським експортерам органічної продукції не варто зосереджувати свою увагу лише на країнах ЄС, а слід позиціонувати себе як гравців глобального ринку органіки. Варто досліджувати нові ринки збуту, такі як США, Канада, Китай, Японія, Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Сінгапур, Малайзія та ін. Крім того, доцільно переорієнтуватися з виробництва й експорту сировинної продукції на продукцію з доданою вартістю. До речі, тенденція збільшення експорту української переробленої продукції намітилася ще у 2018 р., коли відчутно зріс вивіз органічної соняшникової олії.

Переорієнтація на нові ринки збуту, на диверсифікацію продукції є особливо актуальними, зважаючи на стрімке поширення органічного виробництва в країнах ЄС і зростання рівня їх самозабезпечення такою продукцією. Так, є відомості, що Німеччина планує через 5 років мати 35% органічних земель (немалою мірою завдяки потужним програмам підтримки місцевих фермерів, зокрема, через дотації на час перехідного періоду). У цьому зв'язку ряд вітчизняних експортерів органіки до ЄС відзначають практично повну відсутність перспектив вивозу туди фуражної групи зернових та необхідність термінового пошуку власної ніші на цьому ринку.

Основними перепонами на шляху до експорту української органічної продукції в інші країни все ще залишаються слабкий маркетинг й імідж органічного продукту «made in Ukraine» у світі, законодавчі бар'єри інших країн і додаткові заходи контролю органічної продукції, що походить з України. Часто постачальників підводить незнання ринків і неможливість забезпечити належну якість і безперебійні поставки іноземному клієнту [3].

У процесі сертифікації органічної продукції в Україні офіційно задіяні 18 акредитованих міжнародних органів. Зважаючи на основний експортний напрям поставок української органіки, природно, що більшість операторів ринку сертифіковані згідно з органічним стандартом ЄС. Угода з ЄС і введення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі посприяли прийняттю й запровадженню в Україні (з серпня 2019 р.) гармонізованого з європейським органічного законодавства та відповідних йому нормативних документів. Зокрема, у лютому 2020 р. урядом було анонсовано відкриття реєстрів органічної продукції, що дозволить споживачам перевіряти

справжність продукту та дійсність його маркування як «Органічна продукція».

Повноцінної фінансової підтримки з боку держави виробникам органічної продукції у найближчому майбутньому очікувати навряд чи варто. Хоча, видається, навіть в умовах хронічної обмеженості бюджетних коштів можна було б передбачити ряд заходів цілеспрямованої підтримки саме зазначених агровиробників. Наприклад, на період конверсії – їх пільгове оподаткування, компенсацію їм частини страхових платежів і банківських відсотків. Не менш важливим для сприяння розвитку внутрішнього ринку і підтримки виробників органічної продукції могло б стати й здійснення державних закупівель такої продукції, скажімо, для шкільних їдальнь.

Держава може справляти позитивний вплив на вітчизняний органічний сектор і шляхом стимулювання наукового пошуку в даній сфері, підготовки для неї вузьких спеціалістів, здійснення й безоплатного надання органічним операторам тематичних маркетингових досліджень, проведення оцінки стану земельних ресурсів, надання консультаційних послуг, у т. ч. й стосовно експорту органіки, пропаганди серед вітчизняних споживачів переваг органічного господарювання і відповідної продукції та серед її потенційних імпортерів – достоїнств саме українських виробів, участі в розвитку інфраструктури органічного ринку, зокрема, на засадах державно-приватного партнерства.

Як і в цілому у вітчизняній агросфері, в органічному секторі перспективним є стимулювання розвитку кооперативного руху. Доцільність об'єднання органічних виробників обумовлена в основному їх невеликими розмірами, що визначає підвищену вразливість таких господарств до впливу різного роду несприятливих чинників, передусім, фінансових. Підтримка органічних кооперативів позитивно позначиться і на розвитку внутрішнього ринку органічної продукції. Виробники рослинницької органіки, які розпоряджаються більшими обсягами земельних ресурсів, традиційно для нашої країни орієнтовані на вирощування експортно-затребуваних культур. А тваринники та виробники рослинницької продукції з меншими земельними угіддями більшою мірою сконцентровані на поставках на внутрішній ринок. Допомогу держави у цьому зв'язку доцільно спрямувати і на стимулювання розвитку виробництв з переробки/первинної обробки плодоовочевої і тваринницької продукції органічних кооперативів. Видається, що з урахуванням визнання на світовому рівні важливості органічного напрямку аграрного господарювання для збереження екологічного статусу сільської місцевості, держава могла б посприяти органічним кооперативам в отриманні й іноземних грантів на розширення їхньої діяльності.

З метою достовірного оцінювання стану органічного сектора варто організувати збирання й обробку інформації щодо його операторів. Доцільно

не лише вести їх реєстр (як це передбачено законопроектом), але й зобов'язати підрозділ профільного міністерства, який буде відповідальним за даний сектор, збирати і розповсюджувати на безоплатній основі більш детальну інформацію про органічних операторів відповідно до практики ЄС. Євростат виокремлює такі індикатори: кількість органічних операторів згідно зі статусом процесу їх реєстрації; площі під органічним землеробством у розрізі сільгоспкультур; обсяги виробництва органічної рослинницької продукції по видах; поголів'я органічного стада; обсяги виробництва органічної тваринницької продукції по видах; кількість переробників органічної продукції по видах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Council Regulation (EC) № 834/2007 of 28 June 2007 on organic production and labelling of organic products and repealing Regulation (EEC) № 2092/91 (2007). Retrieved from <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/eur72928.pdf>.
2. Ahrarnyi i silskyi rozvytok dlia zrostannia ta onovlennia ukrainskoi ekonomiky [Agrarian and rural development for the growth and renewal of the Ukrainian economy], NAN Ukrainy, DU «In-t ekon. ta prohnozuv» [in Ukrainian].
3. Lebid L. (2019) Zrim v koren: pochemu ukraintsyi ne doveryayut organicheskim produktam. Retrieved from <http://agroportal.ua/publishing/lichnyi-vzglyad/zrim-v-koren-pochemu-ukraintsyi-ne-doverayayut-organicheskim-produktam/> [in Russian].

УДК 338.2

Юрківський О.Й.¹

¹канд. екон. наук., доц., НУ «Житомирська політехніка»

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Трансформація суспільного буття здійснюються як еволюційно, а в окремі періоди швидкими темпами, що супроводжуються появою нових соціальних ідей, інституцій та моделей поведінки в економічній системі, соціальній та політичній.

Серед таких інституцій останнього часу слід виділити соціальне підприємництво, яке на межі кінця ХХ ст. - та початку ХХІ ст. активно розвивалося насамперед в країнах Європи, Північної Америки та як інституція поєднує здається дві протилежності ідей – прибутки підприємців та підприємницький егоїзм з соціальністю, моральністю, меценатами.

Саме з меценатами та філантропами тривалий час асоціювали основні соціальні та моральні кроки заможних класів населення, які були направлені

на фінансування суспільно значимих проєктів на місцевому рівні - Львівський оперний театр, Житомирська філармонія та багато інших соціальних об'єктів зведені за кошти бізнесу в ХІХ столітті.

Соціальне підприємництво сучасне пов'язане опосередковано з меценатами як традиційними спонсорами та елементами інфраструктури так і безпосередньо створенням нових організацій та підприємств, метою діяльністю яких вже не є отримання прибутку і як правило пов'язані з податковою сферою.

Як показує практика соціального підприємництва в світовій практиці, при організації подібних інституцій використовується така специфічна форма як громадська організація, яка офіційно отримує статус неприбуткової організації і пов'язана з податковим відношеннями через надання права не сплачувати більшість податків. Тобто, через податки усіх суб'єктів соціального підприємництва можна поділити на:

- звичайні комерційні підприємства;
- громадські організації.

В межах першої групи можливі варіації, залежно від форм власності суб'єкту господарювання (державні, приватні), відбувається поєднання соціальності та норми прибутку зокрема через податкові пільги. Натомість громадські організації апріорі створюються для вирішення окремих суспільних проблем, підміну держави та місцевих органів самоврядування в соціальній сфері та відповідно маючи статус неприбутковості максимально користуються податковими пільгами.

Однак за останні роки, на тлі збільшення правопорушень у фінансовій сфері, поширилися зловживання і в суспільному секторі, зокрема за інформацією служби фінансового моніторингу, найбільш поширеними правопорушеннями неприбутковими організаціями в сфері податків є:

- введення в оману, створення фіктивних НПО;
- подрібнення фінансових операцій здійснених за участю НПО;
- проведення фінансових операцій за участю НПО без належного пояснення суті таких операцій;
- переказ коштів НПО на користь юридичних осіб, діяльність яких немає спільних інтересів;
- придбання товарів подвійного призначення;
- проведення НПО діяльності на територіях, які є прилеглими до здійснення військових дій;
- переказ коштів на користь осіб, пов'язаних з НПО;
- витрачання коштів НПО без формування відповідної звітності про їх використання;
- для відкриття банківських рахунків НПО використовуються треті особи, які діють за дорученням;

витрати НПО не відповідають задекларованим напрямкам діяльності; причетність осіб, які пов'язані із вчиненням злочинів, до діяльності НПО;

фіктивна діяльність НПО.

Причиною такої ситуації є формування, поступова трансформація національної моделі "homo economicus" та перехід окремих суб'єктів вже до моделі поведінки "homo sociologicus", яка сформувалася в II половині XX ст.. в Європейських країнах, передбачає відхід від егоїзму до максимального сприйняття необхідності підтримки соціальної сфери суспільства. В Україні маємо одночасну наявність різних моделей поведінки, які як доповнюють одна одну так і суперечать в окремих задачах та питаннях. Застосування соціального підприємництва для податкової оптимізації потенційно може призвести до підвищення податкового тиску з боку служби фінансового моніторингу та фіскальної служби, а головне нівелює саму ідею такого необхідної соціально-економічної інституції.

СЕКЦІЯ 5. «ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІД ЛІНІЙНОЇ ДО ЦИРКУЛЯРНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ»

UDC 65.012.32:339.5

Kruhlikova V.V.¹, Kolpakova D.V.²

¹ PhD in economics, Associated Professor of National University “Zaporizhzhia Polytechnic”

² student of National University “Zaporizhzhia Polytechnic”

WAYS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF SOFTWARE PRODUCTS

As a rule, software products are implemented in the market of information and communication technologies. These are products that have certain quality indicators as well as competitiveness in a particular market. Buying a software product by a consumer is related to its functionality and quality characteristics. Therefore, the problem of evaluating the quality and competitiveness of software products, as well as any other products, is always actual [4].

The problems of competitiveness in the software market were considered in the works of the following scientists: Y. Yelakhov, Y. Yanchenko, V. Yuriev. Each of them has studied competitiveness from different perspectives: from general analysis to research on specific indicators. In this article the ways of increase of competitiveness of software products are considered.

The competitiveness of a product is determined by the properties of the product in the market, which characterize the degree of satisfaction of a specific need in comparison with the best similar objects. The Software is defined as a standalone product delivered on magnetic media or transmitted over the network. This product is designed to meet specific consumer requests. All characteristics that reflect the level of competitiveness of software products can be divided into three groups: technical, economic, consumer. Each competitive feature of a software product can be described as an indicator or an attribute. The characteristic "indicator" has a certain dimension, that is, it can be expressed in the form of some quantification. The attribute characteristic has a qualitative meaning and can be described using point or rank scales [1].

In the presence of many competing software products, the assessment of the competitiveness of the product under study can be carried out both individually and by generalized (integral) indicators. The existing methods of calculating the integral index of competitiveness can be divided into the following groups [2]:

evaluation of competitiveness on the basis of one indicator;

assessment of competitiveness based on the weighted sum of individual indicators;

competitiveness assessment based on geometric mean of individual indicators;

assessment of competitiveness based on weighted sums of ratings of individual indicators.

The competitiveness of a software product can be expressed both through metrics and attributes. Therefore, the determination of their competitiveness assessments should be made in relative units.

This is an example of a single indicator competitiveness assessment. It is conducted for each group of indicators separately.

The estimation of the competitiveness of the software product in comparison with the analogs for each of the indicators is calculated

$$Q_i = \frac{p_i}{p_i^k}; \tag{1}$$

Q_i - competitiveness indicator on the i -th indicator;

p_i - the value of the i -th indicator of the evaluated software product;

p_i^k - the value of the i -th indicator of the k -th product of a competitor;

n - number of parameters.

The characteristics of the software product are described by qualitative parameters. The preliminary determination of the quantitative values of these characteristics (indicators) is determined using the method of expert evaluation:

$$p_i = \sum_{j=1}^m \sum_{g=1}^d x_{igj}, i; \tag{2}$$

x_{igj} - evaluation by the g -th expert j -th qualitative characteristic of the i -th indicator;

n - number of parameters;

m - quantity of qualitative characteristics;

d - number of experts.

For each group of indicators the absolute integral estimation of competitiveness of the software product in comparison with analogs is calculated as the sum of separate indicators from this group:

$$K = \sum_{i=1}^n d_i Q_i, \tag{3}$$

d_i - the relative importance of the impact of the i -th indicator on the competitiveness of the software product;

n - the number of metrics in the group.

According to Yu. Yelakhov's article, the analysis of the competitiveness of software products in comparison with analogues allows one to make one of three possible choices: launching the software product in the target markets; refinement of the software product for improvement of indicators, which are inferior to those of analogue; inappropriateness of launching software into target markets (Table 1) [2].

Table 1 - Analysis of the competitiveness of software products

Competitiveness indicator	Description of the situation
K less than one	The degree of competitiveness of the software product is low levels. When launching, it is necessary to refine the software product in terms of performance, which is significantly different from competing products.
K is about one	The products are about the same in competitiveness. Analysis of individual indicators is needed to increase competitiveness.
K more than one	The software product is quite competitive and outperforms competing products on the market. It is necessary to develop a plan to promote the software product to the selected target markets.

Competitiveness in a particular market is determined by the set of quality properties and features of the software product. These properties are determined by the cost of purchasing and consuming the product.

To effectively manage quality in IT businesses, quality and competitiveness standards must be applied at all stages of the software product lifecycle. It is also important to manage software creation projects based on modern project management techniques. All this allows you to create and bring to the IT market high quality and competitive products.

REFERENCES

1. Dyk V. (2012). Konkurentny'e preimushhestva programmnoy produkta i ikh svyaz' s konkurentosposobnost'yu ego potrebitelya i proizvoditelya [Competitive advantages of a software product and their relationship with the competitiveness of its consumer and manufacturer].- Industry markets, №6(36), p. 12–21 [in Russian].

2.Ekhlakov Yu.P., Yanchenko E.A. (2011). Metodyka otsenky konkurentosposobnosti prykladny`kh prohramny`kh produktov [Methodology for assessing the competitiveness of applied software products].- Economics and business, №3(17), p. 28–36 [in Russian].

3.Fatkhutdinov R.A. (1999). Strategicheskij menedzhment [Strategic management].- Moscow: JS Intel-Synthesis Business School, 416 p.

UDC 339.137.2

Sysoiev V.V.¹

¹Dr. Sc. (Econ.), Prof. National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

COMPETITIVE ADVANTAGES OF SUPPLY CHAINS

Growing economic competition has led to the search for new sources of material resources and markets, the rational allocation of production capacities, the implementation of outsourcing, the development of the infrastructure of commodity markets and the globalization of trade. These changes require the expansion of cooperation, the establishment of mutually beneficial partnerships, the improvement of the organization forms of company interaction and methods of managing goods distribution. In these conditions, the success of manufacturing companies becomes dependent on integration into various network business structures and the effectiveness of their supply chains.

Supply chains, ensuring interaction with suppliers in the process of supplying materials, raw materials, semi-finished products, with co-operators in the manufacturing process, trade and logistics intermediaries or final consumer in the process of marketing finished products, actively affect the competitiveness of manufacturing companies by providing additional competitive advantages, determine the growth of consumer values of goods. That is, the traditional rivalry between manufacturing companies today is replaced by the rivalry of their supply chains.

Supply chains can compete in different ways: cost, time, quantitative, qualitative, communicative and competencies. These parameters are determined by the supply chain business strategy and should contribute to the creation of its competitive advantages.

The business strategy of the supply chain is based on the potential and business interests of its participants, as well as the partnerships between them. It integrates the business strategies of individual participants in the chain by effectively managing the processes of their interaction to increase the competitiveness of the supply chain as a whole.

The competitiveness of the supply chain largely depends on the resources (material, technical, informational, financial, personnel) that it has and on how they are used in the supply chain management process.

The main feature of the business strategy of the supply chain is the transition from the search for cost centers that exist in the chain, in order to identify losses and identify measures to eliminate them, to the analysis of centers of creating value for the final product, which distinguish it from other goods intended for similar consumption, and managing them with the goal of turning them into profit centers.

The supply chain provides its competitive advantages through the creation of values for the enterprises taking part in it, by combining their efforts to create the goods demanded by consumers with optimal costs for its production and delivery. That is, competitive advantages are the result of effective management of goods distribution, optimal use of limited critical resources and services, competition between two or more similar supply chains. They are manifested in the values that are created as a result of the process of interaction of participants in the supply chain and transferred to final customers.

The main competitive advantages of the supply chain are:

elasticity (quick response to sudden changes in demand or supply);

flexibility (adaptation to developing structures and leadership market strategies);

low cost (characterized not only by a high speed of supply, but also by low costs);

reliability (maintaining, within established limits, the values of characteristics that characterize the ability of the supply chain to perform all its functions in accordance with the terms of contracts between its participants);

take into account the interests of partners (the interests of all partners in the supply network are taken into account so that partners, acting in their own interests, at the same time ensure the effective functioning of the entire chain).

These competitive advantages are achieved by:

ensuring high efficiency of all logistics processes in the supply chain;

ensuring a high level of quality of logistic service and its support;

reduce logistics costs for the implementation of logistics functions and operations;

reduction of stocks in the warehouses of all participants in the supply chain;

reduce lead time for each participant in the supply chain.

An effective solution to these problems is provided by:

implementing the concept of supply chain management;

coordination and synchronization of actions between participants in the supply chain;

use of logistic outsourcing;

application of modern logistics technologies, including information;

automation of individual logistic functions – management of orders, warehouses, transport;

application of various methods for optimizing logistics processes and reducing logistics risks, etc.

Thus, the competitiveness of the supply chain is manifested in its competitive advantages, which reflect the values aimed at meeting the needs and requirements of consumers. Achieving this goal requires streamlining supply chain management as a whole.

UDC 658.8

Zaichenko K.S.¹, Zabrodna I.O.²

¹senior lecturer, Odessa National Polytechnic University

²student, Odessa National Polytechnic University

VISUAL CONTENT AS A TOOL FOR INFLUENCING THE CONSUMER

The rapid increase in the number of similar products in the markets complicates the impact of businesses on consumers. Fierce competition requires manufacturers and sellers to develop and apply more sophisticated marketing tools. Modern methods and means of influencing consumer behavior have a different shape and essence. The smell of fresh baking or vanilla in a bakery, a delicate and pleasant tune in an Italian restaurant, large and bright billboards along the road, a soft touch on a smartphone case, and the combination of unusual flavors in ice cream are all neuromarket methods.

All modern companies and enterprises use the methods of visual marketing to promote their products. After all, when buying a product, 93% of buyers pay attention to the appearance, 6% - to tactile sensations, and the last 1% of consumers want to try the product to taste or listen to it [1;2].

The first kind is an image. It is common knowledge that posts with images get more comments and likes on social networks. To improve the perception of the essence of the text, you need to add pictures that not only fit the content of the text, but also complement it. The main purpose of the images is either to confirm what was written in the main text or to attract additional attention from users. This will help the consumer to remember the advertising more quickly and to remember it in the future. It is also possible to convert some of the text as a graph, chart, or table. This will help the consumer to understand the content of the text more easily and accurately.

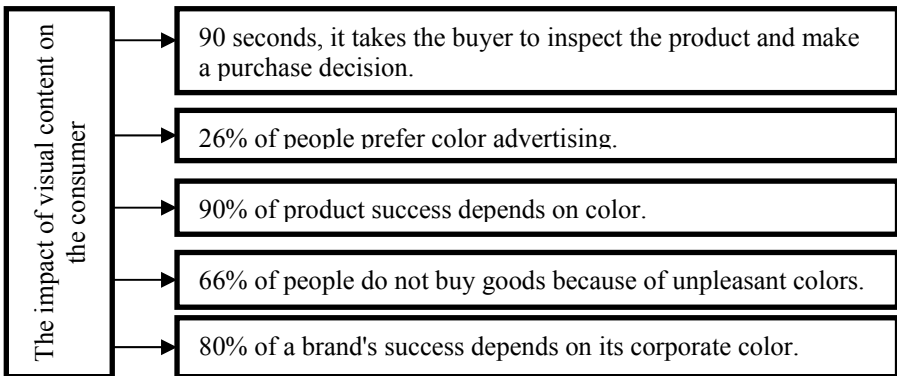
Another equally effective way of visual marketing is video advertising. Every day we see a lot of video ads both on TV, the Internet and on social networks. This method is attractive because it performs two functions at once. First, it shows the situations that the consumer faces daily, and secondly, how the product solves a particular problem. It's best to design short videos that will contain a lot more

information than big text. Therefore, promoting a product through videos can be effective due to the dynamic image.

The next method is infographics. The feature of this type is the combination of various text with images and graphics. Infographic is more often used on social networks and displays the most important, easily transmits information and quickly attracts attention [1;2]. For greater efficiency, it is necessary for the specialist to correctly select the colors, size and style of the font, as well as the location of the elements of the infographic. This method is suitable when you need to display not only product images, but also certain data, numbers, or graphs that carry important information.

The use of memes, the most modern type of visual content, shows the consumer that the company understands his needs and interests. Mem - a fun image with short, clear text. This method works effectively on a young population and if it is developed independently by the features of the company, as this category of the population is best versed in this type of visual content.

Therefore, in order for the company to be successful and profitable, it is necessary to first of all form the image of the company and choose the right corporate colors. It is necessary to know about the influence of each color on human behavior, in order to provoke only positive emotions and associations with the goods or products of the company.



Picture 1 – The impact of visual content on the consumer

The promotion of goods in markets in the modern world is impossible without the use of visual content. In order to choose the right method and get the best result, you need not only to know and study your target audience, but also to find and emphasize your strengths and strengths in the fight against competitors.

Ukraine does not lag behind foreign countries in the use of visual marketing methods. Increasingly, we see video ads or just images featuring Ukrainian clothing or accessories brands, food and non-food stores and service companies.

REFERENCES

1.Kukhnovets P. (2017) 10 types of visual marketing that dominate the text. Available at: <https://www.cossa.ru/276/157816/> (accessed 10 February 2020)

2.6 types of visual content that you need to use to promote Available at: <https://geniusmarketing.me/lab/6-vidov-vizualnogo-kontenta-kotorye-vam-nuzhno-spolzovat-dlya-prodvizheniya/> (accessed 27 February 2020)

УДК 352.354: 339.137.2

Безхлібна А.П.¹

¹ канд. екон. наук., доц., НУ «Запорізька політехніка»

ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ ЯК ПРІОРИТЕТ ПІДВИЩЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Економічні та соціальні аспекти діяльності підприємств як одних и суб'єктів підвищення регіональної конкурентоспроможності є між собою тісно пов'язаними та формують парадигму сталого розвитку регіональної соціо-екосистеми.

Згідно з проведеними міжнародними дослідженнями, оцінено економічне навантаження на рівні країни, що спричиняють хронічні захворювання серцево-судинної системи та органів дихання. Подібні оцінки є досить важливими, оскільки дають змогу зрозуміти масштаб проблеми та важливість вживання відповідних заходів органами державної та місцевої влади, суб'єктами малого та середнього підприємництва.

Наприклад, дані з країни Китай [1] свідчать про те, що зниження смертності від серцево-судинних захворювань на 1% на рік у період між 2010-2040 роками може призвести до підвищення економіки країни в еквіваленті 68% від реального ВВП Китаю у 2010 році. Дослідження країни Єгипет встановили, що хронічні захворювання серцево-судинної системи та органів дихання можуть призвести до загальних втрат виробництва в розмірі 12% ВВП країни [1]. Підраховано, що «боротьба» з проблемою хронічні захворювання серцево-судинної системи та органів дихання в Росії та Індії збільшила б ВВП кожної країни в 2004 році на 4% -10% [2].

В даний час існує п'ять ключових тенденцій які потрібно враховувати [3, с. 84] як органам влади, так і представникам бізнес-структур:

1. Хронічні захворювання несуть значне економічне навантаження, і цей тягар буде збільшуватись в наступний період двох десятиліть. Очікується, що

це навантаження значно зросте в США. Наразі існує велика кількість теоретичних знань про економічний тягар, проте відсутність емпіричних доказів стримує розвиток цієї течії наукової думки.

2. Країни з високим рівнем доходу в даний час несуть найбільший економічний тягар, пов'язаний з хронічними захворюваннями економічно активного населення (через такі причини, як дорожча охорона здоров'я).

3. Граничні витрати урядів (наприклад, Росії) стосовно досягнення максимального дожиття дорослих зростає, на відміну від зниження граничних витрат на виживання дітей. Іншими словами, для економіки країни дорожче запобігання смертей у дорослих (продовження дорослого життя) ніж запобігання дитячої смертності (продовження життя дитини). Одним із факторів є підвищена увага уряду щодо покращення здоров'я дітей за останні кілька десятиліть (зокрема щеплення). Ця розбіжність також є наслідком відсутності стійких інвестицій у нові лікарські засоби та відсутності діючої інфраструктури, стратегії та реалізація програми для попередження та лікування хронічних захворювань.

4. Вирішення проблем із хронічними захворюваннями в ряді бідних країн вимагає переосмислення самого концепту надання допомоги в сторону розвитку і створення нових підходів. Орієнтовані на пацієнта підходи повинні бути ефективними та стійкими, потребують подальшого розвитку, тестування та зниження вартості.

5. Обрані варіанти профілактики та зниження хронічних захворювань, доступні для запобігання та контролю виявляються виправданими в економічному плані, оскільки підвищення добробуту населення запобігає майбутнім інвестиціям в цю сферу. Іншими словами, користь перевищує витрати на ці інвестиції, що є економічно вигідними для підприємств, регіонів, країни.

На даний час в світі окрім загрози хронічних захворювань існує чітка загроза поширення коронавірусної інфекції COVID-19. Запобіжні заходи, прийняті урядами країн Європи за участю Всесвітньої організації здоров'я, на жаль, не перекриють ті економічні ризики, що несе за собою вищезазначена небезпека. Зменшення кількості населення, ефективності економічної діяльності, кількості туристичних потоків, зменшення споживання загалом призводять до затяжної економічної кризи країн, що вимагає розроблення урядами країн чіткої антикризової програми дій для реалізації всіма суб'єктами господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Rocco L, Tanabe K, Suhrcke M, Fumagali E. "Chronic Diseases and Labor Market Outcomes in Egypt." The World Bank Policy Research Working Paper 5575. Washington, DC: The World Bank. 2011.

Mahal A, Karan A, Engelgau M. The Economic Implications of Noncommunicable Diseases for India. Washington DC: World Bank. 2010.

Health, Environment and Sustainable Development: Towards the Future We Want. . Washington, DC : PAHO. 2013. 154 p.

УДК 338.3 : 338.1

Богуш Л.Г.¹

¹ канд. екон. наук, с.н.с. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України

МОДЕРНІЗАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Необхідність забезпечення власної конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках товарів і послуг зумовлює потребу пошуку та реалізації суб'єктами господарювання ефективних бізнес-моделей, заснованих на сучасному інструментарії управління та інвестиційно-інноваційній політиці, що дозволяють максимально капіталізувати внутрішній матеріальний, фінансовий, нематеріальний потенціал та відповідні конкурентні переваги підприємств і організацій (у тому числі пов'язані з менеджментом кадрів). В свою чергу потреба оптимізації засадничих параметрів функціонування країни, що розвивається, в напрямі розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки вимагає координованих зусиль органів законодавчої, виконавчої, судової влади щодо контролю за дотриманням у реалізованих бізнес-моделях базових принципів соціального забезпечення економічно активного населення, гарантування його прав на захист інтелектуальної власності, якісного відтворення й удосконалення кадрового забезпечення спектру ланок національного господарства.

Висвітлені вимоги до розробки та впровадження бізнес-моделей передбачають, зокрема, оптимізацію витрат і результатів функціонування не лише основного бізнесу та суміжних прибуткових видів діяльності підприємства, але і на управління непрофільними активами (зокрема, в рамках реалізації соціальних програм пільгування про зайнятих – підвищення їх кваліфікації, професійної та суспільної інклюзії, забезпечення житлом, утримання відомчої соціальної інфраструктури тощо), важливими для сталого соціально відповідального господарювання в регіональному економічному й соціогуманітарному просторі.

До бізнес-моделей, ефективних у реаліях глобалізованої (тобто транснаціональної корпоративованої) економіки, цілі розвитку яких можливо

конструктивно коригувати за соціальними пріоритетами країн і регіонів, доцільно віднести:

аутсорсингову, що оптимізує доступ до ресурсів чи технологій, яких бракує підприємству, водночас мінімізуючи рівні відповідальності та ризиків за виконання певних функцій (частини основних – як власне виробничих, так і в сфері дотримання роботодавцем низки зобов'язань у соціально-трудових відносинах; спектру допоміжних – з обслуговування профільної діяльності, що передаються на аутсорсинг, а також пов'язаних із соціальною відповідальністю бізнесу за місцем локалізації виробництва). Делегуючи певні функції стороннім суб'єктам, які надають послуги аутсорсингу (компаніям – аутсорсерам), та знижуючи собівартість цих функцій, зазначена модель бізнесу сприяє фокусуванню власних ресурсів підприємства на основних його цілях. Водночас з ускладненням та розширенням процесів аутсорсингу змінюються такі параметри підприємства (компанії), як ризиковість, гнучкість, захищеність, оскільки передача низки не ключових функцій впливає на його внутрішню структуру (організаційну архітектуру). Послідовне поширення процесів аутсорсингу на матеріальні, кадрові та інформаційні ресурси визначає динаміку формування вартості та прирощення цінності підприємства в напрямі ствердження інтелектуально ємного (знанневого) характеру його бізнес-процесів [1, с. 122];

інноваційну, яка обґрунтовує перегляд внутрішніх бізнес-процесів та управління інноваційною діяльністю у бік їх відкритості, підвищення результативності й конкурентоспроможності підприємства. Це, в свою чергу, досягається завдяки т. зв. міграції цінностей, тобто знаходженню нового сегмента споживачів, яких не обслуговують вже перебуваючі на ринку компанії, формуванню для них якісно нової пропозиції товару або послуги (нових цінностей для споживача), що власне і змінює параметри створення та перерозподілу доданої вартості [2, с. 49-51, 53]. Відтак інноваційна (відкрита або адаптивна) бізнес-модель, зокрема, передбачає: підвищення ефективності інновацій за витратами коштів і часу, а також управління ризиками; розширення можливостей малих інноваційних компаній заробляти на відкритих інноваціях (наприклад, на ліцензійних програмах, не пов'язаних з обмеженнями на подальшу модифікацію), тоді як великих – на купівлі у дрібних компаній ліцензій на виробництво продуктів і виведення їх на ринок під своїм брендом, на інтелектуальній власності тих напрямків бізнесу, з яких компанія вже вийшла, а також на відкритих інноваціях за рахунок формування стандартів і трендів бізнесу в своїй галузі;

соціально значущого малого і середнього підприємництва (як ефективного засобу усунення диспропорцій на внутрішніх товарних ринках, їх насичення, створення додаткових робочих місць, скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів та конкуренції [3]).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Бойченко К.С. Розвиток аутсорсингової моделі бізнесу в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 2, т. 2. С. 121-125.

Федулова Л. Бізнес-моделі інноваційного розвитку підприємств торгівлі. *Вісник КНТЕУ*. 2017. № 3. С. 48-64.

Гончарук Т.В. Зарубіжний досвід розвитку підприємницьких структур та можливості його використання в Україні. *Ефективна економіка*. 2017. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5772> (дата звернення 31.03.2020).

УДК 330:004.89

Болдирева Л.М.¹

¹д.е.н., доц., НУ «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка».

ВПРОВАДЖЕННЯ СМАРТ-ТЕХНОЛОГІЙ У БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ

Автоматизовані та оцифровані логістичні процеси дозволяють мінімізувати використання людської праці та паперових документів, а внаслідок впровадження, зокрема платформ штучного інтелекту можна: по-перше, отримати всебічний аналіз і контроль ланцюга поставок; по-друге, досягти удосконалення таких функціональних сфер логістики: інформаційної логістики, логістики постачання, транспортної логістики, розподільчої логістики, маркетинг-логістики, складської логістики, управління запасами тощо. Дуже перспективними і ефективними вважаються електронні технології: EDI, RFID, e-mobility; e-business; e-logistics та ін.

Так, наприклад, у сільському господарстві використовуються такі цифрові технології, як: DroneUA, SmartFarming, MegaDrone, AgroDrone. Серед провайдерів аграрного програмного забезпечення варто виокремити: Cropio, TVIS, Klever Systems. Для аграрного контролю – AgriEye, PreAgri, Агроонлайн, Fieldlook. Оскільки цифрові технології допомагають підвищити ефективність та продуктивність праці, створюють можливість для прийняття вдалих рішень і мінімізації ризиків, тому українські аграрії зацікавлені у використанні комплексних програмних рішень для ведення власного бізнесу.

Blockchain-платформа має відкритий вихідний код, який дозволяє організаціям у всьому світі впровадити технологію blockchain у власні бізнес-процеси [1, с. 49; 2]. Дуже поширеного значення набули:

- спосіб оснащення контейнерів пристроєм старт-сенсор (використання найвисокочастотних RFID-міток і вбудованих температурних датчиків) дозволяє клієнтам організації відстежувати температурні режими, а у випадку їх порушення отримують попереджувальні сигнали;

підключення транспортних засобів до інтернету дозволяє управляти трафіком і здійснювати моніторинг транспорту;

створення онлайн-платформ для перевізників автоматизує управління електронним документообігом, транспортом і складами, отримання замовлення, агрегування операцій служби доставки і моментальний розрахунок тарифів доставки;

впровадження 3D-друку у виробництво різних предметів: запчастин, архітектурних моделей, функціональних прототипів, кріпелів для камер, використовуваного реквізиту, освітлювальних приладів і кабелів;

- технології Blockchain і Smart Contracts дозволяють здійснювати контракти купівлі-продажу і доставку взагалі без участі людини (платіж виконується з використанням блокчейн-системи) [1, с. 49; 2];

впровадження штучного інтелекту і Machine Learning як його різновиду дозволяє: по-перше, підвищити ефективність логістичного бізнесу і вивести обслуговування споживачів на новий рівень; по-друге, удосконалити системність менеджменту організацій шляхом налагодження і синхронізації внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесів [1, с. 50; 3].

Отже, у результаті впровадження новітніх смарт-технологій в бізнес-процеси можна досягти економічного ефекту. Реалізація якого передбачає оцінку сукупного економічного ефекту, результат якого залежить від ефективності логістичних рішень на виробництві, окремих логістичних операцій, пов'язаних з перетворенням матеріального потоку, оцінки функціонування логістичної системи і зростання загальної ефективності. Основними складовими сукупного економічного ефекту від застосування логістичного підходу являються: ефективне координування; інтегрування логістичних ресурсів; контроль якості та ефективності обслуговування в різних сферах; налагодження партнерських взаємовідносин з постачальниками; скорочення часу обробки замовлення, простою обладнання, виробничого циклу та логістичних витрат; підвищення якості продукції; оптимізація інтегрованих структур управління; підвищення надійності документообігу і якості логістичного продукту; оновлення даних в реальному часі за всіма ланками логістичного ланцюга; зменшення логістичних ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Смирнова Н.В. Перспективи застосування технологій Blockchain, смарт-контрактів та Machine Learning в інноваційному розвитку логістики. Сучасні тренди та перспективи логістики, маркетингу, збутової діяльності плодоовочівництва в епоху цифрових технологій: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 35-річчю Економічного

факультету, м. Херсон, 20-21 вересня 2019 р.); за заг. ред. О.В. Аверчева. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2019. С. 48-52.

Технологія blockchain в логистике. URL : <https://logist.fm/publications/tehnologiya-blockchain-v-logistike>.

Mitchell-Keller L. End-to-end: Machine Learning Benefits. The Whole Supply Chain. URL : <https://multichannelmerchant.com/blog/end-to-endmachine-learning-benefits-the-whole-supply-chain/>.

УДК: 338.43

Бондар Ю.А.¹, Легінькова Н.І.²

¹ к.е.н, доц., Льотна академія Національного авіаційного університету

² к.е.н, доц., Льотна академія Національного авіаційного університету

ФОРМУВАННЯ УМОВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах проблема підвищення конкурентоспроможності є актуальною для підприємств усіх галузей світового господарства. На сьогоднішній момент для досягнення ефективних результатів своєї роботи підприємствам необхідно пристосовуватися до постійно змінюваних умов, які, в свою чергу, вимагають розробки інноваційних концепцій розвитку підприємства і підвищення його конкурентоспроможності. Для розробки даних концепцій необхідно ретельне вивчення економічної категорії конкурентоспроможності, її особливостей і ознак. Відсутність необхідних теоретичних і практичних знань складного механізму забезпечення конкурентоспроможності товарів і послуг часто призводить до серйозних прорахунків при встановленні цін, що веде в ряді випадків до істотних збитків, а іноді й до банкрутства підприємств.

Багато авторів розглядають конкурентоспроможність підприємства як відносну категорію, тобто кожне підприємство з тих чи інших характеристик зіставляється з конкурентами. Такий методологічний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства є досить поширеним і досить зручним з точки зору як логічного сприйняття, так і математичного опису. Разом з тим він не відображає всієї глибини категорії «конкурентоспроможність підприємства» і має ряд істотних недоліків: основний акцент робиться на співставленні показників конкурентів, в той час як поза увагою залишається проблема сучасної адаптації підприємства до мінливих умов середовища; відсутня системність оцінки конкурентоспроможності: і локальні, і інтегральні параметри роботи підприємства зіставляються без урахування складності них внутрішньо-системних зв'язків та динаміки зміни; у визначенні даються або розглядаються тільки кілька параметрів, за допомогою яких буде досягатися

конкурентоспроможність, тобто відсутня системність показників для досягнення конкурентоспроможності; як правило, для поняття «конкурентоспроможність» враховується поточний період часу, що виключає стратегічний розвиток підприємства; конкурентоспроможність враховується тільки при виробництві товару як кінцевого об'єкта і не враховується після виробничого обслуговування. У визначеннях практично відсутня вказівка на надання послуг підприємством [1].

Практично всі вищенаведені визначення розглядають категорію «конкурентоспроможність підприємства як величину постійну, але вона, як і безліч інших економічних категорій, не є такою: в певний період часу підприємство може бути конкурентоспроможним, а в наступний період - не конкурентоспроможним. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства - категорія, що залежить від багатьох факторів і змінюється з плином часу.

Беручи до уваги вже існуючі визначення конкурентоспроможності підприємства та позначені недоліки, виявимо відмітні ознаки конкурентоспроможності підприємства: 1. конкурентоспроможність підприємства - величина непостійна (залежить від екзогенних і ендогенних показників); 2. конкурентоспроможність підприємства повинна відображати можливості підприємства адаптуватися до постійно мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища; 3. конкурентоспроможність підприємства повинна відображати можливість безкризового функціонування не тільки в даний час, але і в тривалий проміжок часу; 4. конкурентоспроможність підприємства - складний комплексний показник, оцінку якого можна звести до визначення одного показника; 5. конкурентоспроможність підприємства - це системний комплекс даних (показників), що знаходяться в постійній динаміці.

Аналізуючи всі наведені вище визначення, можна представити конкурентоспроможність як комплексна характеристика підприємства, що характеризує його можливість в будь-який момент часу і в межах своєї компетенції забезпечувати свої конкурентні переваги і прибутковість з урахуванням адаптації до постійно мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища, а також вигідно відрізняють підприємство від конкурентів і дають ринкові переваги виробленої продукції або надання послуг.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства визначається рівнем його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складників: технологій, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в

таких підсумкових показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дикань О.В. Трагування конкурентоспроможності в сучасних умовах / Білецька Д.О., Грязнов Д.О. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. - № 64. – С.31-37

УДК 665.12.01.84.2

Велієва В.О.¹, Дресєва А.В.²

¹ канд. екон. наук., доц. ХНАУ ім. В.В. Докучаєва

² маг., ХНАУ ім.В.В. Докучаєва

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Діяльність сучасних підприємств має певні особливості, головною з яких є їх включення в процес глобалізації. За цих умов вітчизняні підприємства поступаються іноземним, адже іноземні підприємства, що все більше виходять на український ринок, є технологічно сильнішими та конкурентоспроможнішими.

На сучасному етапі конкурентний ринок характеризується стрімким зростанням вимог споживачів, що свідчить про посилення конкурентної боротьби, зміцнення позицій конкурентів і скорочення строків впровадження інноваційних технологій. Конкуренція змушує суб'єктів ринку постійно тримати під контролем дії власних суперників, ухвалювати рішення, що зумовлюють подолання негативних наслідків їхнього конкурентного тиску та сприяють стабільному розвитку суб'єкта в умовах конкуренції, тобто забезпечують його конкурентоспроможність [1].

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства, важливе значення має виявлення, обґрунтування і класифікація факторів і резервів, що обумовлюють її рівень. За ступенем залежності від підприємства, весь набір факторів можна поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів можна віднести: умови інвестування в галузі, регіоні, країні; тенденції технічного розвитку; рівень конкуренції; ресурсозабезпеченість і т.д.

Під внутрішніми факторами розуміють: впровадження у виробництво нової техніки, прогресивної технології, дієвих економічних стимулів; підвищення кваліфікаційного рівня працівників; формування системи конкурентних відносин у діяльності персоналу та ін [2].

Основними факторами, які визначають конкурентоспроможність підприємства, також є: стратегія підприємства, наявність матеріальних,

трудових, фінансових ресурсів, інноваційний потенціал, частка ринку, ефективність менеджменту, випуск конкурентоспроможної продукції, послуг.

Крім того, конкурентоспроможність підприємства залежить від наявності у підприємства певних конкурентних переваг.

Існують два види конкурентних переваг:

– переваги у витратах – означають здатність підприємства розробляти, випускати і продавати схожий товар, послугу з меншими витратами, а отже за нижчою ціною, порівняно з конкурентами;

– переваги у маркетингу – це здатність підприємства забезпечувати покупця більшою цінністю у формі нової якості товару, його особливих споживчих властивостей або після продажного обслуговування, що дає можливість встановлювати більш високі ціни [3].

Основними шляхами вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності підприємства, є: ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів; обґрунтована рекламна політика; створення нової продукції, послуг; покращення якісних характеристик продукції; модернізація обладнання; всебічне зниження витрат; вдосконалення обслуговування у процесі купівлі та післяпродажного сервісу; підвищення якості управління; удосконалення зв'язків із зовнішнім середовищем; упровадження (проведення) стратегічного маркетингу «виходу» і «входу» організації; удосконалення організації інноваційної діяльності; впровадження нових інформаційних технологій; впровадження нових фінансових і облікових технологій; аналіз ресурсомісткості кожного товару за стадіями його життєвого циклу і впровадження ресурсозберігаючих технологій; підвищення організаційно-технічного рівня виробництва; розвиток логістики; розвиток тактичного маркетингу.

Також ключовими факторами підвищення конкурентоспроможності підприємства стають зниження витрат, диференціація і системна інтеграція.

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності підприємств необхідно розробляти і впроваджувати комплексну систему заходів, спрямованих на забезпечення якості продукції та послуг.

Розвиток конкурентного ринку вимагає створення умов для підвищення рівня пропозиції високоякісних товарів та послуг, а також забезпечення публічності і інформаційної відкритості ринку за цінами і якістю послуг. Це забезпечить споживачам можливість вільного вибору продукції та послуг, зробить ціну і якість предметом конкуренції. Механізм «ціна-якість» дозволить стимулювати дослідження попиту на різні категорії продукції та послуг і проводити аналіз рівня конкуренції, підвищувати якість пропонованих товарів та послуг, знаходити оптимальний баланс між їх ціною і якістю. Все це створює умови для подальшого підвищення ефективності роботи і росту конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Зоріна О.І. Методи оцінки конкурентоспроможності послуг. Ефективна економіка. 2015. №12. С. 68-72.
2. Шарко В.В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2015. Випуск 2 (4). Частина 2. С. 120-125.
3. Коваленко В.О. Розробка заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. Економіка підприємства. 2013. №2. С. 15-18.

УДК 637.072

Гармідер Л.Д.¹, Гончар Л.А.²

¹д.е.н., проф., зав. каф., ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

²к.е.н., доц., ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

ІДЕНТИФІКАЦІЙНА ЕКСПЕРТИЗА ПЛАВЛЕНИХ СИРІВ

В умовах появи на нашому ринку різноманітного асортименту плавлених сирів особливу актуальність набуває проблема підвищення якості, тобто конкурентоспроможності вітчизняних плавлених сирів, а також виявлення фактів фальсифікації. В останні роки у виробництво плавлених сирів, як і інших харчових продуктів, залучаються жирові компоненти немолочного походження – рослинні масла: пальмове, кокосове, соєве та ін.

У цьому зв'язку ідентифікаційна експертиза якості плавлених сирів має важливе значення для виявлення фактів фальсифікації й насичення ринку України доброякісними продуктами.

Аналіз маркування товару є початковою й однією з найважливіших стадій ідентифікаційної експертизи. Маркувальні дані мають важливе юридичне значення, оскільки дата виробництва для багатьох товарів (особливо продуктів харчування), свідчить про можливість або неможливість його вживання.

Для проведення ідентифікаційної експертизи нами було обрано п'ять зразків плавлених сирів, що пропонує роздрібна торговельна мережа ТОВ «АТБ-маркет» міста Дніпро та для одержання більш диференційованої експертної оцінки всі зразки були з грибами, а саме: зразок 1. Сир плавлений ТМ «President» із грибами, виробник: ДП «Лакталіс-Україна»; зразок 2. Сир плавлений ТМ «Hochland» із грибами, виробник: ТОВ «Хохланд Україна»; зразок 3. Сир плавлений ТМ «Простоквашино» із грибами, виробник: ВАТ Компанія «ЮНІМІЛК»; зразок 4. Сир плавлений ТМ «Весела корівка» із

грибами, виробник: Публічне Акціонерне Товариство «Бель Шостка Україна» та зразок 5. Сир плавлений ТМ «Моліс Асорті» із грибами, виробник: ТОВ Виробниче об'єднання «Моліс».

За маркуванням відібраних зразків плавлених сирів, можна зробити висновок, що взагалі всі п'ять відповідають вимогам ДСТУ 4635:2006 «Сири плавлені. Загальні технічні умови», але слід відмітити, що зразок №4 ТМ «Весела корівка», виробник ПАТ «Бель Шостка Україна» і зразок №5 ТМ «Моліс Асорті», виробник ТОВ Виробниче об'єднання «Моліс» не вказали інформацію щодо кількості вуглеводів у плавленому сирі.

Органолептичні показники характеризують основні споживні властивості товару за допомогою органів почуттів людини. При органолептичному методі оцінки зразків плавлених сирів ми використовували наступні показники: зовнішній вигляд на розрізі, смак і запах, консистенція, колір тіста.

Загальною визнаною бальною оцінкою органолептичних показників якості немає. Найбільш поширеними є прийняті такі диференційовані оцінки: смак і запах оцінюють 15 балами (для кожного показника); консистенцію оцінюють в 9 балів; колір тіста оцінюють в 5 балів; зовнішній вигляд і пакування оцінюють в 6 балів.

Загальна сума – 50 балів. Для визначення органолептичної оцінки зразків плавлених сирів отримані дані зіставляють із оцінною шкалою: 45-50 балів – «відмінно», зразок має найкращу органолептичну якість, 35-44 бала – «добре», зразок має добрі органолептичні показники якості; 25-34 бала – «задовільно», зразок відповідає вимогам стандарту; 0-24 бала – «незадовільно», зразок не відповідає вимогам стандарту за органолептичними показниками.

Органолептичні показники досліджених зразків плавлених сирів наведені в табл. 1.

Таблиця 1
Органолептичні показники якості за бальною оцінкою досліджуваних зразків

Зразок	Запах	Смак	Консистенція	Колір тіста	Вигляд і пакування	Сума
1. ТМ « President »	15	14	9	5	6	49 (відмінно)
2. ТМ «Hochland»	14	14	9	5	6	48 (відмінно)
3. ТМ «Простоквашино»	13	9	7	5	3	37 (добре)
4. ТМ « Весела корівка »	15	15	9	5	6	50 (відмінно)
5. ТМ «Моліс Асорті»	11	9	7	5	6	38 (добре)

Отже, з п'яти відібраних зразків плавлених сирів з грибами тільки три заслуговують оцінку «відмінно» за оцінною шкалою: зразка №4 ТМ «Весела корівка» – 50 балів, зразок №1 ТМ «President» – 49 балів та зразок №2 ТМ «Hochland» – 48 балів. Оцінку «добре» заслуговують зразок №5 ТМ «Моліс Асорті» – 38 балів та зразок №3 ТМ «Простоквашино» – 37 балів, що свідчить про відповідність вимогам діючого стандарту і можливості їх надходження у роздрібну торговельну мережу.

УДК 331.5

Гармідер Л.Д.¹, Федулова С.О.², Гончар Л.А.³

¹ докт. екон. наук., доц., ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

² докт. екон. наук., доц., ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

³ канд. екон. наук., доц., ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ РЕГІОНІВ КРАЇНИ ЗА РІВНЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МЕТОДАМИ DATA MINING

Для розробки регіональної політики та конкретних програм необхідно мати методи оцінки регіональної диференціації, її критерії та забезпечення статистичною інформацією. На наш погляд, для оцінки регіональної диференціації більш підходить методи інтелектуального аналізу даних (англ. DataMining). Одним із найвідповідальних етапів оцінки областей України за рівнем соціально-економічного розвитку за допомогою метода інтелектуального аналізу даних є визначення інформаційної бази, критеріїв оцінки і переліку оціночних показників. За допомогою коефіцієнтів інтенсивного та екстенсивного розвитку з'являється можливість формалізувати аналіз ринку праці.

Інтегральний коефіцієнт інтенсивного регіонів розвитку регіонів пропонується визначати як добуток індексів обсягу ВРП, інвестицій і заробітної плати:

$$I_{\text{Інт}} = I_{\text{врп}} * I_i * I_{\text{зп}}, \quad (1)$$

де $I_{\text{врп}}$, I_i , $I_{\text{зп}}$ - індекси обсягу ВРП, інвестицій і заробітної плати, розраховані стосовно відповідного максимального значення.

Інтегральний коефіцієнт екстенсивного розвитку регіонів пропонується визначати як добуток індексів обсягу ВРП, заробітної плати і частки населення в робочому віці:

$$I_{\text{екс}} = I_{\text{врп}} * I_{\text{зп}} * I_{\text{q}}, \quad (2)$$

де I_{q} - частка населення в робочому віці в загальній чисельності населення.

Розподіл областей України на три групи за величиною показника ранжування із застосуванням двох методів кластеризації (карт Кохонена та алгоритму k-means) наведено у таблиці 1

Таблиця 1
Сегментування областей України

№ з/п ранг	1 група	2 група	3 група
	24-17	16-9	8-1
1	Дніпропетровська	Вінницька	Волинська
2	Донецька	Івано-Франківська	Житомирська
3	Запорізька	Луганська	Закарпатська
4	Київська	Львівська	Кіровоградська
5	Миколаївська	Сумська	Рівненська
6	Одеська	Хмельницька	Тернопільська
7	Полтавська	Черкаська	Херсонська
8	Харківська		Чернівецька
9			Чернігівська

Отже, до групи 2 віднесені області, що характеризуються високими (порівняно з іншими) показниками $I_{\text{врп}}$, $I_{\text{зп}}$ та $I_{\text{і}}$. Виключення – Херсонська область, а більш доречно – Одеська. Ці області відповідають достатньому, стабільному рівню життя. Цієї з думки додержується В.Ю. Ігнатенко [1], який поділив регіони України на кластери за рівнем Інтегрального регіонального індексу людського розвитку, а Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Одеська та Львівська області відносяться до стабільних. Визначальними показниками першої групи є $I_{\text{врп}}$, $I_{\text{зп}}$ та I_{q} . Третя група характеризується низьким рівнем заробітної плати, валового регіонального продукту. Більшість з них характеризується низьким рівнем виробничого потенціалу [2], але мають достатні можливості формування бюджетного потенціалу [1]

Таким чином, ідея кластеризації регіонів країни за рівнем соціально-економічного розвитку методами Data Mining не є новою. Проте, проведене дослідження визначає рівень соціально-економічного розвитку регіону за різними показниками за декількома методами: карт Кохонена та k-means. Останнє дозволяє зменшити неточності та недоліки одного конкретного методу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Ігнатенко В.Ю. Удосконалення механізму формування бюджетного потенціалу регіонів на основі методу кластеризації / В.Ю. Ігнатенко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 2 (53). – 2012. – С. 70-75.

2.Кравець Т.В. Оцінювання рівня виробничого потенціалу регіонів України з використанням нейронних мереж / Т.В. Кравець, Т.І. Вергай // БізнесІнформ. – № 11. – 2017. – С. 112-119.

УДК 330:004.89

Гришко В.В.¹

¹к.е.н., доц., НУ «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

SMART-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ

Інноваційними інструментами удосконалення управління транспортним забезпеченням у країнах ЄС є smart-технології, які сприяють smart-управлінню (smart governance), зокрема:

каршерінг (послуги з обміну автомобілями);

розумна паркова (сенсорна мережа дозволяє швидко знайти вільні місця для паркування);

єдина інтегрована інтелектуальна транспортна система міста, що включає дві автоматизовані системи: 1) облік оплати проїзду (електронний квиток); 2) диспетчерське управління (моніторинг, управління та контроль пасажирських перевезень, зокрема відображення руху транспорту на карті по GPS-трекерах, інформаційні табло на зупинках із розкладом руху);

дрони (доставка товарів, моніторинг, надання допомоги під час катастроф (доставка медикаментів та предметів першої необхідності, допомога в пошуково-рятувальних операціях), боротьба із злочинністю, охорона національних кордонів) особливо ефективні в сільському господарстві, енергетиці, транспорті та логістиці, нафтогазовій промисловості, військовій справі та ін.;

електронна система управління транспортною системою.

Виходячи з розміру ринку та вимог до мобільних пристроїв у мережі, телематична послуга зі страхуванням на основі користування (UBI) та управління автопарком, інтелектуальна послуга паркування на основі технології вузькосмугової мережі IoT (NB-IoT), мережа аварійних служб (ESN) на основі мережі LongTerm Evolution (LTE) та розширена розширена допомога водіїв. Системи (ADAS) на базі мережі LTE-V або 5G [1, с. 4].

Досвід країн Європейського Союзу свідчить про те, що стратегічно ефективним інструментом є впровадження «кіберфізичних систем» (Cyber Physical Systems – CPS) у тому числі й на транспорті, зокрема сестейнізацію транспортних систем через діджиталізацію і застосування інноваційних екологічно безпечних технологій на транспортних засобах. Напрямами сестейнового розвитку транспортного забезпечення являються такі: електрифікація транспорту; використання нових джерел енергії (перш за все водню); використання нових видів транспортних засобів та їх гібридизація; роботизація транспортних засобів, безпілотний транспорт; заміщення матеріальних переміщень інформаційними; вдосконалення транспортної логістики.

Розумний транспорт включає використання декількох технологій, починаючи від основних систем управління, таких як автомобільна навігація; системи управління сигналами дорожнього руху; системи управління контейнерами; автоматичне розпізнавання номерних знаків або камери швидкості для моніторингу додатків, таких як системи відеоспостереження безпеки; і до більш досконалих додатків, які інтегрують дані та зворотній зв'язок з інших джерел. Еволюція інтелектуальних транспортних систем забезпечує все більшу кількість технологічних рішень для менеджерів з транспорту. Приклади переваг від впровадження інтелектуальних технологій транспорту можна знайти в Австрії, де країна Autobahn and Highway Financial Stock Corporation (ASFiNAG) звернулася до рішень Cisco Connected Roadways, щоб надати «Інтернет речей» своїм придорожнім датчикам. Результатом цього є автодорога, призначена для моніторингу, передачі інформації водіям та прогнозування руху для забезпечення смуги руху без заторів [2].

Таким чином, розвиток транспортного забезпечення можливий за рахунок програм транскордонного співробітництва: «Польща – Білорусь – Україна» і «Україна – Румунія», що фінансуються за кошти Європейського Союзу в рамках Європейського Фінансового Інструменту Сусідства (ENPI). Некомерційна програма передачі ефективних технологій та досвіду підприємництва – PUM Netherlands Senior Experts допомагає вирішувати проблеми, які стосуються «екологізації» транспорту. Всі ці програми націлені: по-перше, на забезпечення ефективної мобільності, зменшення кількості заторів, збільшення рівня безпеки, розробки смарт-обладнання, інфраструктури та сфери послуг задля поліпшення транспортної системи; по-друге, впровадження нових технологій і підвищення ефективності використання ресурсів (у транспортному секторі – це «екологізація» транспортних засобів).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Smart Transportation. Maximize mobile network's value beyond connectivity. 2016. URL: <https://www-file.huawei.com/~media/CORPORATE/PDF/white%20paper/smart-transportation.pdf> (дата звернення: 09.02. 2020).

2. Juan Pedro Tomas What is smart transportation? June 26, 2017. URL: <https://enterpriseiotinsights.com/20170626/transportation/20170625transportationwhat-smart-transportation-tag23-tag99> (дата звернення: 09.02. 2020).

УДК 65.012.654:334.75

Доценко Г.Є.¹

¹ст. викл., ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сучасність потребує не тільки раціонального витрачання ресурсів, а й ефективних способів повторного використання сировини, або переробки відходів виробництва і споживання. Пошуки шляхів вирішення даної проблеми обумовили створення глобальної бізнес-моделі у якій утворення відходів матеріалів зведено до мінімуму. Альтернативою лінійні економіці може виступити так звана циркулярна економіка, яка ставить за мету розірвати зв'язок між економічним зростанням і збільшенням споживання природних ресурсів [1].

Проблемам конкурентних переваг країн і компаній, конкурентного потенціалу і конкурентного середовища присвятив свої праці відомий американський вчений М. Портер. Наступні кроки вивчення конкуренції зробили науковці М. Трейсі, Ф. Вірсема, Дж.Ф. Мур, Й. Кірцнер, Г. Хамел, К.К. Прахалад, М.Г. Долинська, М.І. Книш, Ж.-Ж. Ламбен, Н.К. Моїсеєва, Р.А. Фатхутдінов, А.Ю. Юданов, Г. Л. Азоев, Ю. И. Коробов, Л. П. Кураков, Л. Г. Раменский, Лапін Є.В., Ілляшенко С.М., Завлін П.М., Верба В.А., Новікова І.В., Соловійов В.П., Федулова Л.І., Федоренко В.Г., Краснокутська Н.В., Гриньов А. В., Смірнова Г.О., Тітова М.М., Мазур Є.П., Смірнов Я.В., Косолапов О.В., Гиренко-Коцуба О.А., Мартюшева Л.С., Калишенко В.О., Митякова О. І.

Управління конкурентоспроможністю підприємства відбувається на трьох рівнях: оперативному, тактичному та стратегічному [2]. На оперативному рівні відбуваються процеси управління конкурентоспроможністю продукції (товару або послуги). Тактичний рівень включає в себе формування конкурентоспроможності торгової марки та підприємства загалом. Стратегічний рівень охоплює дослідження та розвиток потенціалу конкурентоспроможності. Між показниками

конкурентоспроможності підприємства, марки і продукції існують взаємозв'язок і взаємозалежність. Це означає, що конкурентоспроможності продукції та торгової марки істотно впливають на здатність підприємства конкурувати на ринку, а остання, своєю чергою, значною мірою визначає конкурентоспроможність продукції.

Виробництво й реалізація конкурентоспроможної продукції – обов'язкова умова конкурентоспроможності підприємства. Конкурентоспроможність підприємства – здатність виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію за високого рівня обслуговування, можливість ефективно розпоряджатися наявними матеріальними, трудовими, фінансовими та інформаційними ресурсами на певних ринках в конкретний проміжок часу.

З огляду на оцінку Фонду «Еллен МакАртур» якщо сектор споживчих товарів перейде на «циркулярну модель споживання», то економія складе 700 млрд. доларів на рік. Тому вважаю за доцільне на всіх рівнях управління конкурентоспроможністю підприємства вводити і контролювати фактори: суттєва економія матеріалів, стійке ресурсокористування, стимулювання інновацій, можливість задовольнити потреби постійно зростаючого населення Землі; зростання економіки і доходів [3].

До того ж, позитивною ознакою є те, що багато споживачів готові до значного зрушення у споживачькій поведінці. Вони менш зацікавлені у володінні різними речами й надають перевагу оренді та високоякісним послугам. Віртуальні послуги користуються великим попитом, і така концепція як економіка спільного споживання стає все популярнішою [4].

Отже, конкурентоспроможність підприємств як одну із найважливіших категорій функціонування управління і розвитку підприємства подальшого вивчення і наповнення сучасними характеристиками, бо поєднує можливості та ефективність адаптації підприємства до умов ринкового середовища.

ЛІТЕРАТУРА

1. Тимошенко І. Л. Циркулярна економіка для умов України / І. Л. Тимошенко, О. Л. Дронова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2018. - № 9 (2018). – С. 120-127.
2. Гаркуша В. В. Конкурентоспроможність підприємства як складова його стратегічного розвитку / В. В. Гаркуша, В. В. Журавель, Г. С. Доценко, А. О. Слюта // Економічний вісник ДВНЗ “УДХТУ”. – 2018. – № 2 (8). – С. 73-78.
3. Головні тренди КСВ: Циркулярна економіка [Електронний ресурс] – Режим доступу http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2018_9_18.pdf
4. Циркулярна економіка та переваги для суспільства / Андерс Війкман та Крістіан Сконберг [Електронний ресурс] – Режим доступу

УДК 658.1:338.4

Євсєєва-Северина І.В.¹

¹канд. екон. наук, доц., Національний університет харчових технологій

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК - ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоспроможність підприємства є одним із основних показників, що характеризує його ефективність діяльності. Забезпечення конкурентоспроможності виробничих підприємств базується на вмінні раціонально використовувати наявний ресурсний потенціал (матеріально-технічну базу, інформаційні та людські ресурси тощо), знаходити можливість впроваджувати нові технологічні лінії та технології виготовлення продукції (шляхом знаходження балансу між власними та залученими коштами), що дасть змогу випускати нові види продукції з покращеними властивостями та переходити на сучасні системи контролю якості на всіх стадіях її виробництва.

Підвищення конкурентоспроможності продукції багато в чому залежить від інноваційної діяльності підприємств, здатних забезпечити розробку, освоєння нових видів продукції, забезпечити високий рівень якості та цінової переваги, формувати умови для активного її просування на зовнішні ринки [1].

Вибір напрямків інноваційного розвитку – одна з найважливіших стадій ухвалення суб'єктами господарювання економічних, передусім управлінських рішень, що полягає у виборі одного з альтернативних варіантів інноваційного розвитку на основі відповідності його критеріям оптимальності [2].

Основними напрямками інноваційного розвитку виробничих підприємств можуть бути наступні:

впровадження продукції з новими властивостями;

використання нових видів сировини;

зміни в матеріально-технологічному забезпеченні та організації виробництва;

використання нової техніки, нових технологічних процесів;

вихід на нові ринкові сегменти, нові ринки збуту.

Однією з проблем, з якими стикаються підприємства, є фінансування інноваційної діяльності. Основним фінансовим джерелом підприємств залишаються їхні власні фінансові кошти (прибуток, амортизаційні відрахування). Проте, обсяги власних коштів не дозволяють в достатній мірі

фінансувати інноваційну діяльність, саме тому важливим джерелом фінансування підприємств у реалізації їх інноваційної діяльності є залучені та позикові кошти.

Головними факторами, що перешкоджають здійсненню інновацій на підприємствах є: нестача власних коштів, високий економічний ризик, недосконалість законодавства, тривалий термін окупності нововведень, нестача кваліфікованого персоналу, несприйнятливість підприємства до нововведень, нестача інформації про ринки збуту [1, с.87].

Проте, розуміння керівництва виробничих підприємств в необхідності розвитку шляхом впровадження інновацій вимагає від них рішучих дій в напрямку пошуку джерел фінансових ресурсів для реалізації інноваційних проєктів. Найбільш поширеними є:

продаж існуючих акцій та їх додаткова емісія з метою збільшення статутного фонду та залучення нових інвесторів, які будуть спрямовувати кошти на інноваційну діяльність;

інвестиційний лізинг (можливість придбання сучасного обладнання, техніки);

банківські кредити (надання кредитів не тільки великим підприємствам, а і малим на привабливих умовах, хоча треба зазначити, що в кожному випадку оцінюється кредитний ризик неповернення коштів або їх повернення не в повному обсязі. Ступінь кредитного ризику відображається рівнем кредитних відсотків);

венчурне фінансування (передбачає не просто вкладання фінансових ресурсів для реалізації бізнес ідеї, але і пайову участь венчурного інвестора у капіталі підприємства, що дає можливість приймати активну участь в управлінні підприємством (проєктом), що фінансується на всіх етапах його реалізації).

Отже, в сучасному ринковому середовищі підприємства самостійно обирають шляхи подальшого розвитку та вирішують питання фінансування інноваційних бізнес-проєктів. Від прорахованих заходів інноваційної діяльності залежить рівень конкурентоспроможності підприємства та перспективи зміцнення положення на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Божидарнік Т. В. Інноваційна діяльність підприємств молочної промисловості як засіб підвищення конкурентоспроможності на ринку / Т.В. Божидарнік, Н.В. Божидарнік // Маркетинг і менеджмент інновацій.- 2011.- № 3, Т. 2, С. 85-89.

Микитюк П. П. Інноваційний розвиток підприємства. П.П. Микитюк, Ж.Л. Крисько, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, С.М. Скочилиас. / Навчальний посібник. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.

УДК 339.138

Іванова М.І.¹, Смесова В.Л.², Болобан М.С.³

¹ докт. екон. наук., проф. НТУ «Дніпровська політехніка»

² канд. екон. наук., доц. ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

³ студ., «НТУ «Дніпровська політехніка»

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Виробниче підприємство, яке здійснює торгівельну діяльність, при формуванні маркетингової політики встановлює довжину каналу збуту, його ширину, інтенсивність товароруку та систему управління каналами збуту.

Збутовий канал ТОВ «Гайсинський молокозавод» виконує певний набір функцій, необхідних для здійснення обміну. Функції виробничого підприємства щодо каналів збуту при формуванні маркетингової політики переважно такі: вивчення результатів сегментації ринку й планування реклами; укладення договорів зі споживачами або посередниками; облік і контроль виконання договорів; розробка плану відвантаження товарів клієнтам; визначення каналів збуту; організація прийому, зберігання, упакування, сортування й відвантаження товарів клієнтам; інформаційне, ресурсне й технічне забезпечення збуту товарів; стимулювання збуту; встановлення зворотного зв'язка зі споживачами та його регулювання.

Виконання розглянутих функцій веде до виникнення комерційних потоків розподілу між учасниками процесу обміну, спрямованих у взаємно протилежних напрямках. Це – потік прав власності, замовлень, інформації, фактичний та фінансовий потік [1].

Ефективність каналу розподілу ТОВ «Гайсинський молокозавод» здебільшого залежить від взаємодії виробника та торгівельного підприємства (посередника).

ТОВ «Гайсинський молокозавод» є виробником продукції, на шляху товару до споживача є посередники. ТОВ «Гайсинський молокозавод» може використовувати кілька різновидностей каналів збуту (рисунок 1).

Вважаємо за доцільно запропонувати керівництву ТОВ «Гайсинський молокозавод» організувати роботу торгового дому в рамках формування маркетингової політики (рисунок 2).

В таблиці 1 наведено порівняння ефективності двох каналів розподілу готової продукції ТОВ «Гайсинський молокозавод».

Для визначення ефективності каналів розподілу оцінимо їх рентабельність за (1):

$$R = \frac{B_d - B_s}{B_s} * 100, \% \quad (1)$$

де ВД – валовий дохід, тис. грн.; Вз – витрати загальні, тис. грн.

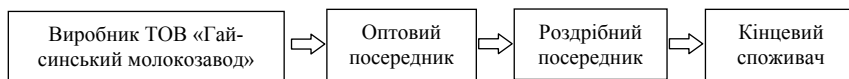


Рисунок 1 – Місце ТОВ «Гайсинський молокозавод» та його торгового дому в ланцюзі від виробника до споживача при трирівневому розподілі

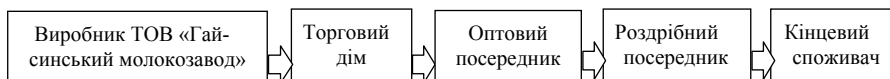


Рисунок 2 – Місце ТОВ «Гайсинський молокозавод» та його торгового дому в ланцюзі від виробника до споживача при чотирирівневому розподілі

Таблиця 1 – Порівняння каналів розподілу готової продукції в рамках формування маркетингової політики ТОВ «Гайсинський молокозавод»

Показники	трирівневий канал 2019 р.	трирівневий канал прогноз 2020 р.	чотирирівневий канал прогноз 2020 р.
Доход			
- від реалізації продукції;	120406,8	130591,0	179806,8
- чистий дохід;	96325,4	104472,8	143845,4
- валовий дохід.	19357,6	20994,9	28907,2
Витрати в т.ч.:			
-транспортні витрати;	5440,5	1562,4	2064,6
- повернення браку;	2059,02	837	837
- витрати на стимулювання збуту;	1272,24	725,4	669,6
- витрати на зберігання;	2594,7	1004,4	1171,8
- інші витрати	2109,24	11494,8	13113
Витрат всього	13392	15624	17856
Рентабельність збутової діяльності, %	44,55	34,38	61,89

Відтак, для ТОВ «Гайсинський молокозавод» найбільш ефективним за прогнозом спеціалістів буде чотирирівневий канал, формування якого передбачає організацію торгового дому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Голуб І.В. Дослідження існуючих каналів розподілу товарів підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_5_52.

УДК 330.101

Колодяжна Т.В.¹

¹канд. екон. наук, ХНУБА

ОСНОВНІ СТАДІЇ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Поступове впровадження національної економіки до сучасної системи світогосподарських зв'язків створює певну суспільну необхідність щодо підвищення рівня її конкурентоспроможності. **Конкурентоспроможність національної економіки** - це здатність економічної системи забезпечувати за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників соціально-економічну оптимальність, яка виявляється у високому суспільному ефекті [3].

Основними факторами розвитку національної економіки з достатнім рівнем конкурентоспроможності є [4]: орієнтир державної політики на консолідацію усіх суб'єктів економічних відносин; ефективна реалізація економічного інструментарію державного регулювання економіки; адаптація міжнародних правових норм конкурентного права до національних умов; активізація інструментарію інноваційної політики; реалізація політики інтелектуалізації соціально-економічного розвитку, яка сьогодні є джерелом економіки знань і формує конкурентні переваги на перспективу.

Для характеристики конкурентоспроможності національної економіки досить часто використовують **модель життєвого циклу факторів конкурентоспроможності національної економіки**. На думку М. Портера, одного з апологетів теорії конкурентоспроможності економіки країн, різні держави проходять послідовно чотири стадії формування конкурентоспроможності, що відповідають основним рушійним силам, які визначають її розвиток і переваги в окремі періоди часу: 1) факторів; 2) інвестицій; 3) нововведень; 4) багатства [2].

Під час перших трьох стадій національні економіки країни зазнають економічного зростання, при цьому підвищується їх конкурентоспроможність і добробут населення. На четвертій стадії розвитку

відбувається економічний спад, знижується конкурентоспроможність національних економік і добробут населення. Для кожного етапу характерні нововведення, але якщо на першій стадії базою для конкурентної переваги є переваги у факторах виробництва – прості або спеціалізовані, на другій – прагнення і можливості інвестування, а нововведення спрямовані на поліпшення зазначених можливостей, то на третій стадії нововведення змінюють структуру виробництва, неефективні виробництва переміщуються в інші регіони, формуються нові фактори виробництва, зокрема нематеріальний капітал.

Ю. Перський доповнив теорію Портера, додавши ще дві стадії розвитку конкурентоспроможності економіки країни: інфраструктурну та інформаційну [1]. Причому, на думку автора, інфраструктурна стадія повинна передувати інноваційній. Ю. Перський виділяє групи факторів, які являють собою досить повну сукупність ключових факторів конкурентоспроможності – це ресурсні, інвестиційні, інфраструктурні, інноваційні та інформаційні фактори. Автор вважає, що вплив кожної групи факторів забезпечує конкретний внесок у підвищення ефективності використання ресурсів, виникають адекватні конкретні конкурентні переваги. Ю. Перський стверджує, що кожен попередній етап розвитку конкурентоспроможності економіки країни і відповідно фактор розвитку конкурентних переваг виступає базою для розвитку наступного. Інвестиції дозволяють вирішувати проблеми розвитку виробництва, створювати інфраструктуру, яка дозволяє забезпечувати доступність ресурсів і ринків, створює основу для взаємодії між учасниками виробничого, наукового, конструкторського процесів. У свою чергу інноваційний етап на базі створеної інфраструктури перетворюється в систему дифузії інновацій, які стимулюють нові знання і технології. У той же час в міру розвитку зазначених стадій конкурентних переваг збільшується роль так званих «м'яких факторів», пов'язаних з характеристиками людей, їх поведінкою та ефективністю взаємодії – всім тим, що становить людський і соціальний капітал.

Проте існують і нові конкурентні переваги, до яких можна віднести: інвестиції в освіту; розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій; зростання витрат на НДДКР; розширення доступу компаній до венчурного капіталу; якість управління країною та компаніями; ефективну політику залучення прямих іноземних інвестицій; кількість та якість людських ресурсів, зайнятих у галузях знання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / [Н. Я. Каложнова, Ж. В. Мингалаева, Т. В. Калашникова и др.]; под ред. Ю.

К. Перского, Н. Я. Калужновой; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – Эконом. фак. – М.: ТЕИС, 2003. – 472 с.

2. Портер М. Международная конкуренция / Майкл Портер; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

3. Хаустова В.С., Колодяжна Т.В. Вплив процесів злиттів та поглинань компаній на конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації: монографія. Харків: ФОП Лібуркіна Л.М., 2019. 416 с.

УДК 658.5

Компанець К.А.¹, Лаврик І.Ф.², Іванчук С. І.³

¹к.е.н., доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу, КНТЕУ

²к. т. н., професор кафедри менеджменту, НТУ

³к. е. н., доцент кафедри туризму, НТУ

МОРФОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТУРИСТІВ

Вдосконалення економічних відносин при наданні туристичних послуг базується на розвитку підприємництва і ефективної конкуренції, які є потужним важелем зниження витрат і підвищення якості обслуговування; створення оптимального середовища для високоякісного та ефективного функціонування процесів туристичного та транспортного обслуговування туристів у реальному середовищі.

Вивчення якісного транспортного обслуговування туристів наводиться в роботах відомих фахівців в галузі менеджменту М.Х Мескона, М. Альберта і Ф. Хедоурі. Дослідження розглянутих підходів, незважаючи на розмаїтість суджень, щодо розуміння якості, показують, що в основному, усі визначення відбивають традиційний погляд. Залишається недоопрацьоване питання, а саме яка повинна бути якість для транспортного обслуговування споживача туристичної послуги.

Проблемами транспортного обслуговування туристів є вплив реалізації державних і регіональних комплексних цільових програм розвитку матеріально-технічної бази туризму і організаційно-технічних та економічних заходів правового регулювання туристичними фірмами різних форм власності; активізації ролі маркетингових структур, систем ліцензування і сертифікації; забезпечення безпеки перевезень туристів і охорони довкілля; захисту прав і інтересів туристів.

Сучасний туризм досяг значного рівня розвитку багато в чому за рахунок використання транспорту і переваг кожного з сучасних видів транспортних засобів. В туристичній галузі популярними видами транспорту залишаються: автомобільний, повітряний, морський та залізничний. (рис 1)

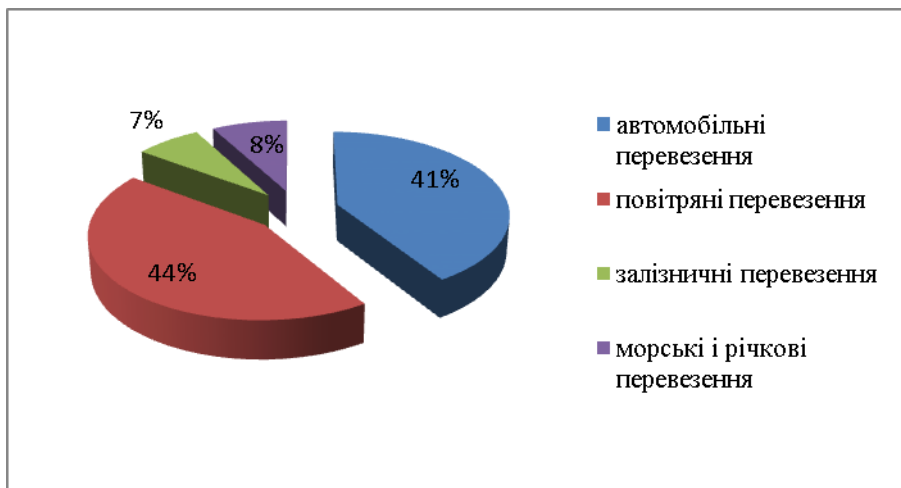


Рис. 1 – Об'єм пасажиропотоків по різних видах транспорту, % [1]

Падіння купівельної спроможності населення, несприятливі зміни курсу національної валюти, порушення безпеки подорожі та припинення підприємницької діяльності в окремих адміністративно-територіальних одиницях України можуть бути основними чинниками надання якісних туристичних послуг. Тому стає за головним питанням створення морфологічної моделі якісного транспортного обслуговування туристів

Морфологічна модель транспортного обслуговування туристів [2], включає такі блоки: маркетингу та бізнес планування; зовнішніх зв'язків та організації перевезень; організації відпочинку та оздоровчо-туристичних заходів, які відображені на рис. 2.

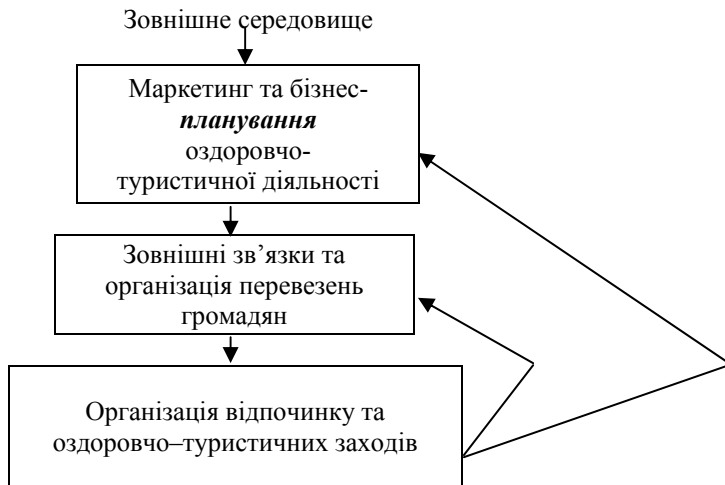


Рис. 2- Морфологічна модель транспортного обслуговування

Системна модель транспортного обслуговування включає такі моделі: маркетингу та бізнес планування (M1); організації перевезень (M2); відпочинку та оздоровлення (M3). При цьому можна сформулювати співвідношення формулою (1):

$$M_{\text{cmo}} = M_{\text{cmo}} \{M1, M2, M3\} \quad (1)$$

Моделі M1, M2, M3 можуть бути побудовані на множині задача, які є конструктивними засобами реалізації морфологічної моделі транспортного обслуговування.

Адже, планування бізнес процесів туристичного комплексу України з підтримкою окремих компонентів організації відпочинку та оздоровлення споживачів туристичної послуги з використанням якісної організації перевезень і формує ефективний розвиток галузей транспорту та туризму.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Міністерство інфраструктури України. Статистичні дані по галузі автомобільного транспорту Електроний ресурс. – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-po-galuzi-avtomobilnogo-transportu.html?PrintVersion>

2. Менеджмент якості. Навчальний посібник / За ред. Е. М. Векслера. — К.: ВД “Професіонал”, 2018. — 320 с.

УДК 338.012

Коптева В.В.¹, Несторенко Т.П.²

¹ студ., БДПУ

² канд. екон. наук, доц., БДПУ

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Сільське господарство України – одна з провідних галузей економіки країни. Крім стабільного забезпечення населення країни якісним, безпечним, доступним продовольством, сільське господарство України спроможне на вагомий внесок у розв'язання світової проблеми голоду. Його потенціал виробництва значно перевищує потреби внутрішнього ринку [1-3].

Проте сільське господарство України нині знаходиться в складній економічній ситуації та вимагає впровадження заходів для підвищення конкурентоспроможності. Одним із напрямків підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства є використання внутрішнього потенціалу фірми, зокрема, удосконалення її організаційної структури.

Один із суб'єктів сільського господарства – дочірнє підприємство (ДП) «Запоріжжя-Агро», яке діє с. Осипенко Бердянського району Запорізької області з 2003 року. Станом на 2019 рік на підприємстві працює 141 особа, з яких 20 осіб – управлінський персонал, 121 особа – працівники.

До основних видів діяльності ДП «Запоріжжя-Агро» відносяться тваринництво; розведення великої рогатої худоби молочних порід, вирощування однорічних і дворічних культур; вирощування зернових культур, рису, бобових культур і насіння олійних культур, вирощування багаторічних культур; вирощування олійних плодів, культур для виробництва напоїв, пряних, ароматичних і лікарських культур, інших багаторічних культур; змішане сільське господарство; допоміжна діяльність у сільському господарстві зокрема у рослинництві та у тваринництві; післяурожайна діяльність; оброблення насіння для відтворення.

Посадовими особами підприємства є директор, заступник директора з правових питань підприємства, голова та члени ревізійної комісії підприємства. Органом підприємства, що здійснює керівництво поточною діяльністю підприємства, є директор підприємства (одноособовий виконавчий орган підприємства). До компетенції директора підприємства належить вирішення всіх питань, пов'язаних з керівництвом поточною

діяльністю підприємства, що охоплює юридичні та фактичні дії, які здійснюються у внутрішній та зовнішній сфері діяльності підприємства, крім питань та дій, що належать до компетенції власника підприємства.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємства здійснює ревізійна комісія підприємства, що обираються власником підприємства у кількості трьох осіб. Персональний склад ревізійної комісії підприємства та строк повноважень відповідних осіб визначається власником підприємства.

Однією з головних проблем ефективного функціонування сільськогосподарського підприємства є вибір раціональної організаційної структури управління. Розвиток будь-якої виробничої системи в істотній мірі залежить від науково аргументованої організаційної структури управління. Раціональна структура управління не виникає спонтанно, вона цілеспрямовано формується на основі системи наукових і універсальних принципів.

Організаційна структура управління – це організація управлінських ланок з їхніми взаємозв'язками й впливом на працівників і підрозділи підприємства. Організаційна структура управління передбачає розподіл функцій і повноважень на прийняття рішень між керівниками підприємства, відповідальними за діяльність структурних підрозділів, що становлять організаційно-виробничу структуру підприємства.

Організаційно-управлінська структура ДП «Запоріжжя-Агро» включає сукупність вертикальних і горизонтальних зв'язків, що забезпечують упорядкованість, координованість і урегульованість діяльності підприємства, її орієнтацію в певному напрямку (рис.1). Основу організаційно-управлінських структур становлять відносини ієрархічної співвідпорядкованості. Вони, у свою чергу, впливають на організаційно-управлінські відносини безпосередньої взаємодії – як вертикальні між вище стоячими й нижче стоячими ланками управління, так і горизонтальні.

У ДП «Запоріжжя-Агро» першим рівнем структури управління є директор, який є вищим виконавчим органом з функцією керування поточною діяльністю підприємства та організацією комунікації всіх служб.

Другим рівнем управління є посади, функція яких полягає в керуванні виробничими процесами за напрямками тваринництво (головний зоотехнік), рослинництво (ведучі агрономи), обслуговування техніки та механізмів (інженер з експлуатації машино-тракторного парку тощо).

Третім рівнем управління підприємства є апарат управління відділеннями виробничого процесу (молочнотоварна ферма, організація процесу вирощування продукції рослинництва, майстерня з ремонту, гараж тощо), де здійснює управлінську діяльність керуючий підрозділом за

напрямок діяльності (керуючий фермою, завідуючий зернотоком, механік тощо).



Рис. 1. Організаційна структура ДП «Запоріжжя-Агро»

Таким чином, на ДП «Запоріжжя-Агро» створено три рівні організаційної структури: верхні ланки управління (керівництво організацією в цілому), середня ланка і низові ланки (управлінські працівники, бригадири, що безпосередньо керують роботою виконавців). Між всіма складовими організаційної структури управління існують складні відносини взаємозалежності: зміни в кожному з них (наприклад, числа елементів і рівнів, кількості й характеру зав'язків і повноважень працівників) викликають необхідність перегляду всіх інших.

Одним з напрямків більш ефективної роботи даного сільськогосподарського підприємства може стати побудова організаційної структури на основі не функціонального, а бізнес-процесного підходу. Це дасть можливість більш раціонально використовувати наявні ресурси підприємства для вирішення основних задач своєї діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Петрига О.М. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник / О.М. Петрига, Т.І. Яворська, Ю.О. Прус; за ред. О.М. Петриги, Т.І. Яворської. – Навч. посібник, вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2016. – 498 с.

2.Осадчий О.С. Основи сільського господарства / О.С.Осадчий. – Навч. посібник. Рекомендовано МОН України. – 2012. – 294 с.

З. Білоножко В.Я. Аграрна економіка / В.Я. Білоножко, В.П. Карпенко, С.П. Полторецький, А.П. Березовський. – Навч. посібник – 2016. – 417 с.

УДК 65.012.32:399.5

Круглікова В.В.¹ Задоян М.К.²

¹ канд. екон. наук, доц., НУ «Запорізька політехніка»

² студ., НУ «Запорізька політехніка»

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ “Е-КАТАЛОГ”

Найважливішою закономірністю ХХ ст. стала трансформація індустріальної економіки у постіндустріальну, або економіку послуг. Разом з розвитком суспільства зростають і їх вимоги та потреби в повсякденному житті, тому розвиток сфери надання послуг її гнучкість, вміння підлаштовуватись та швидкість реагування та потреби, що з'являються – є важливим особливостями для функціонування економічної системи по забезпеченню людства всім необхідним. Так на сьогодні, у вік цифрових технологій, великих обертів набирають саме послуги спеціальних інтернет-ресурсів, таких як наприклад, рекомендаційні системи, інтернет-магазини, тощо.

З появою та розвитком Інтернету з'явилися нові можливості в сфері надання послуг, наприклад, онлайн-покупки. Більшість людей прагнуть здійснювати покупки в онлайн-магазинах, що дозволяє економити час та сили. Отже, попит на онлайн-покупки породжує необхідність розробки та підтримки систем для забезпечення цих потреб. Однак для систем в сфері надання послуг важливим фактором для їх функціонування є їх здатність до конкуренції з іншими схожими системами на ринку. Таким чином, як предмет для аналізу конкурентоспроможності було обрано популярний в Україні програмний продукт “е-Каталог”, який представляє собою рекомендаційну систему з вибору техніки та аксесуарів для неї в основному, однак сайт розвивається і додаються нові категорії товарів. Цей інтернет-магазин є унікальним довідковим сервісом, який надає якісні професійні фотографії товару його опис та реальні відгуки користувачів. Головна особливість сервісу полягає в тому, він надає своїм користувачам список магазинів, де можна придбати необхідний товар. Разом назвами інтернет-магазинів надаються також цінами, що встановлені на товар.

В результаті аналізу діяльності українських та закордонних видавничих компаній було визначено елементи діяльності, що є специфічними та характерними для підприємств в сфері надання послуг за допомогою інтернет-ресурсів, а саме:

– продукція є результатом інтелектуальної діяльності автора, знань редактора та творчих здібностей дизайнера;

– у діяльності видавничих підприємств зростає частка продукції, що не має матеріально-речової форми та перебуває виключно у цифровому форматі;

– критерієм якості продукції слугує не лише її вигляд, довговічність та інші параметри фізичної природи, але і змістовне наповнення, культурна цінність тощо.

Зазначені вище особливості є джерелом критеріїв для визначення конкурентоспроможності системи та мають бути врахованими при виборі методів для її оцінювання. Для вибору конкретного методу оцінювання слід об'єктивно оцінити переваги та недоліки кожного з відомих аналогів.

Також одними з ключових чинників для забезпечення конкурентоспроможності програмних систем є підвищення їх надійності та якості. Однак, проблема, пов'язана з пошуком ефективних рішень як у сфері фундаментальних досліджень програмування, так і за напрямками прикладних наукових розробок, зокрема в області програмної інженерії, вирішення якої дозволить забезпечити користувачів послугами, які вони потребують, та покращити їх якість та надійність. Швидка здатність компаній до адаптування в результаті змін, що відбуваються на ринку, є важливою особливістю для забезпечення їх конкурентоспроможності. Тому перед будь-яким підприємством чи програмним засобом, постає потреба до пристосування функціонального механізму не тільки до потреб внутрішнього ринку, але й до вимог міжнародного.

На сьогодні популярність інтерне-магазинів зростає особливо, якщо в них передбачена можливість порівняння товарів. Тож якщо проаналізувати сервіс “e-Каталог” у порівнянні із сервісами “Hotline”, “Sravni.ua”, “Price.ua” та іншими, він являє собою більш конкурентоспроможну систему, адже має кращий дизайн та систему фільтрації товарів, містить детальну інформацію про товар та дозволяє виконувати їх порівняння у вигляді таблиці. Сервіс співпрацює із відомими та надійними інтернет-магазинами, репутацію яких ретельно перевіряє, та показує тільки актуальні магазини товарів для України. Окрім того “e-Каталог” представляє тільки інтереси своїх користувачів, що означає, що на платформі відсутня пропаганда будь-якої окремої компанії чи реклама певного товару. Такий підхід забезпечує якість та надійність надання послуг сервісом своїм користувачам. А великий вибір актуальних фільтрів дозволяє звузити коло пошуку, тим самим заощадити час – забезпечує повернення користувачів на платформу знову і знову.

Отже в результаті аналізу інтернет-магазину “e-Каталог” на предмет конкурентної здатності можна зробити висновок, що система є прикладом вдалої реалізації поєднаної з чітко продуманими особливостями для того, щоб втриматись в умовах ринку, тобто бути конкурентоспроможною. Окрім того за словами менеджерів проекту, для того щоб залишатись лідерами

серед аналогічних проєктів на ринку в сфері надання послуг проєкт повинен постійно розвиватись. Такий підхід є міцним фундаментом для того, щоб система залишалась конкурентоздатною та не втрачала своєї популярності, оскільки це означає, що вона є досить гнучкою та зможе швидко пристосуватись до змін на ринку та забезпечить своїх користувачів якісним сервісом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Д.М.Черваньов. Науково-технічна конкурентоспроможність країни: підходи до визначення / Д.М.Черваньов, О.І.Жилінська., 2701. – (1).
2. Поняття та види конкурентоспроможності [Електронний ресурс] // Економіка фірми – Режим доступу до ресурсу: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentosposobnost.html>.
3. А. Д. Кухарук, Ю. О. Гавриш, Д. Д. Змітрович. Особливості оцінювання конкурентоспроможності видавничих підприємств / А. Д. Кухарук, Ю. О. Гавриш, Д. Д. Змітрович. – Київ: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», 2020.
4. Підхід до керування надійністю та якістю програмних систем / Г.І. Коваль // Пробл. програмув. — 2007. — N 2. — С. 56-68. — Бібліогр.: 33 назв. — укр.
5. Анісімова О. М. Підвищення конкурентоспроможності підприємства в процесі адаптації до світового ринку / Анісімова О. М.. – Острог: Наукові записки. Серія “Економіка”, 2010. – (15).
6. E-katalog – унікальний сервіс для пошуку кращих цін в інтернет-магазинах [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://newsomsk.ru/news/12732-e_katalog_unika
[lnyu_servis_dlya_poiska_luchshix_t/](https://newsomsk.ru/news/12732-e_katalog_unika).

УДК 658.155:004.4

Круглікова В.В.¹, Яремченко Є.В.²

¹ канд. екон. наук, доц., НУ «Запорізька політехніка»

² студ., НУ «Запорізька політехніка»

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ НАПИСАННЯ КОДУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Сьогодні велика кількість програм з’являється кожного дня. Процес проєктування та розробки програмного забезпечення (ПЗ) є доволі тривалим та складним. Життєвий цикл розробки проєкту ПЗ починається з ідеї, потім він проходить етапи збору та аналізу вимог, складання технічного завдання

(ТЗ), оцінки часу, що потрібен для втілення проекту в життя, з точки зору розробників і т. д. Крім цього, для замовника особливо важливою є оцінка собівартості розроблюваного ПЗ. Тому ефективне оцінювання проектів розробки ПЗ є одним з найбільш складних та важливих етапів при плануванні та контролі проекту.

Оцінка вартості проектів розробки програмного забезпечення має важливе значення для їх успішності. Практика показує, що більшість проектів завершуються несвоєчасно або з перевищенням бюджету [1].

Питання оцінки собівартості ПЗ розглядалися в роботах таких вчених та розробників, як: книга «Програмне забезпечення, оцінка та ризик-менеджмент» Даніеля Д. Гелората [2], книга «Економіка програмного забезпечення» Баррі Боєма [3] та ін.

Слід розуміти, що розрахунок собівартості ПЗ – це досить складне завдання, що враховує роботу менеджерів проекту, дизайнерів (за потреби наявності графічного інтерфейсу), програмістів та ін., крім цього містить інші витрати (наприклад, витрати на амортизацію). Проте основна складова вартості ПЗ припадає саме на написання коду програми.

Наразі існує декілька класифікацій методів оцінки вартості написання коду ПЗ, проте найбільш поширена наступна:

модельні (на основі даних) параметричні та непараметричні. Такі методи використовують кількісний аналіз вже завершених проектів для побудови математичних моделей (наприклад, статистична регресія). Прикладами таких методів є COCOMO, SLIM, SEEM-SER, CART, CoBRA;

оцінка на основі аналогів. Ці методи використовують дані про завершені проекти та шукають серед них проекти, що найбільше схожі на даний, тобто шукають аналоги. Прикладом таких методів є метод CBR;

експертні методи. Ці методи базуються на залученні декількох окремих груп експертів, що повинні оцінити проект незалежно одна від одної. Потім оцінки проекту окремих груп аналізуються та на їх основі виводиться кінцева оцінка. Прикладами таких методів є Wideband Delphi, Planning Game, метод аналізу ієрархій;

гібридні, такі як Expert COCOMO, WebMO, BBN, методи на основі нейронних мереж [1].

У таблиці 1 ([1]) наведені порівняльні характеристики методів CoBRA, COCOMO II і Wideband Delphi.

Таблиця 1 – Порівняльні характеристики методів [1]

	COCOMO II	CoBRA	Wideband Delphi
Участь експертів	Потребується лише один для калібрування	2-3 експерти	Багато експертів

	параметрів		
Складність	Складність калібрування	Проста теоретична модель	Інтуїтивно зрозумілий
Дані	Не потребуються історичні дані	Історичні дані ~ 10 проєктів	Не потребуються історичні дані
Врахування невизначеності	Немає, використовує детерміновані значення	Вхідні параметри в формі розподілу вірогідностей	Інтервальні оцінки експертів
Можливість всебічного оцінювання вартості	Ні, оцінює лише вартість написання коду	Так	Так

За даними наведеної таблиці можна стверджувати, що кожен з методів має переваги і недоліки. Так, наприклад, зрозуміло, що якщо компанія ще не має досвіду створення ПЗ, тобто не має 10 завершених проєктів, або доступу до певної бази комерційних проєктів з розробки ПЗ, тоді вона не може використовувати метод CoBRA для оцінки собівартості.

Отже, можна зробити висновок, що той чи інший метод оцінювання собівартості програмного забезпечення слід використовувати з урахуванням специфіки конкретного проєкту. При цьому при виборі використовуваних при проведенні оцінки підходів слід враховувати не тільки можливість застосування кожного з них, але цілі і завдання оцінки, передбачуване використання результатів оцінки, припущення, повноту і достовірність вихідної інформації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Медведкова И. В., Иванов А. А. Сравнительный анализ методов оценки стоимости проектов по разработке программного обеспечения [Текст] / И. В. Медведкова, А. А. Иванов // International Journal of Humanities and Natural Sciences. Экономические науки. – 2016. – Vol. 6, № 1. – С. 138–141.

2.Galorath, Daniel D. Software sizing, estimation, and risk management : when performance is measured performance improves [Text] / Daniel D. Galorath, Michael W. Evans. – New York : Auerbach Publications, 2006. – 541 p.

3.Boehm B.W. Software engineering economics. – Prentice-Hall. – 1981. – 320p.

УДК 658.8

Пучкова С.І.¹, Осатаненко М.Р.²

¹ канд. екон. наук, доц., ОНПУ

² студ., ОНПУ

СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних ринкових умовах важливим елементом підвищення конкурентоспроможності виноробного підприємства є забезпечення ефективного збуту продукції.

Особливості функціонування вітчизняних підприємств-виробників вина визначаються впливом глобалізаційних процесів на світовому ринку вина, а саме: перевиробництво вина, наявність постійних нереалізованих надлишків на ринку, зростаюча консолідація виробників, дистриб'юторів та роздрібних торговців, зміна споживацької поведінки. В таких умовах вітчизняні виробники повинні все більшої уваги приділяти маркетинговій орієнтації на збут та просування продукції, а також потребам споживачів, які мають динамічну тенденцію до змін [1, с. 93].

Специфіка виноробної галузі проявляється в сезонному характері реалізації продукції. Сезонність попиту змушує виноробні підприємства приділяти значну увагу організації активної збутової діяльності у періоди підвищення попиту і заходам щодо стимулювання збуту у періоди зниження купівельної активності.

Під стимулюванням збуту (sales promotion) розуміють короткочасні спонукальні заходи, що мають на меті збільшення обсягів продажу [2].

Саме епізодичність, короткочасність впливу є головною відмінністю стимулювання збуту від інших засобів комунікацій. Стимулювання збуту не є таким міцним засобом збільшення обсягів продажу, як реклама, тому часто використовується разом з нею для підсилення її дії [2].

Стимулювання збуту служить для підтримки, інформування й мотивації учасників збуту з метою створення потоку реалізації товару. Інструменти стимулювання збуту є досить різноманітними. Об'єктами заходів із стимулювання збуту виступають споживачі, торговельні посередники, власний торговельний персонал (табл.1).

Наведені інструменти стимулювання збуту в повній мірі використовуються у процесі просування вітчизняної виноробної продукції.

Ще однією з особливостей функціонування виноробних підприємств є протиріччя між маркетинговою стратегією та політикою самого виробника й демаркетингових заходів з боку держави, що виражається в законодавчих обмеженнях щодо реалізації, роздрібного продажу, оподаткування та реклами продуктів виноробної галузі [1, с. 94].

Таблиця 1 – Інструменти стимулювання збуту

Назва об'єкту	Інструменти стимулювання збуту
Споживачі	встановлення цінових знижок дрібногуртовий або об'єднаний продаж надання клієнтам дисконтних карток проведення дегустації послуги з розфасовки та упаковки товару продаж на умовах пільгового кредитування участь у конкурсних розіграшах
Торговельні посередники	цінові знижки залежно від обсягу товару безкоштовне надання рекламних матеріалів безкоштовне навчання співробітників надання карток постійних покупців
Торговельний персонал власного торгового підрозділу	стимулювання персоналу через премії можливість придбання товарів зі знижкою проведення конкурсів продавців організація навчання торговельного персоналу

Сформовано за [2; 3]

Також загрозою для збуту вітчизняної виноробної продукції є посилення позицій іноземних виробників на внутрішньому ринку України, значний рівень фальсифікацій та перехід населення на споживання цієї неякісної продукції.

Таким чином для подолання кризової ситуації, яка утворилася у збуті продукції виноробних підприємств України у 2019 році на законодавчому рівні необхідно створити комфортні умови вітчизняним виробникам виноробної продукції для продажу у торговельних мережах. З метою посилення боротьби з фальсифікацією виноробної продукції на законодавчому рівні запровадити вимоги щодо контролю за всіма етапами виробництва вин, а також здійснення перевірок у торговельних мережах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дьянчук І.В. Особливості промоційної діяльності підприємств виноробної галузі // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 23. – С. 92-96.
2. Маркетинг: навчальний посібник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pidruchniki.com/82260/marketing/marketing>
3. Петруня Ю.Є. Маркетинг: навчальний посібник / Ю.Є. Петруня, В.Ю. Петруня. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – Дніпропетровськ: Університет митної справи та фінансів, 2016. – 362 с.

УДК 65.012.32:339.5

Ткаченко А.М.¹, Новік Н.В.²

¹ докт. екон. наук., проф., НУ «Запорізька політехніка»

² аспірант, НУ «Запорізька політехніка»

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

Гірничорудним підприємствам відводиться важлива роль при вирішенні проблеми підвищення економічного потенціалу України. За даними аналітиків GMK Center, частка металургії у ВВП України з урахуванням суміжних галузей у 2019 році сягнула 12%. Галузь забезпечує близько 28% загального припливу валюти в Україну. Аналіз результатів роботи гірничорудних підприємств свідчить про необхідність нових підходів до формування їх конкурентних переваг на ринках залізородної сировини. Враховуючи значну експортну спрямованість гірничодобувного виробництва, ускладнення умов розробки родовищ при збільшенні глибини рудників, стійке підвищення вартості енергоносіїв, загострення економічної кризи, виникає необхідність вирішення питань забезпечення конкурентних переваг гірничих робіт при подальшому їх застосуванні на основі системного підходу щодо розгляду усіх процесів як єдиної сукупності.

На підприємстві необхідним є формування "стратегічного набору" (система стратегій різного типу на певний відрізок часу), що відбиває специфіку функціонування та розвитку суб'єкта, претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі. Виділяють такі групи стратегій: загальні для всієї організації в цілому; загальні конкурентні за окремими бізнес напрямками; продуктово-товарні для кожного з напрямів діяльності організації (як з виробництва різних видів товарів, так і з надання різних послуг); функціональні для кожної з функціональних підсистем підприємства; ресурсні для забезпечення досягнення стратегічних орієнтирів загального, функціонального та продуктово-товарного типів стратегій. Управління конкурентною поведінкою базується на розробці та ефективній реалізації зваженої, обґрунтованої конкурентної стратегії, яка передбачає забезпечення конкурентних переваг на тривалій період (5—10 років) [1].

Формування конкурентної стратегії підприємства є досить складним творчим процесом, що вимагає високої кваліфікації виконавців. Передусім формування стратегії базується на прогнозуванні умов здійснення інвестиційної діяльності (інвестиційного клімату) і кон'юнктури інвестиційного ринку як загалом, так і в розрізі окремих його сегментів.

Складність цього процесу полягає в тому, що у формуванні стратегії відбувається пошук та оцінювання альтернативних варіантів інвестиційних рішень, які найбільш оптимально відповідають іміджу компанії і завданням її

розвитку. Певна складність формування стратегії полягає також у тому, що вона не є незмінною, а вимагає періодичного коригування [2].

Формування конкурентних стратегій підприємства досліджувалося на базі ПрАТ "ЗЗРК". Підприємство веде розробку Південно-Білозерського та Переверзевського родовищ залізної руди. Експортні поставки залізної руди здійснюються в Чехію, Словаччину, Польщу і Австрію, також продукція поставляється на внутрішній ринок України.

Основні ризики в діяльності підприємства, які впливають на конкурентоздатність, обумовлені занадто високими цінами на енергоносії, занадто високими цінами на сировину та матеріали, нестачею кваліфікованих працівників, браком обігових коштів, обмеженими можливостями отримання кредиту, надмірним податковим тиском, значними коливаннями курсу гривні відносно інших валют, нестабільною політичною ситуацією та можливими масштабними кризовими явищами внаслідок пандемії коронавірусу.

На більшість з цих ризиків підприємство не має впливу. Але з метою зменшення впливу на діяльність ПрАТ "ЗЗРК" ризику відтоку кадрів проводиться навчання кадрів, створюється кадровий резерв та підвищення заробітної плати з метою мотивації персоналу. З метою підвищення надійності взаємовідносин з контрагентами здійснюється відвідування підприємств з метою ознайомлення і аналізу виробничої та комерційної діяльності. Також ведеться робота з розробки стратегічних сценаріїв розвитку підприємства. Ці сценарії передбачають впровадження нових технологій розробки родовищ, збільшення продуктивності праці та нарощування обсягів видобутку.

Тому визначення технологічного та ресурсного потенціалу гірничорудних підприємств з позиції конкурентоспроможності є актуальним науково-технічним завданням, яке має важливе значення для гірничо-металургійного комплексу Запорізького регіону і України в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Клименко С.М., Дуброва О.С., Барась Д.О., Омеляненко Т.В., Вакулєнко А.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2006. — 527 с.

2.Бондаренко С.М. Конкурентні переваги – унікальні особливості сучасних підприємств / С.М. Бондаренко, М.Ю. Лісовський // Науковий вісник Ужгородського національного університету.-2017.–№15(1). - С.42-45; [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/15_1_2017ua/11.pdf

Проведений нами аналіз показує, що в економічній теорії існують три основних підходи до визначення поняття «конкуренція»: поведінковий, функціональний та структурний.

Поведінковий підхід, який характеризує основні моделі поведінки ринкових суб'єктів, був введений А.Смітом. З точки зору цього підходу, конкуренція – це суперництво на ринку між економічними суб'єктами. Надалі поведінкове розуміння конкуренції вдосконалювалося в напрямку більш точного визначення її мети й способів ведення. Так, у марксистському трактуванні конкуренцією називається властива товарному виробництву антагоністична боротьба між приватними виробниками за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів. Поведінковий опис конкуренції в неокласичному варіанті спирається на ресурсні джерела економічної діяльності - обмеженість фактично любого ресурсу по відношенню до потреб суспільства. На думку американського економіста П.Хейне «конкуренція є намагання як можна краще задовольнити критерії доступу до рідкісних благ». «Розрив між ціною блага та граничними витратами на його виробництво є джерелом потенційної переваги. Конкуренція відбувається в економіці у міру того, як люди визначають, де існують такі відмінності, і прагнуть використати їх, заповнюючи цей розрив додатковими благами». Безперечно, у дусі поведінкової інтерпретації конкуренції написано й основні роботи М. Портера. На його думку, конкуренцію на будь-якому ринку можна розглядати як протидію п'яти конкурентним силам: погрозі появи нових конкурентів; погрозі появи товарів або послуг-замінників, конкурентоспроможних з погляду ціни; здатності постачальників торгуватися; здатності покупців торгуватися.

Функціональний підхід розглядає роль конкуренції в економіці. Марксистсько-ленінська філософія розглядала конкуренцію, з одного боку, як зовнішню силу, яка заставляла виробників підвищувати продуктивність праці на своїх підприємствах, розширювати виробництво, зменшувати собівартість, збільшувати накопичення. З іншого боку, ця теорія розглядала конкуренцію як таку що займається руйнацією, веде до занепаду підприємств і економіки в цілому. На противагу цій теорії, Д.Юм підтримував діаметрально протилежну точку зору. Для нього конкуренція є вищою формою співробітництва з метою відкриття нових форм ринкових відносин. Й.Шумпетер, який першим звернув увагу на інноваційну складову конкуренції, вважав її рушійною силою вдосконалення підприємницької

діяльності, розвитку економіки, використання нових методів і т.п. Р.Нельсон та С.Уінтер дотримуються приблизно цієї ж точки зору, акцентуючи увагу при цьому, що конкуренція збільшує кількість процедур відкриттів, а так як ні одна фірма не знає наперед, яке нововведення буде найкращим, тому кожна з них робить свій вибір, аналогічно природному відбору та розвитку. Хайек Ф., який також є одним з ідеологів функціонального підходу, підкреслює інноваційну складову конкуренції, називаючи її механізм «процедурою відкриття», підтримуючи таким чином в цьому сенсі Р.Нельсона та С.Уінтера. На його думку, ринок потроху витісняє підприємства, які використовують застарілі методи і технології.

Структурний підхід розглядає конкуренцію через аналіз структури галузі/ринку і зосереджується на умовах, які на цей час панують в певному економічному просторі. Цей підхід сформувався поряд з поведінковим трактуванням у XIX і одержав своє поширення у XX столітті. Джерела структурного підходу до визначення конкуренції – у роботах Ф. Еджуорта, А.Курно, Дж.Робінсона, Е. Чемберліна і інших вчених, що заклали фундамент сучасної західної теорії чотирьох основних типів ринків: досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії й монополії. Позиції цієї групи вчених у сучасній західній економічній науці настільки сильні, що сам термін «конкуренція» («competition») частіше використовується саме в структурному розумінні. Якщо ж потрібно підкреслити поведінковий бік конкуренції, нерідко користуються іншим словом – «суперництво» («rivalry»).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Ткачова Н.П., Перерва П. Г. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, т. 1. – С. 55-66.

2.Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Ткачова Н.П. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка" : зб. наук. праць. Сер. : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 819. – С. 167-174.

3.Комплаенс программа промислового підприємства / Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М.– Харьков-Мишкольд : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

4.Перерва П.Г. COMPLAENS-программа промислового підприємства: сутність и задачи // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер.: Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.

УДК 338.83

Цвілій С.М.¹, Пилипенко Д.Є.²

¹к.е.н., доц., НУ «Запорізька політехніка»

² студ., НУ «Запорізька політехніка»

РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

В умовах перманентної мінливості зовнішнього середовища, що зумовлено посиленням дії світової глобалізації, конкуренції, інформаційного та науково-технологічного прогресу, вітчизняної фінансово-економічної та військово-політичної кризи, підприємства готельного бізнесу все ж прагнуть забезпечити сталий розвиток своєї діяльності в довгостроковій перспективі. Одним із найбільш ефективних інструментів вирішення цього складного завдання доцільно вважати диверсифікацію, завдяки впровадженню якої суб'єкти готельного господарства мають змогу адаптуватись до відповідного середовища їх функціонування, посилити конкурентну позицію на ринкових сегментах, максимально та ефективно використовувати можливості розвитку.

Проблеми формування та впровадження маркетингової конкурентної стратегії диверсифікації досліджувалась такими провідними вченими, як: І. Ансофф, Л. Бахчиванжи, Н. Белякова, А. Гур'янова, І. Давидова, В. Дерези, П. Друкер, О. Зоренко, А. Ковальова, Ф. Котлер, О. Мельник, Н. Подольчак, Р. Румельт, А. Томпсон-мол., Р. Фещур, Н. Чухрай та інші. Незважаючи на вагомий внесок зарубіжних та вітчизняних науковців у дослідження проблем диверсифікації в компаніях, існує низка питань дискусійного характеру [1].

Сьогодні інноваційна складова є своєчасним і надзвичайно важливим маркетинговим елементом диверсифікованого розвитку. Завдяки інноваціям можна контролювати якість та безпеку послуг, забезпечувати технологічність кожної операції, гнучкість процесу обслуговування клієнтів, а також високий рівень організації готельного бізнесу. Взагалі, дану стратегію слід розробити як інноваційну бізнес-модель з метою забезпечення конкурентоспроможності і прибутковості всіх видів та бізнес-напрямків діяльності сучасної компанії готельної сфери господарювання на середньо- та довгострокову перспективу. Мета стратегії диверсифікації повинна бути комплементарною до мети інноваційної діяльності і полягати у досягненні максимального прибутку компанії (чистого доходу) за обмежених витрат на диверсифікацію технології обслуговування (за допустимого рівня ризику). Стратегія диверсифікації охоплює два напрями диверсифікації технології надання готельних послуг: запровадження нових видів обслуговування клієнтів (освоєння нових послуг

та технологій) і розвитку існуючих видів обслуговування (розширення асортименту послуг, впровадження нових технологій, техніки і методів) [2].

З позиції маркетингового підходу для диверсифікованих підприємств використовують корпоративні, функціональні, операційні, бізнес-стратегії. Бізнес-напрями, технологічні, ІТ-потужності, види послуг диверсифікованих підприємств готельного бізнесу можуть належати до єдиного сегменту ринку або технології. Результативність диверсифікації, яка спрямована на єдиний сегмент ринку, можна досягнути за умови відповідності кожного напрямку діяльності підприємства його загально-визначеній стратегії, структурі, місії. Однак, кожний бізнес-напрямок повинен мати чітко визначені маркетингові плани розвитку, стратегії, цілі. Успіх диверсифікації, який базується на єдиній технології, є можливим при дотриманні таких положень: конкретність (знання, навик), особливість (отримана послуга має бути конкурентною, відрізнятися ініціальними ознаками), центральність (важливе місце у наданні нової послуги) технології і орієнтування на загальну стратегію підприємства. Коректне поєднання бізнес-напрямів відіграє важливу роль для конкурентної переваги підприємства. Тобто, при виборі напрямків діяльності необхідно звертати увагу на їх сумісність, взаєморозвиток, оптимізацію зусиль [3, с. 84].

Виокремлено п'ять базових завдань стратегічного маркетингу фірми: 1) визначення виду діяльності та формування стратегічних спрямувань його розвитку, тобто визначення цілей та довгострокових перспектив розвитку; 2) перетворення маркетингових цілей у конкретні напрямки роботи; 3) грамотна реалізація плану для досягнення маркетингових показників; 4) ефективна реалізація маркетингової стратегії готельної компанії; 5) оцінка виконаної роботи, аналіз ситуації на сегменті ринку, внесення коректив у довгострокові головні напрямки діяльності, у цілі, у стратегію або в її реалізацію в рамках отриманого досвіду, умов, що змінилися, нових ідей або нових можливостей. Розробка маркетингової стратегії диверсифікації повинна відбуватись у декілька етапів, а саме: аналіз сильних сторін бізнесу та його стабільності; пошук напрямків диверсифікації; оцінка напрямків диверсифікації; аналіз загального продуктового портфелю підприємства готельного бізнесу. Визначаючи необхідність диверсифікації діяльності в контексті стратегічного розвитку, підприємство має враховувати впливові фактори внутрішнього та зовнішнього середовища з метою аналізу та вибору варіанту диверсифікації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Пересадько Г.О. Управління стратегіями диверсифікації промислових підприємств : дис. к.е.н. / Г.О. Пересадько ; наук. кер. С.М. Ілляшенко. Суми : СумДУ, 2008. 254 с.

2. Ковтуненко К.В. Диверсифікація діяльності виробничого підприємства в умовах глобалізаційних змін / К.В. Ковтуненко, Р.М. Сапожников / Бізнес Інформ. 2016. №9. С. 153-158.

3. Гірченко Т., Дубовик О. Маркетинг. Київ : ІНКОС, 2007. 255 с.

УДК 338.24.021

Чернега М.А.¹

¹Науковий співробітник науково-дослідного відділу проблем розвитку оборонних технологій ЦНДІ ОВТ ЗС України

ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОБОРОННИХ ПІДПРИЄМСТВ У РИНКОВИХ УМОВАХ

Стрімкий перехід до ринкових відносин у вітчизняній економіці породив на більшості промислових підприємств негативну тенденцію суттєвого відставання існуючої культури внутрішньогосподарського керівництва від істинних потреб організації дослідного і виробничого процесів в нових економічних умовах.

Слабке володіння навичками господарської діяльності в ринковому середовищі, відсутність необхідного досвіду роботи в принципово новому економічному просторі, явно помилкова теза про невтручання органів управління у внутрішні справи суб'єктів господарювання призвели до стихійного формування нинішньої системи управління та організаційної побудови переважного числа оборонних підприємств.

На практиці організаційна структура будь-якого оборонного підприємства і система управління ним є предметом творчості і будуються таким чином, щоб втілити в собі усі, навіть найдрібніші нюанси його господарської поведінки і мотивації в ринкових умовах.

У той же час існують класичні першооснови ринкової економіки, які в обов'язковому порядку повинні бути реалізовані у господарській діяльності усіх без виключення суб'єктів господарювання оборонного профілю.

Дії щодо ринкового перетворення господарської діяльності оборонних підприємств можна умовно поділити на три групи заходів:

першочергові заході, спрямовані на перехід від функціонально-орієнтованої до процесно-орієнтованої системи управління підприємством;

заходи ключового значення, що дозволяють розширити поле використання товарно-грошових відносин для обслуговування внутрішніх господарських зв'язків підприємства, пов'язати існуючі матеріальні і фінансові потоки, різні види діяльності, що здійснюються, з метою їх оптимізації та виходу на принципово вищий рівень ефективності;

заходи щодо:

узгодження поточних (тактичних) результатів та стратегічних цілей підприємств;

остаточного завершення побудови нової системи внутрішнього господарського керування підприємством у відповідності з методологією управління якістю (стандартами ISO).

Процесно-орієнтована система управління є альтернативою функціонально-орієнтованій системі керування.

При використанні як першої, так і другої системи необхідно виходити з того, що діяльність підприємства складається із сукупності таких взаємопов'язаних факторів:

- цілей у вигляді очікуваних результатів господарської діяльності підприємства, які виконують роль індикаторів успіху від її здійснення;

- процесів або функцій у вигляді дій, які необхідно виконати для отримання очікуваних результатів;

- регламентованих правил здійснення цих процесів або функцій у вигляді відповідних внутрішніх регламентів підприємства, які являють собою формалізований виклад вимог до процедур виконання даних процесів або функцій;

- різних груп працівників, які здійснюють зазначені процеси або функції у відповідності з регламентованими правилами, чим забезпечується:

- розподіл праці на підприємстві та персональної відповідальності за виконання кожного процесу або функції;

- формалізація вимог до персоналу;

- скорочення часу його навчання.

Таким чином, в межах процесно-орієнтованої системи управління:

діяльність підприємства постає як пов'язана система процесів (аналітичних, планувальних, організаційних, дослідницьких, виробничих, управлінських тощо);

знаходять своє вирішення найважливіші питання, які недоступні в рамках функціонально-орієнтованої системи управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гриньова В.М. Організація виробництва /В.М. Гриньова, М.М. Салун// – Харків : «ІНЖЕК», 2007. – С. 576.

2. Мазнева Г.Є. Організація виробництва /[Г.Є. Мазнев, С.М. Калініченко, І.С. Щербакова, О.В. Грідін]; за ред. Г.Є. Мазнева// – [вид. 2-ге випр. і доп.]. – Харків: Вид-во «Майдан», 2013. –С. 604.

3. Петрович Й.М. Організація виробництва /Й.М. Петрович, Г.М. Захарчин// - Львів : «Магнолія плюс», 2005. – С. 400

4. Бримсон Д. Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании : пер. с

англ. В.Д. Горюновой под общ. ред. В.В. Неудачина // Джеймс Бримсон, Джон Антонс, Джей Коллинз// - М. : Вершина, 2007. – С. 336.

УДК 338.262.7

Шептуха О.М.¹

¹канд. екон. наук., доц., ХНУБА

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ІТ-ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

У глобальній економіці є небагато галузей, що розвиваються в останні роки так динамічно, як галузь інформаційних технологій. Україна не є винятком. Темпи зростання тієї частини ІТ-галузі України, яка не пов'язана з продажем обладнання, перевищують 12% на рік, та у найближчі роки перевищуватимуть темп зростання ВВП щонайменше утричі.

Спектр роботи найбільших українських компаній досить широкий: від розробки онлайн-ігор до оптимізації та автоматизації різних процесів. За даними International Trade Centre, Україна входить у Топ-25 найбільших експортерів інтелектуального продукту в світі, 70% експорту становить розробка програмного забезпечення на замовлення [1].

За відносно короткий проміжок часу сфера інформаційних технологій зі звичайної галузі перетворилася на один з головних флагманів світової економіки, ставши каталізатором для глобальних змін і трансформацій у багатьох інших галузях.

Питома вага обсягу реалізованих послуг підприємствами ІТ-галузі у загальному обсязі реалізованих послуг у 3 кварталі 2019 р. складає 6,7% [2].

Станом на сьогодні, вартість внутрішнього ринку ІТ-послуг в Україні є в багато разів меншою за експортну частку. Так склалося, що інтерес до продуктів вітчизняного виробництва в Україні слабкий. І ще слабший він на ІТ-послуги, оскільки для більшості локальних гравців діджиталізація є питанням далеко не першого порядку.

Українська ІТ-галузь нині успішно конкурує на світовому ринку і є надійним експортером комп'ютерних послуг та джерелом валютних надходжень, що сприяє підтримці курсу гривні. Так, незважаючи на падіння експорту та економіки в цілому, галузь показувала стабільне зростання на 11-26% щорічно.

Крім розбудови та модернізації освітньої системи в Україні, визначення ключових державних пріоритетів, роботи над внутрішнім ринком, українській ІТ-спільноті варто замислитися над формуванням єдиного бачення майбутнього галузі, тому що Україна ніколи не зможе конкурувати на цьому полі з тією ж Індією, яка станом на сьогодні має близько 3 млн. ІТ-спеціалістів [3].

Тому, враховуючи ці фактори, необхідно розуміти, що ІТ-галузі потрібен єдиний план стратегічного розвитку не на 3-5 років, а на найближче десятиліття. Шанс виділитися на глобальному ринку - це працювати над створенням складних продуктів та послуг з високою творчою складовою, а, отже, і зі значною доданою вартістю.

Стратегічними пріоритетами розвитку ІТ-галузі України повинні стати: забезпечення преференцій для вітчизняної конкурентоспроможної продукції, такої, як бізнес-додатки, антивірусне програмне забезпечення, інтернет-сервіси, що застосовуються у корпоративному середовищі;

підтримка колективної розробки програмного забезпечення в сегментах ринку, де немає достатнього доробку у вигляді конкурентоспроможних вітчизняних продуктів. Акцент здійснюється на клієнтські та мобільні операційні системи, серверні операційні платформи, системи управління базами даних, способи управління хмарною інфраструктурою, офісне і призначене для користувача програмне забезпечення;

надання допомоги у розробці програмного забезпечення, пов'язаного з галузевою специфікою. Наприклад, розробка програмного забезпечення для промисловості, паливно-енергетичного комплексу, будівництва, охорони здоров'я, фінансового сектора, транспорту;

усунення технологічної залежності від використання іноземних товарів державними органами і державними корпораціями у критичних галузях, зокрема, в галузі загальносистемного та інфраструктурного програмного забезпечення.

Фінансування стратегії розвитку ІТ-галузі необхідно здійснювати за рахунок державних програм, програм інститутів розвитку, пов'язаних з розвитком інноваційної економіки та галузі, бюджетів суб'єктів і позабюджетних коштів за моделлю державно-приватного партнерства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Довгань Л. Є., Козинець А. В. Розвиток ІТ - сфери: проблеми та шляхи вирішення в забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. *Актуальні проблеми економіки та управління* : збірник наукових праць молодих вчених. 2018. Вип. 12. URL: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/24607> (дата звернення 26.03.2020).

2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 26.03.2020).

3. Розвиток української ІТ-індустрії. URL: https://ko.com.ua/files/u125/Ukrainian_IT_Industry_Report_UKR.pdf (дата звернення 26.03.2020).

УДК 339.7:330.322

Яшкіна Н.В.¹, Жуков В.С.²

¹канд. техн. наук., доц., ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

²студ., ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

КОНКУРЕНТНИЙ СТАТУС КРАЇНИ ЯК ФАКТОР ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Конкурентоспроможність країни це багаторівнева і багатогранна концепція, що характеризує динамічну, керовану властивість, яка враховує конкурентні переваги та недоліки, та створює здатність залучення інвестицій до вітчизняної економіки.

Розглянемо конкурентоспроможність як складову статусу України в світовому просторі. Дослідження вітчизняних та зарубіжних джерел показує, що конкурентоспроможність національної економіки країни можливо аналізувати з точки зору трьох підходів: 1) ресурсного – технологія, наявність капіталу для інвестування, чисельність і кваліфікація людських ресурсів, наявність природних ресурсів, економіко-географічне положення країни; 2) факторного – динаміка зростання національної економіки, що є базою зміни позицій країни на світових ринках; 3) рейтингового – інтегральне відображення стану економіки за допомогою системи макроекономічних показників (експортний потенціал, рівень цін, рівень життя, валові інвестиції, якість роботи державних інституцій і інші).

Рейтинговий підхід частіше всього є найбільш доступним с огляду на те, що рейтинги публікуються у різних джерелах у тому числі і у засобах масової інформації. Тому в сучасному інформаційному просторі на прийняття рішень вплив на інвесторів мають різноманітні рейтинги наукових організацій та інформаційних агентств.

На сьогоднішній день Україна фігурує у різних рейтингах глобальної конкурентоспроможності. Один з них, за версією Всесвітнього Економічного Форуму, оцінює 12 показників, серед яких стан інфраструктури, ринок праці, рівень освіти, макроекономічна стабільність, здатність до інновацій. У 2014 році Україна займала 76-е місце, а в 2019-му – 85. Світовий банк складає Рейтинг Doing Business за підсумками дослідження стану реформ у кожній країні за 10 ключовими показниками. Це дуже важливий фактор для інвесторів при прийнятті рішення про вкладення в економіку. За ним з 112-го місця у 2014 році Україна піднялася у 2019-му до 71-го. Ще один рейтинг глобальної конкурентоспроможності становить інститут IMD, там аналізується вже 333 критерії. У рейтингу всього близько 60 країн, вище 49-

го місяця Україна поки не піднімалася. У 2019 році країна зайняла 54-е місце. Показники рейтингів свідчать о потенціалі який має наша країна.

Для сталого розвитку та конкурентного статусу економіка України потребує зовнішніх інвестицій. За останній період, за даними Мініфіну України для прискорення економічного зростання потрібно понад 10 млрд. доларів інвестицій щорічно, що в 4-5 разів більше чим залучається нині.

Тобто, з одного боку підвищення конкурентоспроможності потребує інвестицій, а з іншого – кількість інвестицій є запорукою покращення статусу країни. Як вийти з цього замкнутого кола? По-перше, необхідно мати єдину програму дій стосовно підвищення рейтингу країни для залучення інвесторів. Програма має враховувати, що оцінка конкурентоспроможності національних економік у системі світового господарства здійснюється на основі моніторингу бізнес-клімату, рівня економічної свободи, якості та ефективності державного управління, ступеня глобалізації економіки, рівня розвитку людського потенціалу, потенціалу зовнішніх запозичень, рівня корумпованості суспільства тощо. По-друге, приділяти увагу підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за рахунок модифікації продукції шляхом запровадження нових розробок і технологій у виробництво, підтримки існуючих стандартів та залучення іноземного капіталу у підприємства, що орієнтовані на експорт.

Таким чином, для України актуальною є проблема підвищення позиції в рейтингу конкурентоспроможності країн світу. Для цього необхідно враховувати загальні макроекономічні показники які складають рейтинги, та використовувати потенціал українських підприємств які вже зараз витримують конкуренцію на міжнародних ринках, але потребують підтримки держави та інвесторів для інноваційного розвитку, зменшення витрат часу й ресурсів на випуск продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Желюк Т. Конкурентоспроможність як ефективна форма функціонування національної економіки: підходи до оцінювання в системі глобальних координат [Текст] / Тетяна Желюк // Світ фінансів. – 2008. – Вип. 1. – С. 81-93.

2. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С. М. Клименко. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.

3. Україна в рейтингах: як змінювалися позиції країни в 2014-2019 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу.- <https://www.slovoidilo.ua/2019/11/01/infografika/ekonomika/ukrayina-rejtnykh-yak-zminyuvalysya-pozycziyi-krayiny-2014-2019-rokax>

СЕКЦІЯ 6 «МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ»

УДК 338.2(477)

Белоусов В. М.¹

¹канд. наук з держ. упр., доц., НУ «Запорізька політехніка»

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Хвиля чергової глобальної економічної кризи, яку експерти пророкували вже кілька років, накрила світ. Зрозуміло, що зараз в пріоритеті є подолання кризи в системі охорони здоров'я та збереження життя населення країн, але з точки зору економіки, вже зараз необхідно прогнозувати можливі наслідки та розробляти стратегії подолання економічної кризи, яка не омине жодну з країн. Пандемія обрушила ринки і торгові майданчики, економіки країн стали стрімко згортатися, особливо ті, що засновані на сировинній базі, як в Україні. Багато виробництв скорочуються, а часом закриваються зовсім, держави неминуче зіткнуться з кризою робочих місць, яка виникне внаслідок спаду економік та порушення логістичних і партнерських відносин міжнародної співпраці, а відповідно, і з соціальною напругою та навантаженням на бюджет, через збільшення соціальних витрат. Слід визнати, що найсильніший удар нанесений середньому і малому бізнесу (МСБ) [1]. Задовго до спалаху епідемії, глобальна економіка вже продемонструвала ряд основних вразливостей, до них відносяться високий рівень корпоративного боргу і торгової напруженості між основними економіками.

Західні країни вже планують масштабні стимулюючі заходи і програми, прагнучи обмежити негативні економічні наслідки пандемії коронавірусу. У хід йде весь перелік існуючих монетарних та інших інструментів кредитного і податкового стимулювання компаній і приватних осіб. Зараз, в умовах коли ще важко спрогнозувати остаточно реальні негативні наслідки для економік та окремих підприємств, ці програми в багатьох державах знаходяться тільки на стадії їх розробки та затвердження, так що з плином часу список заходів може бути доповнений. Багато заходів носять цільовий характер, спрямований на: підтримку МСБ, що має менший запас міцності в порівнянні з великим [2]. Перелік оголошених антикризових заходів можна умовно розділити на макроекономічні і прямі - для бізнесу і населення. Вже зараз можна констатувати наступні наслідки фінансової кризи: розрив ланцюжків постачання та призупинення виробництва; безповоротна втрата доходів та ймовірне банкрутство малого і середнього бізнесу внаслідок припинення діяльності на невизначений період; скасування замовлень на промислові товари, відмова від укладення нових угод, скасування поставок за вже

укладеними договорами; втрата роботи для неоформлених працівників (зокрема, у сфері обслуговування). Прогнозовано, що найбільше постраждають сфери бізнесу, на діяльність яких накладаються безпосередні обмеження у зв'язку з введенням карантинних заходів: розважально-культурні заклади (театри, кінотеатри, виставки, різноманітні розважальні заходи, фітнес-клуби тощо); готельно-ресторанний бізнес; туристичні послуги – абсолютне падіння у період карантину у зв'язку із закриттям кордонів та сполучення в межах України; сфера надання косметологічних послуг; пасажирські перевезення, страхування, будівництво, недержавні освітні заклади тощо [3].

Можемо констатувати, що без державної підтримки неможливо буде подолати наслідки цієї кризи, держава повинна бути зацікавлена у мінімізації кількості збанкрутілих підприємств, як таких, що є платниками податків та суб'єктами створення робочих місць. Зрозуміло, що при обмеженому бюджеті в Україні та неефективній економіці, ще до кризи, більшість підприємств будуть вимушені закритися, або переорієнтувати свою діяльність, використовуючи інноваційні проекти та заходи. А держава в умовах обмежених ресурсів повинна спрямувати підтримку на найбільш пріоритетні програми, які будуть сприяти перспективному розвитку економіки України. Такими вважаємо розробку загальнодержавних програм стимулювання експорту та імпортозаміщення, сприяння розширенню експорту МСП і підсилення інноваційного потенціалу України.

Вважаємо, що основними інструментами стимулювання експорту та імпортозаміщення малими та середніми підприємствами, можуть стати: звільнення від митних зборів на імпортне обладнання; звільнення від ПДВ при імпорті машин і устаткування; звільнення від податку на прибуток терміном до трьох років; державні кредити із зниженою відсотковою ставкою; кредити на спеціальних умовах від спеціалізованих фінансових фондів; компенсація за рахунок держави ставки по комерційних банківських кредитах; надання землі під реалізацію проектів на безоплатній основі, створення відповідної інфраструктури для будівництва за рахунок місцевих бюджетів; створення інфраструктури підтримки експорту (організація страхування експортних кредитів) [4]. Задля цього, в Україні вже зараз в умовах кризи, є необхідною розробка: Стратегії стимулювання імпортозаміщення для розвитку внутрішнього ринку, зниження частки імпорту у споживчому кошику і стабілізації цін; Стратегії високотехнологічної індустріалізації України і розвитку експортоорієнтованих виробництв товарів з високою доданою вартістю, Спеціальних інструментів рефінансування, спрямованих на підтримку несировинного експорту, проектного фінансування та МСП.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Коронавирус, глобальный кризис, безработица. Что ждет рынок труда Украины: [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <https://www.unian.net/economics/finance/10921436>
2. Залить кризис деньгами: как мир намерен бороться с рисками рецессии. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <https://gmk.center/posts/zalit-krizis-dengami-kak-mir-nameren-borotsya-s-riskami-recessii/>
3. Хроники кризиса бизнеса: кого в Украине больше всего накроет штормом коронавируса. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/03/19/658296/>
4. Стимулювання розвитку економіки: досвід Туреччини і українські реалії. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: https://dt.ua/macrolevel/stimulyuvannya-rozvitku-ekonomiki-dosvid-turechchini-i-ukrayinski-realiyi-278201_.html

УДК 339.9

Бобровникова Р.Г.¹, Ліпіліна О.С.²

¹ канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

² магістр, НУ «Запорізька політехніка»

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗНИЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На підприємствах машинобудування та металургії на сьогоднішній день в умовах швидkozмінного зовнішнього середовища спостерігається тенденція зниження обсягів експорту промислової продукції (більше 10%) і, як результат, зменшення обсягів продажу виробів на світовому ринку, що, в свою чергу, впливає на ефективність діяльності підприємства загалом. Встановлено, що близько 70% основних засобів на підприємствах є зношеними та не модернізованими, тому з метою виходу промислових компаній на світові перспективні ринки й встановлення сприятливих міжнародних відносин з іноземними партнерами підприємствам-виробникам потрібно забезпечити випуск конкурентоздатної продукції високої якості. Виходячи з вищевикладеного, для досягнення поставленої мети підприємствам необхідно здійснювати аналіз основних економічних показників своєї діяльності, до яких слід віднести: обсяги виробництва та реалізації продукції, основні виробничі засоби, оборотні виробничі засоби та засоби обігу, чисельність персоналу, фонд оплати праці, собівартість реалізованої продукції, витрати і виробничі запаси, чистий дохід від

реалізації продукції та чистий прибуток. При цьому оцінку визначених основних показників роботи підприємства необхідно здійснювати за допомогою наступних показників: коефіцієнту зносу, оновлення та використання таких основних виробничих засобів пасивної й активної частини, як будівлі, споруди, машини й обладнання, транспортні засоби тощо, фондівіддачі, фондомісткості, що характеризують ефективність використання основних засобів; коефіцієнту оборотності оборотних засобів та періоду (тривалості) одного оберту оборотних засобів, за допомогою яких можна надати оцінку використання оборотних засобів; показника продуктивності праці, що дає змогу здійснити оцінку середньої або середньооблікової чисельності працівників; середньомісячної заробітної плати, що дозволяє охарактеризувати ефективність використання фонду оплати праці; показника рентабельності виробництва, що використовується для оцінки прибутковості підприємства.

В результаті проведеного аналізу за вищезазначеними показниками на прикладі підприємства ПАТ «Мотор Січ» [1; 2] була виявлена наступна ситуація. Обсяги реалізації та виробництва серійних авіадвигунів як основної продукції, що забезпечує більше 10% доходу, значно скоротилися внаслідок втрати підприємством частини зовнішніх ринків. При цьому збільшилися обсяги ремонтних робіт авіадвигунів та впровадження вертолітної техніки з метою пошуку та розвитку нових ринків збуту. В свою чергу, виявлена негативна динаміка коефіцієнтів оновлення й зносу свідчить про те, що основні засоби мають високий ступінь зношеності, підприємство не вкладає достатньо коштів для їх модернізації та оновлення, при цьому, виходячи з результатів дослідження фондівіддачі та фондомісткості, можна зробити висновок, що застосовуються основні засоби не ефективно, що підтверджується коефіцієнтом використання. В сукупності це призводить до зниження продуктивності обладнання й машин, росту затрат, а отже й собівартості реалізованої продукції, і відповідно до зниження виробничих потужностей і результату діяльності ПАТ «Мотор Січ». Зменшення коефіцієнту оборотності оборотних засобів, що призвело до збільшення тривалості одного оберту, підтверджує неефективне використання оборотних засобів. При цьому, незначні вкладення коштів в оборотні й основні засоби та зниження чистого прибутку призвели до падіння рентабельності виробництва, що характеризує поступове приближення «Мотор Січ» до збитковості. Крім того, у зв'язку зі збільшенням на кінець року величини виробничих оборотних засобів і незавершеного виробництва, підприємство має проблему з нормуванням запасів, що в сукупності зі зменшенням реалізації товарів і готової продукції призвело до зниження ефективності використання матеріальних оборотних активів. Збільшення фонду оплати праці та зменшення середньої чисельності працівників забезпечило

підвищення середньомісячної заробітної плати, але темпи росту цього показника випереджають темпи росту продуктивності праці, через що не забезпечується виконання основного економічного закону. Це підтверджує зниження результатів діяльності підприємства (зменшення обсягів продажу). Про негативну ситуацію, що склалася на підприємстві, також свідчить перевищення темпів зростання собівартості від реалізації продукції над темпами росту чистого доходу від реалізації. Для отримання повної картини найменш трудомістким, універсальним і достовірним шляхом слід застосовувати такі узагальнюючі показники, як продуктивність діяльності підприємства та витрати на 1 грн реалізованої продукції, які дають можливість оцінити результати діяльності підприємства. Так, перший показник в динаміці зменшується, що відображає зниження ефективності використання ресурсів, а другий – зростає, що обумовило скорочення чистого доходу та збільшення витрат на підприємстві в цілому.

Таким чином, можна запропонувати наступну технологію здійснення аналізу основних економічних показників: надання характеристики господарської діяльності підприємства; визначення завдання й методів проведення аналізу; вибір основних економічних показників та їх оцінка; оцінка результатів діяльності підприємства за узагальнюючими показниками. В сукупності це дозволяє швидко й ефективно прийняти управлінські рішення щодо покращення роботи підприємства та сприяє розвитку й зміцненню міжнародних зв'язків підприємства з іноземними партнерами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Річна інформація емітента цінних паперів за 2017 р. URL: <http://www.motorsich.com/files/998-2017%20rik.pdf> (дата звернення: 25.03.2020).

2. Річна інформація емітента цінних паперів за 2018 р. URL: <http://www.motorsich.com/files/1048-2018.pdf> (дата звернення: 25.03.2020).

УДК 339.9

Бобровникова Р.Г.¹, Ліпіліна О.С.²

¹ канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

² магістр, НУ «Запорізька політехніка»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Загальновідомо, що міжнародне співробітництво відображає взаємодію, спільні інтереси та партнерство країн світу на таких глобальних рівнях, як економіка, політика та право, і тому являє собою досить вагомий чинник

сталого функціонування й розвитку держав. На сьогоднішній день так склалося, що основу міжнародної економіки країни становлять виробництво й експорт готової продукції, що дозволяють забезпечити, передусім, найбільший ріст економіки держави-виробника. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що досить важливим є те, на якому фінансовому рівні знаходяться підприємства, зокрема провідні й найбільш перспективні, що, в свою чергу, вимагає виявлення в функціонуванні підприємств передусім тих проблем, ліквідація яких сприятиме розвитку й поліпшенню міжнародного співробітництва. Для України це особливо актуально в наш час, бо співпраця з іноземними країнами дає змогу не тільки виявити резерви й власні перспективні шляхи подальшого розвитку, підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки на світовій арені та збільшити частку зовнішнього ринку реалізації продукції, а й сприяє зростанню привабливості національного товару для держав-споживачів та укладанню міжнародних контрактів з більш прогресивними країнами [1].

Слід зазначити, що в Україні найбільшим виробником промислових газотурбінних установок та авіадвигунів для літаків і вертольотів є саме ПАТ «Мотор Січ». Крім того, ця компанія є єдиною в Україні та відноситься до числа деяких світових підприємств, що мають закінчений цикл виробництва двигунів, забезпечуючи весь цикл ремонту, випробування та після продажне обслуговування двигунів. Завдяки експортній орієнтації ПАТ «Мотор Січ» Україна має досить важливі міжнародні економічні відносини з іноземними постачальниками матеріально-технічних ресурсів і споживачами промислової продукції. Але на сьогоднішній день зовнішньоекономічна діяльність підприємства обмежена у зв'язку з виниклими політичними та економічними проблемами. Тому необхідно розглянути, як вплинули ці проблеми на результати діяльності ПАТ «Мотор Січ», а отже і на міжнародне співробітництво [2; 3].

Встановлено, що в 2017-2018 роках вітчизняне авіапідприємство зіткнулося з такими проблемами політичного й економічного характеру, які пов'язані з галузевими, правовими та фінансовими (валютними) ризиками. Перш за все – це часткова втрата підприємства ПАТ «Мотор Січ» зовнішніх ринків збуту та погіршення їхньої кон'юнктури, незначний попит на авіапродукцію компанії на внутрішньому ринку України, жорстка конкуренція з боку іноземних виробників на світовому ринку, які за рахунок державної підтримки випускають конкурентоспроможну сучасну продукцію на найвищому рівні, а в 2016 році втрата ринку Російської Федерації призвела до зниження надходження доходів ПАТ «Мотор Січ», через що підприємство здійснило переорієнтацію своєї діяльності і послуг на нових споживачів продукції в таких державах, як Китай, Індія, Алжир, ОАЕ, США, В'єтнам, Чехія тощо. При цьому частка експорту «Мотор Січ» зазнала

великих змін: у 2018 р. вона становила 81,67%, що у порівнянні з 2016 р. на 9,33% менше. Така зміна ситуації на світовому ринку спричинила зниження обсягів реалізації та виробництва підприємства, що свідчить про значний вплив галузевих факторів.

В свою чергу, правові ризики проявилися в наступному: зміни, суперечливість та недосконалість законодавчої бази в сфері зовнішньоекономічної діяльності та валютного регулювання, довгостроковий та складний процес імпортозаміщення матеріалів та комплектуючих виробів; потреба в додатковому оформленні дозволів на експорт продукції, що перешкоджає підприємству своєчасно здійснювати гарантійні зобов'язання; обмеження валютних операцій, що значно вплинуло на стабільність міжнародних економічних відносин ПАТ «Мотор Січ» із закордонними партнерами та конкурентні позиції підприємства-експортера на зовнішньому ринку. Крім того, збитки від курсових різниць, підвищення цін на комплектуючі, матеріали, енергоносії, тобто валютні (фінансові) ризики, негативно вплинули на зовнішнє співробітництво підприємства.

Отже, в сукупності вплив політичних й економічних факторів призвели до значних збитків ПАТ «Мотор Січ», неможливості підприємства виконувати зобов'язання перед замовниками та здійснити модернізацію своїх виробничих потужностей і в повному обсязі оновити основні фонди. Незважаючи на те, що ПАТ «Мотор Січ» є провідним підприємством в Україні, через відсутність ефективної фінансової державної підтримки воно вимушене здійснювати дослідницьку діяльність, інноваційні розробки та антикризові проекти за власний рахунок і за допомогою банківських кредитів. Тому зараз діяльність підприємства спрямована на зміцнення міжнародних економічних зв'язків, маркетингову програму з пошуку нових постачальників і потенційних споживачів, диверсифікацію виробництва і ринків збуту [2; 3; 4].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Зубко Т. Міжнародне співробітництво та економічна безпека підприємництва / Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2018. № 3. С. 47-58. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/03\(98\)/06.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/03(98)/06.pdf) (дата звернення 19.03.2020).
2. Річна інформація емітента цінних паперів за 2016 р. URL: <http://www.motorsich.com/files/945-otchet%20emitenta%202016.pdf> (дата звернення: 22.03.2020).
3. Річна інформація емітента цінних паперів за 2017 р. URL: <http://www.motorsich.com/files/998-2017%20rik.pdf> (дата звернення: 22.03.2020).

4. Річна інформація емітента цінних паперів за 2018 р. URL: <http://www.motorsich.com/files/1048-2018.pdf> (дата звернення: 22.03.2020)

УДК 339.5:316.4.066:341.355(477)

Боднарчук Т.Л.¹

¹канд. економ. наук, наук. співроб., ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ДЕТЕРМІНАНТИ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ НА ПОЧАТКУ 1990-Х РР.

Становлення системи торговельно-економічного співробітництва України на початку 1990-х рр. відбувалося в умовах складних політичних та економічних трансформацій, а сам процес посилення національних конкурентних переваг у глобальному економічному просторі визначався впливом низки внутрішніх та зовнішніх чинників. Зокрема, серед ендогенних детермінант можна виділити такі:

- природно-географічні: географічний центр Європи; наявність кордонів з багатьма європейськими та азіатською державою, що сприяло розвитку прикордонної, прибережної та придунайської торгівлі, міжнародного бізнесу [1, с. 308]; значний транзитний потенціал та багаті природно-сировинні й трудові ресурси; у той же час, консервування екстенсивного характеру економічного розвитку; брак належного інтелектуального та кадрового потенціалу в результаті «деінтелектуалізації» у радянські часи;

- суспільно-політичні: зміна політичного режиму; крах монополії комунізму; розвиток інститутів демократії; наявність відповідної нормативно-правової бази; значний військовий потенціал; у той же час, високий рівень мілітаризації економіки; повільна розбудова демократичної системи; відсутність належного досвіду державотворення; політична нестабільність уряду; декларативний характер вітчизняного законодавства;

- соціально-економічні: розгортання процесів приватизації; плюралізм форм власності; розвиток підприємництва та ринкової інфраструктури; лібералізація вітчизняної зовнішньоекономічної діяльності; посилення іноземного інвестування; розвиток вітчизняного експорту; з іншого боку, економічна нестабільність; викривленість процесу приватизації; консервування радянських методів управління господарством; низький рівень інноваційності виробництва та застаріла матеріально-технічна база; низька конкурентоспроможність вітчизняного виробництва; негативне торговельне сальдо та зростання зовнішньої заборгованості; висока залежність зовнішньої торгівлі від зовнішнього фінансування.

Процес посилення конкурентних позицій України на міжнародній арені відзначався впливом і низки екзогенних чинників, серед яких варто виділити

як економічні, так і політичні. З одного боку, закінчення «холодної війни», формування поліцентричного світу, зміна балансу сил через розпад соціалістичного табору та утворення низки нових країн, регіональні військо-політичні конфлікти (криза у Перській затоці, військовий конфлікт у Югославії), прискорена політична глобалізація світу, розвиток наднаціонального управління та глобальної безпеки, суспільно-політичні суперечності Росії початку 1990-х рр. і т.д., з іншого боку, формування глобальних гео економічних зон (Європейської, Північноамериканської, Азійсько-Тихоокеанської), створення низки міжнародних та регіональних організацій, трансформація європейського поділу праці, розвиток процесу інтернаціоналізації виробництва, інвестиційне прискорення з боку ЄС, лібералізація та інтенсифікація торговельних потоків між країнами Західної та Східної Європи, міграція робочої сили, розвиток консолідованого міжнародного валютно-фінансового ринку створили сприятливі умови для швидкої інтеграції України до світогосподарського простору, яка, втім, мала свою специфіку.

Під впливом урядів економічно розвинених країн, який реалізовувався через фінансову допомогу та дешеві кредити від міжнародних організацій, Україна взяла курс на формування відкритої економіки та повну відмову від державного протекціонізму на зовнішніх і внутрішніх ринках [12, с. 232–233]. За таких умов в середину країни хлинув потік конкурентоспроможного імпорту, який поставив у дуже скрутне становище і без того слабке вітчизняне виробництво, тим самим, зробивши неможливою реалізацію наявного експортного потенціалу країни. Утвердилася продовольчо-сировинна спеціалізація країни у МПП, посилилася її роль як постачальника продукції з низькою доданою вартістю.

Таким чином, зміцнення конкурентних позицій незалежної України на міжнародній арені на початку 1990-х рр. відбувалося під впливом низки ендогенних та екзогенних детермінант соціально-економічного та політичного характеру, що в цілому визначили риси вітчизняної моделі міжнародного торговельно-економічного співробітництва, а саме високий рівень залежності країни від імпорту обладнання, готової та високотехнологічної продукції та домінування продовольчо-сировинної складової у структурі вітчизняного експорту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Івченко О. Україна в системі міжнародних відносин: історична ретроспектива та сучасний етап. Київ : РІЦ УАНПП, 1997. 687 с.
2. Еволюція ринкових інститутів в Україні: у 2 ч. / Небрат В. В., Супрун Н. А. та ін.; за ред. В. В. Небрат ; НАН України, Ін-т економ. та прогнозув. Ч. 2. К., 2012. 460 с.

ОЦІНКА МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ ЕНЕРГЕТИКИ ТА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ

Для сталого розвитку економіки необхідним є стійкий стан енергетики та енергоефективність виробництва. Причому ООН пов'язують стійкий розвиток енергетики з досягненням одразу декількох цілей стійкого розвитку, а основними його шляхами вбачають поширення використання альтернативних джерел енергії та доступність останньої [1].

Стійкий розвиток енергетики включає складові стійкого розвитку безпосередньо енергетики держави, галузей енергетики та підприємств енергетики. Проте на нашу думку неможливо забезпечити стійкий розвиток енергетики відокремлено від підприємств інших галузей економіки, адже динаміка, темпи зростання та ефективність споживання енергоресурсів залежать саме від кінцевого споживача.

Прогрес, якого досягло світове суспільство за різними напрямками діяльності щодо забезпечення стійкого стану енергетики є недостатнім для вирішення всіх задач, пов'язаних з використанням поновлюваних джерел енергії, а в українських реаліях і для стрімкого підвищення енергоефективності виробництва. Для досягнення більш помітного покращення в цій сфері необхідно не тільки збільшити обсяги фінансування, але й залучати механізми міжнародного співробітництва та бути готовими застосовувати нові технології в більш широких масштабах.

Економічна ефективність енергозберігаючих заходів залежить від вартості енергоресурсів та вартості технологій, яким свою чергу залежить від ступеня її поширення та розповсюдження. Так, наприклад, системи освітлення споживають 10-15% загальної кількості електроенергії в країні. Основним і найбільш дієвим напрямком підвищення енергоефективності систем освітлення є заміна джерела світла на джерело з більшою світловіддачею, тобто заміна ламп розжарювання та дугорозрядних ламп на енергоефективні метало галогенні або світлодіодні. Проте світлодіодне освітлення у 2005-2010 рр. не було достатньо поширеним в Україні через високу вартість LED-світильників. Показники економічної ефективності проектів з модернізації освітлювальних систем були недостатньо привабливими: терміни окупності коливались в межах 7-10 років, внутрішня норма рентабельності IRR – 10-12%. В 2019-2020 рр. проекти з аналогічними технічними рішеннями, але більш сучасним обладнанням мають терміни окупності до 1-2 років, а IRR – до 55%. Застосування більш інноваційних технологій знижує привабливість показників ефективності.

Аналогічне порівняння можна провести й за іншими напрямками підвищення енергоефективності виробництва та зміцнення стану енергетики, як то: застосування альтернативних та поновлюваних джерел енергії; поширення SMART GRID, впровадження автоматизованих систем контролю та обліку енергоресурсів (АСКОЕ), окремі технологічні рішення тощо.

Міжнародне співробітництво в галузі енергозбереження та енергоефективності включає використання передового досвіду розвинених країн як при впровадженні проектів, так і при формуванні документів законодавчої бази і реалізовується у вигляді партнерських стосунків або підтримки. У сфері енергетики та енергозбереження доцільними є такі форми міжнародного співробітництва як імпорт технологій, сумісні міждержавні дослідницькі проекти, обмін інформацією тощо. Більш відкриті та вдосконалені форми міжнародного співробітництва сприятимуть не тільки економічному зростанню, але й поширенню досвіду, інноваційної техніки та технології.

Універсальна форма організації сумісного або взаємоузгодженого виробництва за участі іноземних партнерів може базуватись на розподілі виробництва продукції, комерційному співробітництві, взаємній гарантії ризиків, захисті інвестицій тощо.

Для міжнародного співробітництва більш перспективними є напрями, які в інших країнах вже є поширеними, а в Україні з різних причин залишаються перспективними.

Показниками оцінки перспективності міжнародного співробітництва може бути:

- динаміка індикаторів енергоефективності та відповідність українських показників міжнародним стандартам енергоефективності [2];
- потенціал енергозбереження за рахунок застосування даної технології та рівень поширення технології, в т.ч. на найближчу перспективу;
- обсяг заміщення традиційних енергоресурсів поновлюваними та альтернативними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Цілі Сталого Розвитку: Україна. Національна доповідь 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf]
2. Досвід країн Євросоюзу з підвищення енергоефективності, енергоаудиту та енергоменеджменту з енергоощадності в економіці країн // Київ, 2017. – 114 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/Pidvyshhennya-energoefektyvnosti-v-YES.pdf>]

УДК338.24.021

Бура Е.Б.¹

¹ наук. співр., ЦНДІ ОБТ ЗС України

РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА З ПРОВІДНИМИ ДЕРЖАВАМИ СВІТУ

Одними з першочергових завдань на шляху розбудови України як розвинутої європейської держави є зміцнення потужностей промисловості й, зокрема, оборонно-промислового комплексу (ОПК), пошук технологічного потенціалу, який зможе сприяти інноваційному розвитку України, а також сприятиме створенню підґрунтя для наукових досліджень у напрямку розробки та створення високотехнологічної продукції.

Неприпустимим стає лише декларування своїх прагнень щодо інтеграції України у світогосподарські зв'язки. Одним із важливих пріоритетів держави є розвиток партнерських відносин із країнами Європи.

Використовуючи підхід просторового розвитку і планування (для соціально-економічного простору), на державному рівні необхідно сформулювати чіткі принципи просторового розвитку, тобто конкретні правила діяльності, що розробляються відповідно до необхідності динамічного розвитку та наявних ресурсів у конкретний історичний період на підставі всебічного аналізу політичних, економічних та соціальних ризиків.

Якщо говорити про конкретний історичний період, то його відзнакою стало стрімке зміння політичної, економічної, соціальної ситуації за декілька місяців кінця 2013 – початку 2014 років в країні та навколо неї. Можливості подальшого функціонування промисловості слід розглядати з врахуванням досліджених раніше проблем, але в новому геополітичному та геоekonomічному просторі.

Співробітництво України у промислово-технічній сфері з країнами Заходу має формуватися на взаємовигідній основі з можливістю доступу до сучасних західних технологій та подальшою їх реалізацією у власних розробках, із створенням спільного конкурентного середовища, забезпеченням захисту прав на результати інноваційної діяльності, отримані вітчизняними виробниками і розробниками. Нагальною необхідністю стає адаптація національного законодавства, систем стандартизації, сертифікації та управління виробничими процесами до вимог Європейського Союзу.

Останнім часом корпоративна інтеграція наукоємного сектору світової економіки сформувала новий ринок, пов'язаний з корпоративним злиттям і поглинанням фірм і компаній на транснаціональному рівні. Така ситуація зараз склалася в літакобудуванні, паливно-енергетичному комплексі, металургії та ін.

Авіаційна та ракетно-космічна галузі промисловості в технологічно розвинених державах є стратегічними і відіграють значну роль у розвитку

економіки країни. Саме в цих галузях Україна значною мірою зберегла здобутки минулих років та має перспективні можливості. Всупереч негараздам за роки незалежності її авіаційна і ракетно-космічні галузі були певною мірою трансформовані, модернізували частину свого технологічного потенціалу і вийшли на світовий аерокосмічний ринок.

В рамках програм підтримки галузі, найбільш вдалим досвідом приватизації та акціонування стало створення ПАТ “Мотор Січ”. Основними напрямками діяльності цього товариства є виробництво, випробування, ремонт та технічне обслуговування авіадвигунів (понад 60 типів двигунів для більше ніж 88 видів літаків і вертольотів). Продукція підприємства експлуатується на літаках та вертольотах різного призначення у понад 120 країнах світу. Сьогодні ПАТ “Мотор Січ” - одна з небагатьох структур, яка успішно працює на світовому ринку.

Подальше становлення авіаційної галузі України відбувається в складних умовах відставання від провідних світових виробників в темпах створення нової і вдосконалення за рахунок модернізації існуючої авіаційної техніки, а також відставання в темпах раціоналізації виробництва, у тому числі, за рахунок застосування інформаційних технологій. Внутрішній ринок майже зник, на зовнішньому - жорстока конкуренція потужних іноземних авіаційних компаній.

Подальше становлення і розвиток галузей залежатиме від їхньої спроможності працювати в ринкових умовах зовнішнього середовища. Проте для підтримки такої спроможності необхідно створити певні передумови. Керівництво країни повинно конкретизувати основні засади сучасної зовнішньої та внутрішньої політики держави. Законодавчі механізми мають унеможливити, або принаймні мінімізувати негативний вплив на сталий розвиток промисловості загалом й зокрема ОПК суб’єктивних чинників (протекціонізм окремих політичних сил, комерційні інтереси олігархічних кланів тощо).

При розгляді перспектив реформування вітчизняної промисловості необхідно враховувати, що наслідком Євроінтеграційних прагнень України неодмінно буде ряд змін в умовах її функціонування:

втрата відповідних ринків збуту і необхідність переорієнтації на інші,
необхідність переходу на стандарти та технічні регламенти ЄС або інших країн та блоків тощо.

Проте робота із західними компаніями неодмінно сприятиме розвитку технологічного потенціалу країни, подоланню технологічного розриву з провідними державами світу, створенню економічно ефективного промислового комплексу. Безумовно, для участі у міжнародних об’єднаннях вітчизняні підприємства повинні бути життєздатними, перспективними та привабливими для зовнішнього середовища.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічні основи сталого та безпечного розвитку будь-якої держави багато в чому залежать від стану її фінансової системи, забезпечення фінансової безпеки держави, яку можна визначити як фундаментальний фактор економічної безпеки держави, при якому забезпечується гарантування захисту національних інтересів шляхом формування позитивних фінансових потоків держави в обсягах, необхідних для виконання її завдань і функцій, протидії різноманітним ризикам та загрозам, як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. За М. Єрмошенко, фінансова безпека держави - це стан фінансової сфери держави, що характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарства та населення і в цілому – ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток [1, с. 33].

Важливість фінансової безпеки для економічної безпеки національної економіки простежується і через основні елементи та показники, які характеризують фінансову безпеку: безпека фінансів реального сектору економіки, рівень інфляції, бюджетна безпека, податкова, митно-тарифна безпека, валютна безпека (стійкість грошової одиниці), боргова безпека (величина внутрішнього і зовнішнього боргу), безпека страхового і фондового ринку, інвестиційна безпека тощо [2, с. 43–44].

Структурно фінансова безпека зумовлюється впливом таких чинників:

- ступенем розвитку ринку капіталів;
- мірою відкритості внутрішнього ринку;
- розмаїттям фінансових інструментів;
- схильністю населення до операцій із фондовими цінностями;
- концентрацією інтелектуальних ресурсів, що залучаються для розвитку фінансового ринку;
- характером внутрішньої і зовнішньої фінансово-кредитної політики, політичним кліматом у країні;
- законодавством, яке регулює сферу фінансів [3].

Особливе становище фінансової безпеки та її фундаментальне значення у системі економічної безпеки національної економіки будь-якої держави також обумовлено впливом цілого ряду причин, серед яких основними є наявний вплив економічних процесів і явищ на фінанси, що особливо яскраво

проявляється в умовах всіляких криз і протиріч економіки країни; взаємозалежність і взаємозумовленість економіки і фінансів, оскільки будь-яка економічна ініціатива, яка приймається як на рівні держави, так і на рівні муніципальних суб'єктів і недержавних учасників економічних відносин, потребує фінансування.

На сучасному етапі розвитку світової економіки, вплив світових фінансових систем на стан фінансової системи та рівень фінансової безпеки окремої держави набув якісно іншого рівню та значення - протягом останніх десятиліть у світі набирає обертів, по-перше, процес глобалізації, який радикально змінює структуру соціальних, економічних і політичних відносин в масштабі як окремих національних держав, так і міжнародних відносин та зв'язків; по-друге, кризовий характер світової економіки, тривалі та часті кризи, що спалахують з певною періодичністю.

Таким чином, можна впевнено стверджувати, що проблема фінансової безпеки має комплексний характер. Вона породжується багатоманітними викликами з боку світової економіки, яка змінює конфігурацію економічних і політичних відносин. У той же час, проблема фінансової безпеки - це також і внутрішня проблема, в основі якої лежать помилки в економічній політиці держави, зловживання з боку державної влади, відсутність правової культури і у представників бізнесу, і у представників інших соціальних груп, ослаблення соціальної солідарності. Тому повне забезпечення фінансової безпеки можливо не тільки на шляху протистояння зовнішнім викликам, а й за умови комплексного вирішення соціально значущих внутрішніх проблем, пов'язаних з удосконаленням державного управління, подоланням дефіциту довіри як на інституціональному, так і міжособистісному рівні, формуванням соціально відповідального бізнесу і сприятливих умов для розвитку національної економіки.

З огляду на вищевикладене, можна констатувати, що фінансова безпека дійсно є фундаментальним фактором економічної безпеки національної економіки будь-якої держави, а забезпечення її високого рівня є вкрай важливою передумовою стабільності національної економіки і одним з найголовніших завдань державного управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави. К.: 2001. 350 с.
2. Фінансова безпека держави: навчальний посібник. А.І. Сухорукова, О.Д. Ладюк. К. : Центр учбової літератури, 2007. 192 с.
3. Приходько В.П. Фінансова безпека як основна умова ефективного функціонування держави // Агросвіт. 2013. № 15. С. 7-10.

**ДОСВІД ЯПОНСЬКОЇ ТА СХІДНО-АЗІЙСЬКОЇ МОДЕЛІ
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ**

Вивчення досвіду країн Східно-Азійського регіону, які на сьогодні є одними з передових та економічно розвинутих, їх систем, механізмів та моделей державного регулювання інноваційним розвитком торгово-промислової сфери економіки, практиці їх застосування є вкрай важливим для розв'язання поточних та перспективних задач та викликів, що стоять перед системою державного регулювання України.

Модель інноваційного розвитку, яка притаманна країнам Східно-Азійського регіону (Японія, Південна Корея, Гонконг, Сінгапур), істотно відрізняється від «євроатлантичної». Відмінною рисою інноваційного розвитку є те, що країни Східної Азії запозичують технології, так як у східно-азійському циклі практично відсутня стадія формування фундаментальних ідей і відсутня компонента фундаментальної і прикладної науки. Класичним представником цієї моделі інноваційного розвитку є Японія. Модель інноваційного процесу в Японії заснована на лідерстві великих корпорацій, які володіють значними ресурсами й інтенсифікують інноваційний процес. Характерними рисами японської моделі є значна державна підтримка, співпраця державних структур і корпорацій, налагоджена система комунікацій та обміну інформацією, кооперація і конкуренція корпорацій на різних етапах інноваційного процесу. Особливістю є те, що модель ґрунтується на розвитку прикладних наукових досліджень, на основі яких створюються унікальні зразки нових високоякісних продуктів та технологій у сфері high-tech. Наука в Японії робиться в університетах. При всіх великих університетах країни існують наукові лабораторії, які ведуть дослідження на кошти, одержані переважно у вигляді грантів. Провідні співробітники цих лабораторій викладають в університетах, а студенти мають можливість брати участь у дослідницьких проєктах. Практично в кожній компанії є відділи НДДКР [1].

В Японії підтримка інноваційного розвитку здійснюється за допомогою «японських суданів», які демонструють усьому світу високу ефективність. Особливістю судану є те, що головні фірми створюють під своєю егідою спільні підприємства і розробляють спільні інвестиційні проєкти для проникнення у нові сфери. Це дає змогу, об'єднуючи фінансові та інші ресурси і ділячи ризик, готувати прориви в нових напрямках тоді, коли потреба в них стає нагальною. В Україні орієнтація таких фінансово-промислових груп не тільки на внутрішні, а й на зовнішні ринки зумовить постійний інноваційний пошук, що сприятиме подоланню технологічної відсталості українських

підприємств [2]. Як приклад інноваційного розвитку групи країн Східної Азії варто відзначити Південну Корею, де основними агентами економічного зростання вважають великі промислові групи. Держава активно підтримує їх прагнення диверсифікувати свою діяльність на основі наукомістких технологій, щоб підвищити частку експорту в загальному обсязі своєї продукції. У Китаї використовується імітаційна модель інноваційного розвитку, яка базується на активному імпорті зарубіжних технологій та їх промислового опануванні з метою випуску наукомісткої продукції [2]. За даними Світового банку, 21% експорту всієї високотехнологічної продукції у світі припадає на Китай (США – 13%).

Питання інноваційної політики Японії та інших країн Східно-Азійського регіону знаходиться у компетенції керівників держави. Сучасні країни Східної Азії перейшли до: створення власних інноваційних проєктів; здійснення значних інвестицій в науку. Держава фінансує лише початок ризикованих НДДКР. На стадії розроблення інноваційних залучаються приватні компанії. Реалізація проєкту відбувається лише за кошти приватних компаній.

Держава визначає вектор розвитку направлено на транснаціональні корпорації, гарантує низький процент із інноваційною складовою. Стимулюється державно-приватне партнерство, система патентування, підтримуються конкурентні відносини. Пріоритетні напрями досліджень: охорона здоров'я, інформаційні технології, охорона навколишнього середовища, нанотехнології.

Основні організаційні структури інноваційного процесу, для країн Східно-Азійського регіону є: корпорації розвитку досліджень, технополіси, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації [1].

Отже, детальне дослідження моделі державного регулювання інноваційним розвитком торгово-промислової сфери економіки, яка характерна для Східно-Азійського регіону, вкрай цікава для України, в сучасних соціально-економічних та політичних умовах, в структурі комплексного механізму державного регулювання інноваційного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети. [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – [<http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48725>].

Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 200–204.

УДК 339.727.22

Житар М. О.¹

¹к.е.н., доц., заст. директора Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Університету державної фіскальної служби України

ДЕЯКІ АСПЕКТИ СВІТОВОГО РИНКУ КОЛЕКТИВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Стан розвитку ринку цінних паперів супроводжує дієвість та ефективність загальної економічної системи. Інституції інфраструктури ринку цінних паперів, зосереджуючи грошові кошти та в майбутньому вкладаючи їх у фінансові інструменти ринку, утворюють дієві механізми його функціонування та розвитку. Інвестиційна діяльність є початковою на ринку цінних паперів.

Здійснюючи інвестиційну діяльність ці інституції нагромаджують вільні кошти фізичних та юридичних осіб, утворюючи пул фінансових активів – інвестиційний фонд. В подальшому вкладають акумульовані фінансові ресурси в інструменти ринку цінних паперів та керують відповідним пулом активів з метою збереження його вартості і отримання додаткового прибутку. Інвестиційні фонди описують сферу колективного інвестування, під час якого грошові кошти приватних інвесторів нагромаджуються в єдиний пул та переадресовуються в керування професійному управителю (компанії з управління активами). Даний процес викликає ряд проблем: а) проблему взаємин «принципал-агент», спільні з ризиком несприятливого вибору і моральним ризиком; б) існування інвестиційного ризику, який притаманний учасникам інвестиційних фондів та компанії з управління активами, утворюючи інвестиційний портфель із загального обсягу акцій, облігації, банківських продуктів тощо. Дані проблеми стають основою для необхідності утворення адекватної інвестиційної стратегії інститутів спільного інвестування (далі – ICI), якій притаманно швидко і без вагомих втрат реагувати на зміни ринкових факторів [1].

На сьогодні сфера колективного інвестування включає секторні фонди (Sektoral Funds), індексні фонди (Index Funds), фонди країн з перехідною економікою (Emergmg Market Funds) та фонди розміщення активів (Assets Allocation Funds) [2; 3].

Дані світового ринку колективного інвестування показують високу інвестиційну активність населення за рахунок вкладення ними особистих заощаджень в інструменти ринку цінних паперів. У розвинених країнах ICI почали діяти з 1920-х років, коли в 1924р. було сформовано перший взаємний фонд «Massschuset Investment Trust», в той час як станом на початок 2018 р. загальний обсяг активів фондів колективного інвестування складав 47,3 трлн. дол., з яких 18,75 трлн. дол. відноситься до американських фондів [4].

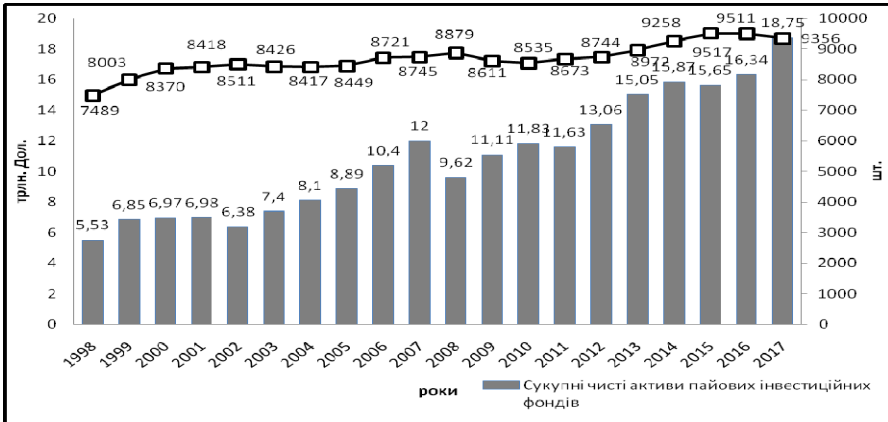


Рисунок 1 - Сукупні чисті активи та кількість пайових інвестиційних фондів у США з 1998 по 2017 роки

Дані рис.1 демонструють позитивну динаміку зміни вартості чистих активів ІСІ та загальної кількості ІСІ на американському ринку цінних паперів внаслідок збільшення капіталізації світового ринку цінних паперів та розвитку похідних інструментів, ріст рівня фінансової культури та фінансової грамотності, переважно в країнах Європи та США.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Камінський А. Б., Ломовацька Я. В. Концептуальні основи розробки інвестиційних стратегій інститутів колективного інвестування. Інвестиції: практика та досвід. 2011. №10. С. 3-8.
2. Фінансова інфраструктура України: стан, проблеми та перспективи розвитку: монографія / В. Федосов та ін.; за заг. ред. В. Опаріна, В. Федосова. К.:КНЕУ, 2016. 695 с.
3. M. Kuzheliev, I. Rekunenko, A. Boldova, M. Zhytar. Modeling of structural and temporal characteristics in the corporate securities market of Ukraine // Investment Management and Financial Innovations, 2019. №2. С. 260-269.
4. Samorodov B., Maslova A., Mysienko O. Evaluation of investment projects effectiveness in a bank's activity // Economic Annals-XXI, 2014. № 9-10 (1). P. 98-101.

УДК 338.012

Жуліна М.Р.¹, Заїка Г.В.², Несторенко Т.П.³

^{1,2} студ., БДПУ

³ канд. екон. наук, доцент БДПУ

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ТУРИСТИЧНІ ПОТОКИ У СВІТІ

Сьогодні туристична індустрія є однією з галузей, що найбільш динамічно розвиваються у світовому господарстві. Вивчення наявних робіт, які досліджують розвиток туристичної індустрії, дає можливість стверджувати, що питання дослідження впливу різноманітних факторів на ринок туристичних послуг є досить актуальним. Особливості впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на туристичні потоки досліджували багато науковців. Серед яких О. Любіцевої, В. Куценко, В. Пуцентейло, Ю. Забалдіної, Т. Сокол, Н. Чоренької, В. Кифяка, О. Заруцької та інших.

Мета даного дослідження полягає в аналізі впливу зовнішніх факторів на туристичні потоки у світі та визначенні напрямку впливу даних факторів – позитивного або негативного.

Розвиток туризму є складним динамічним процесом, який багато в чому залежить від взаємодії із зовнішнім та внутрішнім середовищем підприємства. До важливих зовнішніх груп факторів можна віднести такі, як природно-географічні, культурно-історичні, політичні, соціально-демографічні, фінансово-економічні та науково-технічні тощо.

Природно-географічні чинники характеризують ландшафтні ресурси та кліматичні умови певного регіону або країни. Наприклад, мальовничі пейзажі та цілюще повітря гірської місцевості дають можливість туристам займатися активним відпочинком: альпінізмом або гірськолижним спортом. Тому у таких країнах, як Швейцарія й Австрія та в деяких районах Італії, Франції і Німеччини, завдяки наявності Альп активно розвивається гірський туризм. Серед туристів з Польщі, Словаччини, України та Румунії популярністю користується сучасний гірськолижний комплекс "Буковель", який розташований у Карпатській гірській системі (Івано-Франківська область, Україна). Значну роль під час вибору туристом місця відпочинку відіграють кліматичні умови. В Єгипті пік активності туристів припадає на зиму і весну, тому що влітку та восени температура повітря зашкалює далеко за 40 градусів. У країнах, де річні коливання температури незначні, туристичний сезон має цілорічний характер. Прикладом можуть слугувати такі країни, як Марокко, де середня температура літом +24-28°C, а взимку – +10-12°C, або Фінляндія, яка позиціонує себе на міжнародному туристичному ринку як країна чотирьох сезонів. Також досить стрімко розвиваються середземноморські курорти Туреччини, де туристичний сезон триває досить довго – з початку квітня по кінець жовтня.

Культурно-історичні чинники також мають суттєвий вплив на туристичні потоки. Зокрема, славнозвісні Сім чудес світу спонукають багатьох мандрівників відвідати такі країни, як Єгипет, Греція, Туреччина [1].

Туристична активність істотно залежить від політичних чинників. Стабільне політичне становище сприяє розвитку туризму і, навпаки, напружена обстановка обумовлює низькі темпи його зростання і навіть згорання. Серйозною загрозою для туризму є тероризм й екстремізм. У січні 2011 року в Тунісі відбулася «Жасминова революція» – це викликало загострення внутрішньополітичної обстановки в країні і, тим самим, призупинило можливість ведення туристичної діяльності.

До соціально-демографічних чинників слід віднести чисельність населення, розміщення його по окремих країнах й регіонах та статевовікову структуру. Статистичні дані свідчать, що туристичні потоки з країн, що мають підвищену щільність населення, інтенсивніше, ніж з країн з меншою щільністю населення. Найвищий рівень урбанізації є в країнах Північної Америки (77%) і Європи (71%). І, що цікаво, саме ці країни є головними постачальниками туристів. Спостерігається така тенденція, що чим більше місто, тим більша кількість його мешканців виїжджає в туристичні поїздки. Це пояснюється, перш за все, нервовим напруженням і перевантаженням, які стимулюють потребу у відпочинку.

Науково-технічні фактори, які пов'язані з інноваціями, в значній мірі впливають на розвиток туризму. Розвиток науки і техніки сприяє вдосконаленню засобів масового виробництва туристських послуг (готельного господарства, транспорту, бюро подорожей). Зручні, швидкі транспортні засоби (насамперед, авіація) для перевезення туристів на великі відстані в значній мірі сприяли розвитку туризму.

Таким чином, проаналізувавши основні групи зовнішніх факторів, можна стверджувати, що розвиток туристичної галузі залежить від системи факторів, які можуть впливати на нього як позитивно, так і негативно. Серед факторів, що створюють можливості для розвитку туристичної галузі, можна виділити такі, як наявність природно-кліматичних умов для розвитку туризму, культурно-історичні пам'ятки, зростання народонаселення планети і впровадження інновацій в туристичну сферу. Факторами, що несуть загрози розвитку туристичної діяльності, є політична нестабільність, економічні кризи та недостатній рівень розвитку інфраструктури [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кузик С. П. Географія туризму. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072043738/turizm/geografiya_turizmu

2. Комліченко О.О. Фактори розвитку туристичної галузі. Науковий вісник Херсонського державного університету. – № 25. – С.75-81.

УДК 338.22

Зборина І. М.¹

¹ канд. екон. наук., доц., декан Полесського державного університету

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПОСЫЛОК РАЗВИТИЯ ЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКИ В БЕЛАРУСИ

Во многих странах мира в настоящее время доминирует линейная модель экономики. Данная модель базируется на принципе «take, make, waste». Увеличивающийся дефицит сырьевых и энергетических ресурсов, колебания цен на товарных рынках, загрязнение атмосферы подтолкнули ученых к пересмотру традиционной модели экономики. В настоящее время большое внимание уделяется концепции циркулярной экономики. В основе циркулярной экономики лежит цепочка «take, make, reuse».

Первые упоминания концепции циркулярной экономики на встречаются в научной литературе 1960-х годов. В 1966 г. американский ученый К. Боулдинг предложил концепцию Земли как космического корабля. В конце 80-х годов усилиями группы ученых У. Стахиль и другие возродили идею функционирования экономики по аналогии с замкнутой цепью. В более позднее время были выдвинуты концепции «колыбель-колыбель» (*Cradle-to-Cradle*) и промышленной экологии (*Industrial ecology*). Данные концепции оказали влияние на выработку понятия циркулярной экономики.

Изучение барьеров, ограничивающих использование отходов в Беларуси, их анализ и оценка имеет принципиальное значение для развития циркулярной экономики в стране.

Циркулярная экономика представляет собой сложную многоуровневую систему. Принципы организации циркулярной экономики отличаются от классической линейной экономики. Это обуславливает специфику барьеров, которые сдерживают извлечение вторичных ресурсов из отходов. Современные исследователи работают над выявлением факторов, которые препятствуют развитию циркулярной экономики. Выделяют пять групп таких барьеров: социально-культурные, законодательные, информационные, технологические и экономические. Законодательством Республики Беларусь об обращении с отходами установлена приоритетность использования отходов. Увеличение использования промышленных отходов может достигаться за счет увеличения степени их переработки в производстве, создания новых технологий рециркуляции отходов, разработки изделий с большой долей отходов. Согласно исследованиям 78,8 % промышленных предприятий Беларуси указывают на барьеры, сдерживающие использование

отходов. 21,2 % промышленных предприятий Беларуси считают, что такие факторы отсутствуют. К значимым ограничителям внедрения циркулярных процессов в промышленности предприятия отнесли отсутствие технологий переработки (36,4 %) и экономическая нецелесообразность (30,0 %). Также предприятия опасаются снижения качества выпускаемой продукции из вторичного сырья (14,2 % опрошиваемых) и отмечают отсутствие ресурсов для ориентации производственного процесса на использование вторичного сырья (11,5 %).

Выводы. Результаты исследований показывают, что Беларусь обладает большим потенциалом для развития циркулярной экономики. Для реализации этого потенциала необходима модернизация производственных процессов и координация движения вторичных ресурсов в экономике. Такая координация может быть осуществлена путем создания диджитальной платформы по обмену информацией между покупателями и продавцами о наличии вторичного сырья. Также данная платформа может помочь в обмене опыте по внедрению циркулярных бизнес-моделей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1.Pheifer A.G. (2017). Barriers and Enablers to Circular Business Models / A.G. Pheifer. – Brielle, 2017. – 25 p.

2.Батова, Н., Сачек, П., Точицкая, И. (2019). Финансирование циркулярных бизнес-проектов / BEROC Green Economy Policy Paper Series, PP no.6. – http://www.beroc.by/webroot/delivery/files/PP_GE_6_finance.pdf.

УДК 65.012.32:399.5

Малюков М.К.¹, Круглікова В.В.²

¹ студ. гр. КНТ-116 НУ «Запорізька політехніка»

² канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ОДИН З МЕТОДІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Складність умов ведення бізнесу та необхідність пошуку нових ринків збуту змушує національні підприємства розширювати зони своєї діяльності на міжнародні ринки, що, в свою чергу, потребує розробки нової бізнес-стратегії. Така стратегія мусить враховувати як міжнародний досвід стратегічного планування, так і національні особливості ведення бізнесу.

Розробка бізнес-стратегії повинна базуватися на певній інформації щодо [1] очікувань вищих керівних органів та власників підприємства та тенденцій розвитку галузі, яку представляє підприємство, на регіональному, національному та глобальному рівнях.

На мою думку, найбільш ефективним варіантом для вдосконалення механізму формування бізнес-стратегії та вдосконалення конкурентноспроможності національних підприємств на міжнародному ринку є бенчмаркінг [2]. Цей підхід дозволяє прийняти ефективне рішення на основі позитивного досвіду інших підприємств-аналогів, які не лише функціонують у схожих умовах, але також мають подібні характеристики.

З точки зору теоретичного обґрунтування, бенчмаркінг є подібним до конкурентного аналізу. Відмінною ознакою є деталізація, формалізація та впорядкування. Сучасне розуміння бенчмаркінгу представлено як безперервний систематичний пошук успішного досвіду впровадження найкращих практик підприємств-аналогів [5]. Такий підхід дуже актуальний для підприємств, які працюють на міжнародному ринку, чи планують розширити ринку збуту.

Бенчмаркінг дозволяє підприємству фокусувати увагу на найважливіших аспектах діяльності, аналізувати правильність прийнятого рішення та дає можливість запозичення успішного досвіду інших учасників ринку, уникаючи додаткових витрат часу через відсутність потреби у розробці нового підходу. Корпоративна культура підприємства з таким підходом орієнтована на такі цінності як здатність працівників до навчання, збільшення особистого потенціалу – що є важелем розвитку підприємства загалом.

Зазначене дозволяє посилити конкурентну позицію на ринку, а також сприяє максимальному задоволенню потреб споживачів. Виходячи з цього, виникає можливість зниження ризику, що дозволяє уникнути великих фінансових втрат, які пов'язані із набуттям досвіду шляхом експериментальної діяльності. Необхідно звернути увагу на те, що використання бенчмаркінгу дає можливість підприємству сформувати власну команду внутрішніх консультантів, напрацьовувати досвід проведення організаційних змін. Для реалізації методики бенчмаркінгу слід відокремити такі процеси як ідентифікація потреб споживачів, ідентифікація ринку, створення продукту, виробництво продукту, маркетинг, реалізація та обслуговування після продажу [3]. Аналіз існуючих на підприємстві бізнес-процесів за такою схемою дає можливість виявити слабкі місця.

Ще одним напрямом використання методології бенчмаркінгу підприємствами є «запозичення» готової методики для вирішення конкретної проблеми. З цього погляду бенчмаркінг може виявитися дуже корисним та дієвим для вдосконалення конкурентноспроможності українських підприємців тому що як і більшість з них замало уваги приділяють саме отриманню теоретичних знань та практичного досвіду з літературних джерел.

Можливість адаптації методики до особливостей національного бізнес-середовища забезпечується за рахунок можливості використання певних

видів бенчмаркінгу, які класифікуються залежно від [3] складності завдання – прості та складні, спрямованості – внутрішній та зовнішній, рівня проведення – стратегічного та операційного.

Бенчмаркінг може використовуватися на різних рівнях, таких як стратегічний та операційний. Серед головних питань слід відокремити: визначення стратегічної позиції підприємства порівняно із конкурентами; відокремлення факторів успіху лідерів у певному сегменті; оцінка рівня задоволення потреб споживачів; правильність визначення цільової аудиторії; вплив методів управління на результати діяльності; оптимальність ринку та ін.

Звернемо увагу на те, що існує значна кількість застережень щодо можливості використання концепції бенчмаркінгу для підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку. Найбільш розповсюдженими помилками у практичній діяльності підприємств є недостатня увага до обслуговування та задоволення клієнтів, складність та комплексність процесу, неузгодженість зі стратегічними орієнтирами підприємства, відсутність основи для проведення бенчмаркінгу та неповнота дослідження партнера з бенчмаркінгу [4].

На основі проведеного дослідження можна підсумувати, що бенчмаркінг може бути використаний у практиці діяльності національних підприємств як спосіб удосконалення механізму формування бізнес-стратегії підприємств на міжнародному ринку, та вдосконалення конкурентоспроможності національних підприємств не тільки на вітчизняному ринку але й на міжнародному. Такий підхід до розробки бізнес-стратегії дозволяє мінімізувати витрати ресурсів, що є актуальним для національних підприємств, які функціонують в умовах невизначеності та ризику та сформувати стратегічні орієнтири діяльності на основі успішного досвіду підприємств-аналогів та підвищити рівень колективної взаємодії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Удалов Ф., Алехина О., Иванов Б. Стратегическое развитие предприятия. Проблемы теории и практики управления. 2010. № 5. С. 95–101.
2. Гаврилюк-Єнсен Л., Спільник І. Сучасні консалтингові інструменти як ефективний ресурс в управлінні змінами. Економічний аналіз. 2012. № 10. Ч. 4. С. 37–40.
3. Теория и практика применения технологии бенчмаркинга для улучшения качества деятельности организации: монография / Д. В. Протасов. – Тамбов: Изд-во Тамб. Гос. Техн. Ун-та, 2009. – 80с. – 100 экз. – ISBN 978-5-8265-0808-4.
4. Наталя Козак. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності компанії. Управление компанией. 2000. №1. С. 39-42.

5. Аренков, И.А. Бенчмаркинг и маркетинговые решения / И.А. Аренков, Е.Г. Багиев. - 2005. URL : <http://marketing.spb.ru/read/m12/index.htm>

УДК 330.341

Плинокос Д.Д.¹

¹ канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька Політехніка»

ЕКСПОРТ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК ОСОБЛИВІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ЗВО УКРАЇНИ

В сучасних умовах інтернаціоналізація і міжнародне співробітництво університетів неодмінно включає в себе навчання іноземних студентів. Зазначена діяльність потребує подальшого теоретичного та практичного вдосконалення, і тому пропонуємо розглянути сутність цієї діяльності.

На нашу думку, надання освітніх послуг іноземним громадянам набуває особливого змісту і може трактуватись як нова економічна категорія, яку можна визначити як експорт освітніх послуг. Це не суперечить світовій практиці, а наслідок її. Визначення такої діяльності з надання освітніх послуг іноземним громадянам як експорт освітніх послуг зводить вищий навчальний заклад до рангу експортеру послуг. При цьому ставить перед ЗВО нові задачі з більш якісної підготовки послуги, утримання її якості на відповідно високому рівні згідно зі світовими стандартами.

Освіту для іноземців неможливо розглядати на рівні країни як надання соціального блага. Україна не може надавати соціальні блага громадянам інших країн, а отже, така діяльність набуває вигляду комерційної послуги.

При цьому надання освітніх послуг для іноземних громадян є більш складним та комплексним процесом. В структурі виконання освітніх послуг для іноземних громадян, безпосередньо надання освітніх послуг займає один з основних етапів, але крім цього існує декілька додаткових етапів, без яких неможливо здійснити надання освітніх послуг для іноземних громадян. Тому буде доцільно розглянути питання надання освітніх послуг іноземним громадянам в більш широкому аспекті, не тільки як освітні послуги, а як освітні послуги з додатковим організаційно – економічним навантаженням, без якого здійснення самої освітньої послуги не можливо.

Таким чином, необхідно визначення категорії, експорт освітніх послуг для більш повного визначення соціально-економічної сутності процесів, що пов'язані з освітою іноземних громадян.

Визначаємо, що відповідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в не грошовій формі) з вивезенням або без

вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.

Загальноживане поняття експорт послуг – є експорт нематеріальної продукції у вигляді послуг, що включає комерційні, професійні та споживчі послуги, а також послуги іноземцеві, тобто нерезиденту, якщо він перебуває на митній території країни.

Таким чином, сутністю економічної категорії є: експорт освітніх послуг як комплекс організаційно-економічних заходів суб'єктів національної системи освіти з реалізації на комерційній основі освітніх послуг споживачу-нерезиденту як на території країни, так і за її межами, з метою задоволення потреб іноземного споживача – замовника послуги.

Під суб'єктами національної системи освіти ми маємо на увазі заклади вищої освіти – університети, інститути, академії, що реалізують освітні програми різних рівнів. Споживачем освітніх послуг виступають безпосередньо іноземні студенти, слухачі, стажери, аспіранти. Замовниками послуги можуть бути як безпосередні споживачі, так і треті особи, – уряди держав, міжнародні організації, закордонні підприємства, установи, громадські об'єднання та приватні особи.

Реалізація освітніх послуг на світовому ринку вимагає впровадження провідних технологій навчання, розвиненої матеріально-технічної бази, високоякісного кадрового складу викладачів – все це неможливо забезпечити завдяки лише державній підтримці та державному фінансуванню. Крім того в багатьох країнах-лідерах підтримують прагнення людини для розвитку, так, зокрема, надають можливість іноземним студентам працювати, формують толерантне ставлення суспільства до іноземних громадян.

Ми можемо відзначити, що введення категорії «експорт освітніх послуг» та її законодавче закріплення суттєво спростить визначення об'єкту державного регулювання та надасть змогу суб'єктам сфери вищої освіти, ЗВО України значно збільшити показники експорту освітніх послуг, що призведе до інтенсивного розвитку експорту українських освітніх послуг та виходу країни на міжнародний ринок послуг.

Вихід країни на світовий ринок освітніх послуг є досить складним процесом, що потребує обґрунтованої підготовки стратегії і чіткого розуміння своєї ролі в міжнародному розподілі знань. А через своє позиціонування на ринку послуг держава досягає визнання своєї ролі на світовому ринку послуг. Питання виходу на міжнародний ринок послуг слід розглядати комплексно як вихід країни в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання. В нашому випадку це ЗВО України, які повинні виконувати не тільки функції освітніх установ, але й комерційних суб'єктів господарювання. Крім того, необхідний узгоджений організаційно-економічний механізм, який дозволить максимально ефективно реалізувати

потенціал України та суб'єктів господарювання на світовому ринку освітніх послуг.

УДК 327.316

Скрипник О.В.¹, Вороніна О.Е.²

¹ викл., ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

² студ., ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

РОЛЬ ООН У ЗАПОБІГАННІ ТА ВРЕГУЛЮВАННІ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ КОНФЛІКТІВ

Організація Об'єднаних Націй – це універсальна міжнародна організація, створена для підтримання міжнародного миру, загальної безпеки та для сприяння розвитку всебічного співробітництва між державами. Статут ООН був підписаний 26 червня 1945 р. на Конференції в Сан-Франциско та набув чинності 24 жовтня 1945 р. [1].

Найвпливовішим органом Організації Об'єднаних Націй є Рада Безпеки, на який, покладена головна відповідальність за підтримку міжнародних миру та безпеки. До основних функцій Ради Безпеки відноситься: створення миротворчої сили ООН та здійснення контролю, сприяння мирному вирішенню конфліктів [2].

Відповідно до Статуту, ООН переслідує чотири основні цілі:

- підтримання міжнародного миру і безпеки;
- розвиток дружніх відносин між країнами;
- співробітництво у вирішенні міжнародних проблем і в забезпеченні поваги прав людини;
- узгодження дій різних країн.

Організація не представляє чийсь національні або комерційні інтереси. У виробленні найважливіших стратегічних рішень ООН беруть участь всі країни. Виконання рішень, прийнятих ООН, залежить від політичної волі її членів, а для фінансування діяльності Організації держави-члени вносять відповідні внески. В цілому, завдяки зусиллям ООН державами укладено безліч багатосторонніх угод, конвенцій, договорів і норм, які роблять світ безпечнішим і благополучним для життя. Розробка цієї всеосяжної зводу норм міжнародного права, включаючи стандарти в області прав людини, є найбільш великим досягненням Організації [3].

На мій погляд, створення ООН це передбачений крок, оскільки світ пережив дві наймасштабніші та найтяжчі війни. До цього часу, якщо війни й були, але вони не носили всесвітній характер. І тому, коли всі країни були виснажені, і морально, і фізично, людям необхідний був захист. А хто може забезпечити відчуття захисту, як не лідер своєї країни. Отже питання міжнародної безпеки стало для лідерів та політичних діячів першочерговим.

Досліджуючи тему важливості роботи ООН, я помітила, що гарячою проблемою є боротьба з тероризмом і те, як ООН реагує на цю проблему. На мою думку, це не тільки «локальна» проблема, яка стосується певної території, вона породжує цілий спектр проблем таких, як незаконна торгівля зброєю, тероризм, торгівля наркотиками, потоки біженців і шкоди навколишньому середовищу, наслідки яких відчуваються далеко за межами безпосередньої зони конфлікту.

Кожен із дослідників цього питання, має свій погляд, так ряд російських вчених і політичних діячів схиляються до перегляду ролі ООН в сучасному світі і вважають, що частина функцій організації слід передати окремим країнам або об'єднанням держав. Свою точку зору вони мотивують тим, що ООН давно не справляється з покладеною на неї місією.

Серед нових досліджень проблем ООН представляє інтерес робота британської дослідниці Кейт Сейман «прив'язані до ООН Нації: ООН, миротворчість і глобальне управління». Сейман проводить політичний аналіз недавніх подій в Сирії і приходиться до висновку про необхідність посилення ініціативної ролі ООН в врегулюванні кризи.

Для міжнародної безпеки необхідна окрема організація, яка буде захищати інтереси людства. Але чи відповідає цим критеріям ООН? На мою думку, в наш час, Рада Безпеки ООН намагається щось робити, але від цього конфлікти не зупиняються і їх не стає менше. Адже ООН – це засідання таких же звичайних людей, як і ми. Безумовно, Рада Безпеки має важелі впливу: резолюції, санкціонування застосування сили, проведення миротворчих місій. Однак, це не запобігає масові вбивства людей. Все це говорить про те, що ця організація не може реагувати на порушення правил країнами-членами ООН: США, Росія, Китай, Великобританія, Франція. Доки головні питання будуть вирішуватись п'ятьма державами, ні які реформи ООН не зможуть змінити ситуацію. Тому ООН необхідно переглядати та вносити зміни у структуру та правила роботи, для більш ефективної роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Буроменський М.В. Міжнародне право: навч. посібник / М.В. Буроменський – К.: Юрінком Інтер., 2006. – 336 с.

Дорош Л., Охремчук С. Рб ООН у сучасних умовах: до проблеми пошуку варіантів реформування / Л. Дорош, С. Охремчук // Політичні науки. – 2015. – №2. – С. 19-26

Организация Объединённых Наций. / Гуманитарная энциклопедия: Организации // Центр гуманитарных технологий, 2006–2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://gtmarket.ru/organizations/united-nations/info>

СЕКЦІЯ 7. «ВЕКТОРИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СТЕЙКХОЛДЕР-ПІДХОДОМ»

UDC 316.6

Ostapenko V.V.¹

¹ PhD in technical sciences, Associated Professor of National University "Zaporizhzhia Polytechnic"

STAKEHOLDER THEORY AND PERSONAL SUCCESS IN ORGANIZATION

The theory of stakeholders is a direction in management, forming a strategy for the development of the company from the point of view of taking into account the interests of interested parties. This theory argues that organizations should take into account the diverse interests of various stakeholders.

In a market economy, success is considered wealth. The rich and the poor think differently, namely:

- the rich consider wealth a normal state in which it is more pleasant to live, and do not limit their perfection;
- the rich are characterized by reasonable risk and self-confidence, while the poor consider risk as a disadvantage or risk without thinking;
- the rich confidently rise up the steps of the Maslow pyramid;
- the rich work more and work less for money;
- the rich use both large and small achievements on the path to success.

The term "staff" conflicts with the achievement of most of the above items on the path to wealth. If people decide everything, then staff regulation is at the level of mechanized management.

The vector for success in the stakeholder approach is hindered by staff orientation.

The administration of the enterprise achieves the goals of the organization through other people. Therefore, we further consider aspects of individual human behavior that are important for the success of an administration:

Abilities. Abilities are mostly acquired with experience. Organizations almost always try to take advantage of differences in people's abilities when deciding what work to do;

- Predisposition and giftedness. This is the person's existing potential in relation to the performance of any particular work. This saves time and money. A leader who has discovered talent in a person is close to success;

- Needs. Need is the internal state of the psychological or physiological sense of insufficiency of something. Basic needs include physiological psychological and social needs. The manager seeks to create situations in which the satisfaction of the

needs of the employee would lead to the realization of the goals of the organization;

- Expectations. The staff will work more efficiently if their goals coincide with the goals of staff organization;

- Perception. The leader creates a positive perception of his decisions. It is very important to present the decision correctly;

- Attitude. Attitudes are assimilated under the influence of people with whom we most often interact;

- Values. Values are the product of the life of social groups and communities, human, society as a whole.

The values of attitude, experience and creativity act as a single aggregate subject. It can be argued that there are three forms of values.

УДК 65.015.3

Адаменко М.В.¹

¹ канд. екон. наук., доц., Криворізький національний університет

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах інтенсивного розвитку економіки країни, прискорення впровадження нових технологій у всі сфери функціонування національного господарства важливістю набуває формування інноваційного потенціалу персоналу підприємств. Він являє собою здатність персоналу використовувати сукупність власних інноваційних здібностей та інноваційних можливостей працівників і підприємства, які дозволяють активно продукувати, сприймати, впроваджувати і використовувати інновації. Отже, формування інноваційного потенціалу персоналу залежить від можливостей, які мають окремі працівники, трудові колективи та підприємство загалом.

Сутність інноваційного потенціалу персоналу підприємства розглядалося у наукових працях Вашенко Н.В., Горшеніна В.П., Есаулової І.А., Леги К.А., Меркушевої А.А., Хадасевич Н.Р. та інших. Однак дослідженню інноваційних можливостей, які його формують, не приділено належної уваги.

Вважаємо, що інноваційними можливостями є сукупність певних умов, сприятливих обставин, ресурсів, джерел тощо, що забезпечують формування і використання інноваційного потенціалу персоналу підприємства. На відміну від інноваційних здібностей персоналу інноваційні можливості визначаються зовнішніми параметрами.

В контекстні авторського дослідження інноваційні можливості персоналу підприємства визначаються на рівнях особистості (людини),

працівника та трудового колективу. До інноваційних можливостей особистості (людини) можна віднести, наприклад, сім'ю, яка стимулює розвиток інноваційних здібностей, або наявність друзів, спілкування з якими сприяє дослідженню чогось нового. До інноваційних можливостей працівника можна віднести, наприклад, фінансування його навчання, доступ до новітньої інформації, організацію умов праці і відпочинку, що сприяють розвитку креативності та інше. А до інноваційних можливостей трудових колективів – формування організаційних структур, що сприяють ефективній роботі над інноваційними проектами, сприятливий клімат у трудовому колективі, комунікації, соціально-трудова відносини, що сприяють інноваційному розвитку тощо.

Враховуючи сутність інноваційних можливостей персоналу підприємства автором розроблено їх класифікацію. Отже, інноваційні можливості персоналу можна виокремити у такі групи:

1) за їх видовою характеристикою – виробничі, правові, організаційні, управлінські, фінансові, інформаційні, освітні, соціальні, комунікаційні, часові та інші;

2) за їх відношенням до видової структури інноваційного потенціалу персоналу [1] – інтелектуальні, творчо-креативні, організаційно-трудова, адаптивні, мотиваційні, комунікативні, підприємницькі;

3) за часовою ознакою – інноваційні можливості короткочасної дії та довгочасної дії;

4) за просторовою ознакою – внутрішні (в межах підприємства) та зовнішні (поза межами підприємства);

5) за проявом – реальні (можливості, які можна реалізувати, перетворити у дійсність) та формальні (можливості з низькою ймовірністю здійснення);

6) за ступенем абсолютності – абсолютні (можливості, що визначаються безвідносно від інших – наприклад, час) та співвідносні (можливості, пов'язані одна з одною – наприклад, наявність фінансових можливостей пов'язана з реалізацією освітніх можливостей працівника);

7) за ступенем залежності від воли людини (працівника, керівника підприємства) – суб'єктивні та об'єктивні;

8) за ступенем впливу на інноваційний потенціал персоналу – прогресивні, регресивні, варіантні;

9) за ступенем розповсюдження – широкі (можливості, які можуть мати всі працівники підприємства), частково обмежені та обмежені;

10) за можливістю використання для формування інноваційного потенціалу персоналу – використовувані та резервні (у т.ч. за способом виявлення – явні та приховані);

11) За можливістю виміру – вимірювані, частково вимірювані та не вимірювані;

12) за ступенем доступності – доступні та недоступні працівникові.

Таким чином, запропонована класифікація інноваційних можливостей працівників дозволяє поглибити наукове дослідження інноваційного потенціалу персоналу підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Адаменко М.В., Турило А.М. Класифікація інноваційного потенціалу персоналу підприємства. Проблеми економіки. 2013. №2. С. 138-144.

УДК 331.101.262

Важненко К.О.¹, Сергієнко Т.І.²

¹студ., НУ«Запорізька політехніка»

²канд. політ. наук., доц. НУ «Запорізька політехніка»

СУЧАСНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Реалії сьогодення свідчать, що сучасний період розвитку економіки, характеризується тим, що нематеріальні активи підприємства, а саме знання, інтелект та людські ресурси, стають одними із конкурентних переваг підприємств на ринку праці. Людей розглядають як фактор успіху підприємства. Сучасна система управління людськими ресурсами, замінює стару систему управління кадрами та відіграє вирішальну роль у забезпеченні умов конкурентоспроможності. Дана система ґрунтується на концепції людських ресурсів, що визнає необхідність капіталовкладень в їх формування і розвиток [1, с. 35]. На відміну від концепції управління персоналом, вона доводить економічну доцільність витрат, пов'язаних із залученням якісної робочої сили, її безперервним навчанням та інтелектуальним розвитком для майбутнього розвитку [4, с. 333].

Парадигма сучасного вектору розвитку управління людськими ресурсами на підприємстві полягає у тому, що стратегічно важливим фактором становлення сучасної економіки стають інтелектуальні людські ресурси, які здатні мислити не стандартно та є втіленням нових знань та інформації яка постійно оновлюється [5, с. 195]. Складність полягає в тому, що люди за своїм характером відрізняються від інших ресурсів і потребують особливих підходів і методів управління [2, с. 47]. Таким чином, першочерговим науковим завданням, яке стоїть сьогодні перед сучасними підприємствами є необхідність оновлення системи управління інтелектуально – розвиненими людськими ресурсами на підприємстві.

Ефективно діюче підприємство використовує різні способи, щоб бути рентабельним і підвищувати продуктивність праці. Найважливішим інструментом управління людськими ресурсами є система стимулювання, яка може відігравати вирішальну роль в досягненні цілей підприємства. Більш того, в умовах існування грошових відносин, задоволення більшості суто людських потреб можливо тільки при отриманні відповідної винагороди, що примушує більшість людей «продавати» свою здатність до праці. Таким чином, формується основна потреба людини - потреба в отриманні грошової винагороди за свою працю. Ефективна і результативна система винагороди відіграє важливу роль, оскільки привертає, утримує і виступає механізмом мотивації співробітників; компенсує витрати розумової і фізичної праці; допомагає врегулювати трудові конфлікти; координує зусилля людини при виконанні спільної мети підприємства; стимулює розвиватися і просуватися по кар'єрних сходах.

Розвиток управління людськими ресурсами на підприємстві припускає формування, підтримку і змінування. В даному випадку, процес управління людськими ресурсами розглядається як реакція на дві групи завдань, що доводиться вирішувати керівництву підприємства. А саме, це завдання, які стосуються інтеграції внутрішніх ресурсів і зусиль та завдання, які керівництву підприємства доводиться вирішувати у процесі взаємодії із зовнішнім середовищем [3, с. 250]. Щодо інноваційної ролі управління людськими ресурсами, то вона полягає в тому, що загальне визнання суб'єктивності менеджменту, впливу на його розвиток характеристик конкретних людей, їх раціональності й емоційності, волі і бажань, вимагає і іншого підходу до визначення ролі людини на підприємстві. Люди це не просто головний ресурс підприємства, люди це і є само підприємство. Такими, якими вони самі є, будуть їхні плани і результати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Berezhnaya Olga, Krainik Olena, Kuris Yurii, Sergienko T. Reserves of production efficiency increasing in conditions of globalization // THEORY AND PRACTICE: PROBLEMS AND PROSPECTS. Scientific articles. Kaunas. 2019. P. 31-41.

Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Теоретико-методологічні засади управління інвестиційно-інноваційною діяльністю промислових підприємств // Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави» / [за ред. А.В. Череп]. Запоріжжя: Видавництво ЗНУ, 2019. С.47-48

Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Сучасні технології менеджменту на промислових підприємствах в умовах ринкової економіки. Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific Monograph.

Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. - P. 249-259.

Метеленко Н.Г. Підходи до формування стратегії промислового підприємства як цілісної концепції його розвитку / Н.Г. Метеленко // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. праць. – Дніпропетровськ, ДНУ, 2009. – Випуск 255. Том 2. – С.334-343.

Сергієнко Т.І., Крайнік О.М. Directions of industrial management efficiency improving with use of information resources / Т.І.Сергієнко, О.М. Крайнік. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. Запоріжжя, 2018. №75. - С.193 – 204.

УДК: 338.28:330.5

Городецька Т.Б.¹, Шмирина А.І.²

¹канд.екон.наук, доц., ОНПУ

²студ., ОНПУ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Технологічні зміни, що характерні для ХХІ століття в частині «зрощування» телекомунікаційних, ІК технологій та інновацій, зумовили введення в науковий обіг понять «цифрові технології», «цифрова адженда», «цифрова економіка». Цифрова економіка являє собою тип економіки, що характеризується активним впровадженням і використанням цифрових технологій зберігання, обробкою й передачею інформації в усі сфери людської діяльності.

«Цифровий вихор» [1] який утворюють цифрові технології, відкриває унікальні можливості для розвитку нашої економіки та підвищення якості життя громадян. Швидкі та глибинні наслідки від переходу на «цифру» будуть можливими лише тоді, коли «цифрова» трансформація стане основою життєдіяльності українського суспільства, бізнесу і державних установ, буде звичним й повсякденним явищем, в плететься в наш генетичний код, буде «нашою ключовою аджендою на шляху до процвітання і основою добробуту України» [2, с. 3; 3]

Цінними в науковому сенсі дослідженнями проблематики становлення цифрової економіки є наукові праці та практичні дослідження і розробки таких знаних учених й винахідників як В. Айзексон, С. Бранд, Дж. Вейлз, Е. Вільямс, Б. Гейтс, Б. Елбрехт, Д. Енгельбарт, Дж. Ліклайдер, Дж. Фон Нейман, Е. Петерс, С. Хантінгтон. Українські вчені-економісти теж активно долучаються до творення понятійного апарату інституціональної палітри системних досліджень цифрової економіки. Серед них імена В. Гройсмана, В. Гейця, А. Гриценка, О. Москаленко, Т. Єфименко. Але значна кількість

проблем щодо бачення концепції цифрового розвитку, видів продуктів даної економіки та послуг, які цифрова економіка надає, залишаються недостатньо розкритими.

Стан розвитку цифрового підприємництва в Україні – це безпосереднє відображення стану розвитку внутрішнього ринку споживання продукції та послуг сфери інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), що в цілому утворює ефективну та конкурентоздатну економіку країни.

Таблиця 1. – Підходи до тлумачення терміну «цифрова економіка»

Департамент комунікацій та цифрової економіки Австралії [3, с.10]	Цифрова економіка – це глобальна мережа економічних та соціальних заходів, реалізованих через такі платформи, як Інтернет, а також мобільні та сенсорні мережі
Мешеряков Р.В. [4]	До розкриття сутності терміну «цифрова економіка» існує два підходи. Перший підхід «класичний»: цифрова економіка – це економіка, заснована на цифрових технологіях і при цьому правильніше характеризувати виключно сферу електронних товарів і послуг. Інший підхід – розширений: «цифрова економіка» – це економічне виробництво з використанням цифрових технологій.
Енговатова О.А. [4]	Цифрова економіка – економіка, заснована на нових методах генерування, обробки, зберігання, передачі даних, а також цифрових комп’ютерних технологіях. Вона підкреслює, що у рамках такої економічної моделі кардинальної трансформації зазнають існуючі ринкові бізнес-моделі, модель формування додаткової вартості істотно змінюється, значення посередників всіх рівнів в економіці різко скорочується, збільшується значення індивідуального підходу до формування продукту

Структура видів цифрового підприємництва в Україні дуже диференційована, кожен з яких здатен капіталізуватися та існувати окремо від інших (генерація ідеї, дизайн, створення продуктів та послуг, тестування, інтеграція, телеком-провайдери тощо). Кожен вид цифрової діяльності має власну специфіку, проблеми, ринки. Тому бізнес-моделі для підтримки, розвитку та стимулювання цифрового підприємництва різні за своєю суттю.

Згідно результатам проведених досліджень [5], розвиток цифрового підприємництва в Україні стримують певні чинники, а саме, парадокс

полягає у тому, що на українському ринку паралельно існують два явища, що, на перший погляд, не мали б співіснувати разом:

масштабна цифровізація українськими ІКТ-компаніями іноземних економік;

мінімальна цифровізація українськими ІКТ-компаніями економіки самої України.

Це пояснюється тим, що на міжнародній арені попит на послуги українських ІКТ-компаній вищий, аніж попит на їх послуги в Україні. Це також означає, що іноземні країни, економіки та компанії здійснюють цифрові трансформації, тобто стають більш ефективними та конкурентоздатними на глобальній арені. Тому не виникає сумніву, що ключовою умовою цифровізації України є формування внутрішнього попиту на цифрові технології та споживання їх секторами економіки, громадянами, бізнесом, державою.

У зв'язку з цим науковцями та експертами у сфері інформаційних технологій було розроблено «Цифровий порядок денний України 2020» [5].

Проект визначає роль цифровізації для розвитку галузей української економіки.

Проект «Цифровий порядок денний України 2020» основними цілями України визначає [6]:

стимулювання економіки та залучення інвестицій, закладення платформи для трансформації різних галузей економіки в конкурентоспроможні, доступність цифрових технологій по всій країні, створення нових умов та можливостей для реалізації людського капіталу, розвитку цифрових індустрій та бізнесу;

шлях розвитку України та її світове лідерство в контексті експорту цифрової продукції та інформаційних послуг. Передбачається, що необхідно зробити ефективні кроки щодо цифровізації України у сфері охорони здоров'я, інфраструктури, екології тощо.

вирішує важливі питання для представників ІТ-сектору. Це стосується страхування, контрактів, питань, пов'язаних із прискореною амортизацією основних фондів. Однією з цілей цієї стратегії є досягнення такого стану, щоб українські фахівці не цифровізували економіку інших держав, а залишалися в Україні і цифровізували економіку України.

Сьогодні цифрова економіка є одним з найважливіших чинників економічного зростання та формування нової якості життя. Лідери світової економіки розглядають цифровізацію як першочерговий напрямок інноваційного розвитку виробничо-економічних систем різних рівнів та інструмент забезпечення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Для України розвиток процесів цифровізації набуває додаткового значення, оскільки надає реальні перспективи для модернізації

економіки, покращення її виробничо-технологічної структури, забезпечення участі у новій глобальній економіці та подолання на цій основі сучасного кризового стану.

Аналіз нормативно-правового забезпечення та проектів цифровізації, що у теперішній час реалізуються в Україні, свідчить про необхідність активізації зусиль бізнесу, держави та суспільства у поширенні цифрових технологій та прискоренні формування цифрової економіки. Означені процеси супроводжуються виникненням нових соціально-економічних явищ, зокрема специфічних форм культурної комунікації. Тому подальші дослідження будуть пов'язані з аналізом процесів трансформації економічної культури в умовах цифровізації бізнесу та формуванням її цифрової складової.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Айзексон В. Інноватори: як група хакерів, геніїв та гіків здійснила цифрову революцію. – Київ. – Видавництво “Наш формат”. – 2017. – 488 с.

2. Цифрова адженда України – 2020 (“Цифровий порядок денний” – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти “цифровізації” України до 2020 року. [Електронний ресурс] / НІТЕСН office. – грудень 2016. – 90 с. – Режим доступу: <https://uccs.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 22.11.2017.

3. Апалькова В.В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України / В.В. Апалькова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. – 2015. – Т. 23, вип. 4. – С. 9-18.

4. Цифровая экономика: как специалисты понимают этот термин [Електронний ресурс] / РИА НОВОСТИ, 16.06.2017. – Режим доступу: <https://ria.ru/science/20170616/1496663946.html>.

5.Цифрова адженда України – 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uccs.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

Цифрова стратегія України 2020: успішна інтеграція країни у глобальний ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ckp.in.ua/events/16407>.

Втілення цифрової адженди – 2020 зробить Україну конкурентною на глобальному ринку [Електронний ресурс] / Торгово-промислова палата України. – Режим доступу: <https://www.ucci.org.ua/press-center/uccs-news/vtilliennia-tsifrovoyi-adzhiendi-2020-zrobit-ukrayinu-konkurientnoi-na-global-nomu-rinku>.

УДК 316.6

Остапенко В.В.¹

¹к.т.н., доц. НУ «Запорожская политехника»

ТЕОРИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ И РАБОТА С ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Теория стейкхолдеров (англ. *stakeholder theory*) — направление в менеджменте, формирующее и объясняющее стратегию развития фирмы с точки зрения учёта интересов так называемых стейкхолдеров (заинтересованных сторон), утверждает, что при достижении целей деятельности организации следует принимать во внимание разнообразные интересы различных заинтересованных сторон, причём между стейкхолдерами могут существовать различные отношения, которые не всегда носят характер сотрудничества.

Выживание любой организации непосредственно связано с её производительностью. Важнейшую роль в производительности играют кадры. Даже новейшие технологии со временем устаревают, оборудование и здания изнашиваются, а квалификация и объём используемой людьми информации наоборот постоянно растут, если общество не находится на этапе деградации. Поэтому для организации особенно важно иметь тех людей, которые ей нужны и когда они требуются. (Пр. Сетевые графики).

Работа с трудовыми ресурсами включает в себя следующие этапы:

Планирование ресурсов: разработка плана удовлетворения будущих потребностей в людских ресурсах.

Планирование людских ресурсов включает в себя:

а) оценку наличных ресурсов (инвентаризация трудовых навыков или специальностей, предусматривает регистрацию профессиональных навыков служащих с указанием количества работников, обладающих ими);

б) оценка будущих потребностей;

в) разработка программы удовлетворения будущих потребностей.

Программа должна включать конкретный график и мероприятия по привлечению, найму, подготовке и продвижению работников, требующихся для реализации целей организации. При этом должны учитываться юридические аспекты и данные анализа содержания работ.

На основании анализа содержания работы создаются должностные инструкции. Должностная инструкция представляет собой перечень основных обязанностей, требующихся знаний и навыков, а также прав работника (инструкции разрабатываются по всем должностям и специальностям организации).

Кроме того необходимо поддерживать высокий уровень качества трудовой жизни. Качество трудовой жизни можно определить как ту ступень,

до которой члены производственной организации могут удовлетворить свои важные личные потребности через посредство их работы в этой организации.

Высокое качество трудовой жизни характеризуется:

интересной работой;

справедливым вознаграждением и признанием своего труда;

хорошими гигиеническими условиями в рабочих помещениях;

минимальным надзором со стороны руководства, но осуществляемым всегда, когда в нём есть необходимость;

участием работников в принятии решений, затрагивающих их интересы;

гарантированной занятостью;

хорошими взаимоотношениями на работе;

обеспеченностью бытовым оборудованием;

обеспеченностью поддерживающе-спортивным, профилактическим (профилактории, базы отдыха) и медицинским обслуживанием.

Повышению качества трудовой жизни могут способствовать расширение объема или сужение её объёма и обогащение содержания работы, включающее значимость, ответственность, знание результатов.

Набор персонала: создание резерва потенциальных кадров по всем должностям.

Набор ведут из внутренних и внешних источников.

Отбор: оценка кандидатов на рабочие места и отбор лучших из резерва, созданного в ходе работы.

От качества отбора зависит насколько знающие и способные люди займут вакантные места в организации. Для принятия решения при отборе применяются: испытания; собеседования (применяются наиболее широко); оценка психологических характеристик, таких как уровень интеллекта, заинтересованность, энергичность, откровенность, уверенность в себе, эмоциональная устойчивость и внимание к работе

Оценка трудовой деятельности: разработка методик оценки трудовой деятельности и доведение её до работника.

Повышение, понижение, перевод, увольнение: разработка методов перемещения работников на должности в большей или меньшей ответственностью, развития их профессионального опыта путем перемещения на другие должности или участки работы, а также процедур прекращения договора найма.

Подготовка руководящих кадров, управление продвижением по службе. Успешный руководитель способствует утверждению высоких моральных норм, а, в человеке есть всё, создает рабочую среду наилучшим образом соответствующую достижению целей организации.

УДК 316.6

Остапенко В.В.¹

¹к.т.н., доц. НУ «Запорожская политехника»

УПРАВЛЕНИЕ ГРУППАМИ В ФОРМАЛЬНОЙ И НЕФОРМАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ СТЕЙКХОЛДЕР ПОДХОДЕ

Теория стейкхолдеров (англ. *stakeholder theory*) — направление в менеджменте, формирующее и объясняющее стратегию развития фирмы с точки зрения учёта интересов так называемых стейкхолдеров (заинтересованных сторон), утверждает, что при достижении целей деятельности организации следует принимать во внимание разнообразные интересы различных заинтересованных сторон, причём между стейкхолдерами могут существовать различные отношения, которые не всегда носят характер сотрудничества.

У одних людей больше способностей, чем у других, но не всегда это соответствует формальной структуре организации. Лидер организации и формальный руководитель в ней могут быть разными людьми. При этом формальная и неформальная организация в пределах одного и того же самого коллектива будут существенно отличаться. В идеале конечно совмещение талантливого руководителя лидера коллектива, который грамотно расставляет кадры в соответствии с их способностями и возможностями. Но, в современном либеральном обществе такие коллективы, к сожалению, относительно редко встречаются.

Организация создается руководством как средство достижения целей, а поскольку в организации работают люди, то она является и социальным образованием. Руководство делит организацию на уровни управления по вертикали и на подразделения по горизонтали, создавая группы по своей воле (бригады, отделы, бюро и т.д.). Эти, созданные по воле руководства для организации производственного процесса группы называются формальными. Их первейшей функцией по отношению к организации в целом является выполнение конкретных задач и достижение определенных, конкретных целей.

В организации существуют три основных типа формальных групп:

Группа руководителя - это группа, состоящая из руководителя и подчиненных, находящихся в зоне контроля;

Производственная группа - это группа лиц, вместе работающих над одним и тем же заданием (предоставляя этим группам больше самостоятельности в планировании своего труда, можно удовлетворить потребности рабочих более высокого уровня по пирамиде Маслоу);

Комитеты - создаются для того, чтобы выполнять специальные функции. Комитеты могут быть постоянными и временными, обладать штатными и линейными полномочиями ("множественный руководитель").

Комитеты приносят наибольшую пользу в ситуациях:
когда принимаемое решение скорее всего будет непопулярным;
когда групповое решение поднимет дух организации;
когда необходимо координировать деятельность различных подразделений;
когда нежелательно отдавать всю власть в одни руки;
когда необходим совет при руководстве;
когда требуется разностороннее рассмотрение проблемы.

Однако все люди всегда контактируют между собой не только так, как предписано руководителем. В формальной организации образуются и существуют неформальные группы, обладающие свойством взаимопроникать и формировать неформальную организацию. Принадлежность к неформальным группам может давать людям психологические выгоды не менее важные для них, чем получаемая зарплата.

Важнейшие причины вступления в группу – это чувство принадлежности (социальные контакты, одобрение и поддержка других людей); взаимопонимание (в идеале подчиненные должны иметь возможность обращаться к своему непосредственному начальнику за советом (по работе), однако чаще люди предпочитают прибегать к неформальной помощи своих коллег); взаимная защита; общение и симпатия.

Людей обычно тянет к тем, кто, по их мнению, может удовлетворить их потребности в принадлежности, компетентности, защите, уважении и т.д. Кроме того общение позволяет получать более раннюю информацию по каналам слухов. При этом человек попадает под власть неформальной группы.

У неформальных групп имеются свои нормы поведения, своя иерархия, лидеры и задачи. Неформальные группы могут как противодействовать, так и помогать достижению цели формальной организации.

На эффективность деятельности формальной организации оказывают влияние такие характеристики неформальной организации как: социальный контроль (групповые эталоны приемлемого и неприемлемого поведения (см. Макаренко "Педагогическая поэма")), сопротивление переменам и неформальные лидеры. Чтобы справиться с потенциальными проблемами и овладеть потенциальными выгодами неформальной организации, руководство должно признать неформальную организацию и работать с ней, прислушиваться к мнению неформальных лидеров и членов группы, учитывать эффективность решений неформальной организации.

УДК 331.221

Пучкова С.І.¹, Шмиріна А.І.²

¹ канд. екон. наук, доц., ОНПУ

² студ., ОНПУ

ГРЕЙДУВАННЯ В СИСТЕМІ ОПЛАТИ ПРАЦІ

На сьогодні існує дуже велика кількість різних форм оплати праці. Але задовольнити потреби кожного працівника досить складно. Система оплати праці, яка використовується нині на більшості вітчизняних підприємств морально застаріла. Це проявляється в тому, що вона не враховує ні специфіки роботи підприємства, ні різної відповідальності та результатів працівників, що займають ідентичні посади. Саме тому для вирішення цієї проблеми потрібно застосовувати альтернативу посадовим окладам – систему грейдів [1].

Система грейдів (від англ. grade – ступінь, клас) була заснована у 50-х роках минулого століття Едвардом Хеєм, засновником та президентом консалтингового агентства Nau Group Inc., США, на замовлення державних структур. Ця система мала на меті врахувати рівень відповідальності, унікальність досвіду, знань і навичок, результативність діяльності кожного працівника підприємства [2].

Процедуру грейдування слід розглядати як практичний інструмент, який дає змогу повніше врахувати індивідуальні потреби підприємства у диференціації постійної частини заробітної плати. [3, с. 559].

Технологія грейдингу здійснює не тільки розподіл посад за значимістю для підприємства, встановлення грейдів та їх тарифікацію, але й регулювання меж грейдів і тарифів відповідно до ринкового рівня оплати праці.

За результатами аналізу ринку заробітних плат, можна дійти висновку, що змінна частина іноді досягає 90 %. Це призводить до нівелювання значимості заробітної плати. Практика демонструє, що в сучасних умовах оптимальне співвідношення між основною і змінною частиною має бути 60 % до 40 %. У такому випадку працівник буде намагатися виконати заплановану роботу, щоб отримати більшу частину свого заробітку. А друга (змінна) частина буде складатися тільки з тих премій, які чітко дають зрозуміти, за що отримав їх працівник (за свій внесок в результати роботи підрозділу або цілої компанії). Чим менше необґрунтованих доплат в змінній частині, тим краще працівник розуміє, що він повинен зробити для того, щоб отримати змінну частину зарплати. Система грейдів дозволяє вирішити дане питання, що відобразиться на структурі заробітної плати (табл. 1).

Таблиця 1 – Структура заробітної плати до і після введення системи грейдів

Структура заробітної плати до введення системи грейдів	Структура заробітної плати після введення системи грейдів
Постійна частина	
Базовий оклад; Надбавки і доплати за кзпп	Посадовий оклад; Надбавки і доплати за кзпп
Змінна частина	
Персональні надбавки; Премії; Бонуси; Бенефіти	Премія за якість роботи; Премія за результативність індивідуальних показників; Премія за підсумками роботи підрозділу; Премія за підсумками роботи компанії; Премія за особисту участь в проектах

Сформовано за [4]

Впровадження системи грейдів можна порекомендувати компаніям, у яких спостерігаються наступні проблеми в системі оплати праці [2]:

- непрозорість системи оплати, відсутність механізму контролю і управління цією групою витрат;
- неконтрольоване зростання фонду оплати праці за рахунок довільного підвищення оплати працівникам;
- оплата для нових посад в компанії необґрунтовано вище оплати давно працюючих співробітників, що значно знижує мотивацію працівників;
- в різних підрозділах або філіалах по-різному налаштовані і не співставні тарифні сітки, доплати і надбавки, рівні окладів;
- нормативні локальні акти по оплаті є формальними і не визначають реальне встановлення і зміна окладів;
- розмитість тарифної сітки;
- оплата праці не збалансована щодо ринку праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Олійник О.Б. Удосконалення системи стимулювання праці персоналу за грейдовою системою // Управління розвитком. – 2008. – № 16. – С. 50-52.
2. Менеджмент: навч. посіб. / за заг. ред. Г.О. Дорошенко. Харків. ін-т фінансів Укр. держ. ун-ту фінансів та міжнар. торгівлі. – Харків: ВСВ-Принт, 2015. – 299 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/85105/menedzhment/suchasni_metodi_motivatsiyi
3. Колот А.М., Грішнова О.А., Герасименко О.О. та ін. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник. – К.: КНЕУ, 2009. – 729 с.

4. Слипачук С. Система грейдов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=709>.

УДК 658.5.011

Санін В.Л.¹

¹викл. вищ. катег., Новокаховський політехнічний коледж ОНПУ

АНАЛІЗ ТА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ, ЯК ЧАСТИНА ПЛАНУ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЄЮ

Стейкхолдер (stakeholder) - поняття, яке описує людину, групу осіб або окремі організації, чії дії, поведінка або рішення можуть впливати на прибуток компанії і процеси в ній. Стейкхолдерів поділяють на внутрішніх і зовнішніх, до них відносять такі групи осіб: постачальників, кінцевих покупців, посередників, інвесторів, працівників та засновників компанії.

Інвестори і засновники компанії є стейкхолдерами, так як безпосередньо приймають рішення, пов'язані з вибором стратегії ведення бізнес-галузі, погоджують бюджет, і впливають на прибуток компанії. Персонал є внутрішніми стейкхолдерами і впливає на швидкість і якість виконання робіт по створенню продуктів і розвитку компанії в галузі. Основні групи стейкхолдерів проекту: керівник, учасники, які залучаються, зовнішні експерти та персонал.

Управління стейкхолдерами передбачає комунікації, проведення переговорів, контакти і стосунки зі стейкхолдерами, мотивування їхньої поведінки з метою визначення найбільшої вигоди для організації. На відміну від аналізу стейкхолдерів, що проводиться з метою кращої адаптації до організаційного оточення, управління ними є безпосередньою взаємодією зі стейкхолдерами. У дійсності ці два процеси перетинаються. Важливість ефективного аналізу стейкхолдерів і стратегічного управління відносинами з ними нижче буде розглянуто більш детально.

Теорія управління стейкхолдерами була вперше детально викладена Едвардом Фріманом. Фріман вважав, що розуміння і виділення груп людей, здатних впливати на бізнес або окремий проект, дозволяють чітко структурувати і оптимізувати процес управління. У своїй концепції він розділив процес аналізу та управління стейкхолдерами на 6 етапів:

Визначення всіх стейкхолдерів.

Визначення ключових потреб усіх стейкхолдерів .

Аналіз інтересів і впливу кожного стейкхолдера.

Формування списку дій для управління очікуваннями стейкхолдерів.

Виконання запланованих дій.

Аналіз результатів управління і повторення процесу.

На практиці існує 4 основні стратегії управління стейкхолдерами.

Перша стратегія полягає в максимальному залученні і застосовується до стейкхолдерів з високим рівнем важливості та впливу. Дана група це основні стейкхолдери проекту, вони повинні максимально залучатися у прийнятті рішень в проекті. Необхідно підвищувати зацікавленість групи в проекті і повністю задовольняти її потреби. Рекомендується використовувати принцип партнерства в комунікації при веденні переговорів по проекту з цією групою.

Друга стратегія носить консультативний характер і застосовується до стейкхолдерів з високим рівнем впливу, але низьким рівнем важливості, другорядним стейкхолдерам. Їх рекомендується залучати в якості консультантів і погоджувати з ними тільки важливі стратегічні рішення по проекту.

Третя стратегія полягає в отриманні підтримки проекту і застосовується до стейкхолдерів з низьким рівнем впливу, але високим рівнем важливості, другорядним стейкхолдерам. Дана група повинна бути ознайомена з усіма ключовими рішеннями за проектом, не дивлячись на те, що вона не приймає прямої участі в рішеннях по проекту. При цьому рекомендується дану групу залучати до обговорення можливих проблем і заручатися підтримкою у неї додатковою підтримкою з важливих рішень.

Четверта стратегія полягає в ігноруванні і використовується для стейкхолдерів з низьким рівнем впливу і низьким рівнем важливості, другорядних стейкхолдерів. Рекомендується виключно залучати дану групу до виконання необхідних завдань, не занурювати її в деталі проекту і використовувати найнижчий рівень інформування.

Таким чином, детальний аналіз всіх стейкхолдерів господарюючого суб'єкта та їхніх інтересів, встановлення пріоритетів щодо стейкхолдерів дозволяє визначити, яку увагу слід приділяти їм під час розробки плану управління корпорацією, вироблення стратегій і реалізації намірів. Визначення пріоритетів серед стейкхолдерів породжує також ідеї щодо типів стратегій, які найбільшою мірою підходять для управління ними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мирошніченко Ю.О. Модель взаємодії стейкхолдерів у реальному секторі економіки України в контексті КСВ / Ю.О. Мирошніченко, А.В. Бондар // Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. – 2018. – Вип. 5. – С. 71–74..

2. Смачило В.В. Процедура аналізу стейкхолдерів підприємства / В.В. Смачило, О.М. Колмакова, Ю.В. Коломієць // Мукачівський державний університет. – 2017. – Вип. 12. – С. 348–353.

3. Рибак А.І. Управління зацікавленими сторонами в проектному менеджменті: монографія. / А.І.Рибак, І.Б. Азарова. – Одеса: ОДАБА, 2017.- 145 с.

ВПРОВАДЖЕННЯ РОЗВИТКУ SOFT SKILLS В УЧБОВИМУ ПРОЦЕСІ ВУЗІВ – ВИМОГА СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ВИПУСНИКІВ

Навчання та робота в Україні – частіше паралельні прямі. Вони живуть своїм окремим життям і перетинатися не планують. У підсумку дипломований фінансист ледь розбирається у роботі банку чи страхової компанії, а електронщик влаштовується на роботу торговим агентом. Тим часом роботодавці потребують в кваліфікованих спеціалістах, а випускники університетів та академій – не працевлаштовані. І з кожним роком ця проблема стає все гострішою.

Між тим, чому вчили студентів і тим, що є в реальності – прірва. Інновації вриваються у всі сфери нашого життя, а вузи не в змозі гнучко реагувати на ці зміни та вимоги часу.

Сучасні випускники приходять теоретично підкованими, але їм не вистачає практичних знань. Проблема розриву між теорією та практикою була завжди, але сьогодні вона становиться все більш відчутною. Програми навчання вузів не завжди встигають за новими вимогами та технологіями.

Окремо необхідно зробити акцент на управлінських навиках: вмінні приймати рішення, управляти складними ситуаціями, комунікаціями, здатністю критично мислити. Сьогодні розвитку таких навичок (soft skills) в вузах приділяється дуже мало уваги. Роботодавці вимушені прививати випускникам практичні навички, відпрацьовувати отриману в вузах теорію на практиці та розвивати soft skills.

Щоб усунути проблеми між навчальним процесом у вузах та вимогами сучасних роботодавців, необхідно максимально адаптувати учбовий процес до практичної діяльності, розробляти навчальні програми з застосуванням сучасних технологій, формувати у студентів «емоційний інтелект» та розвивати soft skills, що дозволить зробити роботу вузів конкурентоздатною у розумінні практичної реалізації випускниками отриманих знань та у вимогах, які висуваються потенційними роботодавцями.

Постає і наступна проблема – потенційні сучасні студенти – це діти, народжені в 1990 та 2000 роках (в роки кризи народжуваності) і вже сьогодні відчувається дефіцит кваліфікованих молодих спеціалістів. Ще одна з проблем криється в тому, що значна частина цих дітей, народжених в роки кризи, та їх батьки, обирають навчання за кордоном, а це частіше саме і є та частина перспективних молодих спеціалістів.

Також хотілось би відмітити певне переосмислення з боку викладання та самого викладача. Вчитель – фігура віртуальна. Усі справжні вчителі -

постійні учні, інакше вчитель (без стану учня в собі) стає викладачем. А учень – це фігура реальна. При цьому всьому вчитель (якщо він залишається учнем) може кого завгодно зробити учнем і кого завгодно вважати своїм вчителем. Навіть бабусю, слова якої справжній вчитель-учень, сприймає так, що саме ці слова стали кульмінацією зміни його свідомості на даному етапі його постійного навчання та пошуку відповідей на все нові питання.

Вчитель - не той, хто викладає чи навчає, Вчитель – той, хто відкриває двері в щось інше чи закриває їх, говорячи: «не йди туди». Кожній людині хтось повинен відчинити ці двері, тому останнім часом все частіше робиться акцент не на учбовому закладі, а на вчителі. Сучасним вузам необхідно переосмислити певну методику та підходи в організації учбового процесу, підборі вчителів-викладачів, які прагнуть самі весь час бути учнями і саме ці вчителі-учні формують вибір учнів-студентів щодо навчання саме в тих вузах, де ці вчителі-викладачі працюють. Це вимога часу і її необхідно враховувати, інакше майбутнє українських вузів може бути не самим приємним і більшість із них вимушені будуть припинити свою «викладацьку» діяльність.

Майбутнє в українських вузах є. Багато крупних роботодавців співпрацюють з вузами та пропонують свої програми стимулювання студентів: стипендії (наприклад ДТЕК “Енерго”), гранти та ін. Але це повинно стати проблемою державного рівня, щоб абітурієнти та їх батьки змогли побачити перспективи життя в Україні.

Щоб усунути протиріччя між навчальним процесом вишів та практичними вимогами роботодавців, необхідно, щоб на постійній основі відбувався трьохсторонній діалог між представниками вузів, Міністерством освіти й науки та представниками роботодавців усіх сфер діяльності. А поки що компанії справляються своїми силами, розробляючи програми із залучення талановитої молоді та інвестують свої ресурси в своє ж майбутнє. А вузи при цьому втрачають свою безпосередню приналежність у підготовці кваліфікованих спеціалістів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дарья Тарасова Выпускники “Википедии” // Фокус . – 30 июня 2017. – С. 61-65.
2. Олена Губар Міністерка освіти України пропонує втричі скоротити кількість вишів. – 20.01.2020 [Електронний ресурс]. - Режим доступу.- [https://www.dw.com/uk]

УДК 338.001.36 : 338.22.021.1

Шитікова Л.В.¹, Братішко Я.Ю.²

¹ канд. екон. наук., доц. НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. БАД-418сп НУ «Запорізька політехніка»

СУТНІСТЬ, СКЛАД ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ

Людські ресурси - специфічний і найважливіший з усіх видів економічних ресурсів. Як фактор економічного розвитку людські ресурси - це працівники, що мають певні професійні навички і знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі. Вивчення людських ресурсів має велике значення для оцінки ринку праці й розробки відповідної демографічної політики з метою впливу на процеси відтворення населення та його зайнятості [1].

Економічна активність — це прагнення працездатної людини застосувати на практиці наявні у неї здібності до праці, знання та досвід за винагороду в грошовій або іншій формі. Реалізація цього прагнення виявляється у зайнятості людини економічною діяльністю. Нереалізація його виявляється у безробітті. Економічно активне населення, або робоча сила (за методикою МОП) — це населення обох статей віком від 15 до 70 років включно, яке протягом певного періоду забезпечує пропозицію своєї робочої сили на ринку праці, складається з чисельності зайнятих економічною діяльністю і чисельності безробітних, до яких за цією методикою належать чітко визначені групи людей. Населення віком від 15 до 70 років, за системою класифікації Міжнародної організації праці (МОП), поділяється на [2]:

1) економічно активне населення:

- зайняте населення;

- безробітне населення;

2) економічно неактивне населення.

Економічно неактивне населення — це особи у віці 15—70 років, які не можуть бути класифіковані як зайняті або безробітні [2].

Для оцінки реальних обсягів та зміни економічної активності, зайнятості та безробіття населення органами державної статистики в Україні з 1995 р. проводяться щорічні, а з 1999 р. — щоквартальні обстеження домашніх господарств з питань економічної активності за методикою, рекомендованою Міжнародною організацією праці (МОП) [2]. Рівень економічної активності населення за віковими групами, статтю та місцем проживання наведено в табл. 1 [3, с. 139].

Таблиця 1 - Рівень економічної активності населення за віковими групами, статтю та місцем проживання (у відсотках до населення відповідної вікової групи)

Роки	Економічно активне населення у віці 15-70 років	за віковими групами (років)							Праце-здатного віку	Старше праце-здатного віку
		15-24	25-29	30-34	35-39	40-49	50-59	60-70		
Усе населення										
2014	62,4	38,4	80,5	82,6	84,8	84,6	63,2	15,4	71,4	16,7
2015	62,4	36,3	80,8	82,3	85,2	85,0	65,9	14,5	71,5	14,9
2016	62,4	35,1	79,0	82,0	85,2	84,7	67,3	14,3	71,1	14,3
2017	62,0	34,4	78,6	82,7	84,7	84,7	68,4	13,9	71,5	13,9
2018	62,6	33,7	79,6	83,3	84,7	86,0	70,7	13,2	72,1	13,2
Жінки										
2014	56,1	32,5	69,4	73,3	80,2	83,3	57,1	13,8	66,5	16,0
2015	56,2	31,8	70,7	73,3	80,5	83,7	59,7	12,2	66,5	13,1
2016	55,9	31,0	67,7	72,7	79,9	82,9	61,0	12,3	65,4	12,3
2017	55,7	30,0	65,7	73,4	78,6	82,8	63,1	12,1	65,8	12,1
2018	56,8	30,0	68,6	74,6	78,5	83,7	66,9	11,4	67,7	11,4
Чоловіки										
2014	69,3	44,0	91,3	91,7	89,5	86,0	70,7	18,1	76,4	18,1
2015	69,2	40,6	90,5	91,2	90,1	86,5	74,1	17,9	76,7	17,9
2016	69,1	38,9	89,9	91,1	90,6	86,7	75,1	17,3	77,0	17,3
2017	69,0	38,6	90,8	91,8	90,9	86,7	74,9	16,5	77,5	16,5
2018	69,0	37,2	90,2	91,8	91,0	88,4	75,4	15,9	78,0	15,9
Міська місцевість										
2014	62,6	37,0	82,8	84,3	85,9	85,6	62,5	12,5	72,4	13,8
2015	63,1	33,5	83,4	84,3	87,1	86,6	66,2	13,1	72,9	13,5
2016	62,8	31,6	80,8	84,2	87,1	86,3	68,0	12,9	72,3	12,9
2017	62,8	31,0	80,4	84,8	86,3	86,3	69,6	12,8	72,9	12,8
2018	63,5	31,0	82,0	84,8	86,5	87,5	72,1	12,6	74,2	12,6
Сільська місцевість										
2014	61,8	41,3	75,0	77,3	82,0	82,4	64,8	22,9	69,1	24,1
2015	60,8	41,2	75,3	76,9	81,0	81,9	65,1	17,5	68,8	18,0
2016	60,9	41,2	75,4	76,1	80,9	81,5	65,9	17,5	68,5	17,5
2017	60,4	40,2	75,0	77,3	80,8	81,2	66,0	16,4	68,6	16,4
2018	60,6	38,3	75,2	79,6	80,2	82,8	68,0	14,4	69,6	14,4

За даними аналізу населення з питань економічної активності встановлено наступне:

– кількість усього економічно активного населення віком 15-70 років у 2018 р., порівняно з 2014 р., зменшилася на 1981,4 тис.осіб або на 9,9 % і становила у 2014 р. 19920,9 тис.осіб та у 2018р. 17939,5 тис.осіб, з них були у працездатному віці у 2014 р. 19035,2 тис.осіб (95,6%) та у 2018р. 17296,2 тис.осіб (96,4%);

– із зазначеної кількості громадян були зайняті економічною діяльністю у 2014р. 18073,3 тис.осіб (90,7%) у 2018 р. 91,2% (16360,9 тис.осіб) (таблиця 2.2.3);

– решта у 2014р. 9,3% (1847,6 тис.осіб) та у 2018 році 8,8% (1578,6 тис.осіб), відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП), класифікувалися як безробітні (таблиця 2.2.5, 2.2.6).

Також відбулися зміни у кількісних показниках економічно активного населення віком 15-70 років у 2018р. (усього 17939,5 тис.осіб), порівняно з 2014р. (усього 19920,9 тис.осіб) (таблиця 2.2.1):

1) за статтю:

– кількість жінок економічно активного населення зменшилася на 882,2 тис.осіб або на 9,4% і становила у 2014 р. 9428,3 тис.осіб та у 2018р. 8446,1 тис.осіб;

– кількість чоловіків економічно активного населення зменшилася на 1099,2 тис.осіб або на 10,5% і становила у 2014 р. 10492,6 тис.осіб та у 2018р. 9393,4 тис.осіб;

– співвідношення за статтю економічно активного населення у 2014 році складало жінок 47,3 % (9428,3 тис.осіб) і чоловіків 52,7% (10492,6 тис.осіб) та у 2018р. жінок 47,6% (8546,1 тис.осіб) і чоловіків 52,4% (9393,4 тис.осіб). У співвідношенні за статтю значних змін не відбулося та спостерігається перевищення кількості чоловіків над жінками біля 5 %.

- чоловіків віком 15-39 більше ніж жінок в цьому віці, а віком 40-70 навпаки жінок більше ніж чоловіків

2) за місцевістю:

– кількість місцевого економічно активного населення зменшилася на 1735,5 тис.осіб або на 12,3% і становила у 2014 р. 14070,3 тис.осіб та у 2018р. 12334,8 тис.осіб;

– кількість сільського економічно активного населення зменшилася на 245,9 тис.осіб або на 4,2% і становила у 2014 р. 5850,6 тис.осіб та у 2018р. 5604,7 тис.осіб;

– співвідношення за місцевістю економічно активного населення у 2014 році складало міська місцевість 70,6% (14070,3 тис.осіб) і сільська 29,4% (5850,6 тис.осіб) та у 2018р. міська місцевість 68,8% (12334,8 тис.осіб) і сільська 31,2% (5604,7 тис.осіб). Співвідношення за місцевістю вказує на зменшення частки місцевого економічно активного населення та спостерігається перевищення кількості міського населення над сільським у 2014р. на 41,2% та у 2018р. на 37,6%.

Рівень економічної активності населення віком 15-70 років (таблиця 2.2.2) збільшився з 62,0% у 2017р. до 62,6% у 2018р. Протягом 2014-2018 років цей показник є постійним та складає у межах 62,0-62,6%%.

Важливою умовою на шляху подолання демографічної кризи є вирішення політичних та збройних конфліктів в Україні. Крім того, загальне економічне зростання в країні стане тим каталізатором, який дозволить зменшити міграцію більш молодих громадян, збільшити чисельність українців та збільшення тривалості їх життя.

Якщо розпочати ці зміни, то через десять-двадцять років результат вже буде помітним, ситуація в країні зміниться на краще і можна буде очікувати збільшення чисельності населення або хоча б деякої стабілізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- 1.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/22181/
- 2.Населення, як демоекономічна категорія та його відтворення. Економічно активне населення. Студопедія [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://studopedia.org/12-78958.html>
- 3.Економічна активність населення України 2018: Статистичний збірник / Державна служба статистики України: Київ. 2019. 205с. [Електронний ресурс]. Режим доступу:
4.http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/zb_EAN_2018.pdf
- 5.Населення (1990-2019). Демографічна та соціальна статистика. Населення та міграція. Держстат України – 1998-2019. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html
- 6.Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини. Підручник./ [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://pidruchniki.com/14871001/ekonomika/ekonomika_pratsi_ta_sotsialno-trudovi_vidnosini

УДК 331.556.4

Шитікова Л.В.¹, Дацько Н.М.²

¹ канд. екон. наук., доц. НУ «Запорізька політехніка»

² студ. гр. БАД-417 НУ «Запорізька політехніка»

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЕФЕКТІВ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ

Історично міграція є масовим об'єктивним складним процесом, обумовленим певними закономірностями, пов'язаним, як правило, зі зміною місця проживання. Саме такі та подібні визначення є базовими в роботах більшості дослідників та використовуються офіційною статистикою.

До вагомих причин безпосередньо міграції населення України можна віднести: прагнення покращити власне економічне становище за рахунок

більшої зарплатні; недостатня кількість робочих місць; пошук кращих життя та умов праці за кордоном, а також краща якість послуг в соціальній сфері (медичне обслуговування, пенсійне забезпечення, тощо) [18, с. 50].

Варто зазначити, що все більшого поширення в Україні набуває й освітня міграція, якою користуються сотні молодих і талановитих людей. За даними ЮНЕСКО впродовж 2017-2018 рр. кількість українських студентів, які скористалися можливістю навчання за кордоном зроста майже у п'ять разів. Найбільш стрімко зростає чисельність українських студентів у тих країнах, куди й спрямовуються потоки трудової міграції. Згідно даних, які оприлюднив аналітичний центр CEDOS, який спеціалізується на обробці даних про міграцію українського населення, за останні 8 років кількість студентів українського походження в 33 країнах Європи, Австралії та США сягнула позначки 70 тис. Якщо ж аналізувати зростання кількості студентів з українським корінням за кордоном, то впродовж 20016-2018 рр. їх частка збільшилася на 35 тис. Найбільша кількість студентів перебуває на навчанні саме в Польщі. Прослідковується й чітка тенденція до збільшення чисельності студентів, адже в 2018 році позначка сягнула 30 тис., коли в 2015 р. в Польщі навчалось лише 14,5 тис. [23].

За оцінками Національного банку України, неформальними каналами, тобто у спосіб передавання готівки чи матеріальних цінностей від одного домогосподарства до іншого, в 2017 р. в Україну надійшло понад 3 млрд дол. США, або 40 % грошових переказів, а в 2018 р. – 4,5 млрд., тобто майже 48 %. 24 % коштів потрапили у країну через міжнародні платіжні системи, близько 28 % – через кореспондентські рахунки банків. Крім того, важливий факт: НБУ в березні 2018 року змінив методіку підрахунку обсягу приватних грошових переказів в Україну і ретроспективно перерахував річні розміри приватних переказів за 2016-2018 роки – вони були збільшені на \$ 2 млрд., або 1,8 % ВВП

Нацбанк зробив припущення, що більшість мігрантів привозять зароблені кошти особисто – тому рівень приватних переказів неформальними каналами істотно збільшився (різниця після перерахунку: 2016 р.– + \$ 1,6 млрд.; 2017 р. – + \$ 2 млрд; 2018 р. – \$ 2,5 млрд.), а суми офіційних переказів залишаються низькими. Перерахунок за переказами через банки та міжнародні платіжні системи не може бути істотним, бо НБУ є первинним розпорядником аналізованої інформації.

Загальними причинами зниження обсягів грошових переказів протягом 2015-2016 років: зменшення переказів до Донецької та Луганської областей (скоротилися вдвічі – на 0,5 млрд. доларів США); через анексію АР Крим дані щодо переказів у республіку в 2016-2018 році не обраховувалися; девальвація російського рубля на 72 % та інше.

Основними країнами, з яких надходять найбільші грошові перекази протягом 2016-2018 років залишаються: Росія, США, Німеччина, Великобританія та Кіпр.

Таким чином, приватні грошові перекази в Україну не лише позитивно впливають на економіку України, але й сприяють розвитку ринку фінансових послуг в частині залучення й розвитку міжнародних платіжних систем.

У період з 2016-2017 рр. прожитковий мінімум в Україні залишався незмінним, а мінімальна зарплата зросла, що пояснює невелике покращення розвитку економіки в країні. У період з 2017-2018 рр. помітне значне покращення мінімальної заробітної плати відносно прожиткового мінімуму.

Отже, зазначимо, що найбільше виїжджало з України в період з 2014 по 2017 рр. Піком еміграції були 2014 та 2015 роки. Саме цей час припадає на після кризовий період. Щодо впливу підвищення заробітної плати на рівень міграції, то помітного впливу не прослідковується. Адже, як би вона не росла, та все одно зарплата за кордоном значно вища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Надточій А.О. Причини зовнішньої трудової міграції та оцінка її наслідків для економіки України . Теорія та практика державного управління. 2015. Вип. 1(48). С. 48-51.

2.Польські поради щодо розвитку громад [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/9307> (дата звернення: 7.10.2019).

3.Державна служба статистики України. Демографічна та соціальна статистика [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4.Гнатюк П. Міграція та грошові перекази мігрантів / П. Гнатюк // Майбутнє міграції в Україні. Звіт конференції. К., 2011. С. 27.

УДК 331.103.32

Шитікова Л.В.¹, Маслов Д.Г.²

¹ канд. екон. наук., доц., НУ «Запорізька політехніка»

² студ., НУ «Запорізька політехніка»

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ

В умовах сучасного виробництва розробка науково-обґрунтованої норми праці здебільшого виявляється чи не дорожчою за виконання певного виду робіт у певних організаційно-технічних (технологічних) умовах. До того ж ані досвіду нормувальника, ані кількості спостережень, як правило, не вистачає для доведення отриманих результатів спостережень до вигляду науково (технічно) обґрунтованих норм. У такому разі питання нормування

праці в практиці сучасних комерційних підприємств практично набули другорядного значення, оскільки нові норми практично не розробляються, а наявні застарівають, а тому не використовуються. На підприємствах, умови праці на яких не зазнали принципових змін з радянських часів, ще використовуються довідники з технічного нормування, розроблені на достатній кількості статистичного матеріалу, обґрунтовані та випробувані у міжгалузевому (галузевому) розрізі.

Аналіз нормування праці на вітчизняних підприємстві необхідний для підтримки високого рівня напруженості чинних норм, розширення ступеня охоплення нормуванням різних категорій працівників, перевірки та підвищення якості чинних нормативних матеріалів, розробки планів щодо перегляду діючих норм і заходів з поліпшення роботи з нормування праці [1].

На рівень виконання норм впливають організаційно-технічні умови виробництва, рівень кваліфікації і виробничих навичок робітників, стан трудової і виробничої дисципліни, індивідуальна продуктивність робітників. Тому дані про виконання норм по дієвій звітності, яка не повністю враховує простої та понаднормові роботи, не можуть достатньо точно характеризувати ступінь напруженості чинних норм [1].

Метою аналізу системи нормування праці на підприємстві є поглиблене вивчення стану нормування праці та розроблення заходів щодо його поліпшення, що сприятиме раціональному використанню людського потенціалу і забезпечуватиме конкурентоспроможний процес виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг [2, с.139].

Для вдосконалення нормування праці потрібно здійснити комплекс заходів, охоплюючи поряд з власне нормуванням також і питання планування виробництва та праці, її оплати; пропонується наступне:

- посилення матеріальної зацікавленості персоналу, який освоює та працює за прогресивними технічно обґрунтованими нормами;

- підвищення якості обґрунтування норм праці за рахунок тісного взаємозв'язку із застосовуваними при цьому технічних засобів.;

- використання автоматизованого розрахунку;

- більш повне охоплення нормуванням праці робітників, які оплачуються погодинно;

- постійне вдосконалення методів встановлення норм;

- необхідність ефективної організації роботи по встановленню норм та нормативів;

- встановлення терміну дії норм (пропонується 3-5 років в залежності від виду робіт, що виконуються).

Дотримання запропонованих заходів дозволить реалізувати системний, комплексний підходи до аналізу нормування праці, дати оцінку

обґрунтованості норм праці, розрахувати можливу економію чисельності персоналу, що сприятиме підвищенню ефективності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства. Але, низка важливих питань потребує подальшого удосконалення: розвиток теорії і методології нормування праці як окремої підсистеми системи управління персоналом, а також удосконалення методів та методик різних видів аналізу для підвищення ефективності її функціонування. Важливим напрямком удосконалення аналізу сучасних напрямків нормування праці є застосування програмних продуктів аналізу, що підвищить оперативність, достовірність та дієвість аналізу [2, с.146].

Практичне впровадження запропонованих підходів у виробничу практику дозволить підприємству не тільки отримати додатковий прибуток за рахунок економії витрат на оплату праці, але й створює умови для підвищення продуктивності конкретної та суспільної праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- 1.<http://posibniki.com.ua/post-analiz-normuvannya-praci-na-pidpriemstvi>
- 2.Серединська, В. М. Аналіз системи нормування праці на підприємстві. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет; Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. Том 19. № 2. С. 136-147.
- 3.Ведерніков М.Д., Чернушкіна О.О. Нормування праці: Навч. посібник . Львів: Новий світ . 2018. 372 с.
- 4.Червінська Л. П. Економіка праці: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 216 с.

УДК 331.1:331.2

Шитікова Л.В.¹, Поляшова О.О.²

¹ канд. екон. наук., доц., НУ «Запорізька політехніка»

² студ., НУ «Запорізька політехніка»

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ, МОТИВАЦІ ТА ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах розвитку ринкових відносин поглиблення економічної самостійності підприємств нормування праці набуває великого значення як засіб скорочення затрат живої праці, зниження собівартості продукції, підвищення продуктивності праці тощо.

Нормування праці — це вид діяльності з управління виробництвом, пов'язаний з визначенням необхідних затрат праці і її результатів, контролем за мірою праці.[1, с.96]

Подальше вдосконалення нормування праці на підприємстві передбачається: максимальне охоплення нормами праці різних видів робіт з обслуговування виробництва та управління ним; широке впровадження технічно обґрунтованих норм, тобто розроблення норм виробітку, часу, обслуговування з урахуванням можливостей сучасної техніки й технології виробництва, передових методів праці тощо; підвищення не тільки технічної, а й економічної та фізіологічної обґрунтованості норм; поліпшення якості нормування на основі науково-технічних рекомендацій; широке застосування методів прямого нормування, що дає змогу визначити трудомісткість робіт і нормованих завдань, установлювати оптимальне завантаження працівників, ширше використовувати прогресивні форми матеріального стимулювання; формування єдиної системи нормування праці, в основі якої мають бути норми й нормативи, що охоплюють весь комплекс технологічних процесів; створення автоматизованих робочих місць для нормувальників; комп'ютеризація проектування технологічної та організаційної документації, а також норм витрат часу; підвищення кваліфікаційного рівня нормувальників.

Мета нормування праці в нових умовах господарювання полягає в тому, щоб на основі зростання технічної озброєності та удосконалення організації виробництва і праці, поліпшення її умов скоротити затрати на випуск продукції, підвищити продуктивність, що, у свою чергу, сприятиме розширенню виробництва і зростанню реальних доходів працівників.

Управління нормуванням праці персоналу організації у сучасних умовах набуває все більшого значення у зв'язку з тим, що ці питання тепер повністю стали прерогативою організації. На державному, галузевому рівнях залишилися тільки функції з методичної допомоги, обліку та загального контролю.

Незважаючи на надану підприємству самостійність, нормування праці в умовах розвитку ринкової економіки є одним із важливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності виробництва, яке повинно ґрунтуватися на жорстких, науково-обґрунтованих системах нормування матеріальних, енергетичних, фінансових, а також трудових витрат. Нормування праці залишається важливішим елементом управління економічним, технічним і соціальним розвитком підприємства незалежно від організаційно-правової форми власності.

Отже, як свідчить зарубіжний досвід, організація виробництва й нормування праці традиційно вважаються важливими складовими внутрішньовиробничого управління. Підприємці провідних країн не тільки

не знижують вимоги до нормування праці, а й розширюють сферу його застосування та підвищують якість чинних норм праці.

Основним завданням підприємств, організацій та установ як складових системи економічних відносин на макрорівні є пошук шляхів забезпечення високого рівня життя населення за рахунок раціоналізації організації обліку праці та її оплати, враховуючи дуальність заробітної плати. Слід зазначити, що від побудови системи оплати праці, обрання ефективних підходів до мотивації та заохочувань, а також від своєчасності проведення розрахунків з робітниками залежить рівень трудової дисципліни, яка сприяє росту продуктивності праці, підвищенню якості продукції, збільшенню обсягів виробництва, зниженню собівартості, що зрештою впливає на результати діяльності самого підприємства у вигляді збільшення прибутку.[2, с.125].

Враховуючи сучасні тенденції розвитку систем оплати праці з'ясовано, що найзручнішим варіантом і для роботодавця, і для працівника є передбачення в трудовому договорі можливості нарахування працівникові бонусних виплат. А всі істотні умови щодо порядку визначення розміру бонусів та їх одержання має сенс детально прописати в окремій угоді між організацією і працівником або визначити такі умови в іншому локальному нормативному акті організації. Таким локальним актом може стати Положення про виплату бонусів. У цьому Положенні доцільно передбачити порядок формування бонусного фонду, визначити спосіб розрахунку індивідуального розміру бонусів, домовитися про умови, за яких буде зроблена їх виплата. Тут також можна передбачити і право роботодавця на скорочення або позбавлення працівника бонусних виплат, зробити застереження на випадок зменшення прибутку організації, звільнення співробітника тощо.

Необхідно врахувати і ту обставину, що у працівника у разі виникнення протиріч немає можливості звернутися до суду, оскільки виплата бонусів є не обов'язком, а правом роботодавця.

Бонусний фонд залежить від вартості продукції, виробленої всіма працівниками підрозділу. Індивідуальна частка кожного з членів колективу визначається з урахуванням:

- кількості нарахованих балів (оцінювання праці в балах здійснюють керівники лінійних підрозділів);
- кількості робочих днів;
- стажу роботи на підприємстві;
- професії і кваліфікації.

Крім заохочення, передбачені й санкції: зменшення кількості балів або позбавлення частини бального приробітку (до 100%). Знятий із працівника,

який провинився, бонусний фонд розподіляється між іншими працівниками пропорційно до зароблених ними «бало-днів».

Встановлення бонусу за підвищення рівня якості продукції вводиться з метою створення сприятливих умов і матеріальної зацікавленості працівників, для мотивації їх діяльності, спрямованої на випуск якісної продукції.

Стимулювання у вигляді виплати бонусів визначає порядок корегування обсягу заробітної плати підрозділу залежно від досягнутого рівня якості. Корегуванню підлягає загальна сума додаткової оплати праці, виділена підрозділові за результатами роботи за місяць.

Персональна надбавка нараховується у відсотках до тарифної ставки (посадового окладу) з урахуванням фактично відпрацьованого часу в обліковому періоді. Персональна надбавка може бути зменшена або скасована повністю наказом голови правління при недотриманні термінів виконання або незадовільній якості виконуваного завдання в цілому чи на окремих етапах та при інших недоліках у роботі.

Особливо важливими завданнями, за виконання яких працівникам може бути виплачена премія, є такі:

- упровадження нової техніки і технології;

- підготовка та виробництво нових видів продукції;

- усунення перебоїв у постачанні матеріалів і комплектуючих, що трапилися не з вини працівників підрозділів, які несуть за це відповідальність, з метою запобігання зупинок та простою виробництва;

- підвищення культури виробництва та забезпечення чистоти й порядку на території підприємства;

- роботи з найбільш ефективного використання ресурсів підприємства (як трудових, так і матеріальних);

- інші роботи.

Виплата премії за виконання особливо важливого завдання здійснюється з прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства.

Також цікавою практикою стимулювання робітників до високопродуктивної праці та формування сприятливого психологічного клімату може бути проведення конкурсів професійної майстерності, грошові виплати, які можуть стати ще одним засобом вдосконаленого та прогресивного стимулювання.

Конкурс професійної майстерності - це форма індивідуального змагання, яка періодично проводиться серед працівників різних професій і посад, за спеціально розробленими умовами. Участь у конкурсі дає працівникам можливість творчо виявити своє вміння, кмітливість і знання своєї справи. Одним із принципів проведення конкурсу є гласність. У конкурсі беруть участь висококваліфіковані фахівці віком не старше 45 років,

які мають достатню теоретичну підготовку і практичні навички, високі виробничі показники, не порушували трудову дисципліну і правила охорони праці.

Преміювання керівника здійснюється за умови виконання таких показників: зростання обсягу реалізованої продукції – до 50%; виконання плану по прибутку – до 25%; зниження витрат обігу – до 25% посадового окладу керівника. Також дирекцією можуть бути встановлені інші показники преміювання керівника, пов'язані з ефективністю роботи підприємства. Пропонується запровадити наступне: загальна сума премії керівника у визначеному періоді не може перевищувати суму виплат за його посадовим окладом за цей період. При невиконанні обсягу реалізації продукції 50% премії, нарахованої за інші основні показники, резервуються і виплачуються за умови виконання зазначеного показника до кінця поточного року.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Бухалков М. И. Организация и нормирование труда: [учебник для вузов]. 3-е изд., испр. и доп. М.:ИНФРА-М, 2009. 424 с.

Колобердянко І.І., Редька Ю.А. Сучасні системи та організація оплати праці в зарубіжних країнах. Вісник Запорізького національного університету № 2 (26). 2015. С.123-130.

Брезицька К. Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах. Управління розвитком. 2013. № 8(105). С. 30-31.

Гриньова В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посіб. Рекомендовано МОН К.: Знання, 2012. 310 с.

Колот А. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу. Україна: аспекти праці. 2014. № 1. С. 16-21.

УДК 331.103.32:331.108.2

Шитікова Л.В.¹, Пуценя В.О.²

¹ канд. екон. наук., доц., НУ «Запорізька політехніка»

² студ., НУ «Запорізька політехніка»

ОЦІНКА КРИТЕРІЇВ І ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ

Зміни, що відбуваються останнім часом у сфері суспільної організації праці, об'єктивно потребують вдосконалення правового регулювання трудових відносин, які виникають за умов сумісництва та суміщення професій (посад). Сьогодні ці форми організації праці мають неабияке значення для української економіки та суспільства, оскільки дозволяють поліпшити громадянам життєвий рівень шляхом розширення джерел

матеріального доходу, сприяють подоланню вузькопрофесійного поділу праці і створюють умови для більш повного розвитку професійних та інтелектуальних здібностей працівника, дозволяють більш якісно (кваліфіковано) виконувати трудові функції та економити трудовий потенціал.

З давніх часів і досі люди займаються працею, але на початковій стадії розвитку ринку праці, працюючі навіть не замислювалися над тим, що будь-яку працю треба організувати, тому що неорганізованість праці не є перспективною для покращення та підвищення рівня продуктивності виробництва. В сьогоднішня можна сказати, що саме процес організації праці став, насамперед, найважливішою початковою ланкою кожного підприємства, фірми, організації тощо. Менеджмент дозволяє підприємству бути чимось більшим, ніж сума його окремих компонентів – капіталу та співробітників. Кожне управлінське рішення, що приймається, повинно свідчити про економічну користь підприємства. Таким чином, забезпечення існування підприємства на ринку можна вважати основним завданням менеджменту. Одним з важливих завдань менеджменту є також створення нового ринку та збереження швидкого реагування на всі зміни в соціальній сфері ринку. Дуже важливим є праця не тільки підлеглих, а й самого керуючого (менеджера) [1]. Більшість видів трудової діяльності потребує об'єднання зусиль як окремої людини, так і групи людей. Менеджмент є сукупністю цілеспрямованих дій із забезпечення спільної праці, що спрямовується на ефективне використання всього комплексу ресурсів у соціально-економічних утвореннях для досягнення поставлених цілей. [4, с.13-14].

Ефективність – це своєрідна оцінка роботи підприємства. Ефективність – це зіставлення двох величин: ефекту і витрат.

Робота керівника полягає в тому, щоб бути ефективним. Ефективність - це особлива технологія, застосовувана працівником розумової праці в рамках організації. Працівник фізичної праці повинен бути здатний правильно виконувати поставлені перед ним задачі, але його не стосується сама їхня адекватність. Сучасне суспільство - це суспільство великих організованих установ. У кожному з них визначну роль грає людина розумової праці, що покладається на свою голову. Мотивація працівника, що займається інтелектуальною діяльністю, залежить від його ефективності, від його здатності досягати поставлених цілей [3]. На результативність управлінської праці крім людей, над якими управлінець має безпосередній контроль, в значній мірі впливають ті, хто працює в інших галузях та безпосереднє керівництво. Діяльність керуючого буде неефективною, якщо він не буде взаємодіяти з цими людьми і вносити свій внесок у їхню роботу. Єдиним способом збільшення досягнень є підвищення ефективності праці. [3].

Працівнику, який зайнятий інтелектуальною, творчою роботою, не потрібна дріб'язкова опіка, йому можна тільки допомагати. Але разом з тим, він повинний направляти самого себе на виконання поставлених задач, тобто на ефективність

Управлінська праця відноситься до найбільш складних видів людської діяльності, і її оцінка не завжди може бути зроблена прямим шляхом через відсутність формалізованих результатів, кількісної оцінки окремих видів виконуваної роботи. Тому для виміру її ефективності часто застосовуються непрямі методи.

Критерієм оцінки управлінської праці є ефективність управлінської праці. При цьому потрібно пам'ятати, що результат управлінської праці виражається не тільки економічним, але й соціальним ефектом.

Що ж стосується витрат, то вони являють собою живу й уречевлену управлінську працю. Критерієм оцінки ефективності праці працівників апарату управління є також соціальна ефективність, що через відсутність кількісних вимірників визначається головним чином якісними показниками. Критерій же економічної ефективності управлінської праці дає можливість кількісно виміряти ефективність праці в апараті управління. Під критерієм оцінки ефективності праці управлінського персоналу розуміють найбільш загальну кількісну характеристику результатів управлінської праці. Окремі результати діяльності апарату управління є показниками управлінської праці. Вони носять підлеглий характер стосовно критерію і є основою при його визначенні. Таким чином, сукупність показників праці і буде виражати критерій оцінки.

Існують п'ять основних елементів для підвищення ефективності праці керівника:

Ефективні керуючі повинні знати, на що вони витрачають свій час. Уміння контролювати свій час є найважливішим елементом продуктивної роботи.

Ефективні керуючі повинні концентруватися на досягнення, що виходять за рамки своїх організацій. Їм варто бути націленими не на виконання роботи як такої, а на кінцевий результат. Гарний керуючий, перш ніж приступити до виконання того чи іншого завдання, задає собі питання: "Яких результатів я повинний досягти?" Сам процес роботи і її методи відходять для нього на другий план.

Ефективні керуючі повинні будувати свою діяльність на переважних, сильних якостях, як власних, так і керівників, колег і підлеглих, а також зобов'язані відшукувати позитивні моменти в конкретних ситуаціях. Їм не слід спиратися на те, що ненадійно. Не можна починати роботу з рішення нереальних на даний момент задач.

Ефективні керуючі концентрують свою увагу на декількох найважливіших ділянках, у яких виконання поставлених завдань принесе найбільш відчутні результати. Вони повинні навчитися встановлювати пріоритетні напрямки робіт і не відхилятися в їхньому виконанні. Власне, уся їхня діяльність повинна складатися з виконання саме пріоритетних завдань - зобов'язаний займатися лише головним. Порожня витрата сил і часу приводить до самих негативних результатів.

Нарешті, ефективні керуючі повинні приймати ефективні рішення. А це насамперед питання системності, тобто процес виконання завдання повинний проходити в потрібній послідовності. Варто пам'ятати, що ефективне рішення - це завжди судження, засноване, скоріше, на "розбіжності думок", чим на "погодженості по фактах". Надмірна поспішність веде до прийняття невірних рішень. Рішень повинне бути небагато, але усі вони повинні бути фундаментальними. У прийнятті рішень потрібно керуватися вірною стратегією, а не сиюминутними тактичними розуміннями. [3].

До інтелектуальної праці не можна застосовувати систему вимірів і оцінок, яка використовується у відношенні фізичної праці. Робота над потрібним суспільству продуктом є мірилом ефективності інтелектуальної, творчої діяльності.

Для визначення економічної ефективності управлінської праці використовуються різні способи: за показниками підприємства, організації і функціонуванню праці управлінського персоналу, обсягу переданої інформації; за якістю і швидкістю прийняття рішень; за виконанням функцій управлінських ланок. Ефективність – оціночний критерій діяльності колективу працівників у будь-якій сфері, включаючи управлінську. Для визначення ефективності управління існують синтетичні показники ефективності управління; фактичні дані порівнюють з нормативними, плановими або з показниками за попередні роки; застосовують якісну оцінку ефективності за допомогою експертів; застосовують емпіричні формули для розрахунку показників, що характеризують ефективність управління. Абсолютна ефективність виражається загальною величиною ефекту, що одержується в результаті здійснення заходів удосконалення систем управління виробництвом. Порівняльна ефективність показує, наскільки один варіант ефективніший за інший, проєктований або діючий.

Надійність системи управління виявляється у безпосередньому її функціонуванні, яке забезпечує досягнення цілей виробництва. Показники надійності системи такі: безвідмовність, готовність, відновлюваність. Оптимальність систем управління характеризується рівнем застосування сучасних економіко-математичних методів для розробки управлінських рішень, обґрунтованістю співвідношення централізації і децентралізації управління, керованістю підприємства та ін. Ефективність організації

управління можна оцінити за іншими загальними показниками, які характеризують стан системи управління на підприємстві: коефіцієнтом якості використання управлінських робіт; коефіцієнтом стабільності кадрів; коефіцієнтом, що характеризує співвідношення між темпами зростання обсягу виробництва і витратами на управління [4].

Основні вимоги до ефективної та результативної праці менеджерів:

уміти визначати важливість і черговість рішення виникаючих проблем;

не доручати іншим рішення стратегічних проблем;

бути вимогливим до себе й іншим, не допускати безвідповідальності; з гідністю програвати;

бути послідовним і справедливим у своїх діях. [3].

Слід відзначити, що негативно впливає на ефективність управлінської праці наявність зайвих ступенів та ланок в апараті управління, слідством чого є ускладнення системи документообігу і зниженню оперативності управління; диспропорції в чисельності керівних і допоміжних працівників. Тому сутність організації розумової праці полягає у створенні оптимальної взаємодії працюючих людей, знарядь і предметів праці з урахуванням продуктивності і потреб персоналу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. <https://studfile.net/preview/5454572/>

2. Основи менеджменту: підручник для студентів вищих навчальних закладів / кол. авторів; за ред. А.А. Мазараки; Харків: Фолю, 2014. 846 с.

3. <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/management/14525/>

4. <https://works.doklad.ru/view/071jUkdZl8U.html>

5. Ведерніков М.Д., Гарват О.А., Хитра О.В. Економіка праці та соціально-трудові відносини : Навч. посіб. Київ : «Новий Світ - 2000». 2019. 869 с.

УДК 331.556.4

Шитікова Л.В.¹, Сьмьордова В.В.²

¹ канд. екон. наук., доц., НУ «Запорізька політехніка»

² студ., НУ «Запорізька політехніка»

ОКРЕМІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ З УКРАЇНИ

Міграційна проблема є глобальною. Її глобальність визначається тим, що переміщення населення між державами стосується всіх континентів земної кулі, її розв'язання можливе за умови поєднання зусиль усієї міжнародної спільноти.

Міжнародна міграція робочої сили посилюється в умовах формування економічних зв'язків у світовій системі господарства. Це стихійний процес розподілу трудових ресурсів між національними ланками світового господарства. Економічною основою його є відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва, взаємопов'язаність країн та нерівномірність їх соціально-економічного розвитку.

Міжнародна міграція робочої сили ґрунтується на можливостях, умовах і прагненні працездатного економічно активного населення працювати у будь-якій країні з метою задоволення своїх життєвих потреб.

Переміщення населення є одним із проявів інтернаціоналізації та демократизації господарської і соціально – культурного життя людства, а також наслідків гострих міжнаціональних протиріч, прямих зіткнень між народами та країнами, надзвичайних ситуацій. Це і добровільні мігранти, що користуються правами та можливостями, наданими їм світовою цивілізацією і міжнародними ринками праці для вибору місця проживання та роботи, біженці і вимушені мігранти, що залишають Батьківщину під тиском обставин.

На сьогоднішній день сформувалися такі напрямки міграції:

міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн;

міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;

міграція наукових працівників та кваліфікованих фахівців з промислово розвинутих країн до країн, що розвиваються.

Варто зазначити, що за роки незалежності України дуже активізувалися процеси трудової міграції, зокрема міждержавної. У середньому на строк від одного місяця до одного року за кордон виїжджають на заробітки близько 5 млн. осіб. Останнім часом виїзд відбувається не тільки з міст, а також із сільської місцевості, особливо прикордонних областей [3, с.151]. П'ята частина працездатного населення України виїхала на заробітки. П'ята частина активного, продуктивного, думаючого та здатного змінювати своє майбутнє українського населення працює на потенціал прилеглих країн.

Дані з Міністерства фінансів України свідчать про те, що близько 3,2 мільйони українців являються трудовими мігрантами, а в деякі періоди – від 7 до 9 мільйонів чоловік. Трудовій міграції українців сприяють спроби європейських країн (таких як, Польща, Німеччина, Чехія) спростити процедуру працевлаштування професійних кадрів з України. Зараз великим попитом користуються висококваліфіковані робітники (газоварники, токарі, слюсарі вищого розряду), також спеціалісти в областях фізичних, математичних, хімічних наук, ІТ-сфери, медичні робітники та інші.

Головна причина міграції - це низький рівень життя в Україні, яка відноситься до найбідніших країн Європи. Середня заробітна плата українців становила в минулому році близько 300 доларів. У Польщі, для порівняння,

середня зарплата становить майже 1300 доларів, в Румунії - 1130 і навіть у сусідній Білорусі - 465 доларів, тобто в півтора рази більше, ніж в Україні.

Зараз на першій сходинці по кількості трудових мігрантів з України перебуває Польща (38,9%). Росія (26,3%) продовжує утримувати другу сходинку, хоча кількість українців, що там працюють, після 2014 року стабільно зменшується. За ними йдуть Італія (11,3%) та Чехія (9,4%). Дані останніх років демонструють, що Італія досить повільно, проте наближається до Росії.

У міністерстві додали, що за станом на 1 липня існувало 1917 компаній, які мають ліцензію Міністерства соціальної політики на посередництво у працевлаштуванні громадян за кордоном. У 2018 року вони знайшли роботу для 97,1 тис. українців.

Найбільші потоки трудової міграції були в Кіпр (19,2 тис.), Польщу (12,5 тис.), Німеччину (10,6 тис.), Великобританію (7,9 тис.) і Грецію (7 тис.).

Із загальної кількості трудових мігрантів за кордоном 92% становили чоловіки. До виїзду за кордон 40% трудових мігрантів з України працювали в сфері транспорту, складському господарстві, поштового та кур'єрської сфері, в переробній промисловості (12%) і на будівництві (11%), розповіли в Мінсоцполітики.

До Польщі українців приваблює не тільки зарплата. Ця країна сама пережила роки масового виходу - в Німеччину, Великобританію та інші країни ЄС виїхали близько двох мільйонів поляків. Тепер економіка Польщі йде в зростання, безробіття тут, як і в Чехії чи Угорщині, на рекордно низькому рівні, робочих рук не вистачає, місце поляків, які виїхали, тепер займають українські трудові мігранти. Кошти, отримані від тих, хто виїхав на заробітки членів сімей, вони витрачають, зокрема, на споживання (31,7%), будівництво або придбання житла (19,4%), лікування (8,7%), навчання дітей (6,9%). Таким чином, констатував експерт, українські трудові мігранти хоч і працюють за кордоном, але все одно допомагають зростанню внутрішньоукраїнського споживання, що триває на користь вітчизняній економіці.

Тим не менше, перекази заробітчан покращують умови життя родин емігрантів, що, своєю чергою, підвищує платоспроможний попит. Негативним залишається той факт, що більшість надісланих коштів витрачається на споживання і лише в поодиноких випадках може інвестуватися в розвиток бізнесу. Таким чином, рівень заробітної плати – це чи не найважливіший фактор, який сприятиме еміграції українців. Оскільки оплата праці навіть невисококваліфікованих робіт у країнах Євросоюзу є в рази вищою порівняно не тільки з Україною, а й з країнами СНД, можна припустити, що після спрощення візового режиму кількість емігрантів збільшиться. В умовах посилення конкуренції за людські ресурси одним із

напрямів еміграційної політики багатьох країн стає заохочення повернення на батьківщину співвітчизників [3].

Одним із важливих чинників, які зумовлюють зміну чисельності населення країни та його перерозподіл між окремими регіонами та населеними пунктами, є міграція населення.

Причини, які породжують міграцію населення, різноманітні. В цілому їх можна розділити на дві групи: загальні, які визначають тенденції розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин, і специфічні, що пов'язані тільки з міграцією. До першої групи причин відносяться: інтернаціоналізація господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн; структурні зрушення в економіці.

Друга група причин включає в себе: відмінності між країнами в рівні заробітної плати і соціального забезпечення (в розвинутих країнах заробітна плата в декілька разів вища, ніж в інших, у них кращі умови, вищий рівень охорони здоров'я, освіти, пенсійного і соціального забезпечення), що безперечно, притягує населення.

Основною причиною, яка спонукає молоду людину шукати іншу роботу є низький рівень оплати праці та неповна зайнятість. До того ж молодь, виїжджаючи за кордон або до інших регіонів у пошуках тимчасового заробітку, має більше шансів та причин й можливостей залишитись на постійне місце проживання. Тобто так би мовити, складає групу ризику, яка не повертається на батьківщину. Отже, вилучає назавжди осіб, що оновлюють трудові ресурси [3, с.149].

Трудова еміграція в Україні є результатом незадоволення громадян рівнем заробітної плати, наявністю заборгованості по заробітній платі, низького рівня соціальної захищеності людей, великої кількості випускників ВНЗ за недостатньої кількості робочих місць та високого рівня безробіття в країні. Ці причини щороку збільшують кількість трудових емігрантів, і, на жаль, усе більше кваліфікованих працівників виїжджає за кордон у пошуках роботи і кращого життя. Все це призводить до значних утрат трудового потенціалу в Україні.

Із кожним роком чисельність українських трудових емігрантів збільшується. Україна по праву вважається однією з найбільших країн – донорів трудових ресурсів. Проблема полягає в тому, що в нашій державі не ведеться статистика щодо реальної кількості українських громадян, які працюють за кордоном. Немає також реальних даних щодо обсягів еміграції. Це спотворює картину еміграційних процесів в Україні, унеможливорює ефективне їх регулювання і потребує приділення урядом більшої уваги до цієї проблеми [3, с.151].

Якщо економічне зростання та інші позитивні тенденції у державі будуть закріплені, у наступному році справді можна буде очікувати подальшого зменшення зовнішньої трудової міграції з України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19307/

2. Малиновська О.А. Політика сусідніх країн щодо співвітчизників як інструмент поповнення людських ресурсів: виклики та уроки для України. Стратегічні пріоритети. 2013. № 3(28). С. 138–146.

3. Смутчак З. В. Соціально-економічні наслідки інтенсивності зовнішніх трудових міграційних потоків. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 11. 2017. С.148-151.

4. Капітан В. О. Особливості внутрішньої і зовнішньої міграції в Україні та у Львівській області. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2013. Вип. 3. С. 348 – 354.

5. Огляд приватних грошових переказів в Україну, що відображаються в статистиці платіжного балансу [Електронний ресурс]. Режим доступу:

6. http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/Ogl_grosh_perekaz.

Pdf.

Наукове електронне видання
Можна використовувати в локальному
та мережному режимах

**Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової
діяльності**

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції
присвяченої до 120-річчя Національного університету
«Запорізька політехніка».
(14-15 травня 2020 року)

Один електронний оптичний диск (DVD-ROM); супровідна документація.
Тираж 100 прим. Зам. № 564

Видавець і виготовлювач
Національний університет «Запорізька політехніка»
Україна, 69063, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 64
Тел.: (061) 769-82-96, 220-12-14

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6952 від 22.10.2019.