



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ
NATIONAL INSTITUTE FOR ECONOMIC RESEARCH
(MOLDOVA)
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»

IV Міжнародна науково-практична
конференція
«Економіка та управління: стан та перспективи
розвитку»

МАТЕРІАЛИ

IV Міжнародної науково-практичної конференції
фахівців, магістрантів, аспірантів та науковців

13-14 грудня 2018 р.

Одеська державна академія будівництва та архітектури,
кафедра менеджменту та маркетингу,
м. Одеса, вул. Дідріхсона, 4

Одеса – ОДАБА – 2018

ОРГАНІЗАТОРИ
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ
NATIONAL INSTITUTE FOR ECONOMIC RESEARCH (MOLDOVA)
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»

**Матеріали публікуються за оригіналами, що подані авторами.
Претензії щодо змісту та якості матеріалів не приймаються.**

Редакційна колегія:
Ажаман І. А., д.е.н., доц.;
Рибак А. І., д.т.н., проф., академік.

Технічний редактор та відповідальна за випуск:
Колодинський С. Б., д.е.н., доцент

Економіка та управління: сучасний стан та перспективи розвитку:
Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції фахівців,
магістрантів, аспірантів та науковців. – Одеса: ОДАБА. – 2018. – 555 с.

У збірнику наведені матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції магістрантів, аспірантів та науковців «Економіка та управління: сучасний стан та перспективи розвитку». Матеріали призначено для студентів, викладачів, наукових працівників та фахівців у галузі економіки та управління.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої Ради ОДАБА № 6 від 31 січня 2019.

ISBN 978-617-7195-80-0

УДК 005.8

ЗМІСТ

Секція 1. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Гладкова О.В. АНТИГЛОБАЛІЗМ ЯК НАСЛІДОК РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СВІТОВОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ.....	12
Бачинська О. М., Гуменюк О. Ю. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	16
Фамінська К.В., Намчук М.О., Мельник В. ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ У ПРОФЕСІЙНІЙ СФЕРІ: УКРАЇНА ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД.....	21
Бедюх А.В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	26
Корчагіна В.Г., Вертій А.О. АНАЛІЗ КРИЗОВИХ ЯВИЩ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	31
Денкова Г., Жук О.С. ІНФЛЯЦІЯ В УМОВАХ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	35
Новікова Н.М., Долід О.О. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	38
Побережна Т.О., Жук О.С. ЗАГАЛЬНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ.....	41

Секція 2. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Лазарєва О.В. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ В ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	45
Джерелейко С.Д. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ..	50
Дрюми Ю. ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІЙ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В СИСТЕМІ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	54
Корчагіна В.Г., Корзунов А.В. ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ УПРАВЛІННЯ РАЦІОНАЛЬНИМ ВИКОРИСТАННЯМ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ.....	58
Пшенична М.В., Ніколаєв Ю.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ МОРСЬКОГО СЕРЕДОВИЩА ХЕРСОНСЬКОГО РЕГІОНУ (ЧОРНОГО ТА АЗОВСЬКОГО МОРИВ).....	63
Щедріна М.А., Прийма С.С. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕКОЛОГІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНО – РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	67
Примак Ю., Пурденко О. А.	

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	71
Щедріна М.А., Чамлай В.Є. ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ, ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	75
<u>Секція 3. МЕНЕДЖМЕНТ</u>	
Ажаман І. А., Ширяєва Н. Ю., Злотнік С., Кудряшов Є. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ТЕХНОПАРКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОМИСЛОВИХ АКТИВІВ.....	80
Балдук Г.П., Приступлюк Б.О., Балдук Н.П. ВІМ-МЕНЕДЖЕР ЙОГО ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОБОВ'ЯЗКИ....	84
Білега О.В., Вишня Я. ОСОБЛИВОСТІ КЕРУВАННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ПІДПОРЯДКУВАННЯ ДЕКІЛЬКОМ КЕРІВНИКАМ.....	88
Білега О.В., Друмі Ю.В. РІВНІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	91
Білега Е.В., Кищенко А. ПРАВИЛА ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА.....	96
Білега О.В., Мітрова А. МОДЕЛЬ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖЕРА.....	99
Білега О.В., Сосніцька Н. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	102
Білега О.В., Томєва Н. УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	105
Білега О.В., Пігулевська Д. ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАКОНІВ ТА ТЕХНОЛОГІЙ ТАЙМ – МЕНЕДЖМЕНТУ	108
Білега О.В., Драганська В. КЕЙС-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК МЕТОД СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ.....	112
Сливка Д. О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	115
Гриша К. С., Жук О.С. РИТЕЙЛ УКРАЇНИ: ПРАКТИКА ЗАПОЗИЧЕННЯ ВЕЛИКОГО РОЗПРОДАЖУ	118
Вавдійчик І.М. РОЗДРІБНИЙ ТОВАРООБОРОТ.....	121
Гуменюк І.Л., Яшина А.В. РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	126
Мельник Д.О. РОЛЬ МОТИВАЦІЇ І СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ.....	130

Секція 4. БІЗНЕС ТА КОНКУРЕНЦІЯ

Вакаренко А. А. КРАУДФАНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	133
Трубей О.М., Біленко Я.О. ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	137
Грицюк В.О., Мельник В. В. ЛІЦЕНЗУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	141
Данилова Н., Жук О.С. СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО – НЕОБХІДНА УМОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	144
Довгопол І.С. ФРАНЧАЙЗИНГ В УКРАЇНІ.....	149
Мельник В.В., Кармазіна А.О. КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	153
Кичигін А.М. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	157
Мельник В.В., Коваленко І.С. ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНИХ СИГНАЛІВ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	162
Невдаха С.А., Пальчук О.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕС.....	166
Трубей О.М., Пасова Н.С. ОМНІКАНАЛЬНІСТЬ В ТОРГІВЛІ.....	171
Новікова Н.М., Хмарська А. В. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИКИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ	176
Чуйко М.В., Жук О.С. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ РІТЕЙЛЕРІВ: АКЦІЯ АБО ДЕМПІНГ?.....	179
Жук О.С., Юрко Т. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ФОРМИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У ПОРІВНЯННІ ІЗ ЗАКОРДОННИМ ДОСВІДОМ.....	182

Секція 5. МАРКЕТИНГ. ЛОГІСТИКА

Годованюк А.В. ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	186
Васильєва Т.П. ВІРТУАЛЬНІ ЛОГІСТИЧНІ ОРГАНІЗАЦІЇ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК.....	190
Матусова О. М., Саух О. С. ФУЛФІЛМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА З КРИЗОВОГО СТАНУ.....	193
Стець Л.Г., Жук О.С. БІЗНЕС-ІНКУБАТОР ЯК ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	198

Тісагдіо І.Ю.	
МАРКЕТИНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	201
Тур Н.В., Марина А.С.	
ФІНАНСОВИЙ БЕНЧМАРКІНГ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	204
<u>Секція 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ</u>	
Смірнова І.В., Гришина І.О.	
ОЦІНКА В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТА СУЧАСНІСТЬ.....	207
Смірнова І.В., Віліновська М.В.	
ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ.....	211
Жукова Ю.А.	
ОБЛІК ДОХОДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА МІЖНАРОДНОГО ПІДХОДІВ	214
Корнєва А.А., Савченко В.М.	
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ У СВІТЛІ РІЗНИХ ОБЛІКОВИХ ТЕОРІЙ.....	219
Корчагіна В.Г.	
НАСЛІДКИ КРЕАТИВНОГО ПІДХОДУ ПРИ ФОРМУВАННІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	224
Костенко В.Г.	
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	229
Пальчук О.В., Костенюк В.К.	
ЗАПАСИ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ.....	233
Щедрина М.А., Кухарчук А.М.	
ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ БУХГАЛТЕРСЬКИМ ОБЛІКОМ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	236
Міленіна І.В.	
ЗВІТНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА УПРАВЛІННЯ.....	239
Савченко В.М., Полякова Д.О.	
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ У БУДІВНИЦТВІ.....	243
Кононенко Л.В., Прошаченко Б.А., Бовтиш І.С.	
РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У БЮДЖЕТНОМУ СЕКТОРІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	246
<u>Секція 7. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ</u>	
Бойченко К.С.	
ДІАГНОСТИКА ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	249
Воротніков В.А.	
ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ПЕРСПЕКТИВНОСТІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ЯК ФАКТОР ВДОСКОНАЛЕННЯ	

УПРАВЛІННЯ ЇХ СТВОРЕННЯМ.....	253
Березюк О.С., Мельник В.В. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	258
Головіна М.В. ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	261
Климчук І. Ю. ІННОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	264
Давидюк Л.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	268
Дяченко Т. О., Жук О.С. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	271
Пурденко О.А., Колесникова О.О. ТЕХНОПАРКИ ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	275
Котик Я.І., Жук О.С. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	280
Михайличенко Н.М., Трегубова М.О. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК УМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	284
Пурденко О.А., Мягкоход Ю.О. ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ МЕРЕЖІ.....	288
Омеленчук В.А., Жук О.С. ДЕТЕРМІНАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	291
Колодинський С.Б., Брітченко І.Г., Нездоймінов С.Г. HIGH-TECH – СУЧАСНА ФОРМА ВПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	295
Петричко С.М., Шаповалов О.В. ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЛЕКСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЕКТНУ СПРАВУ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ДОРОЖНЬОГО БУДІВНИЦТВА.....	300
Синиціна Ю.П. ВДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	303
Ткачук К.О., Жук О.С. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ПОКАЗНИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	308
Мельник В.В., Федосенко В.В., Купрієнко А. В. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	311

Колодинський С.Б.,Переседова Х.О.,Шаповалов О.О. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	315
Трубей О. М.,Яценко А. В. ІННОВАЦІЇ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ.....	319
<u>Секція 8. ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЇ</u>	
Гарбарчук Т.Ю.,Жук О.С. СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ	323
Корчагіна В.Г.,Бакал П.В. АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	326
Мельник В.В.,Маценко К. Ю., Муравйова Є. В ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: ІНВЕСТИЦІЇ.....	331
Лаптева В.В.,Аврамчук Н.О. ВИЗНАЧЕННЯ АКТУАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ПРОЦЕСУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	335
Гай О.М.,Жосан Т.І. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	340
Королук О. О. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ КРИПТОВАЛЮТИ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНОГО АКТИВУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	343
Корчагіна В.Г.,Лобов О.О. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	348
Ражик І.,Жук О.С. ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	353
Рогіз В.,Пурденко О. А. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ.....	357
Рудик О. Ю. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОМПАНІЇ ЯК СУБ'ЄКТИ ІНВЕСТУВАННЯ.....	361
Рябчикова Д.А.,Марина А.С. СУЧАСНІ МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В РОБОТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	364
Смірнова Н.В.,Святун Д.О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ.....	367
Спірідонов Д.С. ТІНІЗАЦІЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ	371
Котено У.,Степанова А. В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО	

КРЕДИТУВАННЯ В ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД В УКРАЇНІ.....	374
<u>Секція 9. ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</u>	
Герасимова Т.І. РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	378
Криницина Д. С. КРАУДСОРСИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ.....	381
Мироненко Н. А., Галацкая В. Л. ПЕРЕХОД НА НОВУЮ КОНЦЕПЦІЮ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСВЕЩЕНИЕ ЭТОГО ПРОЦЕССА В МАТЕРИАЛАХ ЗАВОДСКОЙ ПРЕССЫ.....	386
Пухляк К., Жук О.С. ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....	391
Ратушна А., Жук О.С. КРАУДФАНДИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	394
Савченко М.В., Шкуренко О.В. КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	398
Сингаївська В.О., Пурденко О.А. ПРАКТИКА АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ.....	404
Усова А.І. ВПЛИВ ТА РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	407
Хоменко В.В., Вавдійчик І. М. РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ.....	410
Язвінська К.В., Новікова Н.М. АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТА ПЕРЕШКОД РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ.....	415
<u>Секція 10. СТРАТЕГІЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, ГАЛУЗЕЙ, КОМПЛЕКСІВ</u>	
Молчанова Ю.В. МЕТОДИКА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ: АСПЕКТ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ.....	419
Вольська А.О., Годнюк І.В., Гуменюк Д.М. ДО ПИТАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ.....	424
Пурденко О.А., Булавина В.В. КАДРОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА.....	428
Гейдор А.П., Тимошенко С.О. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	432
Мельник В. В., Євтушенко Т.О.	

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЯК СПОСІБ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	436
Шашко В.О., Заїка О.О. ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	441
Новікова Н.М., Кулібаба К. ЗАХОДИ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНОГО ТОВАРОВИРОБНИКА	446
Новікова Н. М., Рудь Н. О. МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	450
Свирида О.В., Марковська Н.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	455
Симоненко Д.О., Жук О.С. ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ.....	459
Сімак О.В., Вавдійчик І. М. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	463
Сотніков О.Ю., Жук О.С. ПРОБЛЕМА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ДОНБАСУ ПРИ ФОРМУВАННІ ДЕРЖАВНОЇ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ....	466
Довгий В. А. ПЕРСПЕКТИВИ КРАЇН БРІКС У СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	469
Тучина Ю.О. РИНОК РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	473
Корчагіна В.Г., Лобов О.О. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	477
<u>Секція 11. ПРОЕКТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</u>	
Москалюк А.Ю., Шевченко А. О. РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ АРТ-ТЕРАПЕВТИЧНОГО ЦЕНТРУ ДЛЯ ОСОБЛИВИХ ДІТЕЙ.....	482
Кадикова І.М., Антонюк Є.О. УПРАВЛІННЯ ЗАЦІКАВЛЕНИМИ СТОРОНАМИ ПРОЕКТІВ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ "БЮДЖЕТ УЧАСТІ".....	485
Деренська Я.М. ОБҐРУНТУВАННЯ ПОСЛІДОВНОСТІ ЕТАПІВ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПЛАНУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ ПРОЕКТНИХ РОБІТ.....	489
Світлична К.С. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНТЕГРАЦІЇ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ У ВІТЧИЗНЯНІЙ І ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ.....	492
Тимошенко А.О., Гейдор А. П. СУЧАСНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	497

Колодинський С.Б., Захарченко О.В.,Гарас О.М.,Гарас І.О. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	501
Колодинський С.Б., Щудлак І.І.,Беліков О.В. ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	506
Юрчук О.Ю.,Мельник В. В. НЕОБХІДНІСТЬ КВАЛІФІКОВАНИХ ФАХІВЦІВ З УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ.....	510
Бедрій Д.І.,Тихоміров П.Ю. ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕРНІЗАЦІЇ ГОТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ....	514
Махортов Ю.О.,Телічко Н.А. ІННОВАЦІЙНІ ПОДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ.....	518
Сушарник Я.А. СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО І ПРОЕКТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	521
Ажаман І.А.,Шевченко Д. А. АНАЛІЗ СТАНУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВА	525
Друм'ю Ю.В.,Ажаман І.А. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ....	528
Жидков О. І. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ	533
Ажаман І.А.,Злотнік С. АНАЛІЗ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ.....	535
Пуштіна Н.В.,Ажаман І.А. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	538
Рибачук О.А.,Ажаман І.А. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	542
Ал Шікх Мохамад Мохамад,Ажаман І.А. РОЗРАХУНОК ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ ЗВЕДЕННЯ БАГАТОПОВЕРХОВОГО ЖИТЛОВОГО БУДИНКУ	546
Ширяєва Н. Ю.,Чайка О. М. МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ В БУДІВЕЛЬНІЙ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЇ.....	550
Дарієнко К.С. ІДЕНТИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ ІНТЕРНЕТ-ПРОЕКТУ ВПРОВАДЖЕННЯ СЕРВІСУ КОЛЛ-ТРЕКІНГУ НА ВЕБ-САЙТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АГРОСПЕЦМОНТАЖ».....	553

Секція 1. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Гладкова О.В.

*Кандидат економічних наук, доцент
Національний фармацевтичний університет
м.Харків, Україна*

АНТИГЛОБАЛІЗМ ЯК НАСЛІДОК РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СВІТОВОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

Глобалізація – це об’єктивний процес, викликаний розвитком продуктивних сил суспільства, науково-технічним прогресом, інформаційними технологіями. Він уявляє собою цілеспрямовану діяльність по створенню глобального ринку, глобального культурного та інформаційного простору.

Наслідком її розвитку стало формування антиглобалізаційного руху, який за останні роки дуже стрімко розвивається. Саме тому в умовах світової глобалізації стає актуальним вивчення причин та наслідків створення й посилення антиглобалізаційних тенденцій в економічному просторі.

Зазначимо, що антиглобалізм являє собою складне і багатогранне соціально-політичне явище, яке можна розглядати з різних боків.

Так, в сучасній економічній літературі можна знайти його визначення як об’єктивного процесу, що знаходиться в діалектичній єдності з глобалізацією і спрямований на збереження національно-культурної ідентичності окремих народів та держав. Антиглобалісти не є абсолютними противниками інтеграції, але вони вимагають інших «правил гри» для менш розвинутих країн щодо схем перерозподілу капіталів і ресурсів, репрезентуючи іншу логіку світосприйняття, інший дискурс [1].

Деякі вчені визначають антиглобалізм як діяльність державних і недержавних політичних та інших суб’єктів, що спрямована на подолання (нівелювання) негативних наслідків глобалізації в громадській сфері й діяльності держави, і тим самим впливає на сучасну світову політику й міжнародні відносини [2].

Ще однією трактовкою антиглобалізму є його розуміння як прояву класової за своїм характером боротьби між глобальними панівними й експлуатованими класами, які протистоять їм в умовах поглиблення глобалізації [3].

Отже, якщо узагальнити надані точки зору, то можна відзначити, що антиглобалізм – це сукупність ідеологій, спрямованих проти негативних наслідків процесу глобалізації. В свою чергу антиглобалістський рух уявляє собою сукупність різних міжнародних, регіональних, локальних організацій, які не погоджуються з нинішньою моделлю розвитку глобалізації, або виступають взагалі проти неї, основною формою боротьби вважають акції протесту, які можуть бути як мирними, так і навпаки, активно використовують сучасні інформаційні технології та не визнають будь-яких проявів ієрархічної структури побудови своїх організацій [4].

Вважаємо, що причинами виникнення антиглобалістського руху є:

- непомірний розрив у доходах, рівні споживання, охороні здоров'я, освіті в країнах «золотого мільярда» та «третього світу». На противагу доводу прихильників глобалізації, що лібералізація міжнародних економічних зв'язків сприятиме зростанню світової торгівлі і, як наслідок, зростанню добробуту всіх країн-учасниць, включаючи бідні країни, антиглобалісти висувують інший аргумент. На їх думку, від лібералізації міжнародних економічних відносин виграють, у першу чергу, ті країни, у яких чинники виробництва є в достатку (капітал, технології, кваліфікована робоча сила.). Країни ж, які відчувають гострий дефіцит факторів виробництва, несуть витрати. Таким чином, глобалізація розвивається на принципах неоліберальної економічної моделі, яка ігнорує фундаментальні відмінності між країнами за рівнем економічного й технологічного розвитку, веде до подальшого збагачення розвинених країн за рахунок бідних, поглиблюючи нерівність між країнами;

- неприпустимі умови для працівників низької кваліфікації, які обслуговують транснаціональні компанії. Антиглобалісти вважають, що

конкуренція в умовах глобального ринку неминуче буде сприяти зниженню соціальних й екологічних стандартів у країнах, підриваючи соціально-економічне становище трудового населення цих країн і якість життя в цілому;

- домінування масової поп-культури, утиски вільної творчості, «стандартизація мізків». Нині переважає споживацьке ставлення до інформативно-культурних цінностей, що здобуваються в розважальних цілях як предмети купівлі-продажу, багаторазове репродукування цих предметів і їх стереотипізація за допомогою новітніх технічних засобів; акцент на клішірованих модних формах і рекламованих стилях; посередність смаків, зниження інтелектуальних критеріїв; потяг до взаємонаслідування й одноманітності в засвоєнні цих тенденцій, що закріплюються за допомогою засобів масової інформації (ЗМІ). Антиглобалісти вважають, що стандартизація, яка підвищує прибутковість масової культури, поширюється в глобальних масштабах за допомогою ЗМІ, привчає споживачів до кітчу, до диктату моди і її стереотипів. Це перешкоджає збереженню й розвитку інтелектуально-художніх традицій національних культур та світової культури в цілому;

- споживацьке ставлення до природи, нехтування екологічними проблемами, переведення «брудних» виробництв у країни «третього світу». Розвинені країни вельми агресивно домагаються ліквідації всіх видів обмежень щодо діяльності корпорацій (наприклад, таких вимог, як використання місцевої робочої сили, місцевої сировини, дотримання екологічних стандартів). Скасування обмежень на діяльність ТНК, на думку антиглобалістів, може призвести до серйозних наслідків. Таких, як нестача питної води й чистого повітря в країнах, на території яких мають свої виробництва ТНК;

- нав'язування ідеології неолібералізму з метою подальшої світової експансії капіталу, перетворення відсталих країн на людські та сировинні придатки для обслуговування успішної верхівки. Досвід багатьох країн свідчить про те, що за певних умов, ТНК, переслідуючи свою мету, можуть

здіяяти всі свої ресурси, щоб уплинути на політичну ситуацію в приймаючій країні аж до фінансування організації державного перевороту. З іншого боку, слабким країнам вельми складно змусити ТНК повністю дотримуватися встановлених для них правил і тим більше контролювати їх оперативну діяльність. Тому випадки порушення ТНК законодавчих нормативів і стандартів країн, що розвиваються, далеко не рідкісне явище.

Наприкінці зазначимо, що до складу антиглобалізаційного руху входять різноманітні політичні, соціальні, екологічні, пацифістські, правозахисні, профспілкові, жіночі, студентські, релігійні об'єднання, політичні партії як лівої, так і правої орієнтації, інші структури, кожна з яких бореться з різними причинами, через які саме й виник антиглобалізм.

Список літератури:

1. Кравченко П. А. Історична ретроспектива глобалізаційних та антиглобалізаційних процесів у європейському філософському дискурсі. / П. А. Кравченко. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://dspace.pnpu.edu.ua/bitstream/123456789/8075/1/Kravchenko.pdf>
2. Поваляев Д. О. Антиглобалистский фактор в современной мировой политике: опыт интерпретации и концептуализации / Д. О. Поваляев. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://scjournal.ru/articles/issn_1997-292X_2015_10-3_42.pdf
3. Жирнова Е. А. Сущность и основные особенности антиглобализма / Е. А. Жирнова. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <https://dlib.rsl.ru/viewer/01003174656#?page=1>
4. Трофименко М. В. Антиглобалістський рух і Україна: політологічний аналіз / автореф. на здобуття наук. ступеня канд. політ. Наук за Спец. 23.00.02 – політичні інститути та процеси. - К., 2011. - 18 с.
5. Гладкова О.В. Фінансова глобалізація у світовому економічному просторі / О. В. Гладкова. // Trends in the development of national and world science: Collection of scientific articles. - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2016.- p. 48-50.

Бачинська О. М.

к.е.н., викладач кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування

Гуменюк О. Ю.

студентка Е-21б групи

Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний

соціально-економічний коледж

м. Кам'янець-Подільський, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розвиток соціального підприємництва як економічної інституції бере свій початок з 60-70-х років ХХ ст. На сьогоднішній день соціальне підприємництво у всьому світі набуло поширення і втілюється в різноманітних формах. Усі провідні країни світу вже запровадили таку форму підприємництва в соціально-економічну сферу життя. Соціальне підприємництво як інструмент вирішення гострих соціальних проблем є актуальним і для України.

Основна відмінність між підприємництвом та соціальним підприємництвом полягає у характеристиках цінності, що виробляється. У разі звичайного підприємництва це ринкова цінність, яка може бути виражена в категоріях доходу та прибутку. Натомість результатом функціонування соціального підприємництва є соціальний ефект, який одержує значна частина суспільства або суспільство в цілому, при цьому цільовими групами є найменш захищені верстви населення, що не мають фінансових ресурсів або політичних важелів для досягнення такого ефекту власними силами.

На думку М. Фрідмана соціальна відповідальність бізнесу дає можливість збільшувати свій прибуток. А соціальне підприємництво – це бізнес, прибуток від якого спрямовується на вирішення соціальних проблем.

Поняття соціального підприємництва виникає на стику ідей Сея, Шумпетера та Друкера про традиційне підприємництво, націлене на отримання прибутку, та благодійної діяльності, покликаної вирішувати соціальні проблеми суспільства і сприяти появі позитивних соціальних зрушень, – вбираючи їх найкращі властивості.

Найбільш поширене визначення соціального підприємництва належить Грегорі Дізу, який виділив п'ять факторів, що його визначають:

- 1 – прийняття на себе місії створення і підтримки соціальної цінності (блага);
- 2 – виявлення і використання нових можливостей для реалізації обраної місії;
- 3 – здійснення безперервного процесу інновацій, адаптації і навчання;
- 4 – рішучість дій, не обмежена розташовуваними ресурсами;
- 5 – висока відповідальність підприємця за результати своєї діяльності – як перед безпосередніми клієнтами, так і перед суспільством [1].

Ціллю соціального підприємництва є зміна світу на краще для кожного з нас, а соціальний підприємець – це особа, яка хоче і може це зробити. Тому так актуально та важливо досліджувати й розвивати соціальне підприємництво в кожній країні.

Зарубіжні моделі соціального підприємництва відрізняються ступенем і формами його підтримки з боку держави:

- модель Північної Європи (Бельгії, Нідерландів, Норвегії, Швеції) характеризується активною підтримкою держави;
- моделі США, Канади, Японії містять регулювання на рівні підприємств, використання благодійництва;
- модель Центральної Європи (Австрії, Німеччини, Франції) відрізняється адресними соціальними програмами і бізнес-проектами;
- модель Великої Британії характеризується значними соціальними інвестиціями [2].

За даними проекту SELUSI, спрямованого на дослідження діяльності більше 600 соціальних підприємств в Європі, були визначені основні сфери їх діяльності: соціальні послуги – 16,7%, працевлаштування та навчання – 14,88%, охорона довкілля – 14,52%, освіта – 14,52%, економічний, соціальний розвиток та розвиток громади – 14,34%, культура, мистецтво та відпочинок – 7,08%,

охорона здоров'я – 6,9%, забезпечення житлом – 2,72%; бізнес-асоціації – 2%, законодавство, пропаганда та політика – 1,63%, інші – 4,72% [3].

Порівняльна характеристика досвіду реалізації соціального підприємництва у різних країнах світу представлена у таблиці 1[4].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика соціального підприємництва у світі

<i>Країна</i>	<i>Механізм втілення соціального підприємництва</i>	<i>Сфера застосування</i>	<i>Соціальні проблеми, на вирішення яких спрямована діяльність</i>
США	Розширення комерційної діяльності в некомерційному секторі	Освіта, охорона здоров'я, розвиток місцевих громад	Забезпечення робочими місцями представників неблагополучних верств населення
Бангладеш	Надання кредитів на основі системи створення «солідарних груп», невеликих неформальних об'єднань	Кредитування	Кредитування малозабезпечених верств населення, боротьба з бідністю
Німеччина	Проведення бізнес-семінарів з лідерства та командної роботи в повній темряві, де тренерами виступають незрячі люди	Освіта	Соціальна адаптація людей з особливими потребами (незрячі)
Італія	Створення соціальних кооперативів	-	Соціальні проблеми в суспільстві
Шотландія	Створення приватних підприємств	Торгівля, соціально-побутові послуги	Підтримка людей з психічними захворюваннями
Румунія	Створення приватних підприємств	Охорона здоров'я, соціально-побутові послуги, торгівля	Соціальна та професійна реабілітація людей, які втратили роботу
Польща	Створення соціальних кооперативів	Консультаційні послуги, соціально-побутові послуги	Підтримка людей дискримінованих на ринку праці
Росія	Комерціалізація спеціалізованих підприємств, некомерційні та благодійні організації, створення приватних підприємств	Сільське господарство, соціально-побутові послуги, консультаційні послуги	Підтримка багатодітних малозабезпечених матерів, працевлаштування інвалідів, адаптація та працевлаштування молоді, які перебувають у місцях позбавлення волі

На шляху розвитку соціального підприємництва в Україні стикаємось з рядом проблем. По-перше, на сьогоднішній день відсутні ґрунтовні вітчизняні дослідження щодо змісту соціального підприємництва та його правового регулювання. Спостерігається використання категорій «соціально відповідальний бізнес», «соціальний бізнес» та «соціальне підприємство» як синонімів. По-друге, в українському законодавстві відсутні положення або будь-які згадування соціального підприємництва. Законопроект «Про соціальне підприємництво» був представлений на розгляд до Комітету Верховної Ради з питань економічної політики у 2013 році, але не набрав чинності. По-третє, не висвітлюється проблема правового забезпечення діяльності підприємств, створених громадськими об'єднаннями, що працюють у форматі соціального підприємництва. З одного боку, є дозволи на таку діяльність у Законі України «Про громадські об'єднання» та у Господарському і Податковому Кодексах України, з іншого – не сформована методологія правового забезпечення такої діяльності та державного управління нею.

Аналізуючи розвиток соціального підприємництва в Україні, доцільно соціальне підприємництво визначити як вид діяльності, спрямований на вирішення соціальних проблем. Також можна вважати, що воно утворюється безпосередньо на волонтерському русі, та є певним гібридом волонтерського руху та класичного підприємництва. Прибутки, що отримує соціальне підприємство, спрямовуються на його розвиток та розширення, громадські справи чи на вирішення гострих суспільних проблем. Діяльність соціального підприємства поширюється на такі галузі, як освіта, охорона навколишнього середовища, боротьба з бідністю, захист прав людини тощо [5].

Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва "Соціальні ініціативи" виокремив п'ять основних можливостей для розвитку соціального підприємництва в Україні:

1. Відсутність закону, який би регулював соціальне підприємництво;
2. Наявність ресурсів, які не задіяні традиційним бізнесом;

3. Великий бізнес завжди зацікавлений в аутсорсингу;
4. Лояльність споживачів до продукції соціального підприємства;
5. Соціальне підприємництво підтримується міжнародними фондами і організаціями.

Отже, за умов кризового фінансово-економічного стану нашої країни, який вкрай обмежує реальні можливості держави розв'язувати нагальні соціальні проблеми, розвиток соціального підприємництва може виступати як альтернативний шлях пом'якшення гостроти даних проблем. Огляд механізмів реалізації соціального підприємництва в різних країнах світу доводить життєву необхідність такого виду підприємництва та його здатність вирішувати соціальні проблеми суспільства, що допоможе збалансувати інтереси різних соціальних верств суспільства та задовольнити існуючі потреби.

Список літератури:

1. Колот А. М. Соціальна відповідальність: навч. посіб. / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін. – К.: КНЕУ, 2015. – 519 с.
2. Удодова В. І. Дослідження досвіду функціонування національних моделей соціального підприємництва / В. І. Удодова, В. М. Шаповал // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2013. – № 1042. – С. 105–108.
3. Dees, J.G. The meaning of social entrepreneurship. Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, Duke University's Fuqua School of Business, 2001 (revised vers.) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf
4. Руда І. Соціальне підприємництво: зарубіжний досвід / І. Руда // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/apdyo_2013_2_36.pdf
5. Шаульська Л. В., Кабаченко Г. С. Розвиток соціального підприємництва як напрям державного регулювання ринку праці / Л. В. Шаульська, Г. С. Кабаченко // Економіка і організація управління. – 2016. - №2(22). – С. 300-309.

Фамінська К.В.

*студентка, 3 курс, 8 група,
факультет міжнародної торгівлі та права,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

Намчук М.О.,

*студентка, 3 курс, 8 група,
факультет міжнародної торгівлі та права,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

Мельник В.В.,

*кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ У ПРОФЕСІЙНІЙ СФЕРІ: УКРАЇНА ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

На сьогодні, рівний правовий статус жінок та чоловіків, а також рівність професійних можливостей для його реалізації у житті суспільства, тобто гендерна рівність, давно стали загальним місцем в суспільному дискурсі та політиці. Україна, як і більшість європейських країн, теж задекларувала рівність між чоловіками та жінками на законодавчому рівні. Проте реально українське суспільство продовжує залишатися нерівним, де переважна кількість власності, влади і загального впливу, все ж, належить чоловікам.[3]

Європейські жінки мають право на рівність та безпеку, проте не завжди ці права дотримуються у реальному житті. У деяких країнах політична та економічна жіноча участь зменшується. Статистичні дані показують, що жінки, які складають половину нашого населення, є недостатньо представленими в процесі прийняття рішень в політиці і в бізнесі, і все-таки заробляють в середньому на 16% менше, ніж чоловіки Євросоюзу. Тобто ми вже говоримо про існування певного «гендерного розриву у оплаті праці».[1]

Інформація по країнах про невідповідний розрив між чоловіками і жінками не можна назвати чіткою, однак використане джерело - Міжнародна організація праці Організації Об'єднаних Націй (МОП).

Наступна діаграма представляє ці дані. Наведені нижче оцінки відповідають різниці між середньою погодинною заробітною платою чоловіків та жінок (виражена у відсотках від середнього погодинного заробітку чоловіків), і охоплюють всіх працівників, незалежно від того, працюють вони повний робочий час або частково.

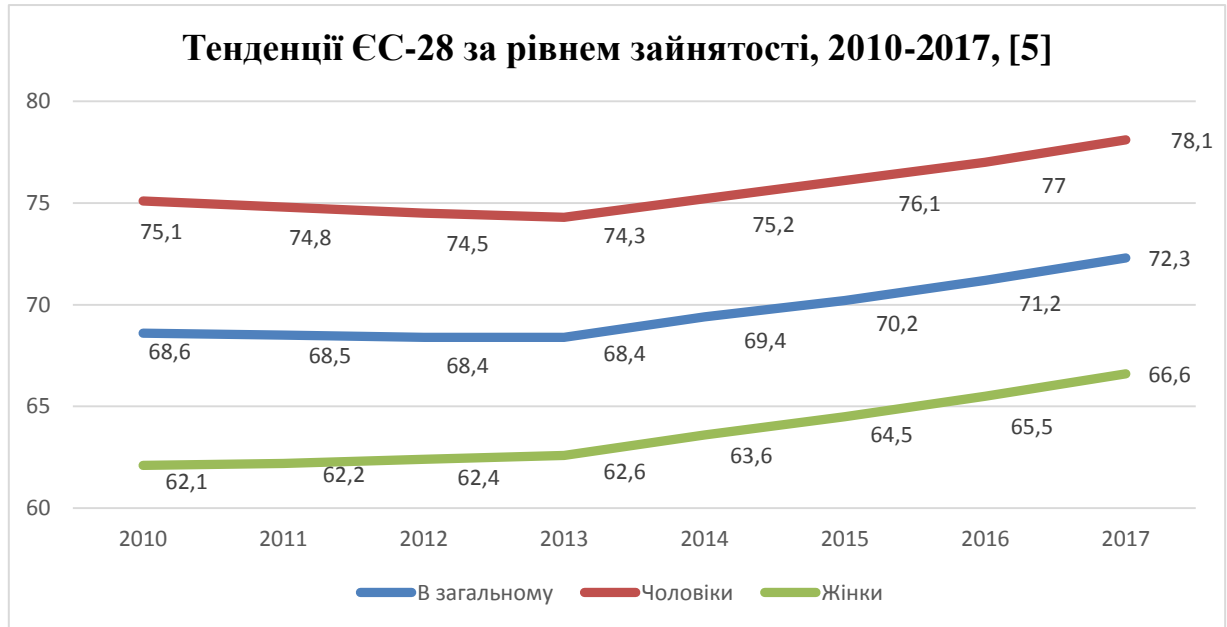


Метою ЄС є досягнення рівня зайнятості на рівні 75% для чоловіків і жінок до 2020 року. У 2017 році жіноча зайнятість продовжувала підвищуватися повільно, але стабільно, як і у чоловіків, і досягла 66,6% у третьому кварталі 2017 року. Незважаючи на цей прогрес, жінки все ще дуже відстають від досягнення повної економічної незалежності. У порівнянні з чоловіками, жінки все ще мають тенденцію працювати менше, у низькооплачуваних секторах, мають менше оплачуваних годин, мають більше перерв у кар'єрі і отримують підвищення з набагато повільнішими темпами.

Дані МОП вказують, що серед найпоширеніших професійних категорій жінки в країнах ЄС переважають у наступних: продавці, прибиральники,

працівники в галузі охорони здоров'я, дошкільні вихователі, секретарі та вчителі початкових класів.

Якщо розглядати частку жінок в інших професіях, таких як інженери або спеціалісти з ІТ, то вона залишається низькою.



У 2015 році Німеччина запровадила програму Parental Allowance Plus та Bonus Partnership, які забезпечують фінансові стимули для обох батьків працювати неповний робочий день (від 25 до 30 годин на тиждень) і ділитися турботою, коли діти дуже малі. Програми пропонуються як альтернатива перерві у зайнятості.

У 2017 році Мальта розширила схему безкоштовного догляду за дітьми, чий батьки працюють або здобувають освіту. Схема забезпечує стимул для матерів повернутися до роботи або залишатися на офіційній роботі і спрямована на працевлаштування, особливо для матерів з невисоким рівнем освіти та меншим рівнем заробітку. За цією схемою уряд встановлює партнерські відносини між державним і приватним секторами з постачальниками послуг з догляду за дітьми, яким надається фіксована ставка в розмірі 3 євро (інформація 2015 року) за годину для кожної зареєстрованої дитини. Крім того, уряд запровадив додаткові ініціативи в рамках узгодженої стратегії для подальшого сприяння робочому і життєвому балансу: схема

"Breakfast Club" дозволяє працюючим батькам брати з собою дітей за годину до початку навчального часу, де дітям надається здоровий сніданок.[4]

Повертаючись до ситуації з гендерною нерівністю в Україні, варто сказати, що за останніми даними моніторингу Інституту соціології НАН України, приблизно 11% представників українського суспільства погоджується, що жінки можуть обіймати керівні посади (табл.1). Тобто більшість не заперечує принаймні потенційну гендерну рівність в цьому питанні, але кожен другий опитаний вважає, що жінкам керівні посади доручати не слід.

Таблиця 1

Розподіл відповідей щодо судження "Жінки не мають обіймати керівних посад", дані ІС НАНУ, %, [2]

	<i>2008</i>	<i>2010</i>	<i>2012</i>	<i>2014</i>	<i>2016</i>
Згоден	19.1	18.4	19.4	68.1	66.5
Не згоден	70.3	69.1	67.5	12.7	11.2
Не знаю	10.5	12.5	12.8	19.2	22.2
Не відповіли	0.1	0.0	0.2	0.1	0.1

У нас так вкоренилися стереотипи про те, що жінка емоційніша і не вміє себе контролювати, що жінці належить думати лише про побут, косметику і одяг, а не про серйозні справи, що амбіції в бізнесі - не жіноча справа, що всі жінки - конкурентки, що її покликання полягає в догляді сім'ї, що більшість не помічає за цими шаблонами реальну людину. Треба сказати, що цим страждають не тільки чоловіки, але і самі жінки. Вони підтримують стереотипи про інших жінок, але, звичайно, не про себе.

Таким чином, в Україні продовжує існувати гендерна нерівність на ринку праці, яка виражається в тому, що жінки в цілому посідають менш престижні та оплачувані робочі місця, заробляють в середньому менше, рідше посідають керівні посади, хоча між тим мають вищий рівень освіти. Крім того, продовжує існувати "подвійна зайнятість" на роботі й вдома. Ця ситуація, скоріше, вважається нормальною більшістю громадян, хоча за фактом ситуація є

несправедливою і робить внесок в обмеження можливостей розвитку суспільства.[3]

Отже, приблизно 9 з 10 європейців вважають, що сприяння гендерній рівності має важливе значення для забезпечення чесного та демократичного суспільства. Проведений аналіз ілюструє як важливо слідкувати та збирати дані щодо гендерного паритету. Дослідження показали, що конкретного шляху розвитку до гендерної рівності поки, на жаль, немає. Просування та забезпечення ефективної реалізації політики ЄС щодо сприяння і захисту основних прав жінок - не тільки необхідна для забезпечення справедливого та рівноправного суспільства, в першу чергу, це найкраща колективна відповідь, яку ЄС може дати проти дискримінаційних та популістських рухів, які на даний час є викликом для демократичного суспільства. Тільки об'єднавши зусилля, ми можемо покращити життя жінок і чоловіків та сприяти нашому омріяному європейському способу життя. Тож, для України формула ефективного розвитку є наступною: закордонний досвід та вітчизняна адаптація.

Список використаних джерел:

1. Возьний К. Гендерні аспекти зайнятості: українські реалії і світовий досвід / К. Возьний // Вісник ТНЕУ. – 2009. – №1. – С. 69–80.
2. Таблиці моніторингового опитування "Українське суспільство - 2016"[Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://i-soc.com.ua/ua/edition/ukrainske-suspilstvo/issues/>
3. Шестаковський О. Гендерна нерівність на ринку праці [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.soc.univ.kiev.ua/sites/default/files/library/elopen/visnyk.04.49.pdf>
4. Eurostat Gender Statistics [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Gender_statistics
5. ILOSTAT [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.ilo.org/ilostat/faces/oracle/webcenter/portalapp/pagehierarchy/Page30.jspx?_afLoop=457454192294649&_afWindowMode=0&_afWindowId=null#!%40%40%3F_afWindowId%3Dnull%26_afLoop%3D457454192294649%26_afWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3D15vnhkpb95_4

Бедюх А.В.
студентка Київського національного
торговельно-економічного університету
факультет торгівлі та маркетингу 3 курс 10 група
м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Сьогодні у провідних країнах світу франчайзинг – це невід'ємний атрибут економіки. Франчайзинг як економічна категорія характеризує систему економічних відносин розподілу товарів, що захищені торговельною маркою і полягають у переданні ексклюзивного права на розподіл на певній території своєї продукції або послуг незалежним підприємцям (роздрібним торговцям) в обмін на отримання від них платежів за умови дотримання технологій виробничих і обслуговуючих операцій [1].

Стосовно України, варто зазначити, що за даними досліджень консалтингової компанії Franchise Group, з 2014 року у країні кількість франчайзерів поступово скорочувалася. Якщо 2015 року франшизи продавали 565 компаній, то за рік їх поменшало до 461 (рис.1) [5]. Але за результатами 2017 – 2018 рр. (станом на початок року) [5], як зазначають у компанії, суттєвих змін в якісному й кількісному складі гравців ринку не відбулося.

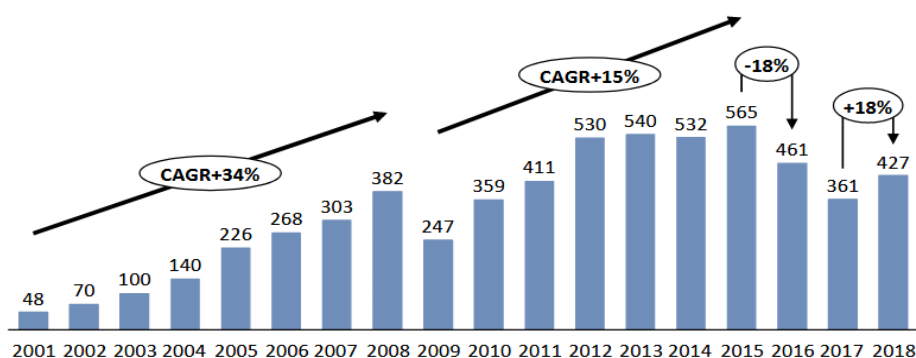


Рис. 1. Динаміка кількості франчайзерів в Україні у 2001 – 2018 рр. [5]

Згідно останніх даних, в Україні за франшизою працюють близько 24 тис. об'єктів. Частка локальних гравців збільшується з року в рік, і зараз усього 37-40% франчайзерів є міжнародними компаніями. Близько 25% з них – це

європейські компанії, 10% – компанії з СНД (фактично з Росії), 5% – з інших країн і континентів. Така ситуація характерна для більшості пострадянських країн [3].

Слід відзначити, що навіть для успішних франчайзингових систем актуальним залишається питання довготривалості їх прибутковості. Тобто, основною проблемою для учасників системи є вибір такої форми її організації, яка б стимулювала зростання сегмента ринку як на регіональному, так і на національному і міжнародному рівнях, за умови, що термін функціонування розвитку франчайзингу буде оптимальним і прибутковим.

Перспективними напрямками франшизного бізнесу України є сфера послуг, громадське харчування та роздрібна торгівля, тобто саме ті галузі, де не потрібні значні інвестиції, та які швидко окуповуються.

У сфері торгівлі від франчайзера вимагається лише формулювання вимог щодо торговельного обладнання й оформлення торговельного приміщення. Найбільшими вітчизняними франчайзерами у сфері торгівлі є ТД «Грегори Арбер». У сфері громадського харчування вимагає від франчайзера розроблення детальної концепції ведення підприємницької діяльності та супроводжується низкою та технологічних труднощів. Найвідомішим вітчизняним франчайзером, що працює у сфері громадського харчування, є ТОВ «Системи швидкого харчування» (торговельні марки «Піца Челентано»). Досить перспективним напрямком розвитку франчайзингу в Україні є сфера послуг. На сьогодні у ній працює близько 40 франчайзерів: 30 – у сфері послуг індивідуальним споживачам та 10 – у сфері послуг суб'єктам підприємництва. Пояснюється це незначними затратами для започаткування підприємницької діяльності у сфері послуг, а також перспективністю цієї галузі з огляду на зростання попиту з боку споживачів на послуги. Серед найбільших вітчизняних франчайзерів у сфері послуг доцільно відзначити компанії «Вояж-Київ» (торговельна марка «Галопом по Європах»).

Однією з особливостей розвитку франчайзингу в Україні є те, що він представлений здебільшого мережами вітчизняного походження (рис.1).

Це можна пояснити тим, що відомі іноземні франчайзери надають перевагу створенню на території України своїх власних підприємств, не використовуючи франчайзинг як форму розширення своєї діяльності. Пояснюючи це недосконалістю вітчизняного законодавства щодо захисту прав інтелектуальної власності, відсутністю кваліфікованих керівників потенційних франчайзі, неготовністю вітчизняних чітко дотримуватись встановлених франчайзером вимог щодо якості.

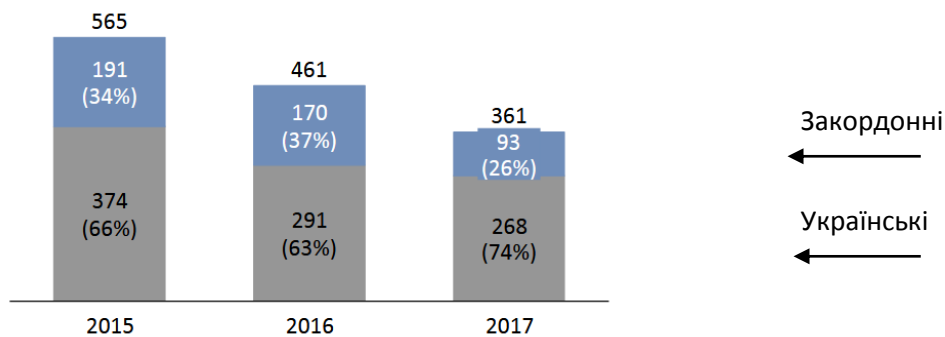


Рис. 1. Походження франчайзингових брендів в Україні у 2015 – 2017 рр.

Джерело: дані Асоціації франчайзингу України [3]

Крім того, відомі іноземні франчайзери («Макдональдс», «Кока-кола» та ін.) відкривають на території України свої власні підприємства, не використовуючи франчайзингову форму розширення діяльності, посиляючись на такі причини [2]:

- недосконалість вітчизняного законодавства щодо захисту інтелектуальної власності;
- відсутність достатньо кваліфікованих потенційних франчайзі;
- неготовність вітчизняних підприємців чітко дотримуватись встановлених франчайзингових стандартів діяльності, що може негативно вплинути на імідж торговельної марки франчайзингової мережі.

З огляду на вищесказане в Україні доцільно провести низку стимулюючих заходів, які позитивно вплинуть на подальший динамічний

розвиток франчайзингу в Україні та спричинять загальний позитивний вплив на економіку, як це відбулось і в США. У Сполучених Штатах Америки регулювання франчайзингу здійснюється як на федеральному рівні – Федеральною торговою комісією – The Federal Trade Commission (FTC), так і на рівні штатів. Діє чітко сформований, фундаментальний та дієвий підхід до формування конкурентоспроможного середовища, яке стимулює й активізує розвиток франчайзингу.

Швидкий розвиток франчайзингу пояснюється змінами в американській економіці – зміщенням від виробництва до надання послуг, що відповідають сучасному стилю життя.

Серед таких заходів можна виокремити наступні [2]:

- вдосконалення правової бази, що регулює франчайзингову діяльність в Україні;

- розвиток франчайзингу в межах урядових та регіональних програм підтримки малого та середнього бізнесу за участі Асоціації франчайзингу в Україні;

- створення та розвиток мережі навчально-консультаційних центрів з франчайзингу, проведення виставок, семінарів, конференцій з питань франчайзингу, створення надійної системи гарантування захисту прав інвесторів, забезпечення сприятливих фінансово-кредитних умов франчайзингової діяльності;

- подальша реалізація антикорупційної реформи, а також активізація боротьби з тінізацією економіки.

Таким чином, ситуація на українському ринку багато в чому співзвучна зі світовими трендами. Франчайзинг, навіть під час економічної кризи, доволі популярний в нашій країні. Формування надійних франчайзерів, відсіювання компаній-фейків та вихід українських гравців на світову арену можна розглядати як позитивні тенденції. Тож за умови, що найближчим часом

економічна ситуація в країні покращуватиметься, можна очікувати позитивних результатів як для франчайзерів, так і для франчайзі.

Для вирішення проблем розвитку франчайзингової діяльності в Україні необхідно зміцнити законодавчу базу шляхом прийняття Закону України «Про франчайзинг» [4], в якому визначити поняття франчайзингу, а також правові та економічні засади його здійснення загалом, та передбачити переддоговірне врегулювання відносин між франчайзером і франчайзі, особливості правового регулювання товарного, виробничого, ділового видів франчайзингу, врахувати існування різних видів франчайзингу, у тому числі міжнародного тощо.

Список літератури:

1. Гессен А.Є. Розвиток франчайзингу як вагомий фактор розширення ринку в Україні / А.Є. Гессен, М.О. Журавель, В.В. Стаханова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 14. – С. 317-321.

2. Козак Л.В. Франчайзинг як ефективна модель ведення бізнесу: досвід в США та перспективи розвитку в Україні [Електронний ресурс] / Л.В. Козак, Я.П. Дубіцький. – Режим доступу : <https://naub.oa.edu.ua/2016/>

3. Офіційний сайт Асоціації франчайзингу України [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.franchising.org.ua/>

4. Проект Закону України «Про франчайзинг» №7430 від 21.12.2017 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH5QE00A.html

5. Franchise Group [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <https://franchisegroup.com.ua/>

Корчагіна В.Г.

доцент кафедри управління та адміністрування

Вертій А.О.

студент, Новокаховський гуманітарний інститут

ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

м. Нова Каховка, Україна

АНАЛІЗ КРИЗОВИХ ЯВИЩ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Фінансові кризи надзвичайно різноманітні як за своїми причинами, так і за проявами. Розмаїття причин і величезні масштаби втрат дозволяють класифікувати кризу як складне багатофакторне явище, що вимагає системного підходу до його аналізу і попередження.

Криза визначає різке погіршення економічного становища в країні. Під кризою «розуміють специфічну фазу розвитку, яка характеризується різкою зміною звичного устрою життя системи та порушенням її рівноваги» [1, с. 146]. Тобто криза оцінюється як негативне явище, але також потрібно розуміти, що це є і можливість чи перспектива змінити економічне становище країни на більш високий рівень, незважаючи на відповідний ступінь ризику. На початку кризового стану, враховуючи розвиток даного явища необхідно приймати нові управлінські рішення до кожної кризи, бо як і економіка, так і криза, досить швидко розвивається, і рішення, успішно прийняті раніше, скоріш за все не дадуть очікуваного оптимістичного результату.

Основними ознаками фінансової кризи є припинення (або недостатність) кредитування виробничого сектора економіки, незбалансованість торгівельного балансу країни, неплатоспроможність (недостатня платоспроможність) господарюючих суб'єктів економіки.

Можливі наслідки кризи поділяють на позитивні та негативні. До позитивних можна віднести: оновлення, збереження чи оздоровлення системи, м'який вихід з кризи. Якщо ж антикризові дії не будуть ефективними, то можна отримати такі негативні наслідки - руйнування системи, загострення чи виникнення нової кризи, різкі після кризові зміни.

Отже, кризове явище - це можливість переходу економіки на новий рівень розвитку за умови правильно проведеної антикризової політики.

За майже 28 років після здобуття Україною незалежності наша держава зазнала негативних наслідків від 3-х криз: криза 90-х рр., криза 2008 - 2009 рр., криза 2014 - сьогодення.

Фінансова криза 1990-х років пов'язана з руйнівними інфляційними процесами, викликаними деформацією національної системи грошового й кредитного обігу. Найбільших темпів інфляція набула в 1992 р., коли вона становила 2100%, у 1993 р. - 10256%, у 1994 р. - 501%. Це вплинуло на зростання бюджетного дефіциту: в 1993 р. він становив - 5,1 %, в 1994 р. - 8,9 %, в 1995 р. - 6,6 %, в 1996 р. - 4,9 %, в 1997 р. - 6,6 %, в 1998 р. - 2,2 % обсягу ВВП [2, с.14].

Причини економічної кризи 90-х років в Україні успадковані від колишнього СРСР: різке зниження виробництва національного доходу, промислової продукції та продовольства; різке зниження життєвого рівня населення; зростання безробіття; різка поляризація суспільства: з одного боку, швидко формується клас еліти, а з іншого — катастрофічне знижується життєвий рівень більшості населення; реальна загроза генетичному фонду української нації, її майбутньому. Наслідки для України були проявились у зниженні соціальної й політичної активності населення, поширенні монополізму виробників, руйнуванні грошово-фінансових відносин, зниженні обсягів заощаджень та інвестиційної активності, відтоку іноземного капіталу.

Причиною вітчизняної фінансової кризи 2008 - 2009 років стала залежність фондового ринку від інвестицій нерезидентів, надмірна зовнішня заборгованість суб'єктів економічної діяльності, низький рівень ліквідності банківських установ. Починаючи з 2008 року, в Україні спостерігався спад приросту ВВП - (+31,5%), порівняно з 2007р. - (+32,5%), а в 2009р. показник був негативним і складав (-3,7%), що пов'язано в основному з уповільненням

темнів зниження виробництва промисловості. Рівень інфляції в 2007р. складав 116,6%, в 2008р. – 122,3%, в 2009р. – 112,3% [3].

Криза сьогодення характеризується значними руйнівними наслідками для всієї економічної системи, численними проблемами в соціально-трудої сфері, втратами людського капіталу у вигляді еміграції та безробіття, інфляційними процесами, шокуючими коливаннями валютних курсів, незрозумілістю реформ, відсутністю очікуваних позитивних змін, майже повною залежністю від зовнішньої економічної допомоги (передусім – МВФ) та продовженням військового конфлікту на Сході країни. Рівень інфляції у 2014р. склав 124,9%, у 2015р. зріс до 143,3%, а у 2016р. знизився до 112,4%, у 2017р. становив 113,7%. До причин попередніх криз додалися також анексія АР Крим, бойові дії на Донбасі, значний потік внутрішньо переміщених осіб [3].

Задля подолання кризового стану в Україні МВФ на підставі Меморандуму про співпрацю, прийнятому у 2017 році, запропонував здійснити наступні заходи.

1. В сфері грошово-кредитної та валютно-курсової політики: забезпечення інституціональної спроможності та незалежності Національного банку України (НБУ), який би міг ефективно зосереджуватися на досягненні цілей цінової та фінансової стабільності; спрямовувати грошово-кредитну політику на досягнення цілей в рамках програми НБУ з подолання інфляції. Основні засади грошово-кредитної політики передбачатимуть встановлення цільових показників інфляції на рівні 8, 6 та 5 відсотків в 2017, 2018 та 2019 рр. відповідно; побудувати ліквідний валютний ринок, який був би більш спроможним до поглинання шоків та розробити інституційні та операційні реформи, необхідні для подальшого розвитку валютного ринку та підвищення його пружності, в той час, як валютні обмеження, що все ще залишаються, будуть поступово скасовані; пом'якшити адміністративні заходи валютного контролю; зміцнити систему управління та операційні структури НБУ.

2. Напрямки політики у фінансовому секторі: забезпечення чіткого дотримання усіма банками цілей щодо зменшення та обмеження обсягу операцій з пов'язаними особами; працювати над створенням кредитного реєстру в НБУ; зміцнити режим реструктуризації корпоративного боргу та захисту прав кредиторів; створити потужну нормативно-правову базу для ринків цінних паперів і небанківських кредитно-фінансових установ, а також банків.

3. Політика щодо доходів: скоригувати мінімальний прожитковий мінімум в 2017 році з урахуванням інфляції; вжити заходів щодо фіскальної сталості, тіньового сектору, конкурентоспроможності та зайнятості.

4. Фіскальна політика: підвищити ефективність та справедливість податкової системи; прискорити реформу адміністрування надходжень для детінізації економіки, розширення бази оподаткування та покращення бізнес клімату; прискорити структурні фіскальні реформи, спрямовані на покращення структури державних фінансів і консолідацію нашої податково-бюджетної позиції, одночасно із підвищенням ефективності та якості видатків уряду [4].

Незважаючи на систему розроблених інструментів щодо регулювання кризових явищ, важливим напрямком стабілізації вітчизняної економіки повинна бути розроблена комплексна програма дієвих державних заходів відновлення всіх галузей економіки.

Список літератури:

1. Воронкова В.Г. Соціально-економічне прогнозування: [навчальний посібник] / В.Г. Воронкова. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 283 с.

2. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2009. - № 5. - С. 3-20.

3. Олешко А.А. Генезис антикризового регулювання економіки України / А.А. Олешко. // Ефективна економіка. - 2017. - № 7. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_7_8.

4. Меморандум про співпрацю України та МВФ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files>.

Денкова Г.

*студентка, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м.Київ, Україна*

ІНФЛЯЦІЯ В УМОВАХ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Інфляція – це одна з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки країни, яка негативно впливає на всі сторони життя суспільства. Вона знецінює результати праці, знищує заощадження юридичних і фізичних осіб, перешкоджає довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню.

Суть інфляції полягає в тому, що національна валюта знецінюється відносно товарів, послуг та іноземних валют, які зберігають відносну стабільність своєї купівельної спроможності. Інфляція посилює безробіття, підриває мотивацію до ефективної трудової діяльності, посилює соціальну диференціацію населення і соціальну напругу в суспільстві. [1].

Зниження прибутків не тільки фізичних осіб, а і прибутків підприємств є основним соціально-економічним наслідком інфляції.

Незначна інфляція є допустимою, бо сприяє активності власників грошей, примушує вкладати їх у прибуткову справу. Вона є стимулом для господарської діяльності, для розширення виробництва та удосконалення продукції для виходу підприємств на нові ринку збуту.

Висока інфляція, в свою чергу, впливає на весь виробничий процес. Ціни на сировину та матеріали зростають швидкими темпами, і якщо ці темпи перевищують зростання цін на готову продукцію, то реальна рентабельність продукції знижується. Також інфляція впливає на купівельну спроможність населення та їх реальні доходи, а населення є споживачем продукції підприємств. За таких умов населення змушено зменшити свої витрати на придбання товарів, тому виникає надлишок продукції. Підприємство не

отримує запланованого доходу та ще має знизити вартість продукції для продажу надлишкового товару та залучення клієнтів.

Починаючи з 2014 року економіка України зазнала значних змін, що супроводжувалися інфляційними процесами. Ці явища відобразилися на діяльності підприємств, їх прибутковості та дохідності. Індекс споживчих цін у цей період склав 124,9%, що значно відрізняється від показника попереднього року – 105,5%. Національна валюта впала та знизилася її купівельна спроможність, тобто відбулося знецінення доходів підприємств. Внаслідок цього значна кількість підприємств банкрутували та вимушені були припинити свою діяльність. Так, у 2014 році кількість великих підприємств зменшилася до 497 одиниць з 659 одиниць у 2013 році [2].

Інфляція у 2015 році вже складала 143,3%. Протягом цього року інфляція досягла стрімкого зростання, що зумовлено девальвацією гривні та підвищенням цін. Висока інфляція спотворила дані про фінансовий стан та результати діяльності підприємств [2].

За значного зростання рівня сукупних цін на продукти знецінювалися як матеріальні, так і фінансові й грошові ресурси, обмежуючи купівельну спроможність підприємців та їх можливості щодо розширення виробництва.

Індекс споживчих цін за 2016 рік – 112,4% знизився порівняно з 2015 роком внаслідок проведення ефективних фіскальної та монетарної політики та послабленню інтенсивності конфлікту на сході. Зниженню інфляції сприяла помірна волатильність обмінного курсу гривні, яка спостерігалася протягом більшої частини року завдяки сприятливій ситуації на зовнішніх ринках [2].

Індекс споживчих цін у 2017 році – 113,7%, що на 1,3% більше за попереднє значення. Як бачимо, показник інфляції постійно коливається [2].

Навіть при відносній стабілізації ситуації у 2017 році, продовжували зростати ціни на виробництво, зокрема в добувній промисловості (130%), виробництві м'ясних продуктів (129%), нафтопереробній галузі (142%), хімічній промисловості (122%) та металургії (126%), що сильно вплинуло на

обсяги виробництва та конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку, через що підприємства недоотримали заплановані прибутки .

У жовтні 2018 року споживча інфляція прискорилась до 9.5% р/р (8.9% р/р у вересні). У місячному вимірі ціни зросли на 1.7% [3]. Інфляція продовжує змінювати своє значення та негативно впливати на результати діяльності підприємств попереднього і поточного періоду.

Проаналізувавши наслідки інфляції та її вплив на діяльність підприємств, можна дійти висновку, що інфляція не вигідна нікому - ні споживачу, ні виробнику.

Для споживачів вона знижує купівельну спроможність та змушує зменшити витрати на придбання товарів та послуг. Для виробників – знецінює результати діяльності та впливає на їх обсяг. Зростають ціни на сировину та матеріали, та знижується рентабельність підприємства. Деякі підприємства не в змозі ефективно працювати і вимушені ліквідуватися.

Список літератури:

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник. — 9-те вид., доп. Затверджено МОН / За ред. В.Д. Базилевича. — К., 2014. — 710 с.
2. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Сайт Національного банку України.[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>

Новікова Н.М.

*канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

Долід О.О.

*студент 3 курсу факультету торгівлі та маркетингу
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Україна – одна з найбільших індустріально-аграрних держав Східної Європи, її територія складає 603,7 тис. км². За площею, яку Україна займає в Європі, вона посідає друге місце після Росії. Галузева структура України складалася протягом багатьох століть.

Розвиток економіки України в останні роки демонструє нестійку динаміку, що підтверджує різну адаптованість її галузей до викликів сучасності, та має наслідком зниження рівня інвестиційно-інноваційної активності й конкурентоспроможності. До того ж, Україна стабільно посідає "почесні" місця серед найкорумпованіших країн.

Але на противагу цьому Україну можна назвати феноменом економічної стабільності, адже з таким рівнем корупції країна зуміла встояти на ногах та ще розвиватися в багатьох сферах. Таке явище можна назвати наслідком діяльності багатьох тямущих підприємців і економічної інтелігенції країни.

Як для прикладу можна розглянути зведений індекс виробництва за 2017 рік. За підсумком I півріччя спостерігалось прискорення зростання ЗІВ порівняно з попереднім звітним роком в умовах часткової адаптації підприємств до господарювання в умовах транспортної блокади. Сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура у поєднанні з підтримкою з боку внутрішнього попиту зіграли ключову роль у формуванні позитивної динаміки ЗІВ у 2017 році. У 2017 році порівняно з попереднім роком спостерігалось зростання продуктивності праці одного зайнятого на 3,3%, що супроводжувалося зростанням ВВП (на 2,5 %), у т.ч. враховуючи

інтенсифікацію виробництва в умовах високої інвестиційної активності суб'єктів господарювання впродовж останніх трьох років. У 2018 році триває позитивна динаміка продуктивності праці, що було започатковано у III кварталі 2015 року. Так, враховуючи інтенсифікацію виробництва в умовах високої інвестиційної активності суб'єктів господарювання впродовж останніх років, у I кварталі 2018 року продуктивність праці одного зайнятого збільшилась на 2,2% (порівняно з відповідним періодом попереднього року), у II кварталі 2018 року – на 2,7%, що супроводжувалось зростанням ВВП (на 3,1 % та 3,8% відповідно) [1].

Аналіз сучасного стану української економіки свідчить про появу перших стабілізаційних ознак на загальній картині дестабілізаційної динаміки зміни рівня інфляції в країні, адже інфляція за часів незалежності як зростала так і спадала [2]. На даний момент, відбувається уповільнення темпів зростання як середньорічного рівня інфляції у січні-жовтні 2018 року до 11,2% (за цей же період торік – 14,6%), так і інфляції у річному вимірі до 9,5% у жовтні 2018 року (за цей же період торік -14,6%). Послаблення інфляційної активності є результатом зниження впливу немонетарної складової інфляції. Поряд з тим, вплив базової інфляції (монетарного фактору), незважаючи на жорстку монетарну політику, був, навпаки, вищим за минулорічний [1]. Але якщо враховувати рівень економічної стабільності, а саме рівень інфляції країн Європи то слід зазначити, що український рівень розвитку в цьому аспекті є взагалі не задовільним, що вказує на великі недоліки у проведенні реформ в Україні, а саме, повільного акціонування державних підприємств, тобто перехід їх до ринкових відносин, а без приватизації державної власності неможливо в країні створити цивілізовану ринкову економіку. Україна, як держава, що стала на шлях ринкових перетворень повинна робити кроки до поновлення і стимулювання свого внутрішнього національного виробництва.

Нинішня економічна політика України знайшла підтримку світового співтовариства, зокрема, країн «Великої сімки» та найбільш впливових

міжнародних фінансових організацій - МВФ, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, які кредитують Україну. Але, аналізуючи досвід закордонних держав, на прикладі Греції, такі транші навпаки заводять країну у кредитний полон, і як наслідок, країна банкрутує.

Отже, в можна стверджувати, що Україні, враховуючи її прагнення до інтеграції зі світовим економічним середовищем як країни з конкурентоспроможною економікою, необхідно:

- підвищувати якість освітнього рівня населення;
- використовувати вигоди географічного положення, а саме ефективно використовувати транзитний потенціал на прикладі Польщі;
- розробити та затвердити на державному рівні програму стратегічного розвитку та програму підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів на базі створення кластерних структур;
- законодавчо затвердити формування сприятливого для розвитку підприємництва ділового середовища з особливим акцентом на співробітництво влади, бізнесу, науки, освіти і громадських організацій в інноваційних мережевих структурах;
- замість того щоб брати позики в МВФ зробити аналіз і переглянути політику сприяння розвитку національних підприємств та вжити заходів щодо мінімізації тіньової економіки.

Список літератури:

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України / [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
2. Bankchart. Рейтинги банківських послуг / [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.bankchart.com.ua/spravochniki/indikatory_rynka/inflation_index

Побережна Т.О.,
*студентка, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

Жук О.С.

науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет, м.Київ, Україна

ЗАГАЛЬНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

На даному етапі розвитку економіки України є актуальною тема перспективи покращення торгівельної сфери, адже торгівля займає високу позицію в розвитку економічних та соціальних умов країни. Вона допомагає налагодити взаємозв'язки в країні та за її межами, що позитивно відбивається на економіці держави. В переважній більшості торгівля виступає джерелом багатьох видів фінансування в країні, адже через неї проходить велика кількість грошових коштів.

Торгівля як важливий сектор національної економіки складається із зовнішньої та внутрішньої торгівлі. Зовнішня торгівля включає торгівлю з іншими країнами з урахуванням експорту та імпорту товарів. За її даними формується зовнішньоторговельний баланс України - основна складова платіжного балансу країни. Внутрішня торгівля являє собою галузь національної економіки, що забезпечує надходження товарів із сфери виробництва у сферу споживання. Вона є однією з тих галузей, яка відіграє значну роль у формуванні економічного потенціалу та задоволення потреб споживачів. [1, с.28]

Досліджуючи сучасний стан зовнішньої торгівлі України, можна сказати, що вона перебуває у стані досить суттєвих перетворень та змін. За останні роки показники українського експорту значно нижчі за український імпорт. Як зазначає Державна служба статистики України, експорт товарів у 2017 році становив 43,3 млрд. дол. США, а імпорт - 49,6 млрд. дол. США. У даному році обсяг експорту збільшився на 19% проти обсягу 2016 р. та на 13,5% проти обсягу 2015 р. В свою чергу український імпорт теж збільшувався на 26,4% та

32,2% відповідно. Перевищення експорту над імпортом утворює негативне сальдо зовнішньої торгівлі, яке станом на 2017 рік становить 6,3 млрд. дол. США. У товарній структурі експорту України переважають чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного та рослинного походження. Тому важливим є збільшення, удосконалення та модернізація підприємств, які працюють з даною продукцією. У 2017 році спостерігається зростання імпорту окремих товарів: нафти, вугілля кам'яного, різних добрив, природного газу, вантажних та легкових автомобілів. Збільшення імпорту на вугілля пов'язане з тимчасово окупованою територією Донецької області, адже там знаходиться головний вугільний басейн країни, тому частина покладів кам'яного вугілля на даний момент не під контролем України. Для зменшення імпорту потрібно збільшувати власний видобуток нафти, природного газу та вугілля, удосконалювати застаріле обладнання та зменшувати його аварійність [2].

Причини нестабільної зовнішньої торгівлі пов'язані з минулорічними тенденціями, а саме:

- ✓ нестабільною політико-економічною ситуацією;
- ✓ відсутністю доступу до кредитних ресурсів;
- ✓ проблемами розвитку зовнішньо-економічної діяльності.

Внутрішня торгівля займає особливе місце в економічній системі України та в її соціальній сфері. В свою чергу вона поділяється на роздрібну та оптову торгівлі. В Україні виявлено, що динаміка як оптового так і роздрібно товарообороту має тенденцію до покращення. Як зазначає Державна служба статистики України у 2017 році товарооборот оптової торгівлі становить 1908670,6 млн. грн, що на 352704,9 млн. грн. більше ніж у попередньому році. Товарооборот роздрібно торгівлі у 2017 році порівняно з 2016 збільшився на 30355,1 млн. грн і становив 586330,1 млн. грн. Найбільший попит на товари оптової торгівлі займають: м'ясо та м'ясні продукти (1,0%); олії та жири харчові (1,2%); вироби тютюнові, крім відходів тютюну (4,7%); засоби автотранспортні легкові (3,3%). В товарній структурі роздрібно торгівлі переважають: м'ясо та

птиця свіжі та заморожені (2,1%); молоко та продукти молочні (2,4%); вироби цукрові кондитерські (2,9%); телекомунікаційне устаткування (2,5%). Враховуючи попит на більш вживану продукцію, можна відкривати, розвивати підприємства та магазини в даному напрямку. Це буде збільшувати товарооборот як роздрібною так і оптовою торгівлі країни [3].

Торгівля відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни, адже як і внутрішня так і зовнішня торгівля країни є одним із головних джерел поповнення державного бюджету. Для її вдосконалення та розвитку необхідно втілити в життя ряд заходів, які спрямовані на підвищення ефективності товарообороту. Дану сферу потрібно розвивати як на внутрішньому так і зовнішньому ринку. Для розвитку торгівлі України загалом потрібно починати з удосконалення внутрішніх торговельних зв'язків країни, а саме з оптової та роздрібною торгівлі. Насамперед, розвитку потребує оптова торгівля, оскільки саме оптові мережі сприяють ефективності роботи роздрібних торгових підприємств, мотивують їх до збільшення торгових точок та є їхніми головними постачальниками. Доцільним є розвиток різних видів оптових підприємств та збільшення їх кількості, запровадження нових більш сучасних інформаційних систем, які будуть приваблювати споживачів, підвищення рівня обслуговування та знижувати ціни на товари і послуги. Адже оптові підприємства можуть бути постачальниками товарів не тільки всередині нашої країни, а й за її межами, що буде розвивати зовнішню торгівлю. Перспектива розвитку роздрібною торгівлі полягає у розширенні та розміщенні роздрібних торгових мереж, які могли б бути доступні не тільки у містах, а і у сільській місцевості також в удосконаленні інтернет-торгівлі для зручності продажу. Із розвитком внутрішньої торгівлі буде розвиватись і зовнішня торгівля, яка буде характеризуватись покращенням якості товарів та послуг, які гідно конкуруватимуть з іноземною продукцією, модернізацією устаткування для виготовлення продукції, буде налагоджуватись співпраця з іншими країнами та вдосконалюватись законодавча база нашої країни. Це все дозволить підняти

нашу країну на новий рівень розвитку, адже Україна має досить великий потенціал у розвитку торговельної сфери, головне правильно і ефективно віднайти важелі керування даним економічним процесом.

Список літератури:

1.Бурак І.О. Концептуальні підходи до визначення сутності та видів торговельної діяльності / І.О. Бурак // Молодий вчений. – 2016. – № 3. – С. 28.

2. О.А. Фризоренко. Зовнішня торгівля товарами та послугами в Україні у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ztutp2017.pdf.

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

Секція 2. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Лазарєва О.В.

доктор економічних наук,

доцент кафедри управління земельними ресурсами

Чорноморський національний університет імені Петра Могили

м. Одеса, Україна

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ В ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Основним фактором у регіональній системі управління є розподіл прав і повноважень між центральними і місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування. В результаті цього мають створюватися умови для підвищення економічної самостійності регіонів та їх комплексного розвитку, створюватися можливості глибоких інституціональних перетворень з метою дійового правового поля і економічного механізму створення сприятливого інвестиційного клімату з урахуванням місцевих особливостей, оздоровлення виробничих та соціальних змін на селі, розв'язання прихованих соціальних, економічних, екологічних, етнічних та культурних проблем територій. З цієї точки зору регіон має перетворитись на безпосередню продуктивну силу, який може забезпечити високий рівень життя населення на всій території країни.

Зазначимо, що державними органами земельних ресурсів передбачено обов'язкове врахування позицій органів місцевого самоврядування у питаннях розпорядження землями сільськогосподарського призначення державної власності. Територіальні органи земельних ресурсів повинні надсилати сільським, селищним та міським радам за місцем розташування земельної ділянки запити про висловлення позиції щодо можливості надання дозволу на розробку документації із землеустрою, на підставі якої зазначені земельні ділянки можуть бути передані у власність або користування.

Головна мета децентралізації влади повинна забезпечити досягнення умови збереження і ефективного використання земель в довгостроковій перспективі та перетворення місцевих громад на їх повноцінного власника.

Тож сьогодні необхідним є припинення дублювання повноважень, функцій та завдань різних рівнів публічної влади на місцевому рівні. І шляхом вирішення цієї проблеми є децентралізація, яка передбачає передачу частки повноважень державних органів влади місцевим органам самоврядування.

На сьогодні представницьким органам влади уже недостатньо прав для прийняття соціальних, економічних, екологічних та інших програм розвитку територій. Тому для вирішення цих та інших проблем постає необхідність створення умов для оптимальної економічної самостійності суб'єктів господарювання на землі. Враховуючи, що фінансово-економічну основу на місцевому рівні становлять такі природні ресурси, як земля, то вони самі мають забезпечувати соціально-економічний розвиток свого регіону. Тобто регіон має характеризуватися не як підсистема країни, а як самостійний господарюючий суб'єкт з внутрішнім механізмом відтворення, що включає самостійне виробництво і реалізацію виробленої продукції на землі.

Враховуючи, що кожний регіон має індивідуальні особливості в територіальній системі, характер його економічного розвитку повинен формуватися з урахуванням конкретних особливостей даної території.

Землекористування в Україні в умовах децентралізації потребує не лише ідентифікацію небезпечного стану довкілля, явищ і чинників, що до нього призвели, а й уникнення негативних наслідків шляхом забезпечення екологічної безпеки сільського господарства.

В умовах децентралізації влади важливо здійснити наступні заходи: удосконалити розподіл земельного фонду за видами господарського використання шляхом здійснення зонування за видами землекористування в межах територій місцевих рад, при створенні сільськогосподарських землеволодінь та землекористувань враховувати місцеві та регіональні інтереси, природні та соціально-економічні фактори, в умовах орендних відносин нести відповідальність за погіршення родючості ґрунту,

організовувати місцеві системи управління земельними ресурсами та землекористуванням в межах територіальних громад.

Децентралізація на регіональному рівні сприятиме ефективності діяльності землевласників та землекористувачів з метою забезпечення здійснення ними самоврядних функцій на рівні району та регіону, сприятиме здійсненню ефективної політики, спрямованої на подолання неспіврозмірностей в економічній та інших сферах розвитку територій, ліквідації диспропорцій у розвитку економічної та правової основ у здійсненні децентралізації та ін.

Спрощення структури управління земельними ресурсами сприятиме закріпленню права власності місцевих жителів регіону на земельні ділянки, впливатиме на ефективність їх використання в умовах децентралізації, активізує гармонізацію державних і місцевих інтересів, вирівнювання відмінностей між містом, селом, зумовить активний розвиток продуктивних сил сільських територій.

Коли буде посилено роль місцевого самоврядування, тоді підвищиться і його відповідальність перед територіальними органами за дотримання соціальних стандартів кожного громадянина, що і буде фактором становлення високотехнологічної економіки сільськогосподарського землекористування, стимулювання інноваційної моделі розвитку [1].

Крім того, одним з потенційних способів зміцнення та підвищення ефективного вектору розвитку має стати розвиток мережі регіональних агентств розвитку землекористувань [2]. Зазначені агентства переводили б наявні на місцевому рівні проблеми у комерційні проекти, забезпечували б координування дій органів місцевого самоврядування та представників бізнесових структур у розподілі та використанні ресурсів регіону. Вважаємо, що підвищення регіональної конкурентоспроможності повинно відбуватися через підсилення здатності землекористування до інновацій.

Регіональні агентства розвитку землекористувань мають своїм завданням надання такого спектру послуг як встановлення міжрегіональних зв'язків, розвиток земельної інфраструктури, забезпечення дієвості земельного менеджменту, навчання, підготовка та перепідготовка землевпорядних кадрів, що сприятиме економічному розвитку землекористувань, забезпеченню добробуту населення.

Регіональні агентства розвитку землекористувань мають співпрацювати з органами місцевого самоврядування, з місцевими громадськими об'єднаннями, їх дії повинні бути орієнтовані на формування конкурентного середовища, що може зміцнити конкурентоспроможність землекористувань. Це сприятиме підвищенню ефективності земельної політики, формуванню відповідного рівня довіри до створення регіональних агентств розвитку землекористувань.

В основі виходу України на нову траєкторію соціально-економічного розвитку актуалізується увага до регіонального управління, яке ґрунтується на балансі загальнодержавних інтересів та інтересів населення регіону. Основними факторами у регіональній системі управління є розподіл прав і повноважень між центральними і місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування. В результаті цього створюються умови для підвищення економічної самостійності регіонів та їх комплексного розвитку, створюються можливості глибоких інституціональних перетворень з метою дійового правового поля і економічного механізму створення сприятливого інвестиційного клімату з урахуванням місцевих особливостей, суттєвого оздоровлення виробничих та соціальних змін на селі, розв'язання прихованих соціальних, економічних, екологічних, етнічних та культурних проблем окремих територій. З цієї точки зору регіон має перетворитись на безпосередню продуктивну силу, який може забезпечити високий рівень життя населення на всій території країни, реалізувавши наявний фінансово-економічний, земельно-ресурсний, інтелектуальний потенціал, може стимулювати досягнення ними

конкурентоспроможності у світовому вимірі, активізувати їх здатність до прискореної адаптації до умов глобалізації.

При цьому, реалізація політики регіонів не означає відокремленості її від державного управління регіонами, а розглядається як діалектична єдність держави та самоврядування регіонів на основі принципів державної регіональної політики.

Дослідженням доведено, що регіональне управління сільськогосподарським землекористуванням має ґрунтуватися на балансі загальнодержавних інтересів та інтересів населення регіону. У регіональній системі управління сільськогосподарським землекористуванням слід забезпечити раціональний розподіл прав і повноважень між центральними і місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування. Він повинен створити умови для підвищення економічної самостійності регіонів та їх комплексного розвитку, глибоких інституціональних перетворень з метою дійового правового поля і економічного механізму створення сприятливого інвестиційного клімату з урахуванням місцевих особливостей, суттєвого оздоровлення виробничих та соціальних змін на селі, розв'язання прихованих соціальних, економічних, екологічних, етнічних та культурних проблем окремих територій. З цієї точки зору регіон має перетворитись на безпосередню продуктивну силу, що може забезпечити високий рівень життя його населення, реалізувавши наявний фінансово-економічний, земельно-ресурсний, інтелектуальний потенціал, стимулюватиме досягнення суб'єктами господарювання конкурентоспроможності у світовому вимірі, їх адаптацію до умов глобалізації.

Список літератури:

1. Лазарева О.В. Новітня траєкторія розвитку сільськогосподарського землекористування в контексті децентралізації /О.В. Лазарева // *Modern economics*. – Електронне наукове фахове видання з економічних наук. - № 5 (2017). – С. 55. – Режим доступу: <http://modecon.mnau.edu.ua/>
2. Саблук П.Т. Структурно-інноваційні зрушення в аграрному секторі України як фактор його соціально-економічного зростання / П.Т. Саблук // *Економіка АПК*. – 2004. – № 6. – с. 3-8.

Джерелейко С.Д.
канд. екон. наук, доц. кафедри обліку, аудиту і фінансів
ПВНЗ «Університет економіки та підприємництва»
м. Хмельницький, Україна

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

В сучасних умовах розвиток економіки регіонів значною мірою залежить від ефективної організації інвестиційного процесу. Інвестиції є головним джерелом освоєння нових технологій, формування виробничого, фінансового, технологічного потенціалів, основним механізмом та рушієм реалізації стратегічних цілей соціально-економічного розвитку. Інвестиційне забезпечення є найважливішою умовою вирішення практично всіх стратегічних і значної частини поточних завдань розвитку й забезпечення ефективної діяльності регіонів.

Разом з тим, необґрунтовані економічні рішення можуть мати катастрофічні наслідки і викликати довгострокове погіршення інвестиційного клімату, що призупиняє формування ефективного інвестиційного процесу. Саме тому в умовах обмеженості фінансових ресурсів вагоме значення набуває проведення оцінки ефективності регіональних інвестиційних проектів і вибір найбільш прийняттого з них.

Оцінка ефективності інвестицій має значний науковий і практичний інтерес, оскільки від того, наскільки об'єктивно і всебічно вона здійснена, залежать темпи розвитку країни, а також вирішення багатьох проблем соціально-економічного розвитку регіонів.

Ефективність інвестицій є складною і багатоаспектною економічною категорією, комплексному аналізу та оцінці якої присвячено значну кількість досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених.

Специфіка оцінки ефективності регіональних інвестиційних проектів полягає в тому, що критерієм оцінки часто виступає приріст обсягів виробничих ресурсів. Причому, поряд з інвестиціями у відтворення основних

фондів враховуються інші довгострокові вкладення фінансових ресурсів, що впливають з необхідності реалізації загальнодержавних або регіональних пріоритетів розвитку і часто не пов'язані з безпосереднім отриманням економічного ефекту.

Слід зазначити, що на регіональному рівні ефективність використання інвестицій не є сумою прямих або непрямих доходів учасників інвестиційних проектів. Більш важливими є ефекти, які є зовнішніми по відношенню до інвестиційного проекту. Серед таких зовнішніх ефектів можуть бути виділені:

- розвиток місцевого приватного бізнесу;
- освоєння нових технологій;
- отримання навичок управління та навчання персоналу;
- підвищення конкурентоспроможності місцевої економіки;
- розвиток існуючої інфраструктури регіону.

У той же час, до оцінки ефективності регіональних інвестиційних проектів з позиції фінансової складової можуть застосовуватися методи, що використовуються для оцінки ефективності інвестиційних проектів суб'єктів господарювання.

Для оцінки фінансової ефективності регіональних інвестицій узагальнюючими критеріями виступають обсяг промислової продукції, вартість основних засобів, обсяг валового регіонального продукту, обсяг експорту послуг, коефіцієнт покриття експортом імпорту, рівень рентабельності операційної діяльності підприємств тощо.

Крім фінансової складової при виборі регіональних інвестиційних проектів необхідно враховувати і ефективність для соціальної сфери. Оцінка соціального ефекту повинна носити комплексний характер і вивчати економічні, екологічні, культурні, психологічні, територіальні, демографічні, політичні і соціальні зміни в регіоні.

Соціальний ефект від регіональних інвестиційних проектів складається з двох складових - прямого і непрямих соціального ефекту. Прямий ефект

визначається зростанням доходів громадян в тих галузях, які отримують безпосередню вигоду від реалізації інвестиційного проекту. Непрямий ефект формується за рахунок мультиплікативного ефекту від змін економічної ситуації в регіоні. Слід зазначити, що непрямий ефект часто проявляється з тимчасовим лагом від моменту виникнення прямого соціального ефекту.

В сучасних умовах господарювання і розвитку промислового виробництва, при оцінці ефективності регіональних інвестиційних проектів слід враховувати і екологічний ефект. У дослідженнях авторів він представлений як складова суспільно-соціальної ефективності, проте активізація промислового розвитку і зростання значення екології для суспільства обумовлює необхідність виділити екологічну ефективність окремої компонентою.

Оцінка екологічної ефективності вимагає врахування наслідків реалізації регіональних інвестиційних проектів для навколишнього природного середовища (скидання забруднених вод назад в поверхневі водні об'єкти; викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел забруднення; утворення відходів).

Таким чином, оцінка і вибір органами влади найбільш ефективного інвестиційного проекту має здійснюватися з урахуванням певної системи критеріїв. Зокрема критеріями комерційної ефективності виступають мінімізація витрат розробки та реалізації проекту, а також максимізація прибутку. Критерієм оцінки бюджетної ефективності виступає позитивне сальдо регіонального бюджету. Крім того, критерії комерційної і бюджетної ефективності відображають економічні інтереси влади щодо співвідношення витрат і результату вкладення коштів в реалізацію інвестиційних рішень.

Систематизація і вивчення різних підходів до оцінки ефективності регіональних інвестиційних проектів дозволяє зробити висновок, що оцінка ефективності регіональних інвестиційних проектів повинна відігравати ключову роль при виборі можливих варіантів вкладення бюджетних коштів в

реалізацію проектних рішень. При фінансуванні регіональних інвестиційних проектів засобами приватного капіталу слід враховувати не тільки комерційний і бюджетний, але суспільно-соціальний ефект, оскільки приватний капітал в першу чергу прагне до отримання комерційної вигоди і може не враховувати загрози соціальної та екологічної навантаження на регіон.

Критерії оцінки суспільної ефективності дають уявлення про якісну сторону досягнутих результатів, заради яких розроблявся інвестиційний проект: підвищення доходів населення, поліпшення умов роботи, збільшення кількості робочих місць в регіоні та інші соціальні результати, які в кінцевому підсумку підвищують якість життя населення. Важливим є врахування екологічної ефективності регіональних інвестиційних проектів, оскільки часто реалізація інвестиційних проектів призводить до підвищення екологічного навантаження на територію.

Динаміка соціально-економічного розвитку регіону залежить від того, наскільки ефективно використовуються інвестиційні ресурси території в умовах складної економічної ситуації та обмежених фінансових ресурсів. Оцінка рівня ефективності регіонального інвестування є обов'язковою умовою активізації та інтенсифікації інвестиційних процесів, визначає рівень залучення інвестицій в економіку окремих територій і держави в цілому, а також служить базою для визначення основних напрямків підвищення ефективності інвестиційної діяльності в регіоні.

Список літератури:

1. Беленький П.Ю., Шевченко-Марсель В.І., Другов О.О. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможності регіону. – Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2006. – 129 с.
2. Курмаєв П.Ю. Організаційно-економічний механізм регулювання розвитку регіонів: Монографія. – К.: НДЕІ, 2010. – 334 с.

*Дрюми Ю.
студентка магістратури
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м.Одеса*

ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІЙ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В СИСТЕМІ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Останнім часом доволі актуальною постає тема дослідження функцій органів місцевої влади в системі регулювання земельних відносин. Тому нами було виявлено доктрина двоїстого характеру впливу органів місцевого самоврядування на становлення відносин власності на землю та ринок землі.

В ході земельної реформи монополія державної власності на землю була припинена, розвиток отримала приватна власність на землю, виникло різноманіття форм земельної власності. Важливим продовженням земельної реформи і трансформації економічних відносин є обов'язкова участь в них місцевого самоврядування. У сучасній економічній літературі мало наукових досліджень, присвячених ролі місцевого самоврядування та місцевої адміністрації в становленні і розвитку земельних відносин. Розглянемо функції органів місцевого самоврядування в системі регулювання земельних відносин.

На початку 90-х років 20-го століття на тлі ринкових перетворень була розпочата земельна реформа. Її основною метою стало підвищення ефективності використання землі шляхом ліквідації державної власності на землю, передачі її переважно в приватну власність, а також шляхом створення ринку землі. Ці перетворення вирішували важливі економічні завдання: забезпечували землекористувачів необхідними стимулами для ефективного використання землі, здійснювали перехід земельних ресурсів до більш ефективного виробництва, оптимізували розміри господарств і т. п.

Перехід до приватної власності на землю, розвиток ринку землі становлять норму ринкової економіки. Але ринок не є ефективним: в умовах економічних перетворень при первинному розподілі земель між

господарюючими суб'єктами відсутня інформація про стан і використання земель. Крім того, ринкові умови не забезпечують соціально-справедливого розподілу рентного доходу, розвиток соціальної сфери і охорону навколишнього середовища і не враховують інтереси різних груп населення при територіальному плануванні.

Тому необхідно регулювання земельних відносин управлінськими структурами: органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Їх втручання в земельні відносини можна розглядати як цілеспрямований координуючий процес управлінського впливу органів влади на структуру прав власності на землю, функціонування ринку землі, що в кінцевому підсумку повинно відбитися на ефективності використання земельних ресурсів [1].

Регулювання земельних відносин здійснюється за допомогою адміністративних та економічних методів. До адміністративних методів відносять: нормативно-правове регулювання, проведення моніторингу земель, ведення кадастрового обліку об'єктів нерухомості, територіальне планування.

Економічне регулювання здійснюється за допомогою встановлення земельного податку, орендної плати, плати за придбання земель у власність, плати при покупці прав оренди, плата за зміну цільового використання земель, компенсаційних виплат за відновлення порушених земель, відшкодування збитків при вилученні земель для державних і муніципальних потреб і т. п.

В даний час все більшого значення в ході становлення земельних відносин набуває місцеве самоврядування. Земля є головним джерелом формування місцевого бюджету, основною умовою для розвитку будівельної галузі, сільськогосподарського виробництва, територією для проживання населення. Тому від регулювання земельних відносин органами місцевого самоврядування залежить якість життя населення.

Теоретичне визначення місцевого самоврядування засноване на його двоїсту природу. Так, місцеве самоврядування несе на собі як ознаки держави,

так і ознаки господарюючого суб'єкта. В економічній літературі наводиться наступне визначення місцевого самоврядування: «Місцеве самоврядування - це така специфічна «гілка влади», яка, з одного боку, на місцевому рівні здійснює виконання державних завдань, з іншого - самостійно з відповідним рівнем відповідальності вирішує питання місцевого значення, пов'язані, головним чином, з поліпшенням якісних параметрів життя населення» [2].

У свою чергу, для здійснення владних повноважень місцеве самоврядування наділяється відповідною компетенцією. Вирішуючи питання місцевого значення, вони мають можливість регулювати власну діяльність в встановлених рамках, наприклад, шляхом прийняття статуту, цільових комплексних програм розвитку території, встановлення правил економічного регулювання господарської діяльності в муніципальній освіті, вирішення питань соціального захисту населення і т. п.

Для розвитку земельних відносин необхідно використовувати подвійну природу органів місцевого самоврядування. З одного боку органи місцевого самоврядування виконують державні повноваження з регулювання земельних відносин, з іншого боку, місцеве самоврядування виступає в якості ринкового суб'єкта земельних відносин, розпоряджаючись земельними ділянками муніципального освіти, здійснюючи управління землями, що знаходяться в муніципальній власності.

Залежно від того, в чийй власності знаходяться земельні ділянки, умовно повноваження органів місцевого самоврядування можна розділити на дві групи. Відносно власних земель органи державної влади та місцевого самоврядування мають усі повноваження щодо їх володіння, користування і розпорядження. Відносно не розмежованих державних земель повноваження з управління та розпорядження землями здійснюють органи місцевого самоврядування.

Двоїстий характер органів місцевого самоврядування ставить його над іншими господарюючими суб'єктами, і передбачає деякі монопольні права органів місцевого самоврядування, що дає їм необґрунтовані переваги в

розпорядженні і надання земельних ділянок. Тому потрібне законодавче обмеження їх прав органами державної влади, яке має забезпечити соціальну справедливість при розподілі землі, її ефективне використання, свободу володіння землею і т. п.

Органи місцевої влади за допомогою ринкових механізмів і застосовуючи методи регулювання здатні забезпечити приплив інвестицій на територію сільських поселень. Так, органи місцевого самоврядування можуть за свій рахунок прокладати інженерні комунікації, облагороджувати територію, розміщувати водонапірні башти, електропідстанції. Після чого вони можуть здавати земельні ділянки в оренду і продавати їх за збільшеними цінами, отримуючи додаткові кошти до місцевого бюджету для розвитку своєї території. Такий варіант розвитку земельних відносин отримав свій розвиток переважно в країнах Європи [3; 4].

Список літератури:

1. Старецька Л. І., Томнюк О. Є., Луценко З. М., Юрченко М. М. Місцеве самоврядування: оглядовий курс. Навчальний посібник. — К., 2006 — 78 с. — (Навч. прогр. для працівників місц. самоврядування)
2. Розвиток міської громади: запровадження нових технологій муніципального управління: Практичний посібник/ за ред. В.Кравченка та В. Д. Полтавець, науковий консультант М. Пітцик.-К., 2006
3. Кравченко В. В., Пітцик М. В. Основи муніципального менеджменту. — К., 2003
4. Воронкова В. Г. Муніципальний менеджмент. — К., 2004

Корчагіна В.Г.

*доцент кафедри управління та адміністрування
Новокаховський гуманітарний інститут
ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна"
м. Нова Каховка, Україна*

Корзунов А.В.

*студент кафедри фінанси, банківська справа та страхування
Новокаховський гуманітарний інститут
ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна"
м. Нова Каховка, Україна*

ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ УПРАВЛІННЯ РАЦІОНАЛЬНИМ ВИКОРИСТАННЯМ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Сучасне виробництво ХХІ століття характеризується високим ступенем концентрації, автоматизації та просуванням в малопідкорені, багаті природними ресурсами регіони, а також зростаючою кількістю використовуваних природних ресурсів як за загальною вагою, так і за кількістю на одну людину. При цьому, пропорційно до використання природних ресурсів збільшується і кількість відходів виробництва, які викидаються в природні комплекси, в наслідок чого останні негативно змінюються. Тому єдиним шляхом попередження екологічної загрози для біосфери є екологізація виробництва.

Під екологізацію суспільного виробництва розуміють комплекс заходів, які містять в собі раціональне використання природних ресурсів на всіх стадіях їх переробки, відтворення та заміну їх іншими видами сировини, різке зменшення відходів та вмісту в них корисних речовин, раціональне розташування виробничих сил та вироблення екологічного мислення у всіх робітників, що працюють на виробництві [4].

Але людина навіть в сучасних умовах повністю залежить від природи, від тих ресурсів, що вона надає і від яких ми не можемо відмовитися навіть на деякий час заради їх відновлення.

Така постановка проблеми вимагає поліпшення розробки питань управління, пов'язаних насамперед з діалектикою взаємодії продуктивних сил і

виробничих відносин. Стосовно природокористування це означає послідовний розвиток наукових засад охорони навколишнього середовища і раціонального використання його ресурсів на основі таких принципів, як планомірність, пропорційність, оптимальність.

Планомірність стосовно використання природних ресурсів — економічна функція держави по управлінню і регулюванню екологічних та економічних відносин і пропорцій. Така функція передбачає як розробку і виконання планової системи взаємопов'язаних показників, так і дієвий контроль за їх реалізацією. Перспективне і поточне планування раціонального використання природних ресурсів і охорони навколишнього середовища в кінцевому підсумку виходить з накреслених темпів зростання сукупного суспільного продукту, національного доходу і підйому життєвого рівня трудящих.

Пропорційність - означає погодженість у використанні природних ресурсів як за територією, так і за галузями народного господарства, виключення порушень природних взаємозв'язків у навколишньому природному середовищі.

Оптимальність у використанні природних ресурсів — це досягнення найкращого варіанта взаємовідносин суспільства з навколишнім середовищем.

Управління охороною навколишнього природного середовища – відповідно до Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [2], полягає у здійсненні в цій галузі функцій спостереження, дослідження, екологічної експертизи, контролю, прогнозування, програмування, інформування та іншої виконавчо-розпорядчої діяльності.

Метою управління в галузі раціонального природокористування є реалізація законодавства, контроль за дотриманням вимог екологічної безпеки, забезпечення проведення ефективних і комплексних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів, досягнення погодженості дій державних і громадських органів у галузі навколишнього природного середовища .

Якщо розглянути дане питання детальніше, може здатися, що раціональне використання ресурсів збереже природу, але не нестиме економічної вигоди для підприємств. Але сама суть раціональності полягає в тому щоб задіявши якомога менше ресурсів отримати потрібний результат. Цього можна досягти в багатьох галузях шляхом вторинного використання ресурсів виробництва, наприклад багаторазового використання води для охолодження блоків атомних електростанцій.

Розглядаючи не окремі виробництва, а регіони України можна сказати, що більшість з них потребує застосування природоохоронних заходів, в тому числі збільшення природно-заповідного фонду. Природоохоронні заходи об'єднуються в групи залежно від видів господарського впливу на природне середовище, об'єктів господарського впливу та запобіжних природоохоронних заходів. Промислово-технологічні заходи включають попередження забруднень зменшенням викидів у атмосферу, очищенням їх від газу та пилу; попередженням забруднення водою очищенням вод, що стікають в річки, озера, моря, створенням замкнених циклів використання води та ін. Шкідливі забруднення, пов'язані з негативним промисловим впливом чи недосконалою технологією, можуть знешкоджуватися за допомогою хімічних заводів (дезактивація), захоронення відходів, постійного санітарного, радіоекологічного, хімічного контролю за навколишнім середовищем. У промислових, гірничовидобувних районах здійснюється рекультивація (відновлення) порушених земель [3].

Окрему групу природоохоронних заходів складає запобігання негативному впливу та ліквідація забруднень повітря, вод, ґрунтів автомобільним та іншими видами транспорту. Вздовж Азово-Чорноморського узбережжя акваторії забруднюються викидами суден, промисловими та побутовими стоками.

Важливе природоохоронне значення мають агроеліоративні та агротехнічні заходи, пов'язані із сільськогосподарським використанням

ландшафтів, збереженням їхньої стійкості та високої продуктивності. Це досягається впровадженням зрошувально-осушувальних систем, на яких здійснюється двостороннє регулювання водного режиму на меліоративних землях. Сюди ж належать заходи з боротьби з водною і вітровою ерозіями, запобігання вторинного засолення земель, їхнього штучного підтоплення і заболочування, біологічні засоби боротьби зі шкідниками сільськогосподарських рослин.

Водогосподарські заходи передбачають надійний захист річкових і морських берегів від руйнування, обвалування заплавлених земель (захист від затоплення), запобігання і знешкодження цвітіння води. Важливими природоохоронними заходами є регулювання стоку, заліснення водозборів, створення водоохоронних зон уздовж річок, навколо озер, водойм, біля морських берегів та ін.

Природоохоронними лісогосподарськими заходами передбачається боротьба з природною та антропогенною ерозією, селевими потоками, буреломами й вітровалами.

Урбаністичні природоохоронні заходи включають ландшафтно-екологічно обумовлений вибір району і місця забудови, її регламентацію за площею, оцінкою впливу на ландшафти та можливостями створення сучасних урбанізованих природно-антропогенних комплексів. Сучасні урбанізовані ландшафти повинні бути зручні для проживання людей, екологічно чисті й естетично привабливі [1].

За результатами вищевизначеного, встановлено, що раціональне використання ресурсів підприємствами України та екологія регіонів є взаємопов'язаними, оскільки певні регіони є більш придатними для визначених видів виробництва, їх екологічний стан є ключовим для якості і кількості продукції, що може бути виготовлена або вирощена на цій території. В той же час бережливе ставлення до регіону уможливорює ведення на його території господарювання без шкоди його флорі, фауні та населенню даного регіону.

Список літератури:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436 – IV, ст. 63 - Редакція від 10.11.2018 – Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. «Про охорону навколишнього природного середовища» Закон України від 26.06.1991 № 1268-ХІІ – Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>
3. Хільчевський В.К., Забокрицька М.Р., Кравчинський Р.Л. Екологічна стандартизація та запобігання впливу відходів на довкілля – К.: ВПЦ «Київський університет». – 2016. – 192 с.
4. Manyava.org – раціональне використання природних ресурсів – збірник статей про екологію та ресурси – «Раціональне використання природних ресурсів». Електронний ресурс – Режим доступу: http://manyava.org/publ/racionalne_vikoristannja_prirodnikh_resursiv/14-1-0-239#

Пиєнична М.В.

*к.е.н., декан факультету управління та адміністрування,
соціально-правових та інформаційних дисциплін
Новокаховський гуманітарний інститут*

*ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини “Україна”
м. Нова Каховка, Україна*

Ніколаєв Ю.В.

*студент кафедри управління та адміністрування
Новокаховський гуманітарний інститут*

*ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини “Україна”
м. Нова Каховка, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ МОРСЬКОГО СЕРЕДОВИЩА ХЕРСОНСЬКОГО РЕГІОНУ (ЧОРНОГО ТА АЗОВСЬКОГО МОРІВ)

Морське середовище зазнає численного і різноманітного антропогенного впливу внаслідок господарської діяльності як на прилеглих територіях, так і на акваторіях. Зарегулювання стоку річок, подальше зростання безповоротного водоспоживання, особливо в зрошуваному землеробстві, що призводить до значного скорочення надходження прісних вод у пригирлові райони моря, екологічно необґрунтована інтенсифікація ресурсно-експлуатаційних галузей у морських і прибережних акваторіях, у тому числі вилов риби та інших морепродуктів, некерована індустріалізація, хімізація, урбанізація узбережжя — все це обумовлює посилення антропогенного навантаження в регіоні. Така діяльність призвела до неприпустимого зростання забруднення морського середовища побутовими, промисловими, сільськогосподарськими та іншими відходами, які містять небезпечні і шкідливі речовини та патогенні мікроорганізми.

Так, одним з основних факторів, які визначають екологічний стан морських вод, є забруднення, що надходить зі стоками рік. Десятки великих і малих річок несуть води зі своїх водозбірних площ у Чорне та Азовське моря, що, в свою чергу, збільшує антропогенне навантаження в досліджуваному регіоні [1, с. 215].

Крім того, на морське середовище значно впливають скиди стічних вод із наземних джерел (населені пункти, промислові об'єкти, порти і портові споруди), що безпосередньо надходять у Чорне і Азовське моря. На Чорноморсько-Азовському узбережжі розміщено більше 20 адміністративних районів Одеської, Миколаївської, Херсонської, Запорізької, Донецької областей та Автономної Республіки Крим, до яких належать десятки міст, а відповідно й великих промислових комплексів. Зокрема, станом на 01 жовтня 2018 року в Херсонській області налічувалося 29435 суб'єктів господарської діяльності, відомості про яких значаться в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, у тому числі 28075, або 95,4% становлять юридичні особи, а 1360, або 4,6%, – без статусу юридичної особи. При чому майже 12,8% з усіх господарюючих суб'єктів Херсонщини своїй діяльності є дотичними в своїй діяльності до морської акваторії [3].

Слід зазначити, що наявність екологічних проблем морського середовища українським урядом та профільним експертами було визнано ще на початку 90-х років минулого століття. Так, у червні 1993 року, щоб запобігти катастрофічному знищенню ресурсів Чорного моря і покращити його стан та для забезпечення фінансової підтримки Бухарестської Конвенції було започатковано Екологічну програму по Чорному морю - Black Sea Environmental Programme (BSEP), яку офіційно затверджено в вересні 1993 року. Основна мета програми — створювати та зміцнювати регіональний потенціал управління екосистемою Чорного моря; розробляти відповідну політику і правову основу для оцінки, контролю та запобігання забрудненню і для збереження біорозмаїття; сприяти залученню надійних інвестицій у навколишнє середовище [1, с.78-79].

Серйозним кроком у розвитку співробітництва причорноморських держав у галузі охорони екосистеми Чорного моря та використання його ресурсів було схвалення Стратегічного плану дій для відновлення та захисту Чорного моря на так званій «Міністерській конференції», яка відбулася 30-31 жовтня 1996 р. в

Стамбулі (Туреччина). У Конференції брали участь делегації всіх причорноморських країн, очолювані міністрами та заступниками міністрів охорони навколишнього середовища, представники природоохоронних, донорських і громадських організацій причорноморських країн та представники BSEP.

Крім того, позитивне значення для екосистеми нашої держави май той факт, що Україна 10 липня 1998 р. прийняла «Концепцію охорони та відтворення навколишнього природного середовища Азовського і Чорного морів». З метою максимально повної імплементації даної Концепції 22 березня 2001 року Верховною Радою України було схвалено Закон України «Про затвердження Загальнодержавної програми охорони та відтворення довкілля Азовського та Чорного морів» [2], що передбачає заходи щодо поступової ліквідації усіх причин забруднення, а також сприяння концентрації зусиль усіх суб'єктів управління і господарювання Азово-Чорноморського регіону та об'єднання в єдиний комплекс екологічних, економічних, науково-технічних, організаційних та інших заходів, спрямованих на вирішення завдань його екологічного оздоровлення.

В цьому контексті варто зауважити, що міжнародне партнерство в сфері вирішення екологічних проблем матиме позитивні наслідки не тільки для екологічної безпеки країни, але й сприятиме розвитку бізнесу та стрімкому зростанню макроекономічних показників, у зв'язку з активізацією морських вантажоперевезень Україною. Зокрема, в ході роботи Першого форуму регіонів Білорусі та України, що відбувся в жовтні 2018 року в місті Гомель, відбулося засідання за «круглим столом» з питань розвитку річкового судноплавства між двома країнами, на якому делегація від Херсонщини акцентувала увагу учасників заходу на проекті під назвою «Водні ворота України» [3]. Цей проект передбачає відновлення водного маршруту Е-40 шляхом проведення днопоглиблювальних робіт компанією «Нібулон» для подальшого впровадження контейнерних перевезень і транспортування навалочних

вантажів річкою Дніпро до Республіки Білорусь. Проте активізація роботи по впровадженню цього проекту гальмується наявними перепонами в екологічному стані водоймищ.

Отже, основними проблемами, які потребують вирішення з питань екологічного стану Азовського і Чорного морів в межах Херсонської області є:

- високий рівень забруднення морських вод;
- загроза здоров'ю населення і непоправної втрати біологічного різноманіття та біологічних ресурсів моря;
- зменшення обсягів вилову риби та заготівлі морепродуктів;
- зниження якості морських рекреаційних ресурсів;
- руйнування морського берега та інтенсифікація негативних геологічних процесів, деградація земель прибережної смуги;
- відсутність системи інтегрованого управління природокористуванням у прибережній смузі;
- загроза зникнення видів тварин і рослин, що занесені до Червоної книги України.

Комплексне розв'язання окреслених питань дасть змогу не тільки розв'язати існуючі конфлікти між екологічною та економічною системами країни, але й запровадити втілення сучасної еко-екологічної партнерської системи розвитку Херсонської області, що позитивно вплине на перспективні показники всього Причорноморського регіону.

Список літератури:

1. Дорогунцов С.І. Розміщення продуктивних сил України: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. диск. – К.: КНЕУ, 2016. – 364 с.
2. «Про затвердження Загальнодержавної програми охорони та відтворення довкілля Азовського і Чорного морів» Закон України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 28, ст.135 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2333-14>.
3. Звіт про стан справ у Херсонській області за січень-жовтень 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://khoda.gov.ua/pokazniki-ekonomichnogo-rozvitku>

Щедріна М.А.

Викладач кафедри управління та адміністрування

Новокаховський гуманітарний інститут

ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

м. Нова Каховка, Україна

Прийма С.С.

студент кафедри управління та адміністрування

Новокаховський гуманітарний інститут

ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

м. Нова Каховка, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕКОЛОГІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНО – РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проблема охорони навколишнього природного середовища і раціонального використання природних ресурсів є однією з найважливіших глобальних проблем сучасності, від якої залежить в тому числі майбутнє людського суспільства. Її розв'язання можливе лише за умови об'єднання зусиль міжнародного співтовариства, в першу чергу за умови співпраці в рамках Організації Об'єднаних Націй [2]. В межах цього напрямку Україна бере активну участь у міжнародній співпраці зі сталого розвитку і спрямовує на комплексне вирішення завдань охорони довкілля, соціального розвитку й економічного зростання на глобальному, регіональному та національному рівнях, коли охорона навколишнього природного середовища стане однією з найважливіших функцій усіх без винятку країн.

Розв'язанню проблем раціонального природокористування з питань екологічного регулювання присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених і фахівців, а саме О.Ф. Балацького, С.А. Генсирука, К.Г. Гофмана, М. І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, Ю.П. Лебединського, О.О. Мінца, М.Ф. Реймерса, В.Г. Сахаєва, В.М. Трегобчука, Ю.Ю. Туниці, Т.С. Хачатурова, М.А. Хвесика, С.І. Христенка та інших.

Для розв'язання проблем сучасного природокористування, необхідно провести дослідження ресурсного потенціалу Херсонської області. Херсонська

область знаходиться в межах Причорноморської низовини, на всій її території переважають степові ландшафти, помірно-континентальний посушливий клімат. На території області багато річок, у тому числі р. Дніпро та р. Інгулець.

Ресурсний потенціал області має сприятливі можливості для подальшого розвитку галузі будівельних матеріалів. Розвідані запаси карбонатних порід Боброво – Кутського родовища сприяють виробництву цементу. Подальше нарощування виробництва силікатної продукції можливе за рахунок освоєння Цюрупинського родовища пісків з запасами понад 100 млн. м³. В області 16 родовищ будівельного каменю з запасами понад 29 тис. м³; піску для пісочниць локомотивів - понад 600 тис. м³; три родовища з цементною сировиною — понад 400 млн. тонн; цементно-черепичної сировини - 19 родовищ з запасами понад 36 млн. м³ тощо.

Херсонська область є одним із регіонів, які недостатньо забезпечені власними паливно – енергетичними ресурсами. Незначні газові родовища не забезпечують потреб господарства і мають місцеве значення.

Особливістю узбережжя Херсонщини є той факт, що саме тут знаходиться кілька природоохоронних територій загальноукраїнського та міжнародного значення - Чорноморський біосферний заповідник, Азово – Сиваський та Джарилгацький національні парки.

З трьох біосферних заповідників України, два перебувають на території Херсонської області: Чорноморський та «Асканія-Нова» ім. Ф.С. Фальц-Фейна.

Біосферний заповідник «Асканія-Нова» ім. Ф.С. Фальц - Фейна - це близько 11 тис. га. Парк був заснований бароном Фрідріхом Фальц - Фейном у незайманих степах, населених численними чередами куланів і сайгаків, зграями степових птахів. У ньому і донині збереглися у своєму первісному вигляді незаймані людиною 478 вищих рослин (багаторічних та однолітніх), з яких до Червоної книги України занесено 13 видів [3, с. 50]. Але видатний асканійський природолюб не обмежився тільки збереженням у своєму родовому маєтку унікального природного комплексу - цілинного степу. Упродовж 1874-1916 рр.

в Асканії – Нова було засновано також чудовий зоопарк, який поповнив таврійський світ багатьма рідкісними тваринами і птахами з усіх континентів планети. З кожним роком тваринний та пташиний світ поповнюється у цьому своєрідному музеї під відкритим небом, в якому нараховується понад 5 тисяч особин 111 видів ссавців і птахів [1, с.14-41].

У заповіднику відбувається режимне сінокосіння (в рік коситься близько 700 га) з використанням механічних транспортних засобів і під час розмноження диких видів тварин. На території Великого Чапельського поду відбувається випас тварин-інтродуцентів (верблюди, антилопи, зебри, буйволи та ін.), а також створені місця для штучного водопою, що створює загрозу підтоплення цілинного степу. Влітку 2014р. у Великому Чапельському Поді випасалося близько 1300 копитних. В результаті надмірного випасання наноситься шкода рослинному різноманіттю Поду. Крім того, у Великому Чапельському Поду постійно проводяться екскурсії на автомашинах і гужовому транспорті, що призводить до створення доріг і підсилює фактор непокоєння диких тварин.

Через те, що у Великому Чапельському Поді утримується надмірна кількість чужорідних копитних, у заповіднику трапляються випадки масової їх загибелі. Так, з 1995 р. по 1998 р. чисельність лані європейської зменшилася в 4 рази, що пов'язано з різними епідеміологічними захворюваннями, викликаними тісним утриманням тварин і забрудненням каналів Великого Чапельського Поду фекаліями. Взимку 2013—2014 рр. в заповіднику загинули 66 диких копитних, з них 56 сайгаків.

З метою зниження шкідливих дій по відношенню до навколишнього природного середовища на території України застосовується система економічних інструментів екологічного регулювання, основними з них є: численні збори/платежі за використання ресурсів і за забруднення, штрафні санкції за екологічні порушення. За останні роки істотно зросла кількість різновидів платежів як за використання природних ресурсів, так і за

забруднення навколишнього середовища (з 1994р. впроваджено державний екологічний податок). Поряд з тим збільшено ставку платежів і штрафів за порушення екологічного законодавства. Значно розширилося коло природокористувачів, які зобов'язані здійснювати екологічні платежі, тим часом як кількість тих, хто мав певні пільги у природокористуванні, різко скоротилася.

Для підтримання розвитку необхідно стимулювати раціональне використання природних ресурсів, охорону навколишнього природного середовища шляхом:

- надання на пільгових умовах короткострокових і довгострокових кредитів для забезпечення раціонального використання природних ресурсів;
- звільнення від оподаткування фондів охорони навколишнього природного середовища;
- можливість отримання природних ресурсів під заставу;
- сприяння природному відновленню рослинного покриття;
- передачі частини коштів фондів охорони навколишнього природного середовища на договірних умовах підприємствам, установам і громадянам;
- запобігання небажаним змінам природних рослинних угруповань та негативному впливу на них господарської діяльності.

Список літератури:

1. Василій Клімов. Перлина Таврії – Асканія – Нова – 2011 р. – 80 с.
2. Діяльність України в Організації Об'єднаних націй [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/uno>
3. Червона книга України. Рослинний світ/ за ред. Я.П. Дідуха — К.: Глобалконсалтинг, 2009.– 900 с.

Примак Ю.

*студентка Київського національного
торговельно-економічного університету*

Пурденко О. А.

*канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету
м.Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Актуальність вибраної мною теми пояснюється тим, що ринок робочої сили є невід'ємною складовою частиною загальноекономічного ринкового механізму. Він характеризується як одне з найбільш складних соціально-економічних явищ суспільства, в якому відбиваються всі сторони його життєдіяльності, проявляється вся різноманітність його інтересів та протирічч. Україна, як суверенна держава, знаходиться на стадії глибоких економічних реформ з метою побудови соціально-орієнтованої ринкової економіки. А так як ринок робочої сили є важливою частиною загальноекономічного ринкового механізму, дуже важливо розуміти структуру ринку робочої сили, особливості та закономірності його функціонування і слідкувати за його розвитком.

Значна кількість вітчизняних та закордонних вчених приділяли свою увагу дослідженню проблем розвитку ринку робочої сили загалом та в Україні. Зокрема різні школи політичної економії та такі відомі економісти як А. Сміт, Д. Рикардо, Т. Мальтус, К. Маркс, Дж. М. Кейнс, М. Фрідмен та інші. Серед вітчизняних вчених слід відзначити таких як Бандур С.І., Богиня Д.П., Борщевський П.П., Купалова Г.І., Ліанова Е.М., Лукінов І.І., Мандибура В.О., Онищенко В.П., Петрова І.Л., Петюх В.М., Приймак В.І., Якуба К.І. та інших.

Ринок робочої сили відіграє дуже важливу роль у формуванні структури зайнятості. Він є невід'ємною складовою частиною системи ринкового господарства. Під ринком робочої сили розуміють сукупність засобів, установ та соціальних організацій, з допомогою яких роботодавці наймають працівників для реалізації своїх проектів, а ті, хто шукає роботу, знаходять її відповідно до

свої професії, кваліфікації, бажання тощо. Ринок робочої сили – це особливий, властивий розвинутим товарно-грошовим відносинам спосіб включення робочої сили в економічну систему. І дуже важливо розуміти проблеми, що виникають у процесі його функціонування.

В умовах перехідної економіки, спаду виробництва та зростання безробіття, особливої уваги вимагають соціально-економічні проблеми молодого покоління, і, перш за все, це стосується трудової діяльності.

Безумовно, в цьому плані необхідні комплексні рішення, і, перш за все, організація професійного навчання, яка сприяє як тимчасовому виходу з ринку робочої сили працездатної молоді, що навчається, так і забезпечення для неї кращих перспектив працевлаштування.

Тому необхідність активного впливу на формування нової системи життєвих цінностей, подолання стійких стереотипів свідомості і поведінки підтверджує динаміка соціальних і професійних орієнтацій молоді, адаптація якої до ринкових умов визначає як перспективи якісного оновлення робочої сили, так і успіх реформування суспільних відносин в цілому. Разом з тим, не дивлячись на існуюче зниження значення праці як базової соціальної цінності, перспективи свого соціального становлення молодь достатньо чітко пов'язує із вирішенням проблем професійного вибору, можливістю самореалізації у вибраній сфері трудової діяльності [1].

Ринкові відносини вимагають вагомої зміни традиційних підходів до організації роботи з молоддю в напрямку її гуманізації, посилення гнучкості і динамічності відповідно до зміни суспільних умов.

Перспективними напрямками регулювання молодіжної зайнятості можуть бути:

- формування в рамках державної системи професійної освіти необхідної правової, соціально-економічної, інформаційної, матеріальної бази її розвитку;
- якісне оновлення форм і методів роботи з молоддю та включення системи профорієнтації молоді в структури управління на всіх рівнях;

- забезпечення цілісності функціонування різних структур у системі професійної освіти, включаючи навчальні заклади, служби зайнятості, соціальні служби, молодіжні організації.

Реалізація даних напрямків забезпечить органічне включення системи орієнтації молоді в господарський механізм ринкової економіки як невід'ємної частини [2].

Також важливо зазначити, що програми зайнятості, що розроблені в українській економіці, як правило, розраховані на проведення заходів, що сприяють профорієнтації, працевлаштуванню і практично не передбачають профілактичних заходів щодо попередження безробіття. Серед них можна виділити наступні [3]:

- збільшення обсягів та якості надання соціальних послуг незайнятим та безробітним громадянам, зареєстрованим у державній службі зайнятості;

- підтримка підприємницької ініціативи безробітних зареєстрованих у державній службі зайнятості.

Основними завданнями вдосконалення залучення до виконання громадських робіт повинні бути [4]:

- економічне стимулювання галузей, регіонів та підприємств до виконання громадських робіт шляхом надання податкових пільг при їх виконанні;

- стимулювання збільшення фактичних обсягів цих робіт;

- розробка та запровадження комплексу заходів щодо мотивації безробітних, що беруть участь у громадських роботах (додаткове соціальне забезпечення цього виду зайнятості).

Пріоритетними напрямками реформування українського ринку праці є вдосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання населенням офіційних основних і додаткових доходів, соціальна підтримка окремих груп, підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили, сприяння ефективним і доцільним переміщенням працездатного населення, запобігання зростанню безробіття через створення робочих місць за рахунок

різних джерел фінансування, впровадження механізмів звільнення і перерозподілу зайнятих, реструктуризації економіки і піднесення виробництва .

А подальше реформування оплати праці кваліфікованої робочої сили має здійснюватися за певними напрямками, основними з яких є: розробка нових та вдосконалення існуючих механізмів організації і регулювання оплати праці з метою відродження основних функцій заробітної плати, забезпечення зростання мотиваційного потенціалу працівників на основі підвищення розмірів та посилення стимулюючої ролі заробітної плати [5].

Отже, ринок робочої сили, робочі місця — дуже складний і динамічний елемент ринкової економіки. Для подолання проблем, пов'язаних із функціонуванням ринку робочої сили, та подальшого прогнозування його процесів необхідно постійно здійснювати всебічний аналіз його роботи та на їх основі запроваджувати нові реформи задля покращення функціонування ринку робочої сили України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Павловська О. Регулювання ринку праці: фінансово-економічний механізм: Монографія. - К.: Редакція «Бюлетеня Вищої атестаційної комісії України», 2016.
2. Бібліотека економіста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/8/822.html>
3. Новини: Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/ukrayina/ukrayinu-zalishat-milyoni-talanovitih-lyudey-pislyavidkritttyakordoniv-ekonomist-518017.html>
4. Лісогор Л.С. Прогнозування розвитку ринку праці в Україні: проблеми та перспективи / Л.С. Лісогор // Ринок праці та зайнятість населення. – 2016. – № 1.
5. Шевченко Л. Права власності на робочу силу як інструмент аналізу ринку праці //Україна: аспекти праці. - 2017. - № 7.

Щедріна М.А.

викладач кафедри управління та адміністрування

Новокаховський гуманітарний інститут

ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна"

м. Нова Каховка, Україна

Чамлай В.Є.

студентка кафедри управління та адміністрування

Новокаховський гуманітарний інститут

ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна"

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ, ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Міжнародні економічні відносини характеризуються процесами проникнення в національні економіки, серед яких важливу роль відіграє транскордонне співробітництво. Україна завдяки вигідному геополітичному положенню має великі потенційні можливості щодо його розвитку. Слід зазначити, що зовнішній кордон України є найдовшим серед європейських країн. Підтримка транскордонного співробітництва прикордонних регіонів є інструментом соціально-економічного розвитку регіонів та пом'якшення територіальних диспропорцій.

Загалом для відродження історико-культурних традицій і поліпшення соціально-економічного становища необхідне об'єднання зусиль декількох регіонів. Особливо актуальним це є для прикордонних областей, що пов'язано з появою транскордонних регіонів – регіональних утворень, які формуються в межах адміністративно-територіальних одиниць двох і більше країн на основі реалізації спільних програм та угод, підписаних на рівні місцевих органів влади. До даного типу територіальних об'єднань відносяться єврорегіони, які вперше з'явилися в Західній Європі, а на сьогодні створені в Україні.

У контексті глобалізації особливе місце в системі міжнародних зв'язків займає транскордонне співробітництво як форма світогосподарської інтеграції за допомогою інтенсифікації зв'язків прикордонних регіонів, що сприяє вільному переміщенню товарів, послуг, капіталів і людей. Воно спрямоване на

подолання негативних наслідків існування кордонів та наслідків, які виникли на прикордонних територіях через їх розташування на національних окраїнах держав, і має на меті покращення умов життя населення [2].

За сучасних умов розширення процесів глобалізації зростає роль прикордонного співробітництва регіонів, що відкриває нові можливості для активізації господарської діяльності на периферійних територіях і підвищення їх конкурентоспроможності. Транскордонне співробітництво має на меті усунення економічних, соціальних, адміністративних та правових бар'єрів, визначених кордонами. Основна ідея транскордонного співробітництва – це співпраця суміжних територій сусідніх держав, тобто наявність кордону міжспівпрацюючими регіонами є визначальним фактором.

Транскордонне співробітництво (ТКС) – це спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, екологічних, науково-технічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими установами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами й відповідними органами влади інших держав в межах компетенції, визначеної їх національним законодавством [3].

Основними завданнями транскордонного співробітництва визначено:

- розвиток і вдосконалення торговельних і економічних відносин, розробка нових проектів співробітництва;
- розвиток і спільне впровадження передових технологій;
- пошук нових моделей розвитку національних інфраструктур;
- модернізація системи охорони здоров'я населення;
- розвиток туризму.

В Україні транскордонне співробітництво сьогодні розглядається у двох площинах – як інструмент розвитку прикордонних територій і як фактор реалізації її євроінтеграційних прагнень. Таким чином, транскордонне співробітництво прикордонних областей України можна умовно розділити на два напрямки:

1. Транскордонне співробітництво, що відбувається на кордоні України з країнами ЄС.
2. Транскордонне співробітництво уздовж кордонів колишніх радянських республік.

Транскордонне співробітництво реалізується як на регіональному, так і на локальному рівні. Однак на локальному рівні воно розвивається значно швидше й ефективніше. Розвитку такого співробітництва на регіональному рівні властиві чотири етапи:

I. Налагодження нових та відновлення існуючих зв'язків між партнерами регіону.

II. Визначення стратегії розвитку.

III. Розробка і забезпечення програм розвитку.

IV. Створення вільних економічних зон.

На локальному рівні співробітництво розвивається досить спонтанно. Для нього характерні особисті контакти з сусідами, викликані господарськими потребами, а також співробітництво в галузі культури. Поява такої форми, як єврорегіони, а також прийняття Мадридської конвенції (1980 р.) створили надійний правовий фундамент для розвитку транскордонного співробітництва на регіональному і локальному рівнях.

Транскордонне співробітництво відіграє важливу роль на прикордонних територіях України, які стали об'єктом регіональної політики ЄС. Узагальнення досвіду транскордонної співпраці країн-членів ЄС і їх сусідів - важлива база для реалізації стратегії України щодо вступу до ЄС. Динаміка розвитку єврорегіональної співпраці свідчить про значну її активізацію, пов'язану, передусім, з реалізацією загальноєвропейської мети - розмивання кордонів між країнами-членами Європейського Союзу і вирівнювання диспропорцій розвитку периферійних та центральних регіонів у кожній з держав [1, с.340].

Для успішної інтеграції України у європейські структури та плідної співпраці з європейськими партнерами, Україні необхідно врахувати досвід вже

існуючих транскордонних об'єднань. Окрім того, серед пріоритетів співпраці України та ЄС має стати поступове наближення українського законодавства, норм та стандартів до європейських. А це буде можливо лише з переглядом та удосконаленням нині існуючих законодавчих актів, в тому числі Закону України "Про транскордонне співробітництво".

Основні проблеми транскордонного співробітництва України з закордонними партнерами виникають не тільки на фоні недосконалої законодавчої бази, але й у наслідок невизначеного статусу прикордонних регіонів, який повинен стати одним із напрямів реформи державності, вирівнювання соціально-економічного дисбалансу усіх регіонів нашої держави. Негативною політичною послідовністю створення єврорегіонів є: зайва їх політизація, часте нецільове використання інвестицій та коштів ЄС; посилювання існуючих конфліктів всередині єврорегіонів із за розподілу ресурсів; втрата культурних цінностей та заміщення їх на єдиний стандарт всередині єврорегіонів, тощо.

Розвиток транскордонного співробітництва в Україні, окрім міжнародного розвитку, дозволить успішно вирішувати локальні проблеми, максимально використовуючи національний потенціал і поступово згладжуючи рецидиви периферійності у соціально-економічному розвитку окремих територіальних громад на благо їх населення і держав у цілому.

За результатами можна стверджувати, що транскордонне співробітництво сприяє залученню іноземних інвестицій, дає поштовх розвитку підприємництва. Під впливом активізації процесу спілкування між населенням суміжних територій сусідніх держав в останні роки транскордонні зв'язки набули свого подальшого розвитку. Вони стають все масштабнішими, змістовнішими, глибше охоплюючи господарську сферу діяльності. З формуванням транскордонних об'єднань відкриваються широкі можливості в галузі економіки, транспортних перевезень, охорони навколишнього середовища, енергетики, культури, розвитку і модернізації інфраструктури,

сприянню підприємництва, боротьбі зі стихійними лихами. Створюються можливості для більш оперативного реагування на потреби ринку, в тому числі в межах відповідного транскордонного об'єднання, такі як усунення бар'єрів для підприємницького середовища при ввезенні (вивезенні) товарів, послуг, спрощується правовий режим тощо.

Список літератури:

1. Артёмов І.В. - Транскордонне співробітництво України 340 с. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.uzhnu.edu.ua/en/infocentre/get/6059>
2. Голіков А.П. - Регіональна економіка та природокористування [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://p-for.com/book_290.html
3. Мартусенко І.В., Погріщук Б.В. Регіональна економіка: підручник [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://pidruchniki.com/76309/rps/regionalna_ekonomika

Секція 3. МЕНЕДЖМЕНТ

Ажаман І. А.

*д.е.н., доц. кафедри менеджменту і маркетингу,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

Ширяєва Н. Ю.

*к.т.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

Злотнік Сергій

*директор Парку високих технологій промислової зони «Ципорит»,
м. Нацерет, Ізраїль,*

Кудряшов Євген

*інженер Парку високих технологій промислової зони «Ципорит»,
м. Нацерет, Ізраїль,*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ТЕХНОПАРКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОМИСЛОВИХ АКТИВІВ

Анотація. На прикладі парку високих технологій в промисловій зоні «Ципорит» (Ізраїль) досліджуються тенденції інвестиційного менеджменту інфраструктурних проектів, технопарків тощо. Описується лідируюча роль керівництва як ключової управлінської функції в системі управління міжнародними підприємствами в будівельній галузі.

Ключові слова: актив, бізнес-освіта, інвестиції, менеджмент, технопарк, трансдисциплінарні дослідження.

Дослідження показують, що перетинання глобальних недоліків в існуючій інфраструктурі є важливим процесом. Для того, щоб задовольнити економічне зростання та зростання населення, в економічну інфраструктуру до 2035 року необхідно інвестувати в середньому 3,7 трл. доларів на рік або 4,1 відсотки від світового валового внутрішнього продукту (ВВП). Проте, як у розвинутих, так й державах, що розвиваються, між прогнозними необхідні інвестиціями та фактичними інвестиціями зберігаються значні пробіли - розрив у світі в теперішній час складає до 5,5 трл. [1, с. 131]. Фахівці вважають, що

розрив інфраструктурних активів не можливо закрити тільки за рахунок збільшення фінансування. Промисловість, у тому числі будівельна, повинна збільшити ефективність реалізації інфраструктурних проектів за рахунок вдосконалення управління знаннями як у виробничих умовах, так і в бізнес-освіті. У зв'язку з цим пошук альтернативних розв'язань проблемних питань, що розглядаються у тезах, є актуальним.

Синергетична співпраця між науковцями, органами вітчизняної законодавчої та містобудівної діяльності, фахівцями-практиками, власниками бізнесу та іншими зацікавленими сторонами, орієнтована, насамперед, на зменшення критичного розриву в загальних ключових показниках інфраструктурних проектів - у сфері законодавства та галузевих стандартів; відсутності відхилень у проектних та фактичних показниках під час будівництва; інноваційних конструктивних рішень; ресурсозберігаючих технологій; стимулювання завершеності будівництва в установленій проектній термін; збереження первісної вартості конструктивних елементів об'єктів архітектури в умовах експлуатації та стресових навантажень та багато інших показників [2, с. 66; 3, с. 113].

Серед альтернативних рішень є реалізація проекту у форматі хай-тек з офіційною назвою «Парк високих технологій промислової зони «Ципорит», якій розташований у місті Нацерет (Ізраїль). В проекті задіяний вітчизняний та іноземний людський капітал, у тому числі студенти Одеської державної академії будівництва та архітектури, здобувачі спеціальності «Менеджмент і адміністрування» освітнього рівня «Магістр».

Інфраструктура технопарку «Ципорит» - це понад 30 науково-орієнтованих багатoproфільних виробничих підприємств; загальна кількість робочих місць складає близько 4 тис. осіб.



Рис. 1 - Роботи по розширенню території комплексу «Ципорит»

Серед підприємств технопарку «Ципорит» заводи - «Palraz», «Matexet Кармель», «Эц вэ Зайт»; «Хай-Тек» та багато інших. Розглянемо деякі, у тому числі ті, які щільно пов'язані з будівельною галуззю. Підприємство «Бонсай» - високотехнологічне деревообробне обладнання якого з найсучаснішим програмним забезпеченням/управлінням та вартістю одиниці такого верстату від 500 до 700 тис. євро. Випускає також упаковку з дерева для високоточних приладів. Компанія «Alpha Omega» також є інвестором проекту «Ципорит», а саме, в маркетинг та виробництво власного медичного обладнання. Підприємство «Phenicia» - виробництво скла для архітектури, дизайну інтер'єру та захисту, компанія є єдиною в Ізраїлі по виробництву листового скла. Підприємство «Chromagen» з виробництва та обслуговування сонячних та електричних нагрівачів, масштабних систем нагріву води, теплообмінників і фільтрів. Підприємство «Palraz» - виробництво, улаштування та обслуговування захисного обладнання для будинків суспільного та житлового призначення, серед яких, наприклад, протипожежне та акустичне обладнання, у тому числі двері, вікна, шафи та інша продукція. Продукція підприємства «Palraz» використовується в космічній галузі. В технопарку «Ципорит» розташовано два підрозділи провідного концерну «Inter industrial», які виробляють продукцію в галузі електричних систем. Підрозділ «Inter electric» виробляє системи автоматизації та управління; підрозділ «Steinitz lirad» - системи внутрішнього та зовнішнього освітлення. Ізраїльський підрозділ «Ham-Let» канадського концерну виробляє високоякісні контрольно-вимірювальні

клапани в арматуру. Компанія «*Matechet Carmel Ltd*» з управлінською династією з 1954 року, спеціалізується у виробництві інструментів та штамсів для металообробної промисловості. Компанія «*Epolac*» понад 50 років спеціалізується на виробництві епоксидних та поліуретанових полах, покриттях та фарбах. Підприємство «*Uniflex*» є провідним з виробництва армованих шлангів з ПВХ, поліуретану та труб для різних промислових галузей, у тому числі високотехнологічних. Загалом, по даним державної статистики Ізраїлю, сума інвестицій у технопарк «*Cinporit*» складає 230 млн шейкелей.

Висновки. 1. Результати науково-дослідницької роботи різних дискусійних аудиторій свідчить про те, що в будівельній галузі (як на національному, так і міжнародному рівні) поступово здійснюються зміни, які орієнтовані на вирішення поточних проблем та завдань. Серед них, наприклад, проведення в Одеській державній академії будівництва та архітектури науково-практичних конференцій з питань будівельної інженерії; архітектури; сейсміки; землеустрою та кадастру; управління проектами; економіки та управління; інвестиційний менеджмент; інші тематики.

2. Огляд міжнародного досвіду на прикладі розвитку парку високих технологій промислової зони «*Cinporit*» показує позитивний тренд, який можливий у вітчизняних умовах.

Список літератури:

1. Ширяєва Н.Ю. Проблематика і завдання менеджменту та маркетингу будівельних організацій. *Economy and society modern foundation for human development*. Proceeding of the Conference Leipzig university. 2016. С 130 - 132.
2. Ширяєва Н.Ю., Ващинська О.А. Менеджмент міських інфраструктурних активів. *Проблеми та перспективи розвитку будівельного комплексу м. Одеси*. Матер. наук.-практ.конф. 27-29 вересня 2018 р. м. Одеса. С. 66.
3. N. Shyriaieva, V. Mitinskiy, O. Vashchynska, O. Khmaruk. A review of management of infrastructure road assets. *Economic and Social Development*. 32nd International Scientific Conference on Economic and Social Development. Odessa, 21-22 June 2018. P. 111-117.

Балдук Г.П.

*асистент кафедри менеджменту і маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Пристаплюк Б.О.

*студент групи А-406
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Балдук Н.П.

*студентка групи ПЦБ-254
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

ВІМ-МЕНЕДЖЕР ЙОГО ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОБОВ'ЯЗКИ

Сучасні світові тенденції розвитку будівельної галузі призводять до того що, все більше проектних та будівельно-монтажних підприємств галузі відмовляються від САД–систем на користь ВІМ–систем проектування.

ВІМ (Building Information Model) – це максимально наближених до дійсності віртуальна інформаційна модель майбутньої/ існуючої будівлі або споруди, що містить в собі всю необхідну по об'єкту інформацію для його будівництва і надалі експлуатації [1].

Інформаційне моделювання розглядається як підхід до управління будівництвом і життєвим циклом об'єкта. Це передбачає що будівля/споруда і все, що має до неї відношення, розглядаються як єдиний об'єкт. Тобто інформаційна модель будівлі містить у собі всю архітектурно-конструкторську, технологічну, економічну, інженерну та іншу інформацію про об'єкт з усіма її взаємозв'язками і залежностями

Відмова від САД–систем і перехід на ВІМ–систем, це не проста заміна програмного продукту для розробки і випуску проектно-кошторисної документації, це зміна філософії проектування і підходу до організації роботи.

На практиці впровадження в організації технології ВІМ проектування пов'язане з певними труднощами.

Повноцінний початок роботи у ВІМ–системах на перших етапах цього процесу (перші декілька місяців) призводить до зниження продуктивності фахівців.

Якісне знання програмного забезпечення фахівцями підприємств, це вже запорука успіху, але це не означає що він буде досягнутий. Пов'язано це з тим, що робота над проектом відбувається або у єдиному файлі або у зв'язаних, тому у процесі роботи потрібно:

- керувати якістю інформаційної моделі;
- забезпечити координування проєктувальників різних розділів;
- контролювати внесення змін у модель та її корегування.

Задля вирішення цих питань та досягнення організацією успіху при переході на ВІМ–системи із забезпеченням високої якості продукції, та високої продуктивності фахівців, необхідно змінити структуру організації запровадивши керівну посаду ВІМ–менеджера, а у разі необхідності створити ВІМ–відділ.

Найчастіше завданням ВІМ–менеджера у організації є [2,3,4]:

- забезпечення високої якості інформаційної моделі;
- поліпшення, спрощення та підвищенню продуктивності процесу створення інформаційної моделі.

ВІМ–менеджер має широке коло функціональних обов'язків, які зазвичай складаються з [2,3,4]:

1. Розробки та впровадженню у організації:

- стандарту інформаційного моделювання для відповідної стадії проєкту;
- регламенту інформаційного моделювання для відповідної стадії проєкту;
- стандарту щодо найменування елементів та заповнення параметрів матеріалів;
- єдиного файлу параметрів організації.

- шаблону проекту організації для відповідної стадії та розділу проекту;
- налаштованої під стандарти організації бібліотеки сімейств.
- 2. Управління якістю інформаційної моделі;
- 3. Управління комунікаціями при формуванні інформаційної моделі;
- 4. Координація роботи фахівців при формуванні інформаційної моделі;
- 5. Управління навчанням та обміном досвідом фахівців залучених до роботи над інформаційною моделлю;
- 6. Аналіз виконаних проектів;
- 7. Моніторинг та впровадження нового програмного забезпечення і оновлення існуючого для підвищення продуктивності фахівців компанії.
- 8. Вирішення технічних проблем при формуванні інформаційної моделі;
- 9. Налаштування спільної роботи фахівців над інформаційною моделлю;
- 10. Робота з файлом інформаційної моделі та його оптимізація.

Висновок. Відмовитись організацій від CAD–систем проектування та перехід на BIM–системи, призводить до появи у їх організаційній структурі нової керівної посади BIM–менеджера. У організаціях що перейшли на BIM–системи проектування, не можлива без BIM–менеджера забезпечити високу якість інформаційної моделі та продуктивну працю фахівців. Завданням та функціональними обов’язками BIM–менеджера у організації, є забезпечення високої якості інформаційної моделі, а також поліпшення, спрощення й підвищення продуктивності процесу її створення.

Список літератури:

1. BIM-менеджмент [Електронний ресурс] — <https://ru.wikipedia.org/wiki/BIM>

2. Технология BIM: для чего нужен BIM-менеджер? [Электронный ресурс] —http://isicad.ru/ru/articles.php?article_num=15913
3. BIM-менеджмент [Электронный ресурс] — <http://genpro.ru/uslugi/bim-menedzhment>
4. Разработка программного обеспечения Удаленное администрирование всех информационных систем BIM-менеджмент для проектных организаций [Электронный ресурс] —<http://www.kartsup.ru/>

Білега О.В.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Вишня Я.

*Студентка ННІ БІТ
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ КЕРУВАННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ПІДПОРЯДКУВАННЯ ДЕКІЛЬКОМ КЕРІВНИКАМ

Найбільш очевидним компонентом вертикальних комунікацій в органах влади є відносини між керівником і підлеглим. Деякі з численних різновидів обміну інформацією між керівником і підлеглим зв'язані з проясненням задач, пріоритетів і очікуваних результатів, забезпеченням вовлеченности в рішення задач відділу, досягненням визнання і винагороди з метою мотивації, удосконалюванням і розвитком здібностей підлеглих. Зі збором інформації про назриваючі чи реально існуючих проблем, оповіщенням підлеглого про прийдешні зміни, а також одержанні зведень про ідеї, удосконалення і пропозиції [1, с.215].

На додаток до обміну інформацією між керівником і підлеглим має місце обмін між керівником і його робочою групою. Комунікації з робочою групою в цілому дозволяють керівнику підвищити ефективність дії групи.

Іноді робоча група збирається без керівника для обговорення проблем, чи удосконалень змін, що насуваються. Таке відношення рівності можуть сприяти підвищенню задоволеності співробітників своєю роботою.

Для побудови ефективної комунікаційної мережі обов'язковим є формування оптимальних інформаційних потоків, що передбачає оперативне проходження документів найкоротшими шляхами з мінімальними затратами часу та праці [2, с.168].

Підприємство це злагоджений механізм в якому все та всі працюють задля досягнення певної мети. В якомусь випадку це прибуток, в іншому

виконання поставлених вимог (наприклад певного виробітку чи досягнення певного попиту на продукцію). В усякому разі, цього можна досягти лише при умові коли є досвідчений керівник що за всім стежить. Але бувають випадки коли керівників декілька. В більшості випадках це призначені уповноважені особи, що слідкують за певним відділом (бухгалтерській, аналітичний відділ) чи певною групою людей, що відібрані для виконання чітко поставленої цілі (розробити бізнес план впровадження нового продукту, чи план виведення підприємства з кризи), а буває і так, що при наявності призначеного керівника з'являється неофіційний лідер (зазвичай це людина яка користується повагою в колективі і до її слів прислухаються та виконують її поручення не ставлячи їх під сумнів) особливо це актуально коли приходить нова людина на посаду керівника [3, с.54].

В останньому випадку починаються конфлікти та відбувається збій у роботі. Офіційний керівник прагне, щоб його доручення були виконані, а неофіційний звичайним невдоволенням може спровокувати таку ж реакцію вже в колективі. Результат: відсутність виконання завдання як такого, та наявність незлагодженої роботи в принципі [4, с.114].

За таких умов потрібно шукати вихід. Зазвичай є два варіанти: домовитися з неформальним лідером, щоб його дії не підривали авторитет офіційного керівника, або спробувати завоювати повагу підлеглих. Так, другий варіант більш складний, але він і більш надійний. Тож головні правила в цьому випадку будуть наступними:

1. Повірити в свої можливості та таланти (керівник, що не довіряє своєму виборіві, словам та вчинкам, нікому не потрібен, яким би він не був професіоналом в роботі);
2. В потрібний момент швидко приймати рішення;
3. Завжди чітко та максимально зрозуміло висловлювати свої вимоги;

4. Ні в якому разі не починати встановлювати свої порядки (не маючи підтримки колективу, які б не були нововведення, вони будуть негативно прийняті, а стати повноправним лідером стане майже нереально)

5. Потрібно зарекомендувати себе з гарної сторони (при необхідності захищати своїх підлеглих, все може статися, і це точно буде сприяти до підвищення поваги) [5, с.125].

Але з наявністю неформального лідера ще можна якось боротися, то коли є декілька керівників в одного працівника, це вже суттєва проблема. В такому випадку можуть виникати ситуації де накази одного можуть в корені відрізнятись від інших. Нажаль, така проблема виникає в багатьох підприємствах, тому є як ніколи актуальною. Але вирішувати її мають саме керівники. Це саме той випадок коли потрібно домовлятися між собою та приходити до певного консенсусу. Та найчастіше, ніхто не хоче поступитися та ситуацію просто відпускають з контролю, через що працівник виконує подвійну роботу, що ніяк не сприяє підвищенню продуктивності праці.

Отже, як можна бачити, проблема управління може виникнути, як через неправильний розподіл обов'язків, так і через невміння правильно поставити себе перед підлеглими. В будь-якому разі ці проблеми потрібно вирішувати, адже правильно спланований робочий процес - це половина успіху.

Список літератури:

1. Лесько О. Й. Етика ділових відносин: [навч. посібник] / О. Й. Лесько, М. Д. Прищак, О. Б. Залюбівська, Г. Г. Рузакова. – Вінниця : ВНТУ, 2015. – 320 с.
2. Лозниця В. С. Психологія менеджменту: навч. посібник / Лозниця В. С. – К.: КНЕУ, 2017. — 248 с.
3. Ликсон Ч. Конфлікт / Ликсон Ч. – СПб.: Пите Паблішинг, 1997. – 160 с.
4. Мельник Л. П. Психологія управління: курс лекцій / Мельник Л. П. – К.: МАУП, 1999. — 176 с
5. Менеджмент організацій: підручник / за заг. ред. Федулової Л. І. – К.: Либідь, 2013. – 448 с.

Білега О.В.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Друмлі Ю.В.

*магістрант ННІ БІТ
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

РІВНІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Конкуренція - одна з найголовніших рис ринкового господарства. Саме конкуренція забезпечує творчу свободу особистості, створює умови для її самореалізації в сфері економіки шляхом розробки і створення нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Показником визнання провідної ролі конкуренції для успішного функціонування ринкового господарства є той факт, що в більшості країн світу до теперішнього часу прийняті закони про конкуренцію і створені національні органи, що займаються питаннями конкуренції.

Основа конкурентоспроможної економіки - конкурентоспроможна промисловість. Тому кінцева мета будь-якої фірми - перемога в конкурентній боротьбі. Перемога не разова, не випадкова, а як закономірний підсумок постійних і грамотних зусиль фірми. Досягається вона чи ні - залежить від конкурентоспроможності фірми, тобто від того, наскільки вона краща в порівнянні з аналогами - іншими фірмами [2].

Незважаючи на складні проблеми, що виникають в науковій сфері з вивченням природи процесів конкуренції, це поняття вже давно фігурує в словнику нашої сучасності, як би показуючи, що на нього покладаються чималі надії.

М. Портер зазначає, що «конкуренція - динамічний процес, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси і нові ринкові сегменти» [1].

Р.А. Фатхутдіновим пропонується наступне визначення: «Конкуренція - процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами для здобуття перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб у рамках законодавства або в природних умовах» [2].

З точки зору розвитку суспільства, конкуренція являє собою суперництво старого з новим: це - нові товари, нові технології, нові джерела забезпечення потреб, нові типи організації і т.д.

На сучасному етапі економічного розвитку конкуренція, як рушійна сила, змушує виробників постійно шукати нові шляхи підвищення своєї конкурентоспроможності [4].

На мій погляд, конкурентоспроможність підприємства - це здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку. Вона показує рівень розвитку даної фірми в порівнянні з рівнем розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреби людей і по ефективності виробничої діяльності. На конкурентоспроможність підприємства значний вплив робить соціальне середовище.

Сучасне тлумачення поняття конкурентоспроможності як багатофакторного процесу реалізації конкурентних відносин передбачає найважливіша умова його здійснення - управління конкурентоспроможністю підприємства.

Управління конкурентоспроможністю підприємства - «діяльність, спрямована на формування управлінських рішень, які, в свою чергу, повинні бути спрямовані на протистояння всіляким зовнішнім впливам і досягнення лідерства у відповідності з поставленими стратегічними цілями» [3].

На думку багатьох авторів, в даний час відсутня загальноприйнята методика оцінки управління конкурентоспроможністю організацією. Швидкі зміни зовнішнього середовища вітчизняних підприємств викликають появу нових методів і підходів до управління конкурентоспроможністю. Однак кожна

методика має обмеження по застосування. Тому їх необхідно адаптувати до умов конкретної організації.

У сучасній теорії управління прийнято виділяти чотири рівні, або стадії, конкурентоспроможності [4]. Кожному з них відповідають свої підходи до організації управління та маркетингу.

При першому рівні конкурентоспроможності підприємств менеджери підприємств або фірм розглядають фактор управління як «внутрішньо нейтральний». Вони вважають, що якщо вже регулярний менеджмент в їхніх компаніях був колись поставлений, то більше управління на конкурентоспроможність ніяк не впливає.

Свою роль ці менеджери бачать тільки в тому, щоб випускати продукцію, не піклуючись про конкурентів. Такий підхід може принести компанії успіх, якщо вона зуміє знайти на ринку місце, вільне від конкуренції. Більшість українських компаній, незалежно від масштабів бізнесу, знаходяться саме на цьому рівні конкурентоспроможності [1].

Характерні риси українських підприємств першого рівня конкурентоспроможності проявляються:

- в розумінні маркетингу як однієї з функцій управління, в кращому випадку важливішою, ніж інші;
- в сліпій прихильності до примітивної цінової конкуренції;
- в недостатній увазі до кваліфікації і мотивації працівників, до питань управління персоналом;
- в нерозумінні ролі фактора управління в цілому. Питання вдосконалення структур і систем, форм і методів управління вважаються чимось зайвим [2].

Компанії другого рівня конкурентоспроможності прагнуть зробити свої виробничі та управлінські системи «зовні нейтральними». Це означає, що такі підприємства повинні повністю відповідати стандартам, встановленим їх основними конкурентами на конкретному ринку (у галузі або регіоні). Вони намагаються відтворити у себе те, що роблять фірми-лідери: прагнуть

максимально запозичати технічні прийоми, технології, методи організації виробництва у провідних підприємств галузі, купувати сировину і матеріали, напівфабрикати і комплектуючі вироби з тих же джерел, що і їхні головні конкуренти [3].

Відмінні риси компаній третього рівня конкурентоспроможності:

- в цих компаніях в центрі уваги опиняються потреби і запити споживача, приділяється більше уваги маркетингу, орієнтованого на споживача;
- такі компанії дійсно стають маркетинго-орієнтованими. На розвиток маркетингу зорієнтовані всі інші підрозділи організації;
- в українському бізнесі дійсно досягли цього рівня конкурентоспроможності лічені одиниці;
- будь-які інновації, зміни в області виробництва продукції (асортименті, якості і т.п.) здійснюються тут тільки тоді, коли є впевненість у схваленні їх кінцевими споживачами [2].

Успіх в конкурентній боротьбі залежить не стільки від виробництва, скільки від управління, його якості і ефективності в широкому сенсі. Ефективність виробничих систем визначається не стільки внутрішніми, скільки зовнішніми управлінськими факторами (якістю організації та ефективністю системи управління).

Компанії четвертого рівня конкурентоспроможності знаходяться попереду конкурентів на багато років. Вони готові скласти конкуренцію будь-якій фірмі по всьому світу в будь-якому аспекті виробництва або управління. Будь-які зміни в управлінні, організації виробництва, в стратегії розвитку здійснюються тут з урахуванням результатів вивчення ринку [1].

Конкурентоспроможність підприємства характеризує величину і ефективність використання всіх ресурсів підприємства; вона є показником відносним. Базою для порівняння є аналогічні показники конкурентоспроможності підприємств конкурентів або ідеальних (еталонних)

підприємств; конкурентоспроможність продукції та підприємства є взаємопов'язаними поняттями [4].

Можна сказати, що конкурентоспроможність організації залежить від багатьох факторів, причому в сучасній науковій літературі немає єдиної думки щодо їх складу.

Різні автори в залежності від своїх наукових поглядів обґрунтовують різний набір факторів, що визначають конкурентоспроможність організації.

Список літератури:

1. Портер Майкл Э. Конкуренція Майкл Э. Портер ; пер. с англ. – СПб : Издательский дом «Вільямс», 2008. – 495 с.
2. Фатхутдінов Р.А. Конкуентоспроможність організації в умовах кризи: економіка, маркетинг, менеджмент. М .: Видавничо-книготорговий центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
3. Азоев Г.Л. Конкуентные стратегии / Г.Л. Азоев // Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2010. – 256 с.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; пер.с англ. – СПб : Питер, 2009. – 416 с.

Билега Е.В.

*к.е.н., доцент кафедри менеджмента и маркетинга
Одесская государственная академия строительства и архитектуры
г. Одесса, Украина*

Кищенко А.

*Студентка УНИ БИТ
Одесская государственная академия строительства и архитектуры
г. Одесса, Украина*

ПРАВИЛА ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА

*«Управлять временем невозможно,
этот термин – условность.
Управлять можно только собой».*

Первое правило тайм-менеджмента (ТМ) связано не с построением планов и осознанием приоритетов, а с тем, достаточно ли вы времени посвящаете сну? Экономить на нем нельзя: от того, насколько вы утомлены или свежи, зависит, сколько дел у вас помещается в единицу времени. Согласно исследованиям, для большинства людей оптимальное время сна — 7-8 часов в сутки, но в последнее время ученые пришли к выводу, что сон – дело индивидуальное и грести всех под одну гребенку нельзя.

Важно ложиться спать в темное время суток или хотя бы зашторивать окна – для наполненности силами телу важен гормон мелатонин, который вырабатывается только в темноте, – и просыпаться отдохнувшим.

Если вы долгое время спите меньше 6 часов в сутки, то снижаются ваши внимательность, работоспособность, способность делать правильный выбор и понимать сложные вопросы. Может дойти до того, что во время работы вы будете впадать в так называемый микросон, когда мозг ненадолго отключается, чтобы восстановиться.

В последнее время было много исследований, посвященных тому, когда, как и в каком состоянии человек наиболее эффективен. Состояние наибольшей эффективности назвали «состояние потока». Его можно считать оптимальным состоянием внутренней мотивации, при которой человек полностью включен в то, что делает. В нем во много раз повышается работоспособность; когда вы в

потоке, все происходит с меньшими усилиями, вас как будто несет волной в правильном направлении.

Американский психолог Михай Чиксентмихайи всю жизнь посвятил изучению состояния потока. Сам он описывает его так: «Быть полностью вовлеченным в деятельность ради нее самой. Эго отпадает. Время летит. Каждое действие, движение, мысль следует из предыдущей, словно играешь джаз. Все твое существо вовлечено, и ты применяешь свои умения на пределе». Феноменальная эффективность человека в состоянии потока связана с его полной концентрацией на том, чем он занят.

Войти в состояние потока могут помочь определенные ритуалы: включить музыку, уединиться, особым способом оформить стол. У меня есть клиент, которые перед важным делом звонит в специальный колокольчик, садится и погружается в задачу. Тот же механизм, что и у собаки Павлова: мозг автоматически переключается на нужное состояние и не тратит время на долгое вхождение и раскачивание.

Способы решать задачи - для этого в арсенале ТМ существует огромное предложение разного рода органайзеров, планировщиков, способов группировать задачи, видов и типов планирования. Как выяснилось, писать списки и составлять планы подходит не всем, но этот навык полезен в случае, когда дела просто сыпятся одно за одним, в ситуациях многозадачности или в проектном менеджменте.

Одна четвертая любого самого плотно спланированного рабочего дня обязательно должна быть оставлена на непредсказуемы дела и задачи, иначе план –не работает и рушится.

У каждого из нас накопилось множество незаконченных дел, выполнять которые нам не хочется. Они давят на нас, отнимают много сил, энергии. В ТМ есть такое понятие, как «лягушка» – неприятное дело, которое мы все время откладываем на потом. Так вот: в день нужно съесть хотя бы одну «лягушку».

Как? Запланировать. Сделать. Вознаградить себя за подвиг. Хотя часто облегчение от того, что наконец вы это сделали – само по себе награда!

«Съеденные лягушки» (закрытые гештальты) освобождают большое количество энергии, продвигают вперед наши планы, а нас самих делают более дисциплинированными.

Еще полезно понять, как вы справляетесь с хронофагами – отвлечениями и вынужденными простоями: в очередях, пробках и т.д. Если вы сознательно отдыхаете – отлично, но если маетесь – подумайте, как заполнить вынужденную паузу: можно послушать книгу, поучить языки, поделаться дыхательные упражнения, в общем, заняться чем-то полезным, а не просто выбросить из жизни несколько часов.

Если вы находитесь в информационном хаосе, то ни о каком ТМ речи идти не может. У каждого из нас свое плодотворное время, подъемы и спады в течение суток. Как правило, взлет активности наступает в первые часы после просыпания. Это самое важное время суток, от которого зависит ваше будущее!

В это время важно не попасться в ловушку «новостей»! Наш мозг не может не реагировать на новости, но при этом от не отличает новое от важного. Как правило, новости, соцсети – это неважная информация, которая все равно не запомнится. На ее «переваривание» уходит много времени и сил. Все хотят вашего времени и внимания, но вы должны четко понимать, на что вы сами хотите их потратить.

Люди много сил и времени тратят на внутренние проблемы – сложных людей, неумение говорить «нет», пережевывание обид, невыраженный гнев, «выпадая» из рабочего состояния на часы и дни. О том, как быстро совладать с деструктивной волной и контролировать себя и свое время мы поговорим в следующий раз и разберемся, как развивать эмоциональную компетентность и поддерживать себя в хорошем эмоциональном состоянии.

У всех людей одинаковое количество времени в сутках – 24 часа. Но в зависимости от того, как они умеют управлять 5 факторами, перечисленными выше, они могут использовать эти часы в разы эффективнее и достигать большего.

Білега О.В.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Мітрова А.

*Студентка ННІ БІТ
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

МОДЕЛЬ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖЕРА

Ознайомлюючись з матеріалами досліджень і дивлячись на багаторічну практику інших людей, ми можемо звернути увагу на те, що ефективність народного господарства лише на третину обумовлюється вкладеннями в матеріально-речові елементи виробництва. Звідси виходить, що решта залежить від людського фактора — інтелектуального потенціалу, кваліфікаційного рівня і здібностей керівників та спеціалістів.

Професор Й.С. Завадський пропонує відповідну модель сучасного менеджера, яка визначає вимоги до особистих і ділових якостей керівника, його знань з урахуванням функцій та задач, що вирішуються [1, с.27].

Одна з найголовніший якостей керівника це те, що у нього повинна бути розвинута комунікативна здібність, яка знаходить свій прояв у налагодженні сприятливих взаємовідносин між працюючими, що забезпечує успішну колективну діяльність та знаходження в ній свого місця кожним учасником трудового процесу. Якщо ж комунікативні здібності індивіда співпадають із здібностями до лідерства, то це є передумовою формування успішного менеджера.

Важливою умовою ефективної діяльності керівника є добре розвинуте стратегічне мислення, уміння заглянути на багато років вперед. Постійне копання лише у сьогодні веде до втрати перспективи, помітно знецінює роботу будь-якого керівника. Вести за правильним курсом підприємство в морі

сучасної економіки може керівник, який пильно дивиться вперед, вивіряючи курс на зміни зовнішнього середовища, кон'юнктури ринку, політики держави.

Керівнику повинні бути властиві певні педагогічні якості, оскільки службова його діяльність завжди має виховну спрямованість, а саме : уміння здійснювати навчання підлеглих, розвивати у них потрібні професійні навички; організовувати загальнокультурне, естетичне і фізичне виховання молодих працівників; чітко та логічно формулювати розпорядження, аргументувати свої погляди.

Успішно працюючим керівникам, як правило, притаманні, такі риси, як здоровий глузд і певна мудрість. Американський вчений Р. Акофф пише, що мудрість — це здібність передбачати окремі наслідки здійснюваних операцій, готовність пожертвувати негайною вигодою заради великої вигоди в майбутньому. На думку вченого, мудрість завжди звернута до майбутнього, але вона відноситься до майбутнього не як ворожка, яка робить спробу тільки пророкувати його. Мудра людина намагається керувати майбутнім [2, с. 158].

Я вважаю, що обов'язковою рисою нинішнього керівника є його гуманізм — розвинуте почуття справедливості, людяності, пошани до людей і їх гідності, турбота про добробут людей, постійне здійснення заходів, спрямованих на підвищення задоволеності праці усіх підлеглих.

Слід зазначити, що значення моральних рис, репутації кандидатів на відповідальну посаду помітно підвищується за умов росту корупції та розвитку тіньової економіки в суспільстві.

Сучасному менеджеру мусить бути притаманна широка гама ділових якостей: висока ерудиція і професійна компетентність, схильність до лідерства в колективі, підприємництва і здатність ефективно діяти в умовах економічного ризику, практичний розум і здоровий глузд, комунікабельність, заповзятливість, ініціативність і енергійність, вимогливість і дисциплінованість, висока працездатність! воля, цілеспрямованість тощо.

Діловитість насамперед проявляється у здатності знаходити (в рамках компетентності наданих повноважень і наявних засобів) оптимальний підхід до ситуацій, що виникають і найкоротшим шляхом досягати мети.

Не менш важливими якостями керівника мусять бути розвинуті організаційні здібності, вміння згуртувати колектив, мобілізувавши його на виконання прийнятих рішень, досягнення поставлених цілей [3, с.85].

Керівник повинен демонструвати самостійність в роботі та надавати достатню автономність підлеглим, створювати їм умови для успішного виконання службових обов'язків без втручання зверху.

Але, все ж таки, ефективність управлінської діяльності менеджера здабувається у процесі професійної діяльності та його постійного самовдосконалення.

Отже, розвинуті здібності є обов'язковою рисою сучасного менеджера. Здібності — це індивідуально-психологічні особливості індивіда, його потенціал, що є умовою успішного виконання завдань.

Список літератури:

1. Акофф Р. Планування в великих економічних системах, 1972. – 356с.
2. Хміль Ф.І. Менеджмент. Київ «Вища школа», 2015р. - 171 с.
3. Старобинський Е. Е. «Як управляти персоналом?», 1997. - с. 99.

Білега О.В.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Сосніцька Н.

*Студентка ННІ БІТ
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Одним з найважливіших складових елементів менеджменту підприємства є управління персоналом як система ефективного управління працівниками і їхньою діяльністю.

Персонал є складним об'єктом управління, оскільки люди наділені інтелектом. Далеко не останнє місце в управлінні організацією займає людський фактор, психологічні особливості членів колективу, особисті потреби та інтереси кожного. Мистецтво керівництва полягає в тому, щоб знайти підходи і методи, які забезпечили б добрі взаємовідносини, комфортні умови на підприємстві і спонукали його працівників до кращої праці.

Створення сприятливого робочого мікроклімату забезпечить відмінні результати діяльності підприємства. Підприємство розглядається як сукупність інтересів різних груп, не схожих один на одного людей, які потрібно об'єднати заради досягнення спільної мети [1, с.275].

Найважливішим елементом виробничого процесу на підприємстві є людина. Які б не були прекрасні ідеї, новітні технології, найсприятливіші зовнішні умови, без добре підготовленого персоналу високоефективної роботи домогтися неможливо. У теперішній час управління персоналом зазнає радикальних змін. Формується новий погляд на робочу силу як на один з головних ресурсів економіки.

Вкладення в людські ресурси стають довгостроковим фактором конкурентоспроможності і виживання фірми. У зв'язку з цим витрати, пов'язані

з персоналом, розглядають не як прикрі втрати, а як інвестиції в людський капітал, основне джерело прибутку. Отже, управління персоналом - це система взаємозалежних організаційно економічних і соціальних заходів з метою створення умов для нормального функціонування, розвитку й ефективного використання потенціалу робочої сили на рівні організації. Обов'язковою умовою має бути органічне поєднання управління персоналом із концепцією розвитку організації [2, с.134].

Управління персоналом повинно бути системним, комплексно вирішувати кадрові проблеми, впроваджувати нові форми і методи кадрової роботи, удосконалювати існуючі. В організаційному відношенні управління персоналом охоплює всіх працівників і всі структурні підрозділи в організації, які несуть відповідальність за роботу з персоналом.

Комплексний підхід до управління персоналом передбачає урахування організаційно-економічних, соціально-психологічних, правових, технічних, педагогічних і інших аспектів.

Управління персоналом передбачає:

- визначення загальної стратегії;
- планування потреби організації у персоналі з урахуванням діючого кадрового складу;
- залучення, відбір та оцінка персоналу;
- підвищення кваліфікації персоналу та його перепідготовка;
- управління кар'єрою;
- звільнення персоналу;
- побудову та організацію робіт;
- політику заробітної плати та соціальних послуг;
- управління витратами на персонал [3, с. 54]

Враховуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що ефективно управління персоналом допомагає організації забезпечити її компетентними кадрами в довгостроковій перспективі.

Керівники і менеджери повинні усвідомити недоліки традиційної концепції управління персоналом і необхідність формування нової кадрової політики, корпоративної філософії керівництва. Це буде сприяти досягненню соціального партнерства в колективі, узгодженню економічних і соціальних інтересів окремих працівників і робочих груп.

Таким чином, в даний час управління персоналом є необхідним компонентом управлінського, економічного і ряду інших напрямків вищої освіти. Воно необхідно не тільки для керівників, що мають досвід, або для майбутніх керівників, безпосередньо зайнятих управлінням людьми, але в більшому або меншому ступені і для всіх сучасних фахівців, оскільки забезпечує їхню соціальну компетентність. Навчання менеджерів основним принципам і методам управління персоналом буде сприяти формуванню в них розуміння важливості правильної, науково обґрунтованої роботи з людьми, зростанню престижу кадрових служб і підвищенню ефективності використання людського фактору у підприємстві.

Список літератури:

1. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управління персоналом. Підручник.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. Управління персоналом. 2-ге видання: Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 502 с.
3. Лазоренко Лариса. Особливості сучасного управління людськими ресурсами / Лазоренк. Л. // Персонал. Журнал інтелектуальної освіти. – 2009. – № 1. – 53-57с.

Білега О.В.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Томєва Н.

*Студентка ННІ БІТ
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

У рамках вивчення проблеми управлінням конфліктом, було встановлено, що управління конфліктом — це здатність керівника побачити конфліктну ситуацію, осмислити її та здійснити попереджувальні дії щодо її вирішення.

Доведено, що якщо організація розраховує вижити під час кардинальних змін і бурхливих подій в її організації, то їй необхідно пристосувати свою діяльність до змін і конфліктів у навколишнім середовищі. А для цього необхідно прогнозувати конфлікти, формуючи корпоративну культуру в організації.

Аналізуючи тему, дослідили наукові праці багатьох вчених, які розглядали проблеми виникнення конфліктів. Таким чином, Т. Парсонс, Е. Дюркгейм, Е. Мейо наголошують на стійкості й стабільності суспільства, вважаючи конфлікт тільки певним відхиленням, «хворобою» людських стосунків [1, с.167].

Натомість К. Маркс, М. Вебер, В. Парето, Р. Дарендорф розглядають конфлікт як необхідний чинник у поясненні соціальних процесів і змін. Проте й досі це питання залишається відкритим. Конфлікти повинні бути в полі зору будь-якого керівника, тому що 50% конфліктів мають мало відношення до проблем і протиріч, але саме вони збільшують, «навантажують» і протидіють позитивному вирішенню протиріч і вирішенню проблем [2, с.112].

Управління конфліктом як сфера діяльності керівника має такі стадії:

- сприйняття конфлікту та первинна оцінка ситуації;

- дослідження конфлікту та визначення його причин;
- пошук шляхів вирішення конфлікту;

Слід враховувати, що об'єктивний рівень конфлікту і його сприйняття мають бути адекватними стану справ, інакше можуть виникати:

- псевдо конфлікти (реально не існуючі конфлікти);
- переоцінка або недооцінка значущості конфлікту;
- несприйняття, ігнорування існуючого конфлікту.

Дослідження конфлікту і пошук його причин - це наступна важлива стадія управління конфліктом в організації. Будь-яким практичним діям передуює аналіз конфліктної ситуації, який припускає:

- а) виявлення сутності суперечностей, визначення не тільки приводу, а й причин, які нерідко маскуються учасниками конфлікту;
- б) розв'язання вузлів конфліктної ситуації та проведення своєї приватної роботи щодо можливих шляхів її усунення;
- в) з'ясування інтересів і цілей учасників конфлікту, їхніх позицій (цілі можуть бути не суперечливими, але тлумачитися по-різному);
- г) визначити, чи конфлікт пов'язаний із рисами особистого характеру, чи з вирішенням колективних завдань або виконанням обов'язків;
- д) здійснити оцінку можливих результатів і наслідків протидії та пошук альтернативних варіантів досягнення мети;
- е) віднайти місця перетину спільних цілей і інтересів сторін.

На наш погляд, саме конфлікти дозволяють перевірити на міцність управлінську команду і принципи корпоративної культури в організації, цінності колективу і керівника, показують «щире обличчя» кожної людини чи соціальної групи. Стратегічно виграє та організація, де до конфліктів відносяться спокійно і професійно.

Більш того, можна зробити висновок, що якщо організація, реалізує інноваційні програми, то управлінський персонал, у першу чергу, повинний бути навчений технологіям управління і вирішення конфліктів.

Загальною формою прояву конфліктів можна вважати дезорганізацію даної цільової групи. При дезорганізація групові норми, шаблони колективних дій тією чи іншою мірою приходять у невідповідність з новими потребами.

Актуалізується проблема взаємин поколінь у колективі й оцінки досвіду старших співробітників. Відбувається зміна неформальних лідерів, а в критичній ситуації – і формальних носіїв вищої для організації адміністративної влади.

Типовим конфліктом, пов'язаним з необхідними змінами є конфлікт між консерваторами і новаторами. Він закономірний, тому що нове ініціюється завжди окремими членами організації, будь то лідер чи рядовий [3, с.156].

Способи управління конфліктною ситуацією можна розділити на дві категорії: структурні і міжособистісні. Керівникам не слід вважати причиною конфліктних ситуацій просте розходження в характерах.

Отже, потенційними причинами конфлікту можна вважати спільно використовувані ресурси, взаємозалежність завдань, розходження з метою, розходження в сприйняттях і цінностях, розходження в стилі поведінки і біографіях людей, а також погана комунікація. Дотримання певних рекомендацій допоможе конфлікуючим сторонам запобігти конфліктній ситуації, а якщо вони відбулися, то знайти оптимальний вихід з конфлікту.

Список літератури:

1. Гришина Н. В. Психологія конфлікту. - К.: Либідь, 2000. – 258с.
2. Кравченко О.П. Погляд конфліктолога на онтосинтез конфлікту /О.П.Кравченко // Соціологічні дослідження. - 2004. - №9. - С.103-112.
3. Казаков В. Соціальний конфлікт: проблема визначення / В. Казаков // Соціол.: теорія, методи, маркетинг. — 2004. — № 3. — С. 156-166.

Білега О.В.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Пігулевська Д.

*Студентка ННІ БІТ
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАКОНІВ ТА ТЕХНОЛОГІЙ ТАЙМ – МЕНЕДЖМЕНТУ

Кожне підприємство прагне успішно функціонувати. Успіх компанії проявляється через ефективність роботи керівника та його підлеглих. Керівник компанії повинен вміти розпоряджатися часом та організувати роботу працівників з максимальною ефективністю, що не означає працювати більше, а вказує на можливість правильного формулювання завдань та використання тайм - менеджменту.

Тайм - менеджмент – це набір правил, навичок, інструментів і систем, спільне використання яких дозволяє більш ефективно використовувати свій час. Управління часом полягає в оптимальному використанні робочого часу та зменшенні дії факторів, що спричиняють значні втрати часу. Особливе значення ефективний тайм - менеджмент має для керівників, оскільки вони управляють не тільки своїм часом, але й робочим часом своїх підлеглих. Менеджер розподіляє цілі й задачі, які він ставить перед людьми, за ознакою «важливість – терміновість». Саме керівник планує загальний час і обирає задачі, котрі краще делегувати підлеглим. Наприклад, німецький філософ Іммануїл Кант віддавав перевагу «жорсткому режиму дня» (він жив настільки ритмічно, що сусіди перевіряли годинник, коли він виходив на прогулянку). Вперше розглянули питання про впровадження технологій персональної організації праці класики теорії менеджменту Ф.У.Тейлор, К. Макхем, М.Х. Мескон.

Англійський вчений, політик і філософ Френсіс Бекон писав: «Вибирати час правильно – значить володіти життям. Несвоєчасність згубна» [1]. Про тайм - менеджмент як про окремий напрямок в науці вперше було заявлено в Голландії в 70 - і рр. XX століття, де з'явилися спеціалізовані курси для службовців і бізнесменів з навчання плануванню часу. Потім проблема управління часом привернула увагу фахівців в США, Німеччині, Фінляндії та ряді інших країн. Тайм - менеджмент пов'язаний з іншими науками, в тому числі з фізикою, біологією, соціологією, філософією, психологією, оскільки в цих і деяких інших галузях знань містяться відомості про час.

Хронофаги – це поглиначі часу. Це вид стандартних ситуацій та інші перепони, що тимчасово зупиняють процес роботи або перешкоджають та унеможливають подальше її виконання. Закони тайм - менеджменту – таємна зброя успіху. Закони працюють незалежно від того, знаємо про них чи ні. Знання основних законів тайм - менеджменту економить більше часу, ніж будь-що. Поняття «тайм - менеджменту» є дещо абстрактним, оскільки управління часом не існує в природі й впливати на час неможливо.

Використовуючи основні правила побудови системи управління часом, менеджер в змозі виробити власну технологію, яка дозволить ефективно використовувати свої можливості та можливості команди, з якою він працює. Найбільш відомі технології ефективного використання часу на практиці:

- система Франкліна;
- принцип Ейзенхауера;
- принцип Парето;
- «АВС - аналіз».

Система Франкліна. Основне завдання, що ставиться перед керівником, ділиться на підзадачі, а ті в свою чергу – на ще більш дрібні підзадачі. Візуально це зображується у вигляді багатоступінчастої піраміди. Для полегшення використання системи Франкліна можна застосовувати щоденники. Перші сторінки щоденника відведені під список життєвих

цінностей (1-й поверх піраміди), опис глобальної мети (2 -й поверх) і таблицю для запису генерального плану (3 -й поверх).

На початку щоденника кілька відповідним чином розмічених сторінок виділені під список цілей на рік (фактично, довгостроковий план – 4-й поверх). На початку кожного місяця і кожного тижня одна сторінка виділена під таблицю завдань на цей період (короткостроковий план – 5-й поверх). Для кожного дня відводиться своя сторінка з таблицею для списку завдань на день (6 -й поверх), причому в таблиці передбачені стовпці для позначення пріоритету завдань. Ці стовпці слід заповнювати по ходу роботи і обов'язково перевіряти в кінці дня [3].

Принцип Ейзенхауера. Розподіл завдань на 4 групи за терміновістю та важливістю:

1 група – термінові важливі, які необхідно виконувати самому і негайно;

2 група – термінові неважливі, які, незважаючи на терміновість, необхідно тим не менш делегувати підлеглим, якщо їх рішення не вимагає спеціальних знань і навичок;

3 група – не термінові важливі завдання. Їх необхідно вирішувати самому, в жодному разі не допускаючи, щоб вони ставали строковими;

4 група – нетермінові неважливі [3].

Принцип Парето. Згідно з емпіричним принципом Парето, лише 20 % всіх справ призводять до 80% бажаного результату. Постановка пріоритетів полягає у визначенні саме цих 20% справ, які матимуть найбільший вплив.

«АВС - аналіз». Згідно цієї методології: А – задачі – це найважливіші, крім того, на їхню реалізацію потрібно усього 10% часу, але вагомість А - задач важко переоцінити, оскільки саме їхній внесок у досягнення цілей оцінюється на 70%. В – задачі – це задачі середньої складності, на які доводиться приблизно 20% часу на виконання і 20% - їхня значущість. С – задачі потребують не менше 70% часу, але користі від них загалом не більше 10%.

Планування часу має бути: 1)Регулярним; 2)Системним; 3)Послідовним.

Менеджер має використовувати методи гнучкого планування без жорстких параметрів часу, орієнтуватися, реагувати на зміну ситуацій і не заганяти себе в жорсткі рамки плану. Проблема полягає в тому, що людина може діяти за планом чи спонтанно. Тому менеджеру потрібно створити баланс планомірності і спонтанності, який є для нього оптимальним, з урахуванням його особистих якостей і специфіки діяльності. План особистої роботи менеджер розробляє на день, тиждень, місяць або рік. Чим триваліший термін, тим більше часу виділяється на спонтанну, творчу діяльність та непередбачувану роботу – до 40%, а на планові справи – до 60% часу.

Необхідними умовами ефективного планування є складання планів у письмовій формі, перенесення невирішеного питання і фіксація результатів, а не просто будь-яких дій, а також встановлення часових рамок.

Німецький професор Йорг Кноблаух говорив, що делегування обов'язків – це чудовий спосіб підвищити кваліфікацію кадрів. Завдяки цьому збільшиться число компетентних працівників, здобуваються нові творчі сили, і все це позитивно впливає на подальший розвиток фірми. Усі люди різні, і важливо усвідомити, що в області тайм менеджменту не існує єдиного правильного рішення, яке підійде абсолютно кожному [2].

Для менеджера важливо управляти не тільки процесами, а й часом. Це дозволить ефективно використовувати свої можливості та можливості підлеглих. Ефективність в управлінні часом полягає не в швидкості, а в грамотному розподілі своїх сил і можливостей.

Список літератури:

1. Кноблаух Йорг, Вольфье Хольгер. Управління часом. 2 - е вид. М.: Омега-Л, 2006. – 144 с.
2. Архангельский Г.А. Организация времени: отличной эффективности к развитию фирмы. М.: АиСТ - М, 2003. – 190 с.
3. Сидорова Н.А. Тайм- менеджмент. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 220 с.

Білега О.В.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Драганська В.

*Студентка ННІ БІТ
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

КЕЙС-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК МЕТОД СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ

В рамках вивчення дисципліни «Менеджмент», було виявлено проблему, яка пов'язана з висвітленням кейс-менеджменту як методу соціальної роботи, а саме розгляд основних його моделей та обґрунтування актуальності застосування методу в роботі.

Ми дізналися, що у соціальній роботі, кейс-менеджмент визначають як метод, відповідно до якого професійний соціальний працівник здійснює оцінку потреб клієнта та його сім'ї, організовує, координує, проводить моніторинг, представляє інтереси клієнта задля задоволення його потреб, з подальшою оцінкою цих дій.

Метою кейс-менеджменту як методу є підвищення якості, забезпечення економічно обґрунтованої вартості потрібних клієнтові послуг, а також забезпечення необхідною індивідуальною підтримкою для продовження життя у власній громаді. І як метод соціальної роботи кейс-менеджмент бере початок у ХІХ столітті.

Спільними зусиллями, ми провели аналіз вивчення даної теми, і можна сказати, що кейс-менеджмент - це методичний спосіб з'єднання індивідуальних потреб клієнта в допомозі з розташованої в наявності соціальної інфраструктури. На точці перетину між клієнтом і такою інфраструктурою знаходиться кейс-менеджер - керуючий в конкретному випадку, що сприяє вирішенню конкретного завдання, покликаний забезпечити оптимальне надання допомоги зверненим. У спільній роботі з клієнтом, кейс-менеджер

систематично оцінює загальну ситуацію і ступінь потреби клієнта в допомозі. Цілі розробляються кейс-менеджером спільно з клієнтом [1].

В результаті дослідження, виявлено, що оскільки кейс-менеджмент застосовується з різними групами клієнтів, відповідно до їх стану та проблем обирається та чи інша модель кейс-менеджменту. На сучасному етапі існує чотири основні моделі кейс-менеджменту.

- Модель інтенсивного втручання;
- Клінічна модель кейс-менеджменту;
- Універсальна брокерська модель кейс-менеджменту;
- Зосереджена на сильних сторонах модель кейс-менеджменту.

Що стосується моделі інтенсивного втручання, вона фокусується на комплексному підході до надання допомоги. У цьому разі доцільною буде робота команди. Застосовуючи таку модель, соціальний працівник (кейс-менеджер) може бути надавачем соціальних послуг.

Якщо говорити про клінічну модель кейс-менеджменту, то вона робить акцент на взаємовідносинах «клієнт–кейс-менеджер», адже соціальний працівник виступає в цій моделі в ролі терапевта. Дослідження вказують на те, що ця модель є найбільш застосовуваною та ефективною з людьми з проблемами психічного здоров'я [4].

Протилежністю клінічної моделі є універсальна брокерська модель кейс-менеджменту. Ця модель, передусім, передбачає координацію послуг та сервісів для клієнта. Вона зосереджується на задоволенні потреб клієнта та на пошуку додаткових ресурсів для життєдіяльності; має на меті стабілізацію стану клієнта.

І остання модель, яка зосереджена на сильних сторонах модель кейс-менеджменту. Тобто, має на меті фокусування на сильних сторонах клієнта та їх розвиток [2].

Що стосується роботи кейс-менеджера, він має певні стратегії, такі як:

- збільшення обсягу та можливостей надання послуг;

- створення і просування ефективного та гуманного функціонування систем обслуговування та сприяння розвитку і вдосконаленню соціальної політики [3].

Проведене дослідження дозволяє зробити рід висновків:

- метод кейс-менеджменту передбачає комплексну допомогу для клієнта та активізацію його внутрішніх ресурсів;
- цінність методу також полягає в тому, що для задоволення потреб соціальний працівник забезпечує осіб індивідуальною підтримкою;
- розроблені стандарти за якими працює кейс-менеджер;
- можна добре заощадити на аналітиків і розробників, вирішуючи завдання автоматизації своїх процесів.

І завершальним фактором, є те, що на сьогоднішній день кейс-менеджмент починає активно розвиватися у наступних областях: надання складних послуг: обробка звернень громадян, ведення клієнтських справ (досьє), надання юридичних, фінансових, інформаційних, медичних послуг та ін.; спеціалізована діяльність: судові справи, законотворчість, громадські ініціативи і т.д.; управління проектами: цільові програми, будівництво, НДДКР, розробка складних продуктів, проведення маркетингових кампаній.

Список літератури:

1. Barker R. The social work dictionary / R. Barker. – [5th edition]. –Washington, DC : NAWS Press, 2003. – 493 p.
2. Brun C. Strengths-Based Case Management: Individual perspectives on strengths and relations and the case manager relationship // Social Work, NAWS. – 2001. – Vol. 46. – P. 276–288.
3. Standarts for social work case management / NAWS, 2013. – 62 p.
4. Use of intensive case management to reduce time in hospital in people with severe mental illness: systematic review and metaregression [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.bmj.com/content/335/7615/336?etoc>.

*Сливка Д. О.
аспірант кафедри менеджменту і маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м.Одеса, Україна*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Ключові слова: розвиток, інновації, будівельна галузь, житлове будівництво.

Постановка проблеми.

Будівельна галузь України відіграє важливу роль в економічній стабільності держави та впливає на розвиток людства і якість життя людей. Ринок нерухомості в Україні є однією з складових національної економіки. Будівельна галузь України тісно пов'язана з металургією, хімічною промисловістю, виробництвом будівельних матеріалів, машинобудуванням та іншими галузями. Також важливо зауважити, що будівельна галузь забезпечує робочими місцями громадян, що в свою чергу сприяє стабільному економічному добробуту громадян України.

Як свідчить світовий економічний досвід, для того щоб будівельна галузь розвивалася в конкурентоспроможному середовищі, і водночас була економічно вигідною для забудовників, потрібно залучати інноваційні технології в процес будівництва, а також весь час проводити моніторинг ринку нерухомості, досліджуючи останні тенденції і потреби потенційних покупців.

Результати дослідження.

За останні роки в Україні будівельна галузь помітно збільшує свої масштаби, особливо це помітно в містах мільйонника. Так за даними Державної служби статистики України, які наведені в таблиці 1, видно, що за період з 2010 року по 2017 рік загальна площа квартир прийнятих в експлуатацію в житлових будинках зростала з кожним роком.

Таблиця 1

Загальна площа та кількість квартир в прийнятих в експлуатацію житлових будинках [1]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього								
Прийняття в експлуатацію загальної площі, тис. м ²	8604	8685	9770	9949	9741	11044	9367	10206
у тому числі								
у міських поселеннях	5738	6366	6778	6685	6645	7465	6503	7274
у сільській місцевості	2866	2319	2992	3264	3096	3579	2864	2932

Це збільшення зумовлено тим, що будівельні компанії для залучення потенційних покупців впроваджують в технологію будівництва нові інноваційні підходи в процесі будівництва. Це зумовлено конкуренцією на ринку нерухомості, а також вимогам населення держави. Так в останні роки в Україні поступово збільшується попит на «Smart» (малометражні) квартири, які в середньому мають площу від 19 до 25 м.кв. [2]. Це зумовлено малою платоспроможністю населення, яке не може купувати квартири з великою загальною площею.

Також з останніх тенденцій розвитку будівельної галузі є використання новітніх технологій під час будівництва житлових будинків та споруд, використання екологічно чистих і безпечних будівельних матеріалів в процесі будівництва, впровадження енергозберігаючих технологій в будівництво, енергетична і комунікаційна незалежність житлового будівництва від місцевих тепло і енергомереж міста.

Держава також намагається вносити певні критерії та вимоги до нових забудов шляхом різних законопроектів і норм. Так з 1 вересня 2018 року в Україні набрали чинності оновлені державні будівельні норми, які стосуються забудови території, вулиць і доріг населених пунктів, дошкільних навчальних закладів та шкіл. Ці норми зобов'язують забудовника додатково створювати і відповідну інфраструктуру біля будинків які він будує. Це дасть змогу

збільшити відповідно кількість дитячих садків, шкіл, зон відпочинку, прокладання нових і реконструкція старих інженерних мереж.

Висновки.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день будівельна галузь в Україні перебуває в процесі розвитку і запровадження нових інноваційних технологій, що дають змогу ефективно та заощадливо використовувати будівельні матеріали, а також поступово впроваджувати енергозберігаючі технології в будівництві. Щоб надалі цей розвиток відбувався, держава повинна створити відповідну законодавчу базу а також відповідний механізм для залучення інвестицій в будівельну сферу, що в свою чергу буде призводити до більшого залучення інноваційних та енергозберігаючих технологій в будівельній сфері.

Література.

1. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області.
URL: <http://od.ukrstat.gov.ua/index.html> (дата звернення: 20.04.2018)
2. Ажаман І.А., Сливка Д.О. “Стан та тенденції розвитку ринку житлової нерухомості Одещини” // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» . – 2018. – №5.

Гриша К. С.

*студентка, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м.Київ, Україна*

РИТЕЙЛ УКРАЇНИ: ПРАКТИКА ЗАПОЗИЧЕННЯ ВЕЛИКОГО РОЗПРОДАЖУ

Ціна є центральним елементом відносин між продавцями та споживачами. Вона відображає тенденції розвитку економіки та інтереси усіх учасників ринку. Система знижок як складова частина ціноутворення, має безпосередній вплив на рівень цін, від якого залежить конкурентоспроможність та прибуток виробників. Одним із сучасних елементів системи знижок є «чорна п'ятниця». Даний термін з'явився в США у 1966 році та вживався, як метафора великих заторів, котрі виникали після Дня подяки, внаслідок великого скупчення людей, що прямували до крамниць. З часом, даний термін набув іншого значення – це день спеціальних знижок, коли торговці отримують прибуток, перетворюючи збитки в дохід [1].

У багатьох високорозвинених країнах світу «чорна п'ятниця» – це можливість для споживачів отримати – знижки, для підприємців – прибуток. Однак в умовах недостатнього рівня розвитку українського ринку дана ситуація набуває одностороннього характеру, і для українських торговців є можливістю отримати прибуток на покупцеві використовуючи недобросовісні технології.

Одним із таких способів є продаж товарів з умовними знижками. Даний метод проводиться у декілька етапів. Першим етапом є підвищення цін на товари за кілька днів до дня розпродажу. Другий етап проводиться у день акції, та супроводжується зниженням ціни до початкового рівня, таким чином у покупців формується оманливе відчуття знижки. Наступний метод – відмова, при намірі покупця придбати певну річ зі знижкою, що обґрунтовується закінченням наявності даного товару і покупцеві пропонується подібний товар,

але вже без знижки. В даному випадку більшість покупців, які вже були налаштовані на покупку придбають товар без знижки, а магазин – отримує свою вигоду.

Причинами використання таких методів в Україні є завищена норма прибутку, яку прагне отримати кожен торговець на ринку. Українська економіка характеризується, як нестабільна і залежна від іноземної валюти, і відповідно у підприємців відсутня впевненість в тому, що не відбудеться значне коливання валюти.

В такому випадку виникає питання чому для інших країн світу вигідно робити такі великі знижки та влаштовувати масові розпродажі, а в Україні нічого подібного не спостерігається.

Використання системи цінових знижок, як елементу цінової стратегії, завжди має на меті отримання вигоди підприємцем, найефективніші з яких є довгострокові вигоди. Так, успіх іноземних підприємців полягає в розумінні, того що покупець, отримавши реальну знижку сьогодні, завтра повернеться і придбає товарів на суму більшу, ніж спочатку міг планувати підприємець. У більшості країн світу, підприємці формуючи свою систему знижок у день розпродажу саме на ходові товари, а не ті, що залежалися на полицях, при такому підході ритейлери можуть за один день заробити більше ніж зазвичай за місяць [2].

Оскільки, для України розпродажі з акційним лозунгом «чорна п'ятниця» це нове явище, українським бізнесменам ще потрібен час для того, щоб зрозуміти механізм таких масових розпродажів та великих знижок, оскільки продажі в цей день значно збільшуються.

В США за чорну п'ятницю рівень покупок зростає на 2103%. Статистика показує, що активність інтернет-покупців в Пакистані в 2018р. була на – 11525% вище, ніж в звичайний день в році, в Польщі на – 692%, а в Україні на – 1303% [3]. Звісно Україна поки що відстає від таких країн, однак це також досить високий показник. За підсумками традиційного дня розпродажів «чорної

п'ятниці» через мережу торгових терміналів ПриватБанку було оплачено 3,2 млн. покупок на суму понад 1 млрд. грн. Обсяг оплачених картами покупок «чорної п'ятниці» в 2018 році став рекордним показником за останні роки, перевищивши середньодобовий показник в 10 разів [4].

Слід зазначити, що практика запозичення великого розпродажу працює в Україні, але потребує удосконалення і трансформації з врахуванням тенденцій розвитку національного ринку, його стабілізації. Щороку на вітчизняному ринку з'являється дедалі більше західних компаній, які приносять свої звичаї та принципи роботи. З стабілізацією політичної та економічної ситуації на українському ринку почнуть працювати дійсно великі ритейлери, які принесуть Україну свої традиції. Це стане рушійною силою розвитку українського бізнесу. Саме за таких умов у «чорну п'ятницю» можна буде очікувати дійсно великі знижки, так як це відбувається в Європі та Америці.

Список літератури:

1. «Чорна п'ятниця» по-українськи: як продавцеві зберегти репутацію, а покупцеві вигідно отоваритися [Електронний ресурс] // MIND UA. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://mind.ua>.
2. Чорна п'ятниця в Україні, США та Європі 2017: де шукати вигідні знижки та розпродажі [Електронний ресурс] // 24 Канал. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://24tv.ua>.
3. Black Friday в Украине [Електронний ресурс] // Black Friday Global. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://black-friday.global>.
4. В Черную пятницу украинцы заплатили картами на миллиард [Електронний ресурс] // Интерфакс-Украина. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://interfax.com.ua>.

Вавдійчик І.М.
старший викладач кандидат економічних наук
м. Київ, Україна

РОЗДРІБНИЙ ТОВАРООБОРОТ

В загальному розумінні під товарооборотом є товари широкого вжитку та надання послуг для задоволення споживчих потреб, продаж товарів та іншим підприємствам, організаціям для їх виробничих потреб.

Роздрібний товарооборот являється одним з найважливіших економічних показників діяльності підприємства. Цей показник визначається:

- ✓ економічні відносини, які виникають на кінцевій стадії руху товарів і з сфери обертання у сферу споживання;
- ✓ опосередковується рухом грошових коштів, а від так є основним джерелом фінансового формування ресурсів торговельного підприємства;
- ✓ масштаби торговельного підприємства обертання його масштабів;
- ✓ є вихідним показником для розрахунку всіх показників діяльності торговельного підприємства (можливості, доходи, заробітна плата).

Роздрібний товарооборот має велике економічне та соціальне значення, яке розглядається на двох рівнях:

1. Макрорівень (нарівні держави). Місця робочих людей, податок. Економічне значення полягає в тому, що відображається рівень розвитку виробництва в країні, стимулює його, створює умови для розширення, зайнятість населення, впливає на податкові послуги, кредитування. Соціальне: захист прав, задоволення споживчих потреб населення, соціального захисту споживачів, виконання державою.
2. Мікрорівень (на рівні окремого підприємства). Економічне впливає та залежить від доходів, прибутків, платоспроможності підприємства; виконання соціального пакету на рівні його працівників.

Склад роздрібного товарообороту визначається сукупним обсягом реалізації товару за всіма формами реалізації, розрахунків та групами товарів.

До складу роздрібного товарообороту включаються:

- ✓ продаж товарів населенню (за готівку, в безготівковим, в кредит, з негайною оплатою);
- ✓ продаж товарів підприємствам, установам (безготівковий розрахунок);
- ✓ продаж друкованих видань;
- ✓ оборот підприємств (ресторан, столові);
- ✓ виручка машинних майстерень (ательє);
- ✓ продаж паливно-мастильних матеріалів (автозаправки);
- ✓ продаж на ринку.

Роздрібний товарооборот характеризується абсолютним та відносним показниками.

Абсолютний є обсяг продажів. Вартісними (гривні) та натуральними (кількість).

Відносний є:

1. Питома вага характеризується співвідношенням реалізації окремих груп товарів до загального обсягу товарів обороту, визначається у %

$$ПВ = \frac{Т/о\ груп}{Т/о\ заг\ аг} \times 100\%$$

2. Темпи зміни, росту, приросту. Відображає зміни обсягу чи структури товарообороту протягом періоду (рік, квартал)

$$Т\ зм = \frac{Т/о\ звіт}{Т/о\ мин} \times 100\%$$

Основною метою аналізу роздрібного товарообороту у вивченні тенденцій, закономірностей, умов його розвитку та виявленні, вивченні факторів, що впливають на обсяг та структуру товарооборот для пошуку та використання резервів підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства на перспективу.

Етапи аналізу роздрібного товарообороту:

1) оцінка досягнення цільових, прогнозованих, планованих показників з фактичними

$$\% \text{ викон. плн} = \frac{T/o \text{ факт}}{T/o \text{ план}} \times 100\%,$$

$$(\pm) = T/o \text{ факт} - T/o \text{ план}$$

2) аналіз динаміки роздрібного товарообороту

$$T_{зм} \% = \frac{T/o \text{ звітного періоду}}{T/o \text{ мин}} \times 100\%,$$

$$(\pm) = T/o \text{ звіт} - T/o \text{ мин}$$

Якщо аналізуються довгий період, то аналіз, індекс кореляції, зміни цін і використання показників співставлення цін.

3) аналіз товарної структури та складу роздрібного товарообороту за періодами його складання

$$ПВ = \frac{T/o \text{ груп}}{T/o \text{ загальн}} \times 100\%$$

Визначається:

- коефіцієнт рівномірності ($>0<$)

$$K \text{ рівн} = \frac{\sum ПВ \text{ (пер)} \text{ min}}{100}$$

- коефіцієнт асортиментності ($>0<$)

$$K \text{ асорт} = \frac{\sum ПВ \text{ (тов. струк)} \text{ min}}{100}$$

4) аналіз впливу факторів на обсяг та структуру роздрібного товарообороту:

- ціна зміна та кількості реалізованих товарів на обсяг товарооборот

$$T/o = \text{Ціна одиниці} \times Q$$

(використовується метод ланцюговий підставник)

$$T/o \text{ 1} = Ц_{пл} \times Q_{пл}$$

$$T/o \text{ 2} = Ц_{фак} \times Q_{пл}$$

$$T/o \text{ 3} = Ц_{фак} \times Q_{фак}$$

- вплив товарного забезпечення на асортимент (використовують форми товарного балансу)

$$ТЗ_{\text{поч}} + Н = Р + Прзб + ТЗ_{\text{кін}}$$

$$Т/о = ТЗ_{\text{поч}} + Н - Пр.зб - ТЗ_{\text{кін}}$$

- використовують метод ланцюгових підстановок

$$Т/о = Ч + ПП(т/о \text{ на } 1 \text{ працівника})$$

Задача

Проаналізувати товарооборот магазину в загальному обсязі. Обчислити коефіцієнт ритмічності. Зробити висновки.

Квартали	Поточний рік				% виконання плану	Абсолютне відхилення(+;-)
	план		факт			
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %		
1	1480	25,3	1400	24,4	94,6	-80
2	1380	23,6	1320	23,0	95,7	-60
3	1460	25,0	1420	25,0	97,2	-40
4	1530	26	1580	27,6	103,2	50
Рік	5850	100	5720	100	97,8	-130

Розв'язок:

1. Визначити питому вагу (ПВ)

$$ПВ = \frac{Т/о \text{ груп}}{Т/о \text{ загал}} \times 100\% = \frac{1480}{5850} * 100\% = 25,3\%$$

2. Визначення відсотку виконання плану

$$\% \text{ викон. плн} = \frac{Т/о \text{ факт}}{Т/о \text{ план}} \times 100\% = \frac{1400}{1480} * 100\% = 94,6\%$$

3. Показник співставлення цін

$$(\pm) = Т/о \text{ звіт} - Т/о \text{ мин} = 1400 - 1480 = -80 \text{ тис. грн}$$

4. Визначення коефіцієнта ритмічності

$$К_{\text{ритмічн.}} = \frac{\sum ПВ(\text{пер})_{\text{min}}}{100} = \frac{94,6 + 95,7 + 97,3 + 103,3}{100 * 4} = 0,97$$

Висновок: загалом ситуація негативна так як сума товарообороту склала 130 тис. грн., що становить 2.2% від річного. Поквартально також спостерігається зміна обсягу реалізації (окрім 4 кварталу) та нерівномірний розподіл по питоми

вазі коефіцієнт склав 0.97, тобто ритмічність робіт дорівнює 97%. Збільшення суми товарообороту можливе за рахунок умов більшого рівня реалізації, збільшення товарних запасів, прискорення оборотності капіталу вкладеного в оборотні активи; примноження власного оборотного капіталу за рахунок внутрішніх а зовнішніх джерел; рівномірність та ритмічність задовольнить попит споживачів, позитивно вплине на роботу магазину, дозволить утримувати більш оптимальні розміри товарні запасів, отже, більш ефективно використовувати матеріальні, трудові і фінансові ресурси та скорочувати витрати.

Список літератури:

1. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник/Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2012. – с.335
2. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. – К.: Знання, 2006. – с. 90-110
3. ТЕК КНТЕУ Практикум/методичні рекомендації /Економіка торговельного підприємства

Гуменюк І.Л

*К.е.н, кафедри економіки, фінансів,
обліку та оподаткування ПОСПЕЦНАРСЕК
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

Яшина А.В

*Викладач кафедри економіки, фінансів,
обліку та оподаткування ПОСПЕЦНАРСЕК
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В сучасних умовах розвитку економіки особливої уваги набувають проблеми ефективної зайнятості населення України, створення ринку робочої сили і запобігання масового безробіття.

Ринок праці у першій половині 2018 року демонструє стабілізацію. За даними Державної служби статистики України, чисельність зайнятого населення у I півріччі 2018 року, у порівнянні з I півріччям 2017 року, зросла на 162 тис. осіб та становила 16,3 млн осіб.

Найвищий рівень зайнятості спостерігався у м. Києві (62,3%), Харківській (61,5%), Київській (58,8%), Дніпропетровській (58,7%) та Миколаївській (58,1%) областях, а найнижчий – у Тернопільській (52,0%), Донецькій (49,9%) та Волинській (49,3%) областях. [1, с. 18]

Однак безробіття в Україні все ще залишається високим, а попит на спеціалістів зовсім не відповідає пропозиції. Однак рівень безробіття в Україні все ще залишається високим: за методологією Міжнародної організації праці, в Україні безробіття складає – 9,7%, тоді як в країнах ЄС – 7,4%.

З урахуванням реалій сьогодення стан ринку праці в Україні характеризується наявністю низки проблем.

Український ринок праці отримав значні втрати в результаті анексії Криму, бойових дій в Луганській та Донецькій областях. Локальні підприємства та регіональні офіси компаній на цих територіях зазнали серйозну руйнацію або знищення, що призвело до скорочення персоналу або

ж навіть до закриття підприємств; по-друге, збільшується рівень міграції. Проте, поряд з проблемами на українському ринку праці існують і позитивні тенденції: по-перше, підписання Угоди про асоціацію між Європейським Союзом (далі – ЄС) та Україною. В результаті цієї події, для України відкрилися ринки ЄС, що призведе до створення нових робочих місць та можливості професійної реалізації українських спеціалістів; по-друге, фармацевтичний сектор, сфера послуг та індустрія інформаційних технологій продовжує зберігати відносну стабільність на фоні загальної економічної кризи; по-третє, зміна політичної еліти дає можливість топ-менеджерам комерційного сектору реалізувати свої знання та досвід в державному управлінні [5, с. 12]

Великий потенціал українських фахівців у сфері високих технологій не викликає сумнівів у аналітиків ринку. Українських програмістів знають у всьому світі, але тільки завдяки аутсорсинговим компаніям, що якісно і майже недорого виконують замовлення глобального бізнесу. Цього не скажеш про «стартапи» - компанії, які запускають власні інноваційні проекти. Всесвітньо відомих українських стартапів – буквально одиниці. За результатами маркетингових досліджень компанії AB Design, ринок стартапів в Україні розвивається досить повільно та невизначено. Бізнесменам не вистачає розуміння механізмів та специфіки ринку, інвесторам не вистачає прозорості. Слабким місцем українського ринку стартапів є ще й те, що більшість українських проектів направлені на внутрішній ринок з його не високою платоспроможністю та обмеженою клієнтською базою. Досить невисоким лишається рівень венчурних інвестицій – вкладів з високим рівнем ризику. В 2015 році сума таких інвестицій склала 20 млн. \$, тоді як в Росії ця сума складає 400-500 млн. \$, в Європі – 5 млрд. \$. В Україні майже нерозвинені такі інвестиційні моделі як інкубатор стартапів або інвестори-«ангели». Розвитку ринку стартапів перешкоджають діюче законодавство про малий та середній бізнес та нераціональне оподаткування. Однак, стриманість ринку стартапів

водночас означає його перспективність. Дані дослідження показали, що український ринок стартапів не перенасичений в жодній з галузей, тоді як, наприклад, в Штатах стартап може мати до 10 конкурентів в своєму сегменті ринку. Виходячи із сучасного стану регулювання ринку праці фахівці прогнозують два сценарія подальшого його стану – позитивний та негативний.

Якщо брати до уваги позитивну сторону, то можливо провести радикальні реформи в короткі терміни, Україна стане цікавою для інвесторів, і ринок праці почне зростати, а іноземні компанії залишаться, будуть заходити і нові гравці. Але масового заходу варто чекати - якщо буде істотно зменшена корупція, а в рішеннях судів переважатиме справедливість. Конкуренція за персонал спровокує зростання бонусів для співробітників, відновлення преміювання, а також може початися навіть зростання окладів. Україна конкурує за інвестора з іншими країнами, тому після вирішення проблеми корупції і стабілізації економіки потрібно розробляти стимулюючі програми для припливу капіталу.

З негативної сторони ми будемо спостерігати скорочення робочих місць і зниження зарплат. Якщо цього року реальний рівень безробіття - вище 20%, то в наступному він може досягти 40%. Зарплати стануть масово платити в конвертах і можуть регулярно недоплачувати. Це призведе до зниження платоспроможності населення. А значить, слідом за скороченням офісного персоналу підуть скорочення в сфері обслуговування. У вітчизняних компаніях ситуацію спрогнозувати складно, тому що часто керівництво приймає рішення нелогічно. Можуть проводити скорочення навіть до того, як це стане економічно обґрунтовано. До середини літа-осені можуть почати залишати ринок зарубіжні компанії. Це ще більше погіршить ситуацію. Єдиним виходом для населення буде трудова міграція за кордон. Тому що в найближчі 3-5 років роботи в Україні не буде. [2, с. 2]

Проаналізувавши кон'юктуру ринку праці України, можна зробити припущення, що ринок праці має певні тенденції щодо відновлювання своєї

позиції після досить затяжної кризи. Виходячи із сучасних реалій, конкретні заходи щодо розвитку ринку праці повинні бути гнучкими та мати економічний та соціальний ефект, тому перспективи подальшого розвитку та вдосконалення ринку праці України пов'язані з підвищенням рівня зайнятості та зменшенням рівня безробіття. Для досягнення цієї мети потрібно сформулювати пріоритетні напрямки реформування ринку праці. Подальших досліджень потребує детальне вивчення перспектив участі України в загальноєвропейському ринку праці, можливості впровадження зарубіжного досвіду в сфері ринку праці в Україні, перспективи переходу українського ринку праці на європейські стандарти. На нашу думку, навіть в важких економічних умовах завжди є позитивні тенденції, варто лише вчасно їх помічати та використовувати.

Список літератури:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Робота в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.trud.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=541208
3. Кулицький С. Проблеми розвитку ринку праці в Україні [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr21>
4. Федунчик Л.Г. Ринок праці в Україні: проблеми та напрями їх вирішення /Л.Г. Федунчик // Ринок праці та зайнятість населення. 2016. № 2. С. 31.
5. Юрчик І. Б. Взаємозв'язок ефективності ринку праці та його інституційного забезпечення / І. Б. Юрчик // Науковий Вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. 2016. Вип. 17. Ч. 4. С. 109.

*Мельник Д.О.
студентка факультет міжнародної торгівлі та права,
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україні*

РОЛЬ МОТИВАЦІЇ І СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ

Соціально-економічні перспективи будь-якої сучасної держави тісно пов'язані з ефективністю функціонування менеджменту. Підтримка та всебічне сприяння розвитку цієї сфери має бути важливим завданням державної політики. Серед інструментів управління особливої уваги заслуговують саме мотивуючі та стимулюючі важелі заохочення співробітників, адже саме персонал формує конкурентні переваги, сприяє підвищенню статусу та покращення організації на довгострокову перспективу.

Новий погляд у розвитку мотивації та стимулювання співробітників внесли такі вчені як: Хміль В.І., Сорокочайкін А.Н., Разсадін В.В., Єрмолина Л.В., Шишкіна Є.С., Фішман С.К., Хілл Наполеон, Зленко А. М., Лебедева Н. А., Балабаниць А. В., Білецька К. А., Мазаракі А. А. та ін.

Розробкою системи планів, організаційних, адміністративних та соціальних заходів займається кадрова політика, яка є основною складовою стратегічно-орієнтованих напрямів дій. Даний феномен визначає вертикальну ієрархію відносин між керівництвом та його підлеглими, а також форми та методи роботи з персоналом. Основна мета кадрової політики – це створення відповідального, сильного колективу, здатного своєчасно реагувати на зміни відповідно до потреб організації, вимог діючого законодавства та стану ринку праці.

Компетентні особи, що відповідають за виконання усіх завдань кадрової політики повинні приділяти значну увагу мотивації персоналу, як одного з чинників активної трудової діяльності для задоволення потреб індивіда у поєднанні з досягненням цілей організації [2].

Виходячи з актуальності даного питання, з'являється необхідна умова розгляду типових помилок керівників, які є чинниками негативного впливу на мотивацію та стимулювання підлеглого персоналу:

1. Нездатність враховувати всі деталі. Керівник, який прагне успіху, повинен вникати в усі тонкощі, пов'язані з його роботою;

2. Неготовність до взаємозамінності. Істинно талановитий керівник завжди готовий виконати таку роботу, яку він вимагає від підлеглих;

3. Очікування винагороди просто за знання, замість використання їх для справи. У всьому світі людям платять не за знання, а за вміння використати їх;

4. Відсутність уяви. Якщо у керівника немає уяви, він буде беззахисний перед несподіваними обставинами і не здатним сформулювати чіткий план дій;

5. Егоїзм. Лідер, що привласнює собі всю славу від виконаної роботи вважається некомпетентним. Розумний керівник обов'язково простежить, щоб винагорода за виконану роботу удостоїлася дійсно тих підлеглих, які на неї заслуговують;

6. Віроломство. Невірність слову і справі – одна з найпоширеніших причин невдач у будь-якій сфері людської діяльності, а тим більше в управлінні персоналом;

7. Авторитарність в управлінні. У кваліфікованого керівника немає потреби рекламувати свою перевагу. Він досягає цього іншими способами – демонструючи своє розуміння, співчуття, чесність та справедливість;

8. Хизування. Компетентний керівник для того, щоб його поважали підлеглі, не потребує звання чи нагороди. Манірність і хвалькуватість не мають нічого спільного з діловими якостями людини [3].

Також одним з напрямів покращення мотивації персоналу є необхідність розуміння потреб та бажань працівників. Отже, пропонуємо розглянути основні елементи мотивації, які мають складну ієрархічну структуру, яка представлена на рис 1.

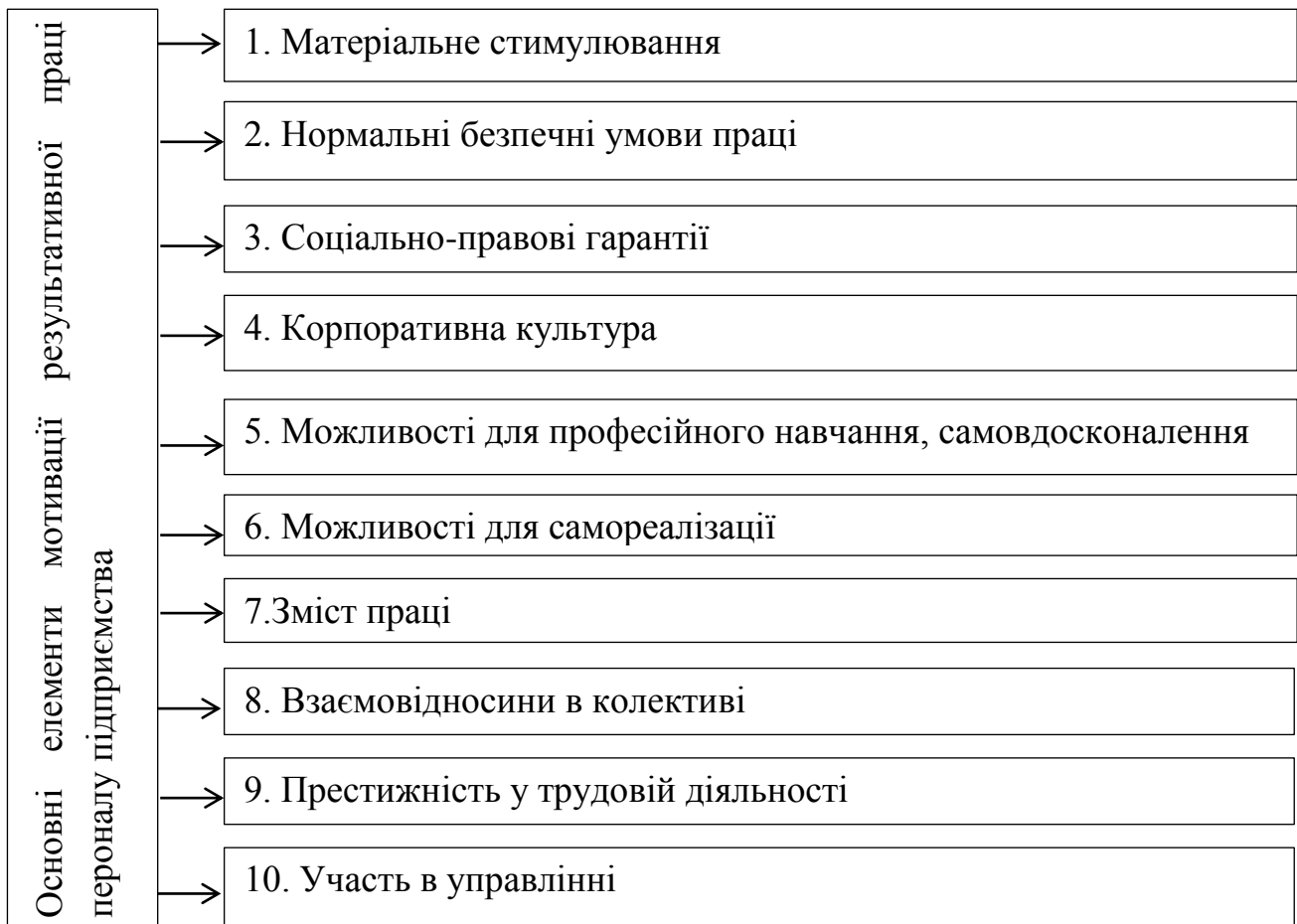


Рис. 1. Основні елементи мотивації результативної праці персоналу[4]

На нашу думку, компетентний керівник повинен враховувати дану ієрархію мотивуючих елементів персоналу тільки як загальний орієнтир, варто також розуміти, що кожна людина індивідуальна у підході до пріоритетності потреб.

Отже, складовою формування соціально-економічного процвітання держави є успішне ведення менеджменту, і одним з факторів цього причинно-наслідкового зв'язку є компетентна мотивація працівників. Виходячи з даного дослідження, виникає необхідність розуміння того, що найбільш ефективна мотивація досягається тоді, коли працівники чекають, що якнайкраще виконуючи свої обов'язки вони отримають достатню винагороду (матеріальну і моральну), що дозволить задовольнити власні потреби. Іншими словами, для ефективної мотивації потрібний збіг цілей працівників і організації, на яку вони працюють.

Список використаних джерел:

- 1.Пурденко О.А. Креативна економіка в умовах сучасної глобалізації / О.А. Пурденко // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні: ІХ міжнар. науково-практич. конфер. тези допов. . – Київ: КНТЕУ, 2017.
- 2.Сорокочайкин А.Н. Управление персоналом: глоссарий: терминологический словарь / сост. А.Н. Сорочайкин, Л.В. Ермолина. – Самара : Изд-во «Самарский университет», 2012. – 104 с.
- 3.Хилл Наполеон. Думай и богатей / Наполеон Хилл. – М. : ФАИР, 2008. – 272 с.
- 4.Зленко А.М. Сутність мотивації праці та її роль в забезпеченні ефективного управління трудовими ресурсами / А.М. Зленко // Економічний вісник університету. – 2010. – № 2. – С. 204.

Секція 4. БІЗНЕС ТА КОНКУРЕНЦІЯ

*Вакаренко А. А.
студентка факультету міжнародної торгівлі та права
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

КРАУДФАНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Кожен підприємець, починаючи реалізацію своєї ідеї, потребує фінансових ресурсів. У сучасних економічних та політичних умовах суб'єкти господарювання стикаються з проблемою нестачі коштів для ведення бізнесу чи втілення певної ідеї, спрямованої на удосконалення соціальної сфери. У таких випадках актуальним стає пошук нових джерел та інструментів фінансування. Краудфандинг є одним із сучасних і перспективних способів збору коштів на підтримку людей чи організацій. Таким чином він дає поштовх розвитку як бізнесу, так і соціальних проектів.

Краудфандинг на сьогоднішній день є досить поширеним явищем, однак наукове вивчення цього поняття знаходиться на початковій стадії. Дослідженнями краудфандингу займався ряд вчених, серед яких: І. П. Васильчук, Дж. Лернер, П. Беллефламме, В. О. Огородник, Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін, О. В. Абакуменко та інші. Але їхні праці висвітлюють лише окремі аспекти краудфандингу. Комплексний підхід щодо дослідження цього поняття поки що відсутній.

Краудфандинг – спосіб фінансування, за якого кожен, хто володіє доступом до мережі Інтернет може фінансово підтримати певну ідею чи стартап, які розміщуються на спеціальних платформах, безоплатно чи за винагороду.

Існує декілька моделей краудфандингу [1]:

1. Не передбачає отримання спонсорами винагороди, являється добровільним актом без будь-яких зобов'язань з боку одержувача. Найчастіше

використовується для збору коштів на лікування, підтримку благодійної організації тощо.

2. Передбачає нефінансову винагороду – спонсор (інвестор) отримує готову продукцію, сувеніри, автограф, новий музикальний альбом тощо. Така модель є найпоширенішою за кількістю платформ.

3. Передбачає фінансову винагороду для інвестора, тому ще називається краудінвестингом. Може здійснюватись у трьох формах: роялті, народне кредитування, акціонерний краудфандинг.

В Україні на сьогоднішній день не так багато платформ для краудфандингу. Одна з них – Спільнокошт, створена у 2012 році – висуває наступні вимоги до проектів та їх авторів: достовірність, повнота, законність інформації, яка надається автором; термін збору коштів обмежений – не більше 100 робочих днів; необхідність надати фінансовий звіт про використання отриманих коштів. За останні 4 роки було успішно реалізовано більше 200 проектів.

Іншою платформою є Na–starte. Її особливістю є те, що для спонсорів передбачена обов'язкова винагорода у вигляді предметів, які є результатом роботи проекту. Однак цікаво, що у якості винагороди може також виступати звичайна подяка у соціальних мережах, тобто фактично у такому випадку спонсор робить внесок на благодійній основі.

Існують також краудфандингові платформи у специфічних галузях. Наприклад, Gofundend, де збираються кошти на удосконалення освітньої сфери з метою стимулювання дітей та підлітків до навчання та розвитку своїх здібностей. Також в Україні існують краудфандингові платформи, які націлені на збір коштів для розвитку та покращення життя окремих міст, як, наприклад, платформи Мой город (Одеса) та Proektor (Івано-Франківськ).

Загалом краудфандинг – досить позитивне явище, оскільки, на відміну від інших способів залучення коштів, існує широкий спектр потенційних спонсорів (тобто майже кожен житель країни). І навіть якщо кожен з них підтримає

проект лише невеликою сумою коштів, зібрати необхідну суму буде простіше за рахунок масовості. До того ж, користувачі Інтернету у більшості – це сучасне молоде покоління, відкрите для нових ідей, тому це вдалий спосіб фінансування саме інноваційних проектів і найризикованіших задумів.

Однак у цій сфері існують певні проблеми. По-перше, незахищеність ідей – щойно проект розміщений, його будь-хто може скопіювати. Шляхами вирішення цієї проблеми може бути завчасне заповнення усіх патентних документів, а також використання авторських прав і торгової марки. Іншою проблемою, пов'язаною з краудфандингом саме в Україні, є відсутність законодавства у цій сфері. Також, незважаючи на швидкий розвиток такого інструменту фінансування, в нашій країні він все ще на стадії зародження і далеко не кожна людина знайома з цим поняттям.

Отже, в Україні є потенціал і навіть необхідність розвитку краудфандингу, однак потрібно здійснити комплекс заходів для його стимулювання, зокрема легалізувати цей вид діяльності, підвищити обізнаність серед населення. Це дасть можливість розвитку малого та середнього бізнесу, удосконалення соціальної сфери, розвитку та збереження української культури та мистецтва.

Список літератури:

1. Петрушенко, Ю. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С.172-182.
2. Артамонов В. Коли в Україні з'явиться краудфандинг? [Електронний ресурс] / В. Артамонов // Сайт журналу «Forbes Україна». – Режим доступу: <http://forbes.ua/opinions/1334049-kogda-v-ukraine-rouavitsya-kraudfanding>.
3. Абакуменко О. В. Краудфандинг як інструмент фінансування інноваційно-технологічних проектів / О. В. Абакуменко, Б. І. Куценко // Чернігівський науковий часопис. – 2016. – № 1 (7). – С. 52-60.
4. Ковутненко К. В. Використання краудфандингу як інструменту фінансування інноваційних проектів // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 15. – С. 14–20.

Трубей Оксана Миколаївна
доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Біленко Яна Олександрівна
студентка 4 курсу факультету економіки, менеджменту та психології
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ

ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Сучасні умови діяльності вітчизняних підприємств торгівлі характеризуються посиленням конкуренції, постійним розширенням обсягів онлайн торгівлі, створенням цінності на кожному етапі покупки, підвищенням уваги до розвитку бренду, фокусом на враженнях та емоціях покупців. Це спонукає суб'єктів торговельної діяльності до активного пошуку інструментів боротьби за споживача та підвищення ефективності основних бізнес-процесів. Саме тому актуальним стає застосування технологій електронної комерції (e-commerce) – процесів пов'язаних з фінансовими та торговими транзакціями на основі комп'ютерних мереж, що дозволяє залучити більшу кількість покупців, долаючи часові бар'єри та бар'єри відстані [1].

У зв'язку з цим, особливої актуальності для торговельного бізнесу набуває використання різноманітних інтернет-технологій. До яких варто віднести і електронну комерцію.

За дослідженням української ІТ компанії EVO, ринок електронної комерції у 2017 р. зріс на 30% відносно 2016 р. і досяг обсягу в 50 млрд. 137рн.. Його частка досягла рівня у 3,5% від загального роздрібного товарообороту України і продовжує динамічно зростати. За рік українці витратили на найбільших маркетплейсах Prom.ua, Bigl.ua, Crafta.ua, Shafa.ua (проекти компанії EVO) 14,2 млрд 137рн.. Це на 68% більше, ніж за аналогічний період минулого року. При цьому кількість замовлень зросла на 61%, а середній чек виріс на 4% і становив 962 грн.

Показники онлайн-магазинів поліпшуються з року в рік: e-commerce перебудовується відповідно до очікувань і запитів споживачів, експериментує з форматами, копіює міжнародні моделі бізнесу, тісно переплітається з роздрібними форматами і мультиканальністю [2].

Варто зауважити, що електронна комерція дозволяє підприємствам торгівлі суттєво підвищити конкурентоспроможність за рахунок таких переваг:

1. Зменшення операційних витрат (витрат на організацію бізнесу, рекламу та просування товару (послуги), обслуговування клієнтів, підтримку комунікацій, зменшення витрат часу на взаємодію з клієнтами та діловими партнерами, розширення до і після продажною підтримки.

2. Розширення та глобалізація ринків.

3. Персоналізації взаємодії з покупцями: за допомогою інформаційних мереж фірми можуть одержувати детальну інформацію від кожного клієнта та автоматично надавати товари та послуги за масовими ринковими цінами.

4. Зміни в інфраструктурі через зменшення частки або повного виключення матеріальної інфраструктури (будівлі, споруди), скорочення кількості персоналу, зменшення кількості посередників.

5. Створення нових продуктів і послуг, наприклад служби електронної поставки і підтримки, надання довідкових послуг, послуг зі встановлення контактів між замовниками та постачальниками тощо [3].

Однак, слід зауважити, що для активного використання інтернет-технологій підприємствами торгівлі існують певні бар'єри, які впливають на стратегічний розвиток Інтернет-торгівлі у всіх галузях економіки та конкурентоспроможність підприємств. До них варто віднести:

1. Низький рівень розвитку ринкової інфраструктури. Саме ці складові впливають як на внутрішній, так і на зовнішній ринок України, через який відбувається взаємодія з нерезидентами країни та залучення інвестицій.

2. Невелика роль Інтернету в житті українців. Це є причиною низького рівня продажів через мережу. Так, на сьогодні лише 58% українців користуються Інтернетом.

3. Низький рівень проникнення у життя українців платіжних розрахункових карток. Їх більш активне використання дає змогу швидко та зручно проводити розрахунки при здійсненні Інтернет-покупок. За результатами дослідження компанії iVOX, 90% інтернет-покупців в Україні для проведення транзакцій використовують офлайн-термінали.

4. Час доставки. Наразі найшвидшим способом отримання товару залишається покупка в звичайному магазині.

5. Зростання частки онлайн-покупок через мобільні пристрої. Фактором негативного впливу на розвиток цього напрямку є неорієнтованість Інтернет-магазинів на мобільні версії.

6. Законодавчі обмеження на розвиток системи електронних платежів [4].

В той же час існують певні фактори, що стимулюють розвиток Інтернет-торгівлі в Україні. До них належать:

1. Підвищення ролі сервісу – користувачі все більше цінують, коли для покупки їм потрібно зробити менше кліків і переходів. Чим менше потрібно прикладати зусиль, щоб отримати репрезентативну вибірку і супутні товари – тим вище користувачі цінують онлайн-магазин.

2. Зростання ролі безпеки – чим частіше стають випадки витоку персональних даних в мережу, тим більш обережно українці ставляться до сайтів та платформ, які допустили подібні витоки.

3. Підвищення ефективності логістики – з стрімким розвитком Інтернет-торгівлі в Україні з'явилися проблеми зі своєчасною доставкою куплених товарів користувачеві. Складські потужності починають переповнюватися. Натомість компаній, що надають фулфілмент-послуги все ще недостатньо. Саме тому в подальшому здатність онлайн-магазину або маркетплейса забезпечити своєчасну доставку покупки обраного способу (за конкретною

адресою або в конкретний офлайн-магазин) стане вагомим аргументом при виборі продавця.

4. Активне зростання продажу вживаних товарів (вторинний ринок).

5. Прагнення українських користувачів забезпечувати себе роботою самостійно, без залежності від роботодавця [5].

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що використання Інтернет-технологій є вагомим засобом підвищення конкурентоспроможності підприємства. Український ринок має досить потужний потенціал для розвитку електронної комерції, темпи здійснення купівлі-продажу через мережу Інтернет стрімко зростають. Проте, існують стримуючі фактори, які можуть стати серйозною перешкодою для розвитку цього виду бізнесу. Однак, їх подолання відкриє нові можливості для суб'єктів торгівлі щодо подальшого активного розвитку та отримання нових перспектив.

Література:

1. Особливості розвитку Інтернет-торгівлі в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.inter-nauka.com>
2. Електронний рік: підсумки українського e-commerce за 2017-й [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://rau.ua>
3. Тягунова Н. М., Гудзенко М. Ю., Інтернет-торгівля: сутність та особливості / Н. М. Тягунова, М. Ю. Гудзенко // Вісник Полтавської державної аграрної академії, 2013. – № 3. – С. 160-162. 8. Хижняк О.С.
4. Напрями та стратегії розвитку електронної комерції в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ela.kpi.ua>
5. Якою буде українська e-commerce сфера у 2018 році — прогноз EVO [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://nachasi.com>

Грицюк В.О.

*студента, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

Мельник В. В.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м.Київ, Україна*

ЛІЦЕНЗУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ліцензування є досить важливим інструментом нагляду держави за деякими видами підприємницької діяльності. В свою чергу, ці заходи спрямовані на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері, а також захист економічних і соціальних інтересів суспільства та окремих споживачів. За допомогою ліцензування держава встановлює певні норми без яких підприємство не зможе почати своє функціонування, можна сказати, що держава контролює якість надаваних послуг підприємством. Тому, дослідження ролі ліцензування в Україні є надзвичайно важливим.

Для здійснення торгівлі деякими товарами згідно з дійсним законодавством необхідна наявність ліцензій. Ліцензія – документ державного зразка, який засвідчує право суб'єкта господарювання на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов [1].

В Україні ліцензуванню підлягають такі види діяльності: банківська діяльність; надання фінансових послуг; діяльність у галузі телебачення і радіомовлення; виробництво і торгівля спиртом етиловим, алкогольними напоями та тютюновими виробами; будівництво об'єктів, що за класом наслідків належать до об'єктів з середніми та значними наслідками; виробництво лікарських засобів, оптова та роздрібна торгівля лікарськими засобами; торгівля вогнепальною зброєю невійськового призначення та боєприпасами до неї, холодною зброєю, пневматичною зброєю калібру понад 4,5 міліметра і швидкістю польоту кулі понад 100 метрів на секунду;

виробництво вибухових матеріалів промислового призначення; медична практика; ветеринарна практика; випуск та проведення лотерей; посередництво у працевлаштуванні за кордоном; транспортування нафти, нафтопродуктів магістральним трубопроводом; охоронна діяльність; перероблення побутових відходів; виробництво ветеринарних препаратів та інші види господарської діяльності [2].

Для того щоб розглянути статистику видачі ліцензій у сфері фінансових послуг по Києву та Київській області за 2015 -2017 р. р. сформуємо таблицю.

Таблиця 1

Динаміка кількості виданих ліцензій за видами фінансових послуг по Києву та Київській області за 2015 – 2017 р.р.

Вид підприємницької діяльності	Кількість виданих ліцензій		
	2015	2016	2017
Фінансова компанія	126	146	103
Кредитна спілка	1	-	-
Ломбард	8	8	6
Страхова компанія	7	5	4
Усього	142	159	113

Джерело: сформовано автором згідно даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [3]

Якщо розглянути кожну установу окремо, то можна сказати, що в 2017 р. порівняно з 2016 р. зменшилась кількість фінансових установ, що отримали ліцензію на 29,5% або на 43 фінансові компанії. Кредитні спілки взагалі не отримували ліцензію на функціонування у 2016 -2017 р. р.. Ломбарди отримали на 2 ліцензії менше у 2017 р. ніж у 2016 р.. Надані ліцензії на функціонування страхових компаній також зменшились у 2017 р. у порівнянні з 2016 р. на 20 % або на 1 страхову компанію, що отримала ліцензію. В цілому у 2017 році було видано 113 ліцензій. Цей показник зменшився у порівнянні з 2016 роком (159

ліцензій) майже на 30 %, що свідчить про зменшення кількості підприємців, які відкривають фінансову установу або також про невиконання відкриття фінансової установи в Україні.

Отже, за допомогою ліцензування встановлюються певні норми, без дотримання яких підприємство не може функціонувати. В Україні за останні роки все менше фінансових установ отримують ліцензію, адже економіка є не досить сприятливою для відкриття нового підприємства. Ліцензування певних видів підприємницької діяльності є необхідним для нашої країни, адже отримання підприємством ліцензії є показником безпечності та якості надаваних послуг підприємством.

Список літератури:

1. Облік у галузях виробництва та послуг : навч. посібн. / Ю. Д. Малярєвський, М. С. Горяєва, Н. С. Пасенко та ін. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2012. – С. 14–26.
2. Про ліцензування деяких видів господарської діяльності : редакція Закону України від 28.09.2017 р. № 2145-VIII зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Офіційний – веб сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (НАЦКОМФІНПОСЛУГ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/>

Данилова Н.

*студентка, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м.Київ, Україна*

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО – НЕОБХІДНА УМОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасне положення з ускладненням суспільних відносин в Україні змушує привернути увагу до проблем соціальної відповідальності бізнесових структур. Світовий досвід свідчить про високу актуальність розвитку соціального підприємництва, специфіка якого полягає в тому, що його основною метою є не отримання прибутку, а підвищення суспільного добробуту.

Соціальне підприємство – це бізнес, метою якого є вирішення соціальних проблем. Прибутки соціального підприємства спрямовуються, головним чином, на розвиток бізнесу, громадські справи чи на вирішення гострих суспільних проблем. Таке підприємство діє за всіма законами бізнесу і приносить прибуток, тому не вважається благодійною організацією. Соціальне підприємництво динамічно розвивається в світі, вирішуючи проблеми безробіття, соціального захисту, громадського залучення тощо. Головна місія соціального підприємництва – приносити користь суспільству [1].

Позитивні ефекти від діяльності соціальних підприємств [2]:

1. пошук та знаходження інноваційних шляхів для реформування державних соціальних послуг;
2. перешкоджання розповсюдженню соціальної ізоляції: зокрема, працевлаштування людей з обмеженими фізичними та психічними можливостями, забезпечення робочих обов'язків безробітним особам, представникам груп ризику і т. д.;

3. заохочення та подальше залучення громадян до участі у соціальних ініціативах на основі волонтерських засад, групування громад навколо соціальних проблем;

4. ефективніше та раціональніше використання наявних ресурсів регіону при вирішенні соціальних проблем;

5. виникнення нових видів соціальних послуг, які зазвичай залишаються поза увагою звичайного бізнесу через малу прибутковість, недостатній рівень популярності та відсутність належної професійної підготовки;

6. відбувається зменшення навантаження на місцеві бюджети при вирішенні соціальних проблем, що є край необхідним при постійному дефіциті бюджетних коштів.

Розглядаючи правовий аспект соціального підприємництва виявляємо обмежену можливість підприємця розпоряджатися своїм прибутком повністю в розрізі оподаткування такого типу підприємств. Є різниця в механізмі адміністрування податку з соціальних підприємств від звичайних і класифікується вона в залежності від їх адміністративної форми діяльності. Так профільне та податкове законодавство дозволяє благодійній організації та громадським організаціям самостійно створювати соціальне підприємство, не сплачувати податок з доходів від здійснення діяльності підприємства за умови дотримання вимог щодо положень статуту та ст. 133 та 134 Податкового кодексу України [3]. Від здійснення діяльності соціального підприємства, прибуток якого спрямовується на благодійність, неурядова неприбуткова організація не сплачує податок на прибуток з будь-якої суми, а прибуткове підприємство на загальній системі оподаткування зменшить дохід до оподаткування лише на 4% оподаткованого прибутку попереднього звітного року. Ніякого зменшення від податкового навантаження не відбувається для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців при здійсненні діяльності соціального підприємства. Спочатку сплачують загальний податок з суми

доходу, а потім відбувається спрямування прибутку на вирішення соціальних питань. Представимо кількісний аналіз організаційних форм діяльності соціальних підприємств в таблиці 1.

Таблиця 1

Організаційна форма діяльності соціальних підприємств

Організаційна форма, на основі якої діє соціальне підприємство	Кількість організацій, одиниці
фізична особа підприємець	37
приватне підприємство	23
громадська організація	20
підприємство об'єднання громадян	19
товариство з обмеженою відповідальністю	18
сільськогосподарський кооператив	15
благодійна організація	8
організація громадського об'єднання	4
фермерське господарство	2

Джерело: систематизовано автором на основі даних Державної статистичної служби України [4]

Найпоширенішою організаційно-правовою формою діяльності соціальних підприємств є здійснення діяльності у форматі фізична особа підприємець. Соціальна діяльність фермерської сфери представлена найменшою кількістю.

Розглянемо найпоширеніші види діяльності соціальних підприємств, представивши дані у вигляді таблиці 2.

Таблиця 2

Діяльність соціальних підприємств

Види діяльності соціальних підприємств	Кількість організацій, одиниці
працевлаштування соціально вразливих груп населення	91
генерування прибутку для підтримки діяльності організації	79
генерування прибутку для підтримки послуг для окремих груп населення	60
генерування прибутку для фінансування окремих видів послуг	40
захист довкілля чи вирішенням екологічних проблем	5
інша відповідь	10

Джерело: систематизовано автором на основі даних Державної статистичної служби України [4]

Працевлаштування соціально вразливих груп населення є пріоритетним видом діяльності соціальних підприємств. Використання кількох видів діяльності одночасно є загальноприйнятою практикою.

Специфікою соціального підприємництва, на відміну від некомерційних організацій або державних органів, є не просто вирішення соціально важливих проблем, а саме й унікальність рішення. Іншими словами, соціальне підприємництво виникає в тих сферах і нішах, де ні держава, ні некомерційний сектор не в змозі ефективно вирішити проблеми, тому необхідні нові методи, підходи і тактики. Відповідно до цього ключовим моментом для соціального підприємця є інноваційна складова його діяльності.

За кордоном соціальне підприємництво є об'єктом державної підтримки, передусім як частини підприємницького співтовариства. Більшість організацій, що належать до соціального підприємництва, є малими і середніми, а відповідно, підпадають під програми підтримки малих і середніх підприємств. Крім того, держава і суспільство також зацікавлені в досягненні соціально значимих цілей з найменшими витратами. Соціальне підприємництво дозволяє вирішувати соціальні проблеми за рахунок не державних коштів, а засобів, отриманих від підприємницької діяльності, що є пріоритетним об'єктом уваги держави.

Перспективи для соціального підприємництва в Україні є, перш за все, в освіті: навчання дорослих і молодих, починаючи з школярів, підприємницькому способу мислення, основам ведення бізнесу. Крім цього, важливим напрямком у соціальному підприємстві може бути фокусування на творчості у вирішенні практичних, повсякденних завдань. А також – у розповсюдженні таких прикладів щодо усунення соціальних проблем [5].

Для поживлення розвитку соціального підприємництва на теренах держави необхідно проводити:

1. відкриття бізнес-шкіл, проведення тренінгів для починаючих підприємців з соціального підприємництва, що розвине підприємницький талант у молоді для ефективної реалізації інноваційних бізнес-ідей;
2. масове інформування населення про соціальне підприємництво (за допомогою ЗМІ, соціальних мережах, у навчальних закладах і т.д.);
3. вдосконалення загальної мережі соціальних підприємств, що дасть змогу систематизувати, згрупувати та проаналізувати їх діяльність сповна;
4. створення відповідного законодавства щодо його функціонування;
5. заохочення з боку державних і місцевих органів влади;
6. підвищення кваліфікації персоналу та залучення компетентних фахівців для організації діяльності соціальних підприємств.

В сучасних умовах соціально-економічного розвитку України виникає необхідність диверсифікації джерел фінансового забезпечення соціальної сфери. Розбудова соціального підприємництва має бути імпульсом для стабільного подальшого розвитку країни. Розробка проектів з застосуванням зарубіжних практик розвитку соціального підприємництва в Україні потребує законодавчого визначення цього виду діяльності, внесення чіткого визначення організацій такого типу та вибору найбільш успішних заходів підтримки. Оскільки соціальне підприємництво може вирішити чималу низку суспільних питань, то його становлення є просто необхідним для розвитку сучасної економіки України.

Список літератури:

1. Експрес-дослідження стану розвитку соціального підприємництва [Електронний ресурс]: <https://gurt.org.ua>
2. Соціальне підприємництво в Україні [Електронний ресурс]: <http://www.socialbusiness.in.ua>
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17>
4. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Содружество «Sun&Life» [Електронний ресурс]: <http://karisunlife.com/autora>

*Довгопол І.С.
студентка факультету міжнародної торгівлі та права
Київський національний торговельно-економічний університет
М. Київ*

ФРАНЧАЙЗИНГ В УКРАЇНІ

У сучасному середовищі для багатьох людей важливою частиною реалізації себе як особистості є створення власної справи. Але, на жаль, згенерувати бізнес-ідею, піти на ризик та відкрити бізнес можуть не всі і тому бажання залишаються лише бажаннями. Отримати гарантії та пришвидшити відкриття власної справи допоможе цікава і популярна у світі форма бізнесу – франчайзинг.

Франчайзинг – це вид відносин між суб'єктами ринку, що має на увазі передачу від однієї сторони іншій стороні прав на ведення певного бізнесу на певних умовах, використовуючи при цьому бренд, товарний знак, принципи організації діяльності тощо передавальної сторони [1].

В Україні франчайзинг вперше з'явився у 1993 році, у світі – в середині 19 століття. Ця модель ведення бізнесу існує більше ніж у 140 країнах світу і показує високі темпи зростання. Американський франчайзинговий ринок, за прогнозами профільних асоціацій, зростатиме і надалі – вже восьмий рік поспіль. А загальний вклад цього сектора досягне 3% ВВП США. Дослідження, проведене компанією Nexa Research, свідчить про те, що найближчим часом добре розвиватимуться й «кавові» франшизи. Аналітики стверджують, що кава є найпопулярнішим напоєм, який вживають близько 80% американців. Тому, враховуючи підвищення попиту на цей продукт, очікується, що до 2025 р. американський ринок «кавових» франшиз зросте до \$13,96 млрд [2].

Консалтингова компанія Franchise Group надає такі статистичні дані кількості франчайзерів в Україні за 2013-2018 рр:

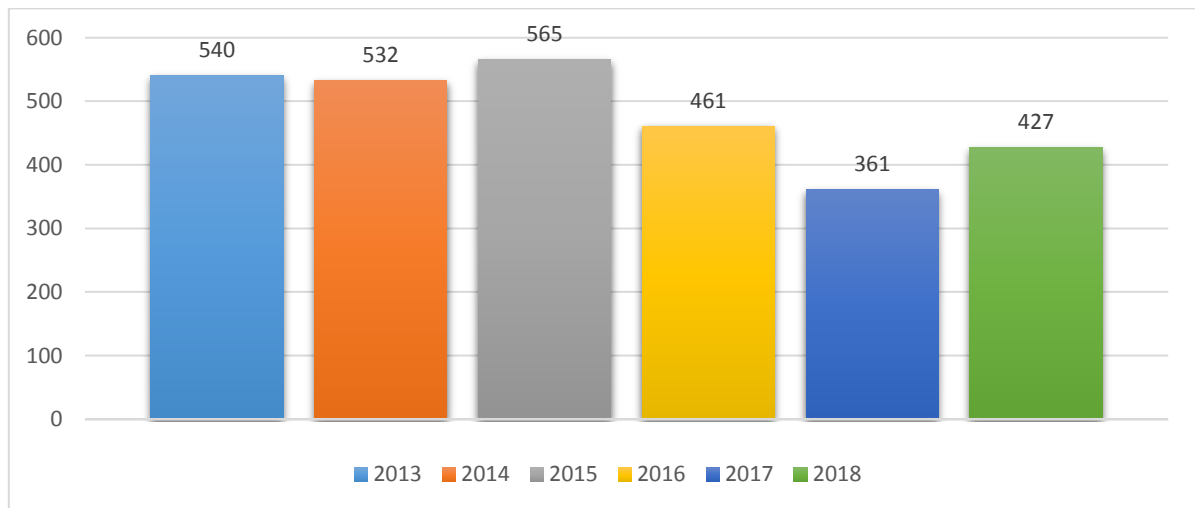


Рис. 1 Кількість франчайзерів в Україні у 2013-2018 рр. [3]

За наведеними даними можна зазначити, що у 2015 році спостерігалася найбільша кількість франчайзерів, а у 2017 році відбулося суттєве зниження, за рахунок виходу з ринку «фейкових» франшиз. У 2018 році ситуація покращується, також очікується вихід на ринок 2 міжнародних франшиз.

Найбільш популярні галузі франчайзингових об'єктів в Україні спостерігаємо на рис.2, а аналіз поділу франшиз за походженням брендів наведено на рис.3:

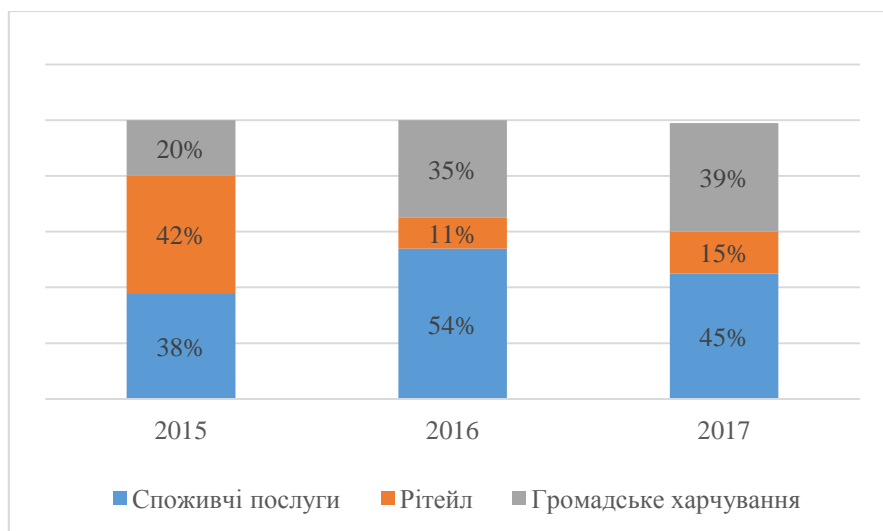


Рис. 2 Галузева структура власних та франчайзингових об'єктів [3]

За поданими даними бачимо, що найбільшу частку за популярністю галузей у 2017 році займають споживчі послуги, зростає кількість об'єктів громадського харчування, а ритейл франшизи скорочуються в порівнянні з 2015

роком майже у 3 рази. Аналізуючи рис. 3, можемо зазначити, що на українському ринку переважають національні бренди франшиз.

Франчайзинг в Україні більше розвинений у великих ділових центрах, зокрема, в Києві, Харкові, Одесі, Львові, Дніпрі. Гальмує розвиток франчайзингу в Україні відсутність чітко регламентованого законодавства у сфері франчайзингу, а також присутність недобросовісних франчайзерів і франчайзі. [4]

Великою проблемою в Україні є наявність фейкових франшиз, що зумовлена такими причинами, як:

- Юридична необізнаність;
- Хибна фінансова модель – франчайзер може неправильно проілюструвати бізнес-модель, термін окупності, шляхом неврахування факторів, що можуть вплинути на бізнес, або навмисного обману;
- Бажання врятувати свій бізнес шляхом створення франшизи – коли справи у власника бізнесу ідуть погано і він випускає франшизу, щоб за рахунок додаткових коштів врятувати свій бізнес;
- Робота на кількість, а не на якість – франчайзинг має бути забезпечений довгостроковими відносинами. Для деяких франчайзі основною метою стає лише робота над збільшенням кількості франчайзингових точок, в той час, коли необхідно працювати над налагодженням комунікацій з франчайзерами та підтримкою високого рівня якості.

Проблемами, що здійснюють негативний вплив на франчайзинг в Україні є: високий рівень тіньової економіки; недосконала нормативно-правова база; девальвація національної валюти. Але, в той же час, за допомогою франчайзингу можна впровадити нові технології, інновації та залучити інвестиції, що безумовно є важливим для економіки нашої країни.

Основні переваги та недоліки ведення бізнесу за франшизою наведено у таблиці 1:

Переваги та недоліки франчайзингу [5]

Переваги франчайзингу:	Недоліки франчайзингу:
Відомий бренд; Бізнес «під ключ»; Достатньо невеликі стартові витрати; Підготовка персоналу; Допомога та підтримка франчайзера; Легкість отримання кредиту	Майбутнє бізнесу в руках власника франшизи; Немає свободи вибору; Жорстко регламентована співпраця; Обмежений список постачальників; Одностороннє розірвання договору

Отже, франчайзинг є перспективним методом ведення бізнесу, не лише в Україні, а й у інших країнах світу. Впродовж років показує високі темпи зростання та розширення мереж. Основними перевагами є зменшення ризиків, підтримка від компанії, що вже пройшла шлях відкриття та розвитку бізнесу, впізнаваність бренду, що приваблює покупців тощо. Але, на жаль, є і певні проблеми, які гальмують розвиток франчайзингу та тільки збільшують ризики закриття.

Список використаних джерел:

1. Що таке франчайзинг (франшиза)? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biznesua.com.ua/shho-take-franchayzing-franshiza/>
2. НеСвій бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://business.ua/biznes/item/3689-nesvii-biznes>
3. Франшиза в Україні: пропозиції франчайзингу | Franchise Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising/?sphrase_id=3668
4. Історія франчайзингу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ffc.expert/uk/blog/istoriya-franchajzingu-v-ukrayini/>
5. Бізнес за франшизою в Україні: переваги, недоліки та поради з вибору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ag.marketing/biznes-za-franshyzoju-v-ukrayini/>

Мельник В.В.

*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри
економіки та фінансів підприємства
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

Кармазіна А.О.

*Студентка 3 курсу 8 групи Факультету міжнародної
торгівлі та права
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентоспроможність будь-якого ринкового об'єкта є залежною змінною, яка визначається сукупністю факторів, що мають різну природу. Фактор – це умова, причина, параметр, показник, який впливає на економічний процес і результат цього процесу.

Для забезпечення надійності та достовірності результатів оцінки рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, необхідно враховувати вплив широкого спектра факторів, що його визначають [1, с.470]. Останнє істотно ускладнюється їх різноманіттям, а також тим, що вони відрізняються один від одного як за ступенем впливу, так і за їх спрямованістю. Крім того, вибір конкретних критеріїв і показників, що характеризують фактори конкурентоспроможності підприємства, представляє певну складність, обумовлену наступними причинами:

- 1) не існує загальноприйнятих методів оцінки факторів конкурентоспроможності суб'єкта господарської діяльності;
- 2) безліч чинників конкурентоспроможності ринкового об'єкта носять якісний характер, що створює труднощі при їх кількісній оцінці;
- 3) кількісні фактори конкурентоспроможності підприємства мають різну розмірність, що призводить до необхідності їх нормалізації;

4) можливості менеджерів компаній (осіб, що приймають рішення) по обробці і узагальненню різного роду інформації у відносно короткий період часу обмежені.

Виходячи з усього вищесказаного, можна зробити висновок про нагальну потребу в розробці класифікації чинників конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, що дозволяє врахувати всі їх різноманіття (наскільки це необхідно для забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень як тактичного, так і стратегічного характеру), а також ступінь і спрямованість впливу. Крім того, ця класифікація повинна відповідати вимогам реалій сучасної господарської діяльності, в якій чітко простежується тенденція до скорочення часу на прийняття того чи іншого управлінського рішення. У сучасній економічній літературі представлено безліч класифікацій факторів конкурентоспроможності підприємства, в основу яких покладено різні ознаки [2]. Однак більшість класифікацій побудовано на базі одного критерію – середовища формування того чи іншого фактора. Як правило, в таких класифікаціях виділяють дві групи факторів: зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні). Останні багатьма дослідниками поділяються на фактори непрямого і прямого впливу. Фактори непрямого впливу утворюють макросередовище підприємства, фактори прямого впливу - мікросередовище. При цьому мікросередовище суб'єкта господарювання представлена силами, що мають безпосереднє відношення до нього і його можливостям з обслуговування клієнтури, а макросередовище - силами більш широкого плану, які впливають як на саму організацію, так і на її мікросередовище [3]. Поділ факторів конкурентоспроможності підприємства на зовнішні і внутрішні дозволяє визначити їх природу, структуру та основні характеристики. Однак при цьому не враховуються взаємини ринкового агента з суб'єктами його мікросередовища. Незважаючи на те, що зазначені взаємини формуються під впливом мотивацій і поведінки їх учасників, самі взаємини завжди надають зворотний вплив на своїх суб'єктів. Крім того, зазначені взаємини можуть стати

джерелом формування факторів конкурентоспроможності підприємства. Ці фактори, також як і самі взаємини, визначаються мотивацією і поведінкою суб'єктів взаємодії. Однак при певних умовах, коли взаємини з будь-яким ринковим агентом необхідні для забезпечення безпечного функціонування та сталого розвитку підприємства, ці фактори конкурентоспроможності самі починають робити істотний вплив на його мотивацію і поведінку. З огляду на подвійну природу зазначених факторів, які формуються як зовнішньої, так і внутрішньої середовищем, вважаємо за доцільне позначити їх як дуогенні фактори або фактори взаємин. Джерелом формування останніх є взаємини підприємства з наступними групами суб'єктів його середовища прямого впливу: державою і органами влади різного рівня; споживачами (клієнтами); партнерами (постачальниками, маркетинговими посередниками); конкурентами. Серед зазначених вище найважливішими, на наш погляд, є взаємини з партнерами і споживачами, так як без них неможливо забезпечити реалізацію етапів суспільного виробництва (виробництво - розподіл - обмін - споживання). Однак взаємини з іншими групами суб'єктів можуть за певних умов зіграти ключову роль в забезпеченні безпечного функціонування підприємства і його розвитку. На наш погляд, значимість дуогенних чинників в умовах зростання і зміцнення бізнесу, посилення конкурентної боротьби, а також збільшення кількості ділових контактів і, як наслідок, зовнішніх і внутрішніх комунікацій організацій буде збільшуватися. Виходячи з усього вищесказаного, нами пропонується наступна класифікація факторів конкурентоспроможності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація факторів конкурентоспроможності підприємства

Фактори	Джерела формування
Екзогенні	Зовнішнє середовище підприємства
	1. Макроекономічна кон'юнктура
	2. Держава і органи влади
	3. Партнери

	4. Споживачі
	5. Галузь
Ендогенні	Внутрішнє середовище підприємства
	1. Діяльність управління
	2. Трудова діяльність
	3. Виробнича діяльність
	4. Маркетингова діяльність
	5. Фінансова та інвестиційна діяльність
	6. Інноваційна діяльність
Дуогенні	Зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства
	1. Відносини з державою і органами влади
	2. Відносини з споживачами
	3. Відносини з партнерами
	4. Відносини з конкурентами

Таким чином, нами виявлено принципово нова група чинників конкурентоспроможності підприємства. Це дозволяє розширити уявлення як про самі фактори, так і про джерела їх формування. Останнє, в свою чергу, дасть можливість підвищити конкурентоспроможність суб'єкта господарювання за допомогою розробки і застосування в конкурентній боротьбі нових інструментів, методів, а також стратегій. Авторська класифікація факторів конкурентоспроможності дозволить менеджменту різних компаній враховувати чинники, які раніше ними серйозно не розглядалися.

Список літератури:

1. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
3. Щомісячний моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України (оперативний щомісячний розрахунок рейтингової оцінки за січень - березень 2016 року по оперативним даним станом на 01.05.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ndc-ipr.org/media/documents/Raying_01.05.2016_.pdf

*Кичигін А.М.
аспірант кафедри менеджменту та поведінкової економіки
Донецький національний університет імені В. Стуса
м. Вінниця, Україна*

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Динамічний розвиток вітчизняних підприємств у сучасних умовах розвитку можливо забезпечити за допомогою системи управління їхньою конкурентоспроможністю. При цьому необхідно враховувати чинники впливу внутрішнього середовища та зовнішнього, значимість останніх зростає через розвиток глобальних та євро інтеграційних процесів. Саме врахування чинників зовнішнього середовища створює реальні можливості стратегічного розвитку підприємств. Це потребує розробки теоретико-методологічного підходу до формування системи управління конкурентоспроможним потенціалом підприємств.

Багато сучасних наукових робіт пов'язані з проблемою визначення сутності різних видів потенціалу. В останні роки домінує думка, що система управління потенціалом підприємства виступає інтегратором його потенційних можливостей, зокрема у працях таких економістів-науковців: В. Адамика, Л. Балабанової, Т. Вербицької, А. Воронкова, І. Краснокутської, І. Репіної, М. Савченко, О. Смагач, О. Федоніна, Н. Чухрая, З. Шершньової та інші. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, практично всі дослідники відзначають, що поняття потенціалу в економіці все ще знаходиться у стадії обговорення. На сьогодні не досягнуто взаєморозуміння та єдності поглядів на економічний зміст поняття потенціалу, відсутні також загальноприйняті формулювання визначень поняття потенціалу у відповідності до різних ієрархічних рівнів економічних систем.

Метою дослідження є аналіз наукових підходів до визначення поняття конкурентоспроможного потенціалу підприємства.

Початковим етапом процесу розробки методологічного базису

формування та ефективності використання конкурентоспроможного потенціалу підприємства є створення теоретичних основ визначення даної економічної категорії.

На основі критичного аналізу визначення сутності «конкурентоспроможний потенціал підприємства» можна виділити наступні положення, що будуть складати квінтесенцію пропонованої наукової концепції:

1) «конкурентоспроможний потенціал підприємства» – це категорія, яка характеризує сукупні можливості підприємства, що можуть бути реалізовані тільки при наявності ресурсів. Таким чином, конкурентоспроможний потенціал характеризується певним набором ресурсів, які повинні бути утягнені в діяльність підприємства;

2) визначення економічного показника «конкурентоспроможний потенціал підприємства» повинно здійснюватися з урахуванням комплексу існуючих і потенційних відносин. Таким чином, конкурентоспроможний потенціал варто аналізувати як систему функціональних відносин, що склалися між елементами реального і гіпотетичного рівня розвитку підприємства;

3) економічний показник «конкурентоспроможний потенціал підприємства» повинний враховувати двоїстий характер даної економічної категорії, оскільки, з одного боку, може відбити стан підприємства щодо вимог конкретного зовнішнього середовища, а, з іншого боку, виступити об'єктом управління.

4) «конкурентоспроможний потенціал підприємства» - поняття динамічне. Динамізм конкурентоспроможного потенціалу полягає в тому, що в кожний наступний момент часу можливості підприємства змінюються. Тому конкурентоспроможний потенціал підприємства повинний визначатися як динамічне поняття, що характеризує готовність економічної системи в кожний визначений момент часу мобілізувати можливості для досягнення поставлених цілей економічного розвитку з максимальною ефективністю;

5) поняття «конкурентоспроможний потенціал підприємства» відбиває не тільки нормативний масштаб, але і цільовий орієнтир. У даній своїй функції

він співвідноситься як з реальними можливостями підприємства, так і з перспективними, тобто, що знаходились у стадії становлення. Майбутнє взаємодіє із сьогоденням не тільки на основі структурного зв'язку «стану», але й особливої, так названої, цільової, форми детермінації.

Зазначимо, що раціональним є підхід розглядати конкурентоспроможний потенціал підприємства як «ядро» загального економічного потенціалу підприємства, органічно входячи до його складових (науково-технічної, трудової, виробничо-технологічної, фінансової, інвестиційної, інноваційної) (рис. 1).

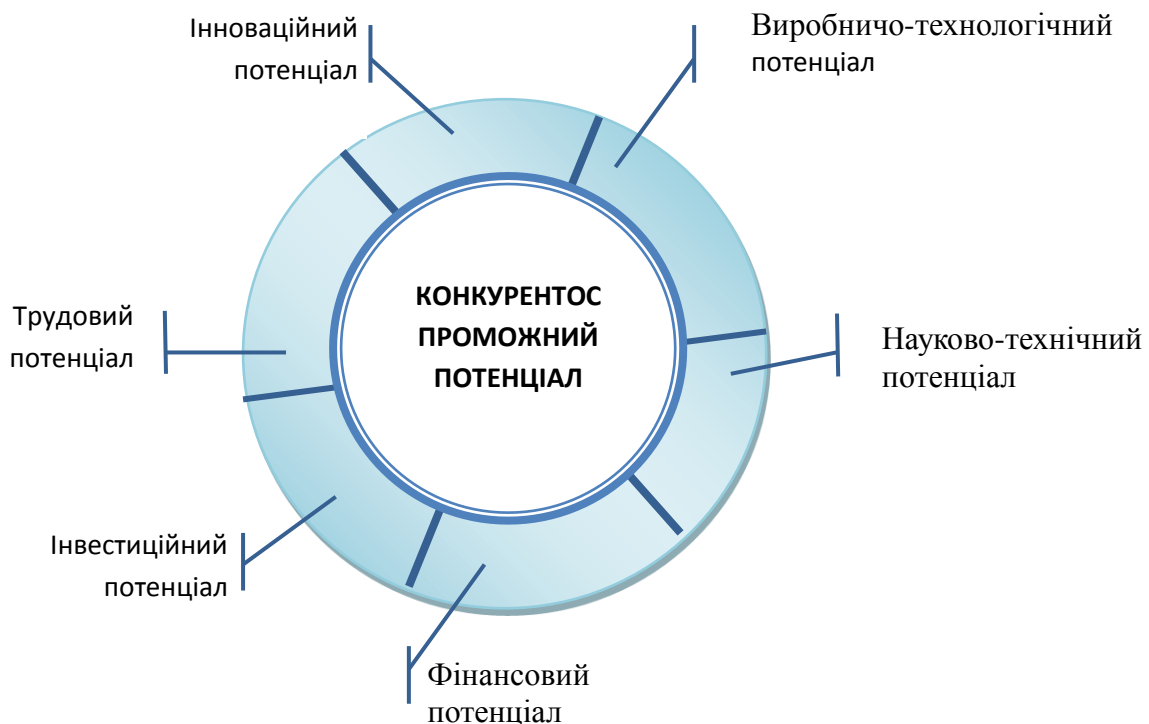


Рис. 1. Загальний економічний потенціал підприємства

На наш погляд, конкурентоспроможний потенціал є ядром економічного потенціалу підприємства. Він вміщує елементи кожної із складових економічного потенціалу і визначає реальну потенційну можливість системи щодо генерації результатів, значущих для науково-технічного прогресу підприємства, які становлять вихідну характеристику підприємства. Безперечно, між частинами економічного потенціалу існують складніші діалектичні взаємозв'язки, система потенціалів є взаємопов'язаною замкнутою

системою.

Конкурентоспроможний потенціал підприємства традиційно визначається як спроможність системи генерувати суттєві результати діяльності підприємства, перетворюючи їх на конкурентні переваги вищого рівня. Таку спроможність забезпечує сукупність економічних ресурсів та акселераторів, які створюють оптимальні умови для використання цих ресурсів з метою досягнення цільових орієнтирів діяльності та в цілому підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства (рис. 2).

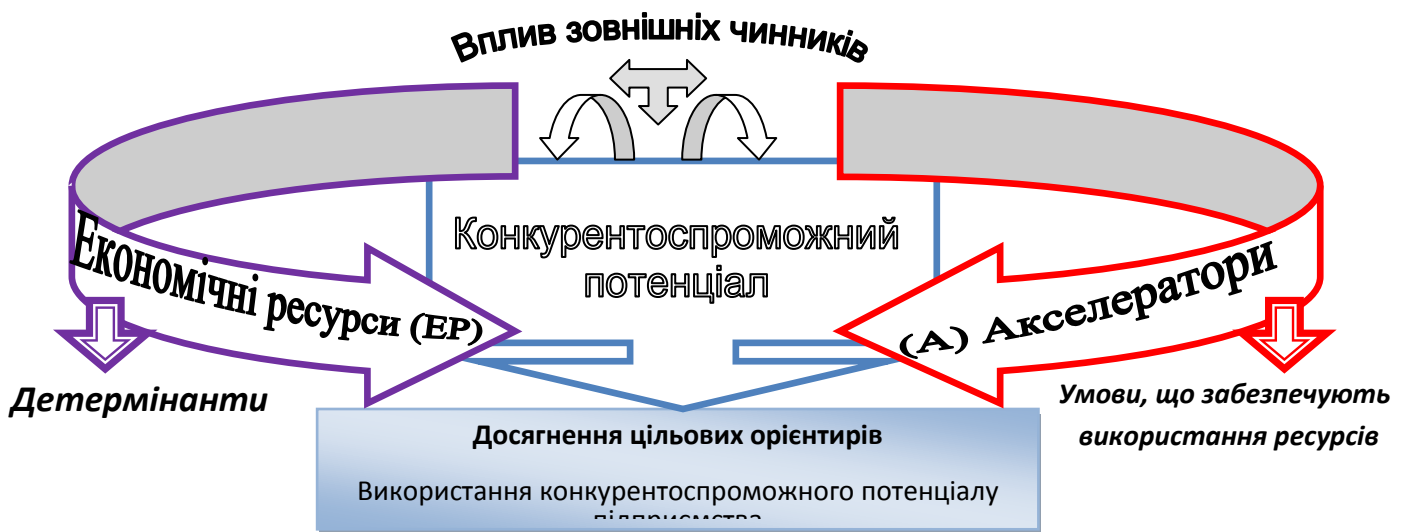


Рис. 2. Склад конкурентоспроможного потенціалу підприємства

Економічні ресурси (ЕР) підприємства – це детермінанти, що визначають спроможність системи до забезпечення своєю конкурентоспроможності та виступають її джерелами (кадрові, науково-технічні, виробничо-технологічні, фінансово-економічні). *Акселератори (А)* – умови, що забезпечують оптимальне використання системою свого потенціалу для досягнення стратегічної мети підприємства. Вони прискорюють трансформацію стимуляторів в конкурентні переваги. На думку автора, до основних складових акселераторів слід відносити мотиваційний механізм, інноваційну культуру підприємства та його організаційно-управлінські елементи.

Отже, конкурентоспроможний потенціал підприємства слід розглядати як складну динамічну систему генерування, накопичення, трансформування

економічних ресурсів на акселераторів в конкурентні переваги підприємства. Конкурентоспроможний потенціал підприємства є підсистемою цілісної системи, в якій він взаємозумовлено взаємодіє з іншими потенціалами підприємства (трудовим, науково-технічним, виробничо-технологічним, інноваційним, фінансовим тощо).

Таким чином, в результаті дослідження економічного змісту потенціалу промислового підприємства було встановлено:

конкурентоспроможний потенціал підприємства характеризується як динамічна категорія, що розвивається разом із виробничими силами суспільства;

конкурентоспроможний потенціал підприємства – складна економічна система категорій і функціональних відносин між елементами реального і гіпотетичного рівня розвитку системи;

за своєю суттю конкурентоспроможний потенціал підприємства співвідноситься як з реальними можливостями об'єктів управління в практиці господарювання, так і з перспективними ресурсами;

економічна сутність конкурентоспроможного потенціалу підприємства підтверджується системою взаємозв'язку з іншими категоріями – потребами та економічними інтересами підприємства.

Список літератури:

1. Большая Советская Энциклопедия / Под ред. Б.А. Веденского. – М.: Советская энциклопедия, 1978. – Т.34.
2. Краткая химическая энциклопедия. – М., 1967.
3. Математическая энциклопедия / Под ред. Виноградова И.М. – М., 1984.
4. Словарь современного русского литературного языка. / Под ред. К.А.Тимофеева. – М., 1994.
5. Современный энциклопедический словарь / Под ред. А.М.Прохорова – М., 1991.

Мельник В.В.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства

Коваленко І.С.

Студентка 3 курсу 8 групи

Факультет міжнародної торгівлі та права

Київський національний торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНИХ СИГНАЛІВ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні кожне підприємство змагається за високу конкурентну позицію на ринку. Аби бути найкращим серед усіх, підприємства використовують багато методів щодо покращення своєї діяльності. Результат конкурентної боротьби на ринку значною мірою залежить від його ступеня економічної стійкості, тобто здатністю зберігати рівновагу в процесі свого розвитку.

Удосконалення свого товару, надання послуг на більш високому рівні, боротьба за споживача, використання нових технологій та іноземного досвіду – це одні з найпоширеніших шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Але найчастіше цього виявляється недостатньо. Задля безперервної діяльності підприємства та щоденним підвищенням його позицій на ринку потрібно оцінювати не тільки поточний стан, а й виробляти стратегії майбутнього розвитку, ураховуючи зовнішні фактори впливу. Отже, постає питання щодо створення системи раннього попередження будь-яких подій, що могли б вплинути негативно на компанію чи її галузь. Це дало б можливість уникнути небажаних проблем, оминати кризу та найпростіше – не піддаватися змінам у навколишньому середовищі. А навпаки, перевертати їх на свою користь.

Впровадження подібної системи всередину механізму управління і діяльності організації є відносно простим. Адже її поява не буде вимагати структурних перебудов та вживання заходів для уникнення майбутньої кризи буде менш болючим, ніж подолання її наслідків.

Коли підприємство ловить сигнали із зовні, то це дає їй можливість завчасно дізнаватися про різкі зміни в зовнішньому середовищі, відповідно та своєчасно реагувати на них, використовуючи всі свої ресурси.

Система раннього попередження чи система стратегічних сигналів поділяється на 2 види: слабкі (сигнали, що завчасно попереджають на майбутні зміни) та сильні.

Управління за слабкими сигналами - це така система управління підприємством, що має на меті забезпечити своєчасне прийняття оптимальних управлінських рішень менеджерами в умовах швидких змін середовища підприємства, які потребують своєчасно розроблених сценаріїв узгодженої діяльності кожного члену персоналу і підрозділу з метою відвороту кризового стану в його видах активності. [2]

Сильні сигнали показують менеджерам організації про наближення проблем. Сильні сигнали - це очевидні та конкретні проблеми, що виявлені в результаті спостереження за змінами середовища підприємства.

Управління за слабкими сигналами є найтяжчим, оскільки чим не ясніше є інформація про певні події, тим важче визначити шляхи подолання майбутньої проблеми. Але є інша сторона: завчасне виявлення стратегічного завдання збільшує час можливої реакції на нього, тому що чим частішим є усвідомлення майбутніх змін, тим краща є підготовка для їх прийняття, але в результаті немає вже часу для реалізації заходів у відповідь.

Отже, виникає деякий парадокс, чекаючи отримання достатньої інформації для рішучих заходів у відповідь, фірма страждає від раптових змін, а отримавши неясну інформацію, фірма також не може зробити продуманих заходів з метою вирішення цієї проблеми.

Управління «за слабкими сигналами» наголошує на необхідності відстежування та врахування за високих рівнів нестабільності середовища так звані «слабкі сигнали» про зміни в ньому і, орієнтуючись на ці сигнали,

заздалегідь готувати відповідні альтернативні рішення, враховуючи будь-які непередбачувані зміни. [1]

Існує 5 рівнів поінформованості: на першому з яких на горизонті з'являються початкові ознаки змін та переконання у неминучості спонтанного явища, на проміжних рівнях обирається конкретна можливість та конкретні заходи (програма дій та фінансове забезпечення) щодо подолання кризового явища та встановлюється область, на яку буде спрямоване це явище, а також характеристики цієї проблеми, масштаб та період впливу. На останньому, п'ятому етапі оцінюються результати наслідки вжитих заходів.

Тобто, з кожним етапом сила контрзаходів зростає. Найслабші складаються в обстеженні цієї області, в якій виникає нестабільність. На останньому етапі представлені найсильніші, прямі контрзаходи у відповідь на небезпеку або нові можливості, наприклад рішення про освоєння нової продукції, перехід до нової ринкової стратегії, розгортання або згортання цілого виду діяльності. На проміжних етапах зростає не тільки конкретність контрзаходів, але також їх ціна і незворотність. [2]

Як бачимо, «слабкі сигнали» мають властивість посилюватися, вимагаючи все більших зусиль та витрат на їх подолання за нарощування дефіциту часу. Якщо підприємство працює з урахуванням «слабких сигналів», то в неї є час підготувати відповідні заходи до моменту, коли нова загроза або можливість висвітяться повною мірою. Організація буде у змозі підготувати та запустити відповідну програму, яка й буде реакцією на зміни. [3]

Використання системи управління за слабкими та сильними сигналами дає змогу підприємству завчасно та коректно реагувати на зміни та явища, що мають вплив на діяльність підприємства. Запровадження подібної технології не дає шансів потрапити у кризове становище чи бути жертвою економічних змін. Підтримання підприємства таким способом означає його постійним розвиток та зростання економічної спроможності. Як наслідок, зростає його ринкова

вартість, його можливість протистояти конкуренції, а отже більша ймовірність виходу на високу ринкову позицію.

Аби така впроваджена система була дійсно результативною, компанія повинна бути гнучкою як ззовні, тобто вміти підлаштуватися під зміни її навколишнього середовища, так і всередині.

Внутрішня гнучкість виражається в організації коштів фірми, що дозволяє швидко і ефективно перейти до нової продукції, вийти на новий ринок, коли в цьому виникає потреба.

Також важливим елементом є гнучкість керівництва, обізнаність про стан зовнішнього середовища, психологічна готовність і творча активність.

Як висновок можна сказати, що використання система стратегічних сигналів є простим й одночасно результативним методом для уникнення кризових проблем та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Найважливішим аспектом введення цієї системи у діяльність підприємства є визначення впливу слабких та сильних сигналів на стратегічні зони підприємства та труднощів, які можуть зустрітися на шляху її впровадження.

Список літератури:

1. Кузьмін О.Є., Адамів М.Є. Метод перспективної діагностики слабких сигналів потенційних явищ за видами діяльності підприємства / О.Є. Кузьмін, М.Є. Адамів // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 69-74.

2. Ансофф І. Стратегічне управління / І. АНСОФФ // Економіка. Москва – 1986. – С. 522

3. Методи антикризового управління по слабким сигналам: [монографія] / [Ю. Г. Лисенко, Р. А. Радянський, Л. І. Єгорова та ін.]. - Донецьк: Юго-Восток, 2009. - 195 с.

Невдаха С.А.

студент гр. ОО- 17 мз

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

Пальчук О.В.

науковий керівник

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕС

Сучасні умови розвитку національної економіки передбачають активізацію економічної діяльності малих підприємств, адже малі і середні підприємства вважаються найбільш динамічними та інноваційними суб'єктами ринкових відносин.

Аналізу трактувань «малий бізнес» та «мале підприємництво» надав можливість зробити висновок, що серед економістів-науковців існує два різні погляди: перший, розрізняє і визначає відмінності у цих поняттях, другий об'єднує ці поняття. Частіше вони використовуються як синоніми. Використовується термін «мале підприємництво», і їм досить часто замінюють поняття «малий бізнес», тому що досі серйозного розмежування цих понять немає; вважається, що відмінність між цими термінами полягає лише в тому, що термін «мале підприємництво» – це юридичний термін і вживається переважно в нормативних актах [1, 5], а «малий бізнес» – це економічний термін і використовується здебільшого у зв'язку з економічним розвитком регіону чи держави.

Переважає більшість наукових визначень дозволяє стверджувати, що малий бізнес і мале підприємництво максимально наближені за своїм економічним змістом.

Основними критеріями підприємств малого бізнесу є: невеликий ринок збуту; правова незалежність.

На сьогодні основними причинами, які гальмують розвиток підприємств малого бізнесу в Україні, українські науковці- дослідники відносять:

- декларативний характер державної підтримки підприємств малого бізнесу;
- обмеженість матеріальних фінансових ресурсів;
- існуюча система обліку та статистичної звітності підприємств малого бізнесу [4].

Законом України від 05.10.2017 р. №2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень) внесено зміни до ст. 2 Закону про бухгалтерський облік, а саме: додано класифікацію підприємств (крім бюджетних установ), класифікацію підприємств представлено табл. 1.

Таблиця 1 - Класифікація підприємств за Законом №2164-VII (з 1 січня 2018 р.)

№ п/п	За Законом №2164-VIII	За ст. 55 ГКУ
Мікропідприємства		
	Мікропідприємствами є підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом з таких критеріїв: <ul style="list-style-type: none"> • балансова вартість активів — до 350 тисяч євро; • чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — до 700 тисяч євро; • середня кількість працівників — до 10 осіб. 	Суб'єктами мікропідприємництва є юрособи — суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.
Малі підприємства		
2	Малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом з таких критеріїв: <ul style="list-style-type: none"> • балансова вартість активів — до 4 мільйонів євро; • чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — до 8 мільйонів євро; • середня кількість працівників — до 50 осіб. 	Суб'єктами малого підприємництва є: юридичні особи — суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.
Середні підприємства		

3	<p>Середніми є підприємства, які не відповідають критеріям для малих підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом з таких критеріїв:</p> <ul style="list-style-type: none"> • балансова вартість активів — до 20 мільйонів євро; • чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — до 40 мільйонів євро; • середня кількість працівників — до 250 осіб. 	<p>Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.</p>
Великі підприємства		
4	<p>Великими є підприємства, які не відповідають критеріям для середніх підприємств та показники на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом з таких критеріїв:</p> <ul style="list-style-type: none"> • балансова вартість активів — понад 20 мільйонів євро; • чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — понад 40 мільйонів євро; • середня кількість працівників — понад 250 осіб. 	<p>Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи — суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.</p>

На сьогодні основними показниками віднесення суб'єктів господарювання до малого бізнесу є:

- кількість працюючих;
- рівень отриманого чистого доходу від реалізації;
- балансова вартість активів.

З метою удосконалення даних критеріїв варто звернутися до досвіду інших країн, а саме при визначенні рівню отриманого чистого доходу від ведення господарської діяльності, враховувати галузеву специфіку.

Підприємства малого бізнесу мають право обирати різні системи оподаткування (табл. 2).

Таблиця 2 - Умови застосування загальної та спрощеної системи оподаткування для підприємств малого бізнесу юридичних осіб

Критерії	Система оподаткування			
	Єдиний податок 3% з ПДВ	Єдиний податок 5% без ПДВ	Загальна система без ПДВ	Загальна система з ПДВ
Об'єкт (база) оподаткування	Дохід, як виручка отримана протягом звітного періоду за датою надходження коштів у грошовій формі (готівковій чи безготівковій).		Чистий дохід, тобто різниця між виручкою і підтвердженими витратами.	
Умови перебування	Можуть обрати	Допоки виручка	Обсяг доходу (за касовим методом)	

	усі суб'єкти господарювання без обмежень	від оподатковуваних поставок за будьякі 12 кал.міс. не перевищить 1 млн. грн.(пп.181.1 ПКУ)	протягом попереднього календарного року ≤ 5 млн. грн. Не можуть бути єдиноподатниками суб'єкти господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать юридичним особам, які не є платниками ЄП ≥ 25	
Діяльність та клієнтоорієнтованість	Вид діяльності не дає права на спрощену систему, а обсяг оподатковуваних ПДВ поставок вимагає платити ПДВ.	Вид діяльності не дає права на спрощену систему.	Перелік повністю та частково заборонених на єдиному податку видів діяльності наведено у п. 291.5 ПКУ. Інших спеціальних обмежень за видами діяльності немає. Юр.особи 3-ї групи не можуть здійснювати діяльність без найманих працівників	
ПДВ	Можна зареєструватись добровільно. ПДВ сплачується відповідно до норм р. V ПКУ.	Передбачено добровільне анулювання реєстрації платником ПДВ.	Добровільна реєстрація з обранням ставки єдиного податку 3%	Навіть якщо вид поставок оподатковується ПДВ, ставка єдиного податку 5% дозволяє не контролювати мільйонний рубіж поставок.
Документообіг	Зобов'язані мати всі первинні та підтверджуючі документи на всі витрати та щодо походження товару.		Малі підприємства мають право вести бухгалтерський облік на підставі Спрощеного плану рахунків.	Спрощений план рахунків. Можуть вести бухгалтерський облік без подвійного запису.
Періодичність сплати податку на прибуток	За підсумками року, якщо звітний період рік		Єдиний податок поквартально	
Звітний період та звітність	Може бути як календарний квартал так і рік. За рік звітують не пізніше 1 березня наступного року. Для новостворених і платників з доходом за попередній звітний рік не більше 20 млн грн звітний період = рік(див. пп.137.5 ПКУ). Разом з декларацією за рік як додаток подається річний фінансовий звіт, який є невід'ємною частиною річної декларації.		Податкова декларація юридичної особи подається протягом 40 днів від дня закінчення звітного кварталу	
База оподаткування	Прибуток, як фінансовий результат діяльності, визначений за правилами бухгалтерського обліку, скоригований на податкові різниці, якщо є. Доходи визначаються в бухгалтерському обліку за методом		Дохід, як виручка отримана протягом звітного періоду за датою надходження коштів. До доходу платника ПДВ для обчислення єдиного податку не включається сума вхідного ПДВ	

	нарахування. До витрат і доходу платника ПДВ не включаються суми ПДВ, що входять до ціни придбаних або проданих товарів (робіт, послуг).			
Податок на прибуток або єдиний податок	18% податок на прибуток + 20% ПДВ	18% податок на прибуток	3% + 20% ПДВ	5% єдиний податок
ЄСВ	ЄСВ в розмір не менше мінімального страхового внеску у 2018 — 819,06 грн при нарахуванні зарплати та інших виплат по кожному працівнику			
Інші податки	Платить 5% на дивіденди. Юридична особа може бути платником всіх інших податків, які залежать від виду діяльності.		Є платником: 9% на дивіденди; земельного податку за зем.ділянки, що не використовуються в бізнесі, податку на майно в частині орендної плати за землі держ.ком.власності.	

Загальна система оподаткування є вигідною для підприємств малого бізнесу, які мають матеріаломістке виробництво або ж сума витрат на придбання товарів в процесі господарської діяльності є значною. Спрощена система оподаткування буде вигіднішою для підприємств, які надають послуги чи виконують роботи.

Величина податкового навантаження суттєво позначається на діяльність підприємств, їх фінансовій стійкості та конкурентоспроможності, адже надмірний податковий тиск негативно впливає на величину фінансових ресурсів, які так необхідні будь-якому суб'єкту господарювання для ефективного функціонування.

Список літератури:

1. Галан Н.І. Державна підтримка малого та середнього бізнесу: досвід розвинених країн : монографія / Н.І. Галан. – Дніпропетровськ : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2017. – 188 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.99 р.
3. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 05.10.2017 р. №2164-VIII
4. Єзгор Л. О. Аналіз впливу економічної кризи на діяльність малих підприємств в Україні / Л. О. Єзгор // Вісник Львівського національного університету. Серія екон. – 2010. – Вип. 43. – С. 38-44.
5. Кредисов В.А. Організаційно-економічні форми підприємництва та проблеми його розвитку/ В.А. Кредисов // Менеджмент. – 2008. №10

Трубей О.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства

Пасова Н.С.

*студентка факультету економіки, менеджменту та права
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ОМНІКАНАЛЬНІСТЬ В ТОРГІВЛІ

Зміни на глобальному ринку відбуваються значними темпами, і для того, щоб досягти успіху, підприємства торгівлі повинні враховувати швидкість цих змін, а інколи й діяти на випередження. Основними проявами цих перетворень є трансформація ролі магазинів; широке розповсюдження соціальних мереж; стрімкий розвиток мобільних технологій та їх використання у процесі продажу товарів. Завдяки розвитку технологій сектор роздрібної торгівлі набуває інших форм і, відповідно, змінюється підхід до продажу товарів та послуг. Перевагу отримують ті канали продажу, які здатні забезпечити неповторний, характерний для конкретного бренду споживчий попит, завдяки якому покупці здійснять повторні покупки.

До недавнього часу домінуючою формою торгівлі був продаж offline (безпосередньо в магазинах). Однак в останні 5-7 років стрімкими темпами розвивається online-торгівля, тобто продаж продукції або послуг за допомогою мережі Інтернет. Тому сьогодні варто говорити про використання в торгівлі різних підходів до продажу товарів.

Так, за даними Массачусетського технологічного інституту 80% відвідувачів offline магазинів переглядають ціни на товари online, при цьому третина робить це за допомогою мобільних пристроїв, перебуваючи всередині магазину [1]. Ці цифри підтверджують, що споживач підходить до процесу покупки з різних сторін. Так формується нова парадигма процесу продажу, яка має назву «omnichannel retailing» (роздрібна торгівля через універсальні канали). Omnichannel - підхід, принципами якого є цілісність та узгодженість

споживчого досвіду. Значення «omni» можна перекласти як «існуючий всюди» [2]. Відповідно, омніканальність означає інтеграцію всіх каналів продажу взаємодії з клієнтом (веб-сайти, мобільні додатки, магазини, інтернет-магазини тощо), забезпечуючи цілісність offline та online комунікації, дизайну, клієнтської підтримки та якості сервісу та є майбутньою тенденцією в торгівлі.

На рис.1 представлено основні чинники, що впливають на розвиток омніканальної торгівлі в світі.

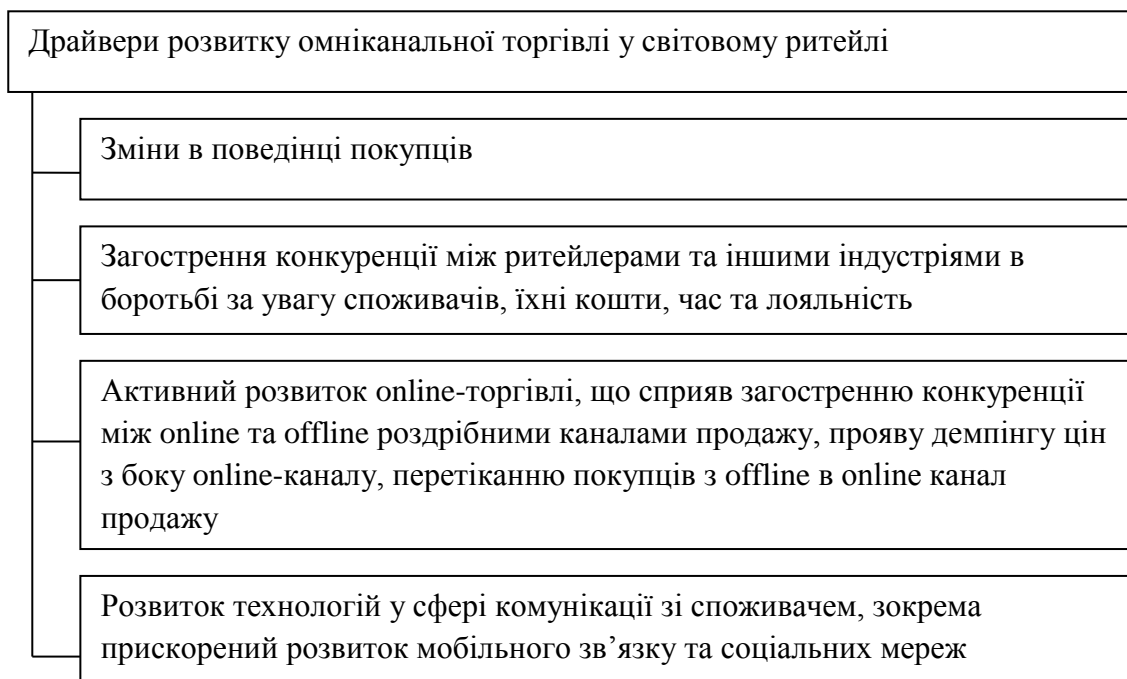


Рис. 1 Драйвери розвитку омніканальної торгівлі у світовому ритейлі

Складено за матеріалами джерел [2],[4] .

За таких умов підприємствам необхідно суттєво змінювати власні стратегії розвитку, які б відповідали очікуванням сучасного «цифрового» споживача та забезпечували йому унікальний цілісний споживчий досвід.

Українські ритейлери, незважаючи на падіння платоспроможного попиту, кризові явища в економіці, поступово долучаються до процесу трансформації власних каналів продажу та організації бізнес-процесів відповідно до світових тенденцій. Переважна більшість вітчизняних ритейлерів на сучасному етапі запроваджують мультиканальну стратегію продажу, яка є відповіддю на

активний розвиток online-середовища в Україні та передбачає надання потенційному покупцю декількох способів отримання інформації про товар або послугу, можливостей її оплати та доставки, із яких він обирає найзручніший для себе спосіб придбання, оплати та доставки товару чи послуги у конкретній ситуації. Разом з тим лідери ринку ставлять за мету побудову дієвої омніканальної стратегії продажу в середньостроковій перспективі (наприклад, компанія «Intertop»). Ці зміни нині спостерігаються в «преміум» сегменті ринку (ринок Fashion & Lifestyle) і поступово поширюються на інші сегменти ринку («технологічний» ритейл). Швидкість, з якою це відбувається, залежить від обсягу інвестицій, які готові вкладати ритейлери, особливостей нормативно-правової бази, рівня платоспроможності та зворотної реакції цільових груп споживачів роздрібних компаній на запроваджені процеси [3].

Рішення про перехід українських ритейлерів до омніканальності повинно бути прийнято на основі ґрунтовної оцінки стратегічних та операційних ризиків стосовно таких аспектів діяльності компанії, як:

- обсягів інвестицій у технологічну інфраструктуру, що підтримує омніканальні продажі, надає можливість підключати додаткові канали продажу та партнерів;
- визначення організаційних, процесних та технологічних правил синхронізації між каналами продажу;
- формування підходів до ціноутворення в різних каналах та програми лояльності [4, с.104-105].

Такий аналіз дозволяє визначити, які елементи омніканальної моделі необхідно впроваджувати, а від яких відмовитися, які канали продажу використовувати зараз, а які через певний проміжок часу, оскільки від цього залежать розмір витрат на інвестиції, формування конкурентних переваг, складові програм лояльності клієнтів.

Очікується, що перехід вітчизняних ритейлерів до омніканального обслуговування споживачів призведе до таких позитивних ефектів в їхній діяльності:

- збільшення ступеня охоплення ринку за рахунок розширення кількості каналів;
- розробки персоніфікованих програм лояльності клієнтів на основі потужних баз даних про клієнтів з більшою кількістю критеріїв, які беруться до уваги у процесі формування цієї пропозиції;
- зростання обсягів продажу та лояльності, оскільки споживачі часто залишаються в межах компанії за рахунок «безшовного» переходу між каналами;
- підвищення якості прогнозування поведінки споживачів за рахунок встановлення більш тісного контакту з ними;
- зростання швидкості виходу на нові ринки за рахунок використання дистанційної торгівлі як одного з каналів роздрібного продажу;
- зростання пізнаваності компанії за рахунок використання єдиних маркетингових інструментів в усіх каналах продажу;
- мінімізації витрат за рахунок досягнення синергії оперативного управління компанією [4, с.107-108].

Але разом з тим необхідно врахувати інвестиційні та ринкові ризики, пов'язані з необхідністю додаткових інвестицій у створювану інноваційну систему продажу; запровадженням нових інформаційних продуктів, які дозволяють в режимі реального часу отримувати дані про купівлі в різних каналах продажу та їх синхронізацію; необхідністю переоснащення торгових об'єктів, що входять до складу роздрібної компанії, та модернізацією інфраструктури; трансформацією логістичної системи, в тому числі ланцюга поставок з метою оптимізації постачань у будь-який канал продажу роздрібної компанії; залученням нових кваліфікованих фахівців та проведенням заходів з підготовки кваліфікованого персоналу.

Отже, омніканальність є стратегією продажу, що ґрунтується на глибоких знаннях потреб дійсних та майбутніх покупців. Дане рішення дозволяє зберегти персоналізований підхід до взаємодії з клієнтами. Досвід закордонних роздрібних компаній свідчить, що омніканальність позитивно впливає на зростання обсягів товарообороту, досягнення фінансових цілей компаній, створення додаткових зручностей для покупців. Це спонукає й вітчизняних ритейлерів до оптимізації бізнес-процесів в пошуку нових методів збуту товарів та поступового переходу до використання омніканальної моделі. Прогнозується, що за умови покращення економічної ситуації в Україні, посилення конкуренції між професійними ритейлерами, розвиток вітчизняної торгівлі в напрямі омніканальності прискориться і буде здійснюватися в контексті світових трендів.

Список літератури:

1. За омніканальним споживачем майбутнє eCommerce [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ebukr.com/2014020723819/za-omnikanalnym-potrebitelem-budushchee-ecommerce>
2. Omnichannel & Customer engagement: що брендам потрібно знати про онлайн покупки українців у 2018 році? [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <https://digdata.com.ua/index.php/omnikanalnist-ta-vzayemodiya-zi-spozhyvachem-shcho-brendam-potribno-znaty-pro-onlayn-pokupky-ukrayintsiv-u-2018-rotsi-infohrafyka/>
3. Мультиканальність продажів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eba.com.ua/article/multykanalnist-prodazhu-chomu-prosti-pytannya-vazhlyvi/>
4. Лісіца В. Омніканальні продажі: тенденції, проблеми та перспективи розвитку в українському ритейлі / В. Лісіца // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2017. – № 2 (10). – С. 100-110. [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://ppeu.stu.cn.ua/tmppdf/369.pdf>

Новікова Н.М.

*К.е.н., доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

Хмарська А. В.

*Студентка факультету торгівлі та маркетингу
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИКИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

В умовах активізації процесів глобалізації світового господарства посилюється роль зовнішньоторговельних відносин країни. Саме міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин є складовою врівноваженого економічного розвитку, сприяє посиленню конкурентоспроможності національної економіки, підвищує рівень життя населення та забезпечує найповніше задоволення його потреб. Зовнішній сектор будь-якої країни відчуває економічний «тиск» не тільки з боку інших країн-партнерів та конкурентів на світових ринках, але й з боку власного внутрішнього ринку та його інфраструктури. Залучення вітчизняної економіки до світових глобалізованих заходів сприяє розширенню можливостей України у здійсненні торговельних операцій на міжнародних ринках. Разом з несприятливими ззовні умовами для розвитку зовнішньої торгівлі існують перешкоди внутрішнього характеру, а саме воєнно-політичний конфлікт на сході країни, погіршення економічних відносин із Росією, кризовий стан економіки держави. [4]

Динаміка зовнішньоторговельного балансу товарів України представлена в табл.1 [1]. Україна втратила певні ринки збуту та виробничі потужності для традиційного експорту, кон'юнктура світового ринку також була несприятливою. Зрештою, це призвело до значного скорочення вітчизняного експорту.

Таблиця 1

**Динаміка зовнішньоторговельного балансу в Україні
у 2015–2017 рр., млн. дол. США**

Регіони	Експорт			Імпорт			Сальдо		
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Країни СНД	7 729	5 958	6 942	11 880	10 116	12 612	-4 151	-4 158	-5 670
Інші країни світу	27 691	27 602	32 759	26 995	30 386	36 752	696	-2 784	-3 993
В тому числі країни ЄС	10 447	10 698	14 116	12 252	14 953	18 353	-1 805	-4 255	-4 237
Разом	35 420	33 560	39 701	38 875	40 502	49 364	-3 455	-6 942	-9 663

Як ми бачимо з табл.1. протягом 2015-2017 років спостерігається зростання як експорту, так і імпорту товарів.

У 2015 р. порівняно з 2017 р. обсяг експорту до країн ЄС зріс на 3 669 млн. доларів США та становив у 2017р. 14 116 млн. доларів США. Обсяг імпорту товарів із країн Європейського Союзу у 2017 р. порівняно з 2015 р. зріс на 6 101 млн. доларів США. У 2017 р. імпорт товарів з інших країн світу становив 36 752 млн. доларів США та збільшився проти 2016 р. на 6 366 млн. доларів. Але, в той же час негативним явищем є збільшення негативного сальдо.

Спостерігаючи за тенденціями розвитку зовнішньої торгівлі товарами, можна побачити негативне зростання дефіциту зовнішньоторговельного балансу, зростання імпортої залежності країни, зниження експорту та погіршення його структури. Розуміння основних чинників виникнення цих проблем повинно бути рушієм для вирішення на всіх рівнях організації зовнішньої торгівлі: від товаровиробника до держави. Тому доцільним буде провести ряд змін:

- 1) створити організації в усіх регіонах України, які будуть допомагати українським підприємствам освоювати нові ринки збуту;

- 2) організувати оптимальну взаємодію між об'єктами торгового ланцюга;
- 3) вплинути на зовнішньоторговий баланс і посилити позиції українських експортерів на міжнародному ринку;
- 4) стимулювати попит на українську продукцію;
- 5) надання ідентичних сертифікатів, що підтверджують якість української продукції як на вітчизняному ринку, так і на зовнішніх ринках;

Роль нашої країни у світовому торговому просторі нині залишається все ще незначною. Структура зовнішньої торгівлі не стимулює економіку до інноваційного розвитку, тому без негайних реформ у внутрішній політиці та зміни зовнішніх пріоритетів, зміни інвестиційного клімату України буде неможливо змінити місце України у світовому торговому просторі.

Список літератури:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Кулицький С.П. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі / С.П. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2015. – № 23. – С. 49–59. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr23.pdf>.
3. Мазаракі А.А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А.А. Мазаракі // Держава та економіка. – 2016. – № 2. – С. 5–14.
4. Центр досліджень соціальних комунікацій НБУВ. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/>

Чуйко М.В.

*студентка, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м. Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м. Київ, Україна*

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ РІТЕЙЛЕРІВ: АКЦІЯ АБО ДЕМПІНГ?

З метою завоювання і розширення кола потенційних споживачів, проникнення на новий ринок та закріплення на ньому, шляхом продажу своєї продукції за значно нижчими цінами, ніж ціни аналогічного товару конкурентів, коли зазвичай ціна реалізації є навіть нижчою, аніж собівартість, сучасні ріелтори використовують метод демпінгування. Проте дана технологія обмежена у використанні і заборонена законом, оскільки за її допомогою досягається монополізація ринку.

В Україні функціонує Антимонопольний комітет, який забезпечує державний контроль і захист конкуренції та недопущення монополізації ринку і діє Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» [1].

Демпінг - ввезення на митну територію України товару за цінами, нижчими від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, що заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару [1].

Підприємства торгівлі досить часто використовують демпінгування цін на свої товари, не зважаючи на заборони і збитковість даної методики. Така стратегія допомагає розширити коло покупців, які в майбутньому періоді забезпечать прибутковість. Додатковими факторами використання демпінгу є надлишок або залишок товарів на складі (особливо тих, в яких підходить кінець терміну придатності), переоснащення компанії чи термінова необхідність отримання обігових коштів, рекламний захід.

Досить поширеною методикою застосування демпінгування цін українського ритейлу є акційні пропозиції. При цьому застосовується такий вид демпінгу, коли ціни є нижчими за ринкові ціни на даний момент, проте не нижчими, аніж собівартість. Акції є одними з найбільш популярних заходів сучасної торгівлі, їх використовують як малий так і великий бізнес.

Розглянемо конкурентний ринок у сфері парфумерно-косметичної продукції. На сучасному етапі існує 4 лідера: EVA (750 магазині), Watsons (400 магазинів), Prostor (350 магазинів) і Космо (110 магазинів) [2]. Останнім часом найактивніше розвивається EVA і Prostor. Ці магазини досить часто пропонують акційні пропозиції, цим самим приваблюють і переманюють клієнтів. Для прикладу, з грудня 2018 року у магазині EVA було проведено 18 великих акцій, у Prostor 15, у Космо 14 і у Watsons 11. Дані знижки можна розглядати як демпінгові ціни, оскільки вони досягали -70% [3]. Проте, під час застосування акційних пропозицій потрібно законодавчо аргументувати та оформити їх впровадження, задекларувати причини та строковість дії, довести умови акції до всіх клієнтів публічною об'явою. Причиною для впровадження знижок можуть послугувати святкові дні, День народження компанії, відкриття нового магазину тощо.

Застосування демпінгової стратегії має ряд негативних наслідків. Це ризиковий метод конкурентної боротьби на межі правового застосування. На ринку туристичних послуг компанія «Нева» стала першою з тих, хто оголосив себе банкрутом після кризи 2014 року. Офіційною причиною закриття компанії вважається падіння попиту туристів в умовах економічної кризи і політичних санкцій. Реальною причиною банкрутства стала помилкова управлінська стратегія. Після того як через вплив макроекономічних факторів стали падати продажі, керівництво "Неви" прийняло рішення виправляти ситуацію шляхом розробки нової ніші — продажу турпакетів через інтернет. Кілька мільйонів доларів було вкладено в підготовку спеціалізованої платформи, на якій користувачі могли купувати тури з гнучким графіком бронювання авіаквитків, номерів у готелях. Для прискорення окупності інвестицій і збільшення вхідного

грошового потоку компанія активно продавала свої послуги за зниженими - демпінговими цінами. Попит виявився недостатнім і компанія недоотримала прибутки, що призвело до невиплати зобов'язань. Демпінг на ниві туризму без урахування впливу макроекономічної ситуації став останньою краплею на шляху до банкрутства [4].

Наступним негативним моментом демпінгової політики є те що, компанія створює недобросовісний імідж на ринку, налаштовує професійну спільноту проти себе і це впливає на довгострокову перспективу її розвитку.

Ще одним застереженням для проведення демпінгової стратегії є те, що фірма-постачальник може розірвати контракт з демпінгуючим підприємством, оскільки низька ціна негативно впливає на репутацію бренду.

Також застосування демпінгу в довогостроковому періоді призводить до зменшення коштів, які використовуються для розвитку підприємства, покращення якості обслуговування, впровадження новітніх технологій тощо.

Демпінг це дуже швидкий, але негативний спосіб потрапити підприємству на ринок, залучити клієнтів та прибрати конкурентів. На даний момент відомо багато прикладів прибуткових підприємств, які досягли свого успіху за рахунок зниження цін. Проте варто завжди пам'ятати, що це незаконний метод конкурентної боротьби, який має багато нюансів і може призвести до повного занепаду бізнесу. Також демпінг порушує загальні принципи ринкової торгівлі, а саме вільне ціноутворення та добросовісну конкуренцію.

Список літератури:

1. Закон України “Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту” №330-XIV від 22 грудня 1998 року.
2. Александра Некрашук Большая сделка, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.liga.net/all/fmcg/article/bolshaya-sdelka-prostor-mojet-kupit-kosmo>
3. <http://ukrtopshop.com/kyev-eva/4.html>
4. Что такое демпинг, зачем применять и что грозит за его использование, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gd.ru/articles/9787-demping>

Жук О.С.

*к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м.Київ, Україна*

Юрко Т.,

*студентка, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФРАНЧАЙЗІНГУ ЯК ФОРМИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У ПОРІВНЯННІ ІЗ ЗАКОРДОННИМ ДОСВІДОМ

У сучасному світі найбільш швидкозростаючою формою організації та ведення бізнесу виступає франчайзинг. Як приклад використання франчайзингової моделі “бізнес-формат” згадаємо мережу ресторанів фаст-фуду McDonald’s, яка є потужною транснаціональною компанією. Їхня франшиза розповсюджується на 12 тис. підприємств у різних країнах світу і обслуговує сотні мільйонів клієнтів.

На сьогоднішній день досить важко визначити чітку суть франчайзингових відносин. Термін “франчайзинг” походить від французького слова “*franchise*”, тобто привілей, пільга. Франчайзинг – це організація ділових відносин, призначених для відкриття і ведення бізнесу. Відбувається взаємовигідна співпраця між власником великої марки і підприємцем, бажаючим працювати з уже розкритим брендом [1, с. 39].

Щодо закордонного досвіду, то FRANDATA Corporation надає наступну інформацію щодо сфер економіки, у яких франчайзинг має найбільше поширення (частка даних визначається у відсотках від загальносвітової кількості франшизи): заклади фаст-фуд – близько 20 %; продукти харчування – 15 %; сфера послуг (спорт і туризм) – 12 %; трансфер і обслуговування – 8 %; будівництво – 7 % [2].

В Україні широкого вжитку франчайзинг набув у сфері громадського харчування, роздрібній торгівлі та сфері послуг. Крім того він також охоплює сферу туризму та готельно-ресторанного бізнесу [3].

Наразі на українському ринку є доступ до наступних сфер з отримання

франшизи: громадське харчування (Піцца Челентано, Форнетті, Віденські булочки), торгівля (VIANOR, Наш край, Glossary, Riana, IDS Aqua Service, Fragrantcoffe), послуги (HelenDoron, SAEMIK, Мережа агенств Соната). Послугами, що надаються цими торгівельними марками є: ресторанний бізнес, кафе-пекарні, шинний сервіс, супермаркет, органіка, біжутерія, туризм і освіта. Ціна франшизи, залежно від сфери діяльності, може коливатися від 0,5 до 15 тис. євро. Роялті ТМ залежно від обороту сягають 1,5 – 14% поквартально або щомісячно. Рекламний внесок ТМ може брати цілком і повністю на себе, або залучати “нових” партнерів у розмірі 2,5 до 33,3% залежно від масштабу підприємства. Середній термін окупності складає від 1 до 36 місяців.

В процесі ведення бізнесу у форматі франчайзингу “представник” отримує не лише право на реалізацію товару/послуги та методологію продажу чи надання послуги, але й концепцію ведення цілого бізнесу (оформлення пункту/офісу, уніформа персоналу, способи надання послуг, обслуговування клієнтів, навчання персоналу, рекомендацій з просування товару/послуг та і ведення маркетингової і рекламної діяльності).

Нажаль, в Україні розвиток франчайзингу стримують певні чинники. На рівні держави роль стримувальних чинників відіграють:

- недосконалість нормативно-правової бази;
- відсутність реальної допомоги з боку держави;
- відсутність програми розвитку франчайзингу як складової державної програми підтримки малого та середнього підприємництва;
- недостатня кількість консалтингових і маркетингових компаній;
- відсутність мотиваційних механізмів;
- стабільності та прогнозованості економічного розвитку країни;
- складність отримання кредиту для створення стартового капіталу;
- недостатня обізнаності про механізм побудови та функціонування франчайзингової системи та досвіду управління нею;
- для розвитку франчайзингу необхідні сфери з високим ступенем

стандартизації. Переговори про франчайзинг мають проводитися тільки з тими підприємствами, які відповідають стандартним умовам. Стандарти у цьому випадку стосуються початкового капіталу, приміщень, досвіду роботи тощо [4].

Проте під час дослідження цієї теми нами було проаналізовано інформацію і визначено наступні п'ять принципів франчайзингу, які залишаються незмінними протягом десятиліть:

1. Виявлення переваг інвестування у франчайзинг.

У маркетингу та продажу франчайзингів слід чесно уникати створення помилкових очікувань. Одна з найчастіших помилок полягає у тому, що досягнення успіху франчайзингу здається легше, ніж це є насправді. Краще втратити кандидата, ніж отримати нового “партнера” на основі нереалістичних очікувань.

2. Правильно тренувати та готувати новий франчайзинг.

Всі нові претенденти на відкриття франшизи повинні бути належним чином підготовлені та повністю готові взяти під контроль. Деякі франчайзингові компанії, що починають свою роботу, економлять на тренуванні через брак капіталу або заощадження грошей. Якщо франчайзер не може забезпечити якісне навчання своїх нових франчайзі, то краще чекати, поки вони зможуть.

3. Франчайзери можуть досягти сприятливої рентабельності інвестицій.

Створюючи елементи нової франшизи, бізнес повинен бути структурований таким чином, щоб франчайзі міг заробляти гроші. Компанії, які додають роялті та інші витрати на неналежну рентабельність компанії, підставляють багатьох своїх нових франчайзі на провал.

4. Вимірювати ефективність франчайзингу.

Оцінка фінансових результатів франчайзі повинна відбуватися на постійній основі. Не знаючи, як працюють франчайзі майже неможливо дізнатися, наскільки ефективно працює загальна програма франчайзингу. Без цих знань франчайзер не матиме необхідної інформації для прийняття важливих стратегічних рішень.

5. Думки про довготривалі прибутки та короткострокові переваги .

Перш ніж приймати важливе рішення, яке вплине на франчайзінг, важливо чітко оцінити вплив, який ці зміни матимуть для окремих франчайзі та загальної мережі.

Франчайзінг залишається успішною бізнес-моделлю, завдяки якій окремі особи можуть володіти та управляти власним бізнесом з визнаною маркою відповідно до франчайзингового договору. Нажаль, не кожен франчайзінг може досягти такого ж рівня успіху, а деякі не зможуть досягти успіху. Причини невдачі іноді покладаються на відповідальність індивідуальних франчайзінг, а інші - через недоліки франчайзера. Сьогодні в українській економіці на основі франшизи працюють сотні підприємств, як українських, так і іноземних. Франчайзінг як форма організації бізнесу набуває все більшої популярності, незважаючи на протидію негативних чинників.

Якщо франчайзери намагатимуться дотримуватися п'яти принципів франчайзингу, то для них та їхніх франчайзі буде можливість розширення та посилення. Як сказав Дейв Томас, засновник Wendy's: "Дайте кожному шанс отримати шматочок пирога. А якщо пиріг не достатньо великий, зробіть його таким" [5].

Список літератури:

1. Максименко А. Франчайзинговая дилемма / А. Максименко // Компаньон. – 2002. – № 26 (282). – С. 39–41.
2. FANDATA Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.fradata.com>.
3. "Accounting for franchising agreement" (2014), Debit-Credit, №30.
4. УкрСтандартФраншиза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://isf-company.com>.
5. Wendy's founder [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.chicagotribune.com/news/ct-xpm-1993-02-18-9303181476-story.html>.

Секція 5. МАРКЕТИНГ.ЛОГІСТИКА

Годованюк А.В.

*викладач економічних дисциплін
кафедра економіки, фінансів, обліку та оподаткування
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж
м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна*

ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розвиток та широке використання комп'ютерних технологій в економіці дало підставу для виникнення таких нових категорій, як «електронна торгівля» та «цифровий маркетинг». Завдяки такому активному розвитку цифрового середовища більшість учасників ринків власний Інтернет-ресурс сприймають як обов'язковий засіб комунікації для просування продукції, товарів та послуг на ринок. У зв'язку з цим, зростає популярність використання прогресивних інтерактивних інструментів у маркетинговій діяльності, здатних провести як ефективне позиціонування компанії, бренду, так і сформувати лояльність у споживачів на базі цифрових технологій.

Питання використання Інтернет-мережі у менеджменті підприємств досліджували і розглядали вітчизняні та зарубіжні автори. Зокрема, у М.Г. Твердохліба, І.І. Новаківського, І.І. Грибика, І.В. Гордієнка, А.М. Пелещишина, Ю.О. Сєрова, О.Л. Березко розглянуто процеси розповсюдження Інтернету в управлінні підприємством, сучасних інформаційних технологій, програмного забезпечення. Питання електронної торгівлі, види комерційних сайтів, канали Інтернет-маркетингу досліджено у А.Ф. Павленка, І.Л. Решетнікової, А.В. Войчака. Особливості використання інтернет-порталів як засобів маркетингових комунікацій підприємства було проаналізовано у роботі Ю.Т. Савченко, А.Є. Шуліченко, О.І. Карого.

Цифровий маркетинг є частиною маркетингу, тобто, організаційної функції та сукупності процесів для створення, комунікації та доставки

цінностей для клієнтів та для управління відносинами з клієнтами в інтересах організації та її зацікавлених сторін [3; с. 323].

Інтернет-маркетинг (Web-маркетинг) - досягнення маркетингових цілей за допомогою застосування цифрових технологій, а цифровий маркетинг (digital-маркетинг) - досягнення маркетингових цілей за допомогою електронних комунікаційних технологій. Ця відмінність цілком прийнятна, але важко визначити, чим відрізняються цифрові технології та технології електронних комунікацій, особливо з конвергенцією таких технологій, як мобільні пристрої [1; с. 168].

Маркетинговий план, у будь-якому випадку, є головним кроком, що зосереджується на індивідуальному плані цифрового маркетингу, який відповідає аббревіатурі AOSTC.

A - Аудит - Аудит внутрішніх сильних та слабких сторін, зовнішніх можливостей та загроз;

O - Цілі - цифрові маркетингові цілі SMART;

S - Стратегія - цифрові маркетингові стратегії;

T - Tactics - це цифровий маркетинговий набір;

C - Controls - вимірювання ефективності нашого цифрового маркетингового плану.

Тому, цифровий маркетинг за своїм характером є одним із аспектів організаційної функції та безлічі процесів створення, комунікації та доставки цінностей для клієнтів та управління відносинами з клієнтами таким чином, що вигідно для організації та його зацікавлених сторін. Як такий аспект, цифровий маркетинг має свої власні підходи та інструменти, які сприяють досягненню маркетингових цілей і завдань. Це також допомагає диференціювати цифровий маркетинг та електронну комерцію, оскільки електронна комерція просто купує та продає через Інтернет [2].

Отже, план цифрового маркетингу - аналіз ситуації, що повинен описувати контекст, в якому відбувається цифровий маркетинг. Він повинен

включати аналіз внутрішнього (клієнти, ринок, і будь-які тенденції в цьому, поточна онлайн пропозиція, конкуренти) та зовнішнього (соціальний - як зміна споживчих настроїв може вплинути на підхід; законний - тобто дотримання правил цифрового маркетингу, таких як захист даних; навколишнє середовище – переконання в етичному та стійкому підході; політичний - як місцевий чи національний уряд може вплинути на план; технологічний - як досягнення в технології можуть вплинути на ринок) середовища бізнесу.

У мережі Інтернет є цілий ряд інструментів, щоб полегшити роботу маркетологу. Компанія може використовувати Інтернет як спосіб побудови та підтримки відносин із клієнтами. Частина транзакції для збору грошей може здійснюватися в Інтернеті [4; с. 201].

Потенційні клієнти можуть генеруватися за рахунок залучення потенційних клієнтів до реєстрації на короткий проміжок часу, перш ніж зареєструватися на довгостроковій основі.

Інтернет може бути використаний для реклами, що є найпоширенішим видом інтернет-комунікації.

Нарешті, веб можна використовувати як спосіб збирання прямих відповідей, наприклад як частина системи голосування.

Маркетингова діяльність «в цифрі» починається з комплексного дослідження Інтернет-ринку, внаслідок чого оцінюються ринкові можливості, за допомогою сегментації ринку ведеться пошук можливих Інтернет-споживачів, після чого здійснюється позиціонування товару. Приймавши рішення стосовно позиціонування, підприємство розробляє систему засобів цифрового маркетингу - так званий маркетинг-мікс або комплекс маркетингу: Product, Price, Place, Promotion. [5, с. 122]

Отже, цифровий маркетинг - загальний термін, який використовується для позначення таргетивного та інтерактивного маркетингу товарів і послуг, що використовує цифрові технології для залучення потенційних клієнтів і утримання їх в якості споживачів, тобто головними завданнями цифрового

маркетингу є просування бренду і збільшення збуту за допомогою різних методик. Цифровий маркетинг включає в себе великий вибір маркетингових тактик з просування товарів, послуг і брендів. Крім мобільних технологій, традиційних ТБ і радіо методи цифрового маркетингу використовують Інтернет в якості основного комунікаційного посередника.

Список літератури:

1. Бутенко Н.В. Основи маркетингу. К.: ВПЦ «Київський університет», 2004, 256 с.
2. Definition of digital marketing. Financial Times. URL: <http://lexicon.ft.com/Term?term=digital-marketing>
3. Павленко А.Ф. Маркетинг: підручник для студ. вищ. навч. закл. К.: КНЕУ, 2008, 600 с.
4. Пелецишин А. М. Процеси управління інтерактивними соціальними комунікаціями в умовах розвитку інформаційного суспільства: Монографія. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2012, 368 с.
5. Старостіна А.О., Зозульов О.В. Маркетинг: Навч. посібник. К.: Знання-Прес, 2003, 345 с.

Васильєва Т.П.
асистент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
м. Дніпро, Україна

ВІРТУАЛЬНІ ЛОГІСТИЧНІ ОРГАНІЗАЦІЇ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК

Орієнтація на процесний підхід в управлінні при формуванні логістичної організаційної структури підприємства вимагає вирішення проблеми: яким чином структурувати підприємство, щоб здійснювати комплексне управління глобальним логістичним бізнес-процесом без надмірної бюрократизації.

У вирішенні цієї проблеми особлива роль належить інформаційним логістичним мережам - віртуальним організаціям. Причиною виникнення ідеології віртуальних підприємств є насамперед розвиток та значне поширення сучасних Internet-технологій. Вони визначають нові можливості у комунікації та узгодженій взаємодії різних автономних, географічно розподілених підприємств. Сьогодні Internet-технології формують інформаційну інфраструктуру віртуальних підприємств, забезпечуючи високоефективну комунікацію й інтеграцію, спільне планування й управління товарними потоками від постачальника сировини й матеріалів до виробника кінцевої готової продукції та до її споживача.

Сучасні концепції управління інформаційною діяльністю на підприємствах широко застосовують ідеї інформаційної логістики для побудови моделей інформаційної діяльності підприємства, які відбивають взаємозв'язки між інформаційними потоками, а впровадження комп'ютерних технологій дозволяє застосовувати менеджмент ділових процесів, який являє собою управління інформаційною логістикою на базі комп'ютерної технології, основною метою якого є забезпечення діяльності з виконання господарських завдань необхідною інформацією відповідного виду, обсягу, якості, у відповідні терміни та у відповідному місці. Застосування цих концепцій дозволяє побудувати інформаційну модель організації, яка є схемою потоків інформації.

Віртуальна логістична організація – це ключові багатофункціональні команди, які пов'язані між собою через інформаційні канали, які спільно виконують необхідні роботи на інтегральній основі. Така організація виходить з об'єднання концепцій управління ланцюгами постачань (SCM) і електронного бізнесу (e-commerce) [1, с. 231].

З метою формування й розвитку довгострокового партнерства в управлінні потоковими процесами створено систему управління логістичним ланцюгом SCM (Supply Chain Management). Логістичний ланцюг – це послідовність потоків і процесів, що мають місце між різними контрагентами (ланками) ланцюга та комбінуються задля вимог споживачів [2, с. 161].

Управління ланцюгом постачань – планування, створення та контроль за потоками інформації й матеріалів у ланцюгу постачання з метою задоволення потреб клієнтів з максимальною ефективністю.

Управління ланцюгами постачань є відносно новим напрямком. Воно відбиває концепції інтегрального бізнес-планування, яких з 1950-х років дотримуються експерти та практики в області логістики. Сьогодні інтегроване планування стало реальністю завдяки розвитку інформаційних технологій, але більшості компаній усе ще не вистачає знань про те, як застосовувати і як адаптувати нові аналітичні інструменти для досягнення цих цілей.

Електронний бізнес – це перетворення основних бізнес-процесів за допомогою Internet-технологій, тобто це будь-яка активність, що використовує можливості глобальних інформаційних мереж для перетворення внутрішніх і зовнішніх зв'язків з метою створення прибутку.

Функціонування віртуальної логістичної організації визначається створенням єдиної організаційно-технологічного та інформаційного середовища шляхом об'єднання у певному часовому періоді ресурсів різних підприємств. Завдяки оперативній координації використання ресурсів підприємства здатні швидко та з мінімальними витратами виробляти кінцевий продукт чи послугу. Причиною виникнення концепції віртуальних логістичних

організацій став розвиток та широке використання сучасних Internet-технологій, які надають нові можливості для комунікації та співробітництва різних автономних, географічно розподілених підприємств.

Віртуальна логістична організація має розглядатися як «підприємство над підприємствами», тобто у її рамках може існувати безліч ланцюгів постачань. При цьому одне й те ж підприємство може входити до складу різних ланцюгів постачань та віртуальних організацій. Така структура не є юридичною особою (юридичні функції може виконувати орган координації віртуальної логістичної організації). По суті вона складається з набору спільних виробничо-господарських функцій, виконання яких диктується та спрямовується загальними інтересами та цілями.

Щоб створити віртуальну організацію, необхідно визначити ключові бізнес-процеси та створити продуктивну адміністративну систему, що, по суті, означає: ідентифікацію загальних цілей і завдань; визначення замовників (зовнішніх або внутрішніх); визначення бізнес-плану «маршрутної карти» (які ресурси та засоби необхідно використовувати для виконання замовлень споживачів); визначення систем, інформаційно-комунікаційних технологій, потрібних для обслуговування замовників; оцінювання критеріїв продуктивності інформаційних технологій і систем для підтримки окреслених бізнес-процесів; визначення способів і платформ для забезпечення комунікації між членами у процесі організації роботи віртуальних структур.

Список літератури:

1. Логістичний менеджмент: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В. С. Пономаренко, К. М. Таньков, Т. І. Лепейко. - Х.: Інжек, 2010. - 437с.
2. Дыбская В.В., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. и др. Логистика. Полный курс МВА. - Москва: Эксмо, 2014. — 944 с.

Матусова О. М.

*к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки та фінансів підприємства*

Саух О. С.

*студентка магістратури
факультет міжнародної торгівлі та права
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ФУЛФІЛМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА З КРИЗОВОГО СТАНУ

В той час як незважаючи на кризу, а, скоріш, і завдяки їй, ринок інтернет-торгівлі в Україні стрімко зростає, більшість стаціонарних підприємств згортають свою діяльність. За даної тенденції вагому роль відіграє антикризове управління діяльністю підприємства, яке визнається не тільки як постійно діюча складова загального господарського механізму підприємства, але й як самостійний вид професійної діяльності, що спрямований на запобігання та подолання кризи розвитку підприємства на підґрунті раціонального використання наявних ресурсів та потенціалу виживання, мінімізації часових, матеріальних та фінансових витрат із застосуванням обґрунтованих принципів, прийомів та методів роботи.

Ми є свідками того, що товари з полиць звичайних магазинів все активніше переміщуються в інтернет, і ця тенденція, на думку експертів, буде зберігатися. Це, в свою чергу, означає, що буде зростати і попит на специфічні послуги логістики для дистанційної торгівлі, серед яких – фулфілмент.

Фулфілмент в широкому значенні трактується як комплекс операцій, які виконує продавець з моменту оформлення замовлення покупцем і до моменту доставки цього замовлення покупцеві. Однак, в першу чергу, це обслуговування інтернет-поточку, який становить досить великий та вагомий новий сектор.

Аналізуючи сутність фулфілменту, виникає логічне питання: «Хто є потенційним споживачем даної послуги?». Є три ключових групи споживачів

фулфілменту: інтернет-магазини, постачальники і ритейл, які хочуть вийти в онлайн, а також іноземні компанії без присутності в країні.

Таким чином, у фулфілменті можна виділити наступні операції:

- запит про товар (*Product Inquiry*);
- визначення можливостей (*Sales Quote*);
- розроблення замовлення (*Order Configuration*);
- розміщення замовлення (*Order Booking*);
- прийняття замовлення/Підтвердження (*Order Acknowledgment /Confirmation*);
- виписування рахунка-фактури (*Invoicing/Billing*);
- підбирання джерел виконання («сорсінг»)/Планування (*Order Sourcing /Planning*);
- внесення змін до замовлення (за потребою) (*Order Changes*);
- обробка замовлення (*Order Processing*);
- відвантаження (*Shipment*);
- доставлення (*Delivery*);
- розрахунок (*Settlement*);
- повернення замовлення (*Returns*) – у разі, якщо замовлення не було прийняте/не затребуване.

При цьому, слід розуміти, що близько 70% фулфілменту – це складська обробка: правильна організація зберігання, комплектація, упаковка, стікеровка тощо. Доставка готового замовлення – це лише заключний етап (за умови відсутності повернення товару).

Як вже зазначалося, фулфілмент – це комплексне рішення для інтернет-магазинів, яке все активніше поширюється на території України. Для українського ринку послуга фулфілменту дійсно нова, хоча на Заході, де електронна комерція розвинена значно краще, вона добре відома і користується великим попитом з боку компаній, що розвивають продажі через інтернет. У широкий вжиток це поняття впровадила компанія «Amazon», коли почала

вибудувати свою універсальну, гнучку і легко масштабовану ритейл-платформу, відкривши в 1997 році фулфілмент-склад в США. Більше того, «Amazon» є найбільшим оператором в цьому сегменті, згідно з публічними даними. Фулфілмент-центри – найважливіша складова її логістики [1]. Довівши свою ефективність, послуга почала набирати широкого вжитку не тільки на американському ринку, а й у всіх країнах зі стрімким розвитком сегменту електронної комерції. В Європі операторів цього напрямку вже велика кількість. Там сумарна площа складів саме під дистанційну торгівлю вимірюється мільйонами квадратних метрів.

Близько п'яти років тому на українському ринку комерційної логістики почалися перші впровадження фулфілменту в практику інтернет-торгівлі. Світова практика показує, що формування партнерських відносин фулфілмент-оператора і його клієнта вигідно обом сторонам, а їх наявність - драйвер зростання всього ринку електронної торгівлі. Саме тому, на території України вже наявні послуги фулфілменту. Їх, в свою чергу, надають такі компанії, як ТОВ «ЗАММЛЕР ФУЛФІЛМЕНТ», Транспортно-логістична компанія «PTL Group», «Нова Пошта», «PAKLINE LOGISTICS» та інші [2]. В Україні дану послугу пропонують в основному логістичні компанії і поштові служби.

Прогнозується, що в найближчі роки ринок фулфілменту буде розвиватися за рахунок двох факторів – позитивної динаміки електронної комерції та диверсифікації каналів продажу.

Значення електронної комерції на сучасному ринку стає дедалі більшим. Це світова тенденція, і Україна не є винятком. Навіть в умовах кризи зростання онлайн-продажів в нашій країні не зупинилося, хоча і сповільнилося (табл. 1).

В кризових умовах кожне підприємство намагається знайти шляхи розширення та диверсифікації ринків збуту. Одним із таких шляхів є відкриття інтернет-магазину поряд з існуючими традиційними каналами збуту. Якщо обсяг бізнесу збільшується, то обробляти замовлення стає складніше. Зростання компанії автоматично спричиняє необхідність у збільшенні площі складських

приміщень, персоналу та інших ресурсів, що значно впливає на фінансові витрати підприємства, і, в свою чергу, при неякісному аналізі ситуації, може призвести до появи кризових явищ на підприємстві. Використання фулфілменту допоможе уникнути значних вкладень в бізнес, прискорити процес розширення, грамотно організувати операційно-складську обробку товарів інтернет-магазинів, і найголовніше – приступити до збільшення обсягів діяльності підприємства.

Таблиця 1

Розвиток електронної комерції в Україні

Показник	Роки						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяг інтернет-торгівлі в Україні, млрд. дол. США	0,73	1,10	1,59	2,37	3,24	4,44	5,65
Темп приросту (ланцюговий), %	-	50,68	44,55	49,06	36,71	37,04	27,25
Проникнення інтернет-торгівлі в Україні, %	1,1	1,3	1,6	2,3	2,9	3,8	4,5

Джерело: розроблено авторами на основі [3]

Аналізуючи переваги впровадження фулфілменту, слід зазначити, що економія на відсутності орендованих приміщень і оплаті праці найманим працівникам очевидна. Підприємству немає необхідності наймати менеджерів з продажу, а також не потрібна своя логістика. Більше того, участь в організаційних і контролюючих процесах для керівника значно спрощується. Ще однією перевагою можна назвати стабільну наявність резервних одиниць товару на складі. Також стає доступною аналітика та систематизація замовлень інтернет-магазину і, звісно, – стрімке масштабування бізнесу.

Однак, в фулфілменті можна знайти і певні недоліки, серед яких

виокремлюють залежність від фулфілмент-оператора, інформаційні ризики.

Ринок послуг, в тому числі – логістичних, для електронної комерції стрімко розвивається. Підприємствам необхідно постійно та ретельно стежити за трендами, вивчати потреби ринку і пропонувати неординарні рішення. Саме тому багато зарубіжних логістичних компаній надають перевагу впровадженню фулфілменту, який довів свою ефективність не тільки в організації операційної діяльності підприємства, а й проявив себе як один із інструментів його виходу із кризового стану. Зарубіжний ринок вже давно знайомий з технікою фулфілменту, однак для вітчизняних підприємств ця послуга є достатньо новою. Серед вітчизняних компаній її надають, головним чином, логістичні та поштові фірми.

Будучи зручною формою обслуговування інтернет-поточку, який наразі становить досить великий та вагомий новий сектор, фулфілмент може стати справжнім «двигуном» розвитку підприємства, його масштабів, сфер діяльності та виходу з кризового становища. В той же час, підприємствам слід приймати до уваги недоліки фулфілменту задля забезпечення більш ефективного його впровадження.

Список літератури:

1. Логистика дистанционной торговли – новое направление аутсорсинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://logist.fm/publications/logistika-distancionnoy-torgovli-novoe-napravlenie-autsorsinga>
2. E-commerce и логистика – как преодолеть пропасть [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://logist.fm/news/e-commerce-i-logistika-kak-preodolet-propast>
3. Объемы рынка электронной коммерции в Украине. Интернет-рынок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.reclamare.ua/blog/obemy-rynka-elektronnoj-kommercii-v-ukraine/>

Стець Л.Г.

*студентка, Київського національного торговельно-економічного
університету, м. Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

БІЗНЕС-ІНКУБАТОР ЯК ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Однією із найактуальніших тем розвитку сучасної економіки України є удосконалення малого та середнього підприємництва. Це пов'язано з тим, що малий бізнес є одним із найголовніших галузей економіки, він значною мірою впливає на зайнятість населення та на розвиток і перебудову економіки держави. Інструментом стимулювання розвитку малих та середніх підприємств є бізнес-інкубатори, що є основною опорою економічного розвитку країни. Тому першочерговим завданням вивчення зазначеної теми є узагальнення сутності, становлення та перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні.

Бізнес-інкубатор – це організація або міні-підприємство, що надає комплекс бухгалтерських, юридичних, консалтингових, інформаційних, орендних, адміністративно-технічних послуг підприємницьким суб'єктам, що ново створюються, на сприятливих умовах з метою адаптації їх до ринку [1].

У розвинених країнах світу розвиток бізнес-інкубаторів відбувається вже досить тривалий час. В Україні перші інкубатори з'явилися наприкінці 90-х років, проте значну увагу їй почали приділяти лише в 2012 році. В Україні створено приблизно 80 бізнес-інкубаторів, які являють собою переважно неприбуткові організації. Проте лише деякі з них можна назвати успішно діючими. Так у Київській області створено 12 бізнес-інкубаторів, в Одеській області – 9. По одному бізнес-інкубатору створено в регіонах України [2].

Недостатній розвиток бізнес-інкубаторів у нашій країні пов'язаний з наступними законодавчими та економічними факторами:

- відсутність законодавчого регламентування діяльності, стимулювання їхнього започаткування;
- нерозвиненість систем венчурного фінансування;
- відсутність ефективних механізмів реалізації інновацій в промисловості;
- неефективне регулювання бізнес-середовища;
- відсутність належної матеріальної бази;
- дефіцит власних фінансових ресурсів;
- відсутність державної політики залучення інвестицій у розвиток;
- слабкий захист прав власності та конкуренції;
- обмежений доступ малих та середніх підприємств до зовнішніх ринків;
- низька інформованість місцевих власників про можливості бізнесу.
- відсутність належних навичок та компетенцій для початку своєї справи.

Для успішного ведення бізнесу необхідна сукупність багатьох факторів, таких як: наявність стартового капіталу, обсяг ринку збуту, прагнення досягнути позитивного результату та поставленої мети, зацікавленість споживача у запропонованих товарах та послугах тощо.

Необхідність в бізнес-інкубаторі зумовлена соціально-економічною природою малого підприємництва: протягом трьох років роботи виживає лише незначна частина новостворених малих підприємств – лише 14–30%, тоді як у бізнес-інкубаторі ця чисельність значно зростає і становить 85–86%. Бізнес-інкубатори визнані одним з результативних елементів підтримки підприємництва, саме вони знижують кількість невдач у бізнесі до 20%. [3].

На сучасному етапі шляхом вирішення зазначених проблем є: створення бізнес-інкубаторів на базі вищих навчальних закладів, які сприяють реалізації ідей талановитих студентів та науковців. Студентський бізнес-інкубатор підтримує молодих підприємців на етапі створення та становлення власного бізнесу, здійснити це з мінімальними затратами.

Варто зазначити, що в Україні існує мережа університетських бізнес-інкубаторів YEP, де студенти можуть вчитися підприємницькому мисленню,

вивчаючи різні підходи, отримуючи різні компетенції та тренуючи свої соціальні навички.

Найважливішими функціями бізнес-інкубаторів є:

- надання робочого простору, обладнаного меблями, комп'ютерами, зв'язком та оргтехнікою, на пільгових умовах оренди;
- забезпечення приміщеннями загального користування;
- допомога у проектуванні бізнес-планів;
- підтримка проекту на початкових стадіях;
- консалтинг з різних аспектів підприємницької діяльності із залученням зовнішніх фахівців і менторів.

Зазначенні функції допомагають у вирішенні актуальних проблем та руйнують бар'єри входження на ринок малих та середніх підприємств.

Таким чином, розвиток бізнес-інкубаторів є пріоритетним в сучасних умовах економіки. Головним його призначенням є підтримка малих та середніх підприємств, які хочуть але не можуть почати свій бізнес. Студенти та науковці, які мають ініціативу до створення власного бізнесу за допомогою інкубаторів одержують пільгову допомогу для реалізації своїх ідей, вони одержують не тільки матеріальну допомогу, а й різні консультаційні послуги.

Список літератури:

1. Шевчук Л. Т. Світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування бізнес-інкубаторів / Л. Т. Шевчук // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 178-184.
2. Українська асоціація бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.novekolo.info/ua/>
3. Багашова Н.В. Бізнес-інкубатори: світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування/ Н.В. Багашова// Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. - №11. – С. 60-63.

Тіцагдіо І.Ю.
асистент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
м. Дніпро, Україна

МАРКЕТИНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У науковій літературі зустрічається багато інформації про значний вплив маркетингу на результати діяльності підприємств. Але на практиці, керівники частини вітчизняних промислових підприємств вважають, що маркетинг не є істотним елементом одержання прибутку і використовують його інструментарій не в повному обсязі, а інтенсифікація зусиль щодо тільки в період погіршення економічних показників підприємства [1–4]. Для вибору цільових форм застосування маркетингу та величини ресурсів, що виділяються на маркетинг, достатніх для ефективного функціонування діючого промислового підприємства, у роботі пропонується провести п'ятиетапне дослідження щодо визначення об'єктивної доцільності використання маркетингу, яка наведено на рисунку 1.

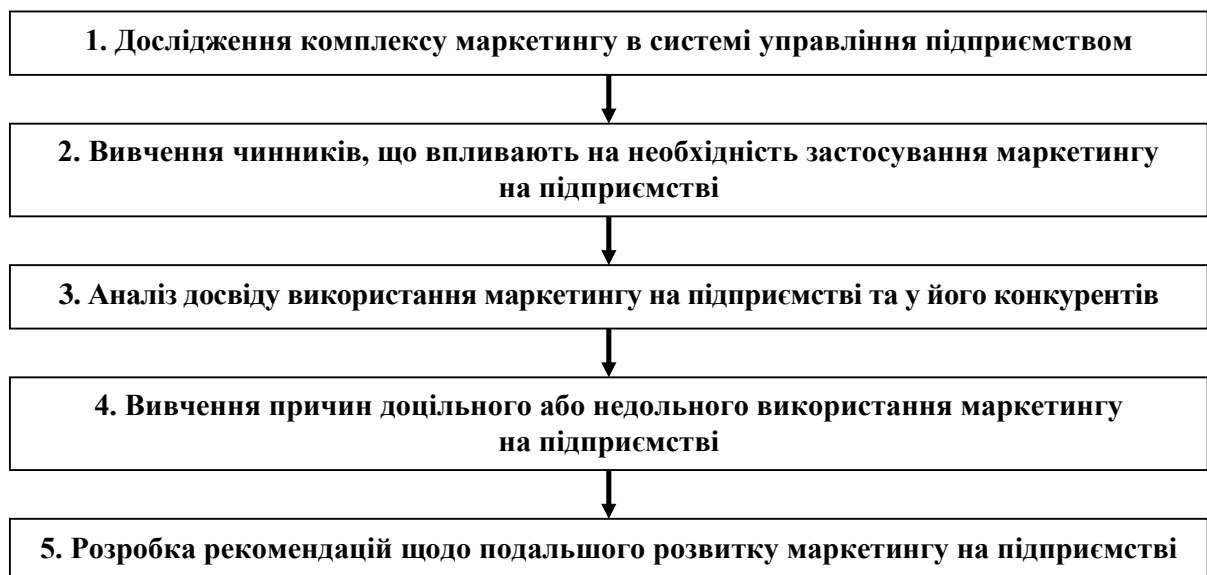


Рисунок 1 - Схема визначення об'єктивної доцільності використання маркетингу

На першому етапі дослідження виконавцям варто вивчити теоретичні аспекти сутності маркетингу й ознайомитися із сучасними працями вчених у галузі вивчення ролі маркетингу на різних підприємствах. Особливого значення слід надати аналізу сучасної наукової літератури та статистичних даних, на

підставі яких можна визначити тенденції розвитку підприємств та шляхи удосконалювання їх маркетингової діяльності.

На другому етапі необхідно вивчити чинники, що впливають на необхідність застосування маркетингу на аналізованому підприємстві. З огляду на особливості роботи підприємств промисловості, пропонується виділити і розмежувати на три групи чинників використання маркетингу, що є визначальними, вирішальними та значущими щодо застосування маркетингу.

На третьому етапі дослідження пропонується проаналізувати форми застосування маркетингу, а також вид і розмір ресурсів що виділяються на маркетинг на діючому підприємстві та на аналогічних йому в галузі. Крім того, варто з'ясувати загальні тенденції розвитку маркетингу на промислових підприємствах аналізованої галузі промисловості. Для вивчення форм застосування маркетингу, а також виду та розміру ресурсів, що виділяються на маркетинг на діючому підприємстві, найбільш ефективні два варіанти. Перший – це поверхове опитування робітників, які використовують елементи маркетингу у своїй діяльності (керівників, торгового персоналу, диспетчерів), а другий варіант – проведення ретельного незалежного аудиту маркетингу на підприємстві з використанням існуючої звітності.

На четвертому етапі дослідження необхідно з'ясувати причини доцільного або недоцільного використання маркетингу на підприємстві. Для цього пропонується виділити умови, що впливають на ефективність використання маркетингу. Дослідження свідчать, що всі причини доцільного або недоцільного використання маркетингу персоналом, що відповідає за розвиток і використання маркетингу, варто класифікувати за трьома параметрами: відповідність кваліфікації персоналу займаній посаді; ставлення персоналу до своїх посадових обов'язків; пріоритет інтересів у персоналу (перевага в роботі персоналу особистих інтересів або інтересів підприємства).

На п'ятому етапі досліджень варто розробити рекомендації про подальший розвиток маркетингу на дослідженому підприємстві: визначити

форми його застосування, роль, розмір потрібних ресурсів, призначити відповідальних, документально обумовити їх повноваження та узгодити стратегію розвитку між усіма робітниками підприємства та основними клієнтами. На сьогоднішньому етапі розвитку промисловості України завдання маркетингу на більшості підприємств фактично виражаються в моніторингу ринкових цін, у збільшенні обсягу збуту продукції, в удосконаленні наявних товарів та їх упакування, у розробці нових товарів, а також в удосконаленні процесу обслуговування клієнтів і методів просування товарів. Головна спрямованість керівництва промислових підприємств повинна складатися в успішному об'єднанні та розмежуванні процесів, цілей, завдань і повноважень структурних підрозділів, а також в ефективному доборі персоналу в структурних підрозділах, що забезпечить можливість виконання завдань покладених на маркетинг.

Результати досліджень свідчать, що вибір раціональної форми застосування маркетингу залежить від множини макроекономічних чинників впливу зовнішнього середовища й особливостей організації виробничого процесу на мікрорівні. Розроблений механізм визначення об'єктивної доцільного використання маркетингу на промислових підприємствах враховує вплив чинників доцільності застосування маркетингу і дозволяє визначити раціональні форми маркетингу.

Список літератури:

1. Байцар, Р. І. Оцінювання пріоритетності коефіцієнтів вагомості для визначення комплексної оцінки компетентності персоналу / Р. І. Байцар, М. М. Сколодра // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Сер.: Автоматика, вимірювання та керування. – 2013. – № 753. – С. 100-104.
2. Длігач А. Тенденції розвитку маркетингу в Україні / А. Длігач // Маркетинг в Україні: – 2010. – № 9. – С. 13–16
3. Дубовик Т.В. Потенціал інтегрованих маркетингових комунікацій торговельного підприємства в мережі Інтернет / Т.В. Дубовик // Актуальні проблеми економіки— 2012. — № 3 (129) — С. 168–174
4. Чухрай, Н. І. Оцінювання результативності та ефективності маркетингу промислового підприємства у ланцюгу поставок / Н. І. Чухрай, І. Б. Млинко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 24-34.

Тур Н.В.

*магістрантка кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
Донецький національний технічний університет*

Марина А.С.

*к.е.н., доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки Донецький
національний технічний університет
м. Покровськ, Україна*

ФІНАНСОВИЙ БЕНЧМАРКІНГ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бенчмаркінг є відносно новим напрямком управління для вітчизняних підприємств, у той час як за кордоном цей метод широко використовується досить давно. Застосування бенчмаркінгу дає змогу вдосконалювати результати діяльності підприємства в цілому, враховуючи досвід і результати діяльності провідних підприємств. Так, недостатня розвиненість та обізнаність суб'єктів господарювання щодо бенчмаркінгу в Україні обмежує якість управління підприємствами і ставить під загрозу їх конкурентоспроможність.

Теоретичні аспекти бенчмаркінгу розглядають у своїх наукових працях такі вітчизняні вчені-економісти, як М. Бублик, Н. Габрук, Л. Довгань, М. Касаткіна, Ю. Каракай, М. Лютікова, О. Макарчук, К. Редченко та інші.

Метою дослідження є визначення сутності поняття «фінансовий бенчмаркінг», його особливостей, етапів створення та розвитку в Україні.

У сучасній літературі поняття «фінансовий бенчмаркінг» трактується по-різному. Д. К. Ван Хорн і Д. М. Вахович зазначають, що «фінансовий бенчмаркінг трактується як міжфірмовий порівняльний аналіз з використанням фінансових коефіцієнтів» [2, с.93]. В. Брофі вважає, що «фінансовий бенчмаркінг будується за даними стандартної фінансової звітності та розглядається як складний елемент зіставлень розвинених компаній» [1, с.115].

Таким чином, фінансовий бенчмаркінг – це технологія порівняльного аналізу процесів та результатів фінансового управління компанією з компаніями-лідерами галузі на базі контрольних показників (рентабельність, прибутковість, ліквідність, фінансова стійкість тощо).

Головною ціллю фінансового бенчмаркінгу є пошук напрямків поліпшення фінансового стану компанії. Виділяють три послідовних етапи процесу бенчмаркінгу, які наведено на рисунку 1.

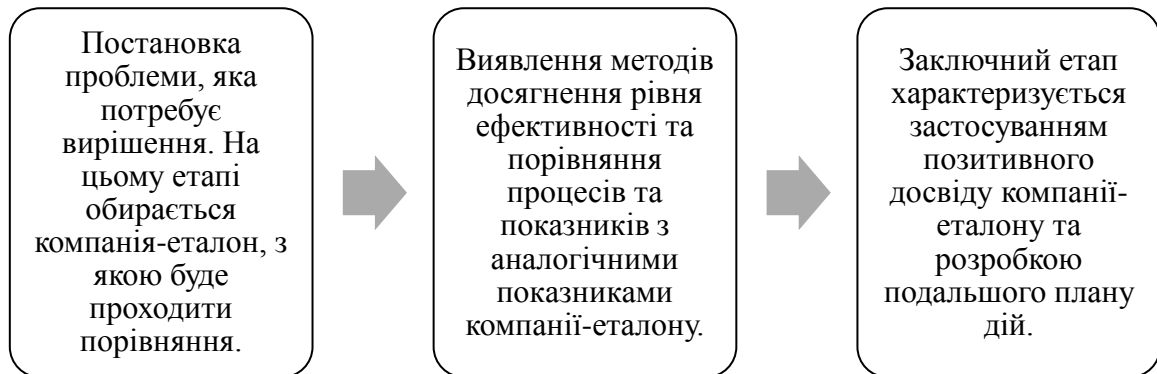


Рисунок 1 – Етапи процесу бенчмаркінгу

На даний момент фінансовий бенчмаркінг широко застосовують у США, Німеччині, Англії, Китаї, ОАЕ, Італії, Швеції, де створені центри та асоціації, які проводять дослідження, розробляють проекти та торгують успішними моделями бізнес-процесів. В Україні бенчмаркінг не зустрів належної підтримки й не має широкого практичного застосування. Про це свідчить також результат спроби введення програми «Українського індексу бенчмаркінгу» (Ukrainian Benchmarking Index) у 2003 році. UBI – це комп’ютерна програма, що дає можливість проведення порівняльного аналізу конкретного бізнесу з найкращим його аналогом [3, с.25]. Однак в 2007 році програма припинила своє функціонування у зв’язку із скептичними поглядами українських підприємців та сприйняттям бенчмаркінгу як комерційного шпигунства або прояву не добросовісної конкуренції.

До основних причин, що створюють негативне ставлення до бенчмаркінгу в Україні на сьогодні, слід віднести такі: нестача кваліфікованих працівників відповідної спеціалізації; недостатня поінформованість та помилкове судження про призначення бенчмаркінгу; приховування інформації про діяльність підприємств; значні витрати на проведення бенчмаркінгу;

непорівнюваність досвіду українських підприємств із досвідом передових західних суб'єктів господарювання, насамперед внаслідок недостатнього інформаційного забезпечення; відсутність належних методик управління.

Серед вітчизняних підприємців спостерігається пасивна зацікавленість та повна відсутність бажання розкривати секрети свого успіху, що не характерно для зарубіжних компаній. Практичні рекомендації для поліпшення становища на українських підприємствах в напрямку розвитку фінансового бенчмаркінгу зводяться до наступного: надання потрібних ресурсів для запровадження бенчмаркінгу в Україні; створення української програми бенчмаркінгу для більш легкого і доброзичливого використання досвіду успішних підприємств; включення планів бенчмаркінгу у стратегічні та бізнес-плани підприємств при їх створенні; підготовка висококваліфікованих кадрів; пропаганда важливості бенчмаркінгу для зовнішнього і внутрішнього середовища організації; мотивація вітчизняних підприємців до надання правдивої фінансової звітності.

Таким чином, бенчмаркінг сьогодні є надзвичайно корисним інструментом для багатьох підприємств. Він дає змогу зіставити показники ефективності, можливість зрозуміти слабкі та сильні сторони діяльності підприємства порівняно з конкурентами та світовими лідерами в галузі. Результатом проведення на підприємстві фінансового бенчмаркінгу є підвищення ефективності та раціональності бізнес-процесів; підвищення продуктивності та якості послуг; підвищення конкурентоспроможності; підвищення ефективності економічних показників тощо.

Список літератури:

1. Брофі В. Фінансові показники: порівняльний аналіз / В. Брофі. – К.: Літера, 2014. – 341 с.
2. Ван Хорн Д. К., Вахович Д. М. Основи фінансового менеджменту / Д. К. Ван Хорн, Д. М. Вахович. – К.: «І.Д. Вільямс», 2015. – 1232 с.
3. Вишинська Т.О. Бенчмаркінг в Україні: психологічний аспект // Хмельницький національний університет. – К.: ЛІТЕРА, 2014. – С.25-32.

Секція 6.БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Смірнова І.В.

*канд.екон. наук,доцент кафедри бухгалтерського обліку
Центральноукраїнського національного технічного університету*

Гришина І.О.

*магістрант кафедри бухгалтерського обліку
Центральноукраїнського національного технічного університету*

ОЦІНКА В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТА СУЧАСНІСТЬ

Оцінка в бухгалтерському обліку традиційно вважається одним з основних його елементів, який дає змогу отримати узагальнене уявлення про майновий стан та результати діяльності підприємства. Саме оцінка має забезпечити адекватне грошове вираження відносної корисності активів і відповідне ринкове позиціонування господарюючих суб'єктів. Проте в останні роки відбувається переосмислення сутності оцінки, змінюються її розуміння і значимість в економічному просторі.

Проблеми оцінки були і залишаються в центрі уваги багатьох вчених. Проте в наукових публікаціях системно не визначені межі застосування оцінки в бухгалтерському обліку, порядок розрахунку відповідних видів вартості об'єктів.

Загалом розробки з теорії оцінки набули особливої актуальності ще у ХХ столітті. Проте основні наукові дискусії з приводу цієї проблеми є актуальними й сьогодні.

У теорії бухгалтерського обліку, оцінка – це один з елементів методу бухгалтерського обліку, спосіб грошового виразу об'єктів бухгалтерського обліку [1].

Концептуальна основа фінансової звітності МСФЗ визначає оцінювання як процес визначення грошових сум, за якими мають визнаватися і відображатися елементи фінансових звітів у балансі та звіті про прибутки та збитки [2].

Відповідно до Національного стандарту оцінки 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», вартість – еквівалент цінності об’єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей [3].

Тобто, фактично, оцінювання полягає в грошовому вираженні окремих об’єктів бухгалтерського обліку та елементів фінансової звітності на основі їх вартості, а сама оцінка в узагальненому вигляді – це елемент методу бухгалтерського обліку, за допомогою якого об’єкт може виражатися в умовних (грошових) одиницях.

Оцінка як елемент методу бухгалтерського обліку має давню історію. Дослідження історичних аспектів розвитку оцінки є важливим з позиції формування окремих її видів та особливостей їх застосування для тих чи інших об’єктів бухгалтерського обліку.

У XIX – на початку XX століття стали активно розвиватися школи бухгалтерського обліку в різних країнах світу. Основні їх погляди на проблеми визначення оцінки наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Визначення виду оцінки різними бухгалтерськими школами в XIX – початку XX століття

Школа обліку	Представники	Підхід до визначення оцінки
Італійська школа	Дж. Кріппа, Ф. Беста, Р. П. Коффі	Оцінка – головний фактор обліку, вчені вимагали її проведення за поточними ринковими цінами
Фроанцузька школа	Е. П. Леоте, А. Гільбо	Експериментальна оцінка на даних фактичних зовнішніх угод, резервування переоцінок, оцінювання лише за собівартістю
Німецька школа	В. Ле-Курт, І. Крайїбіг	Суб’єктивність оцінки, що залежить від конкретного об’єкта обліку
	І. Ф. Шер	Пропонував застосовувати оцінку за поточними цінами, пізніше рекомендував вибирати мінімальну оцінку з собівартості та продажної ціни
	Ф. Ляйтнер	Класифікував методи оцінки на абсолютні (поточні, продажні, договірні і ринкові) та відносні (облікові, номінальні, калькуляційні, преїскурантні, середні тощо)
	І. Коверо	Запропонував свою класифікацію оцінок: - покупна (фактична) ціна; - покупна ціна на день складання балансу;

		- продажна ціна у випадку ліквідації; - звичайна продажна ціна; - мінімальна ціна (або ціна придбання, або ціна продажу)
Англо-американська школа	А. Ч. Літлтон, Р. де Рувер, Б. С. Ямей	Застосовували принцип інвентарної (переоціненої) оцінки та балансовий метод
	І. Фішер	Підтримував ідею бухгалтерського номіналізму – оцінку за собівартістю, проведення постійної переоцінки
Російська школа	К. І. Арнольд	Визнавав оцінку за поточними цінами, виступав проти оцінки за собівартістю
	Л. І. Гомберг	Надав одну з перших класифікацій оцінок, розподіляючи їх на первісну, ринкову, відновлювану, експертну, номінальну “для пам’яті”, залишкову і правову. Правильною вважав оцінку за собівартістю

Починаючи з 90-х років ХХ ст., виник новий вид оцінки – справедлива вартість. Одним із перших науковців, який запропонував метод оцінки активів і зобов’язань за вартістю, подібної до справедливої, вважається Раймонд Джон Чамберс. У 1966 р. у праці «Бухгалтерський облік, вимірювання та економічна поведінка» він запропонував використовувати підхід «СОСОА (continuously contemporary accounting)», що в перекладі означає – безперервний сучасний бухгалтерський облік.

В основу цього методу була закладена оцінка об’єктів обліку за вартістю їх вибуття, яка вимірюється цінами організованого ринку, що дозволяло нівелювати негативні впливи інфляції на облік [4]. На думку деяких вчених, саме на цьому методі ґрунтується поняття сучасної справедливої вартості.

У МСФЗ справедлива вартість як самостійний вид оцінки вперше була використана в МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття і подання інформації» в 1995 році. Впродовж останніх десятиліть спостерігається така тенденція: з кожним роком використання справедливої вартості стає більш пріоритетним.

Одними із основних документів, що визначають базові види оцінки є концептуальні основи Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), Загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку США (ЗПБО – GAAP) та Міжнародних стандартів оцінки (МСО).

Згідно з МСФЗ виділяються чотири базові оцінки. За ЗПБО (GAAP) виокремлюють ще п'ятий – поточна ринкова вартість. Проте жодна концептуальна основа не передбачає виділення справедливої вартості як окремої бази.

МСО передбачають виділення трьох баз оцінок, які містять ринкову вартість (перша група), інвестиційну, спеціальну та синергетичну (друга група) і справедливу вартість (третья група). Слід звернути увагу на розмежування справедливої та ринкової видів вартостей.

У стандартах бухгалтерського обліку як МСФЗ, так і П(С)БО використовується більше видів вартостей, ніж передбачено концептуальною основою, які залежать від об'єкту обліку, дати оцінки тощо. До того ж існують принципові відмінності між оцінкою об'єктів бухгалтерського обліку за МСФЗ і П(С)БО.

Достовірна оцінка об'єктів бухгалтерського обліку та елементів фінансової звітності є важливою складовою ефективного управління суб'єктом господарювання. Необхідно розуміти, що оцінювання полягає в грошовому вираженні окремих об'єктів бухгалтерського обліку та елементів фінансової звітності на основі їх вартості. Тривала історія розвитку оцінки як елементу методу бухгалтерського обліку та національні відмінності в системах професійних стандартів зумовлюють різноманіття видів оцінок у сучасній обліковій практиці.

Список літератури:

1. Гольцова С. М. Бухгалтерський облік : навч. посібник / С. М. Гольцова, І. Й. Плікус. – Суми: Університетська книга, 2006. – 255 с. – ISBN 966-680-231-7.
2. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=929_009.
3. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 № 1440. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п>.
4. Соколов В. Я. Оценка по справедливой стоимости / В. Я. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 1. – С. 50–54.

Смірнова І.В.

*канд.екон. наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку
Центральноукраїнського національного технічного університету*

Віліновська М.В.

*магістрант кафедри бухгалтерського обліку
Центральноукраїнського національного технічного університету*

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

У процесі господарської діяльності будь-яке підприємство для забезпечення свого функціонування купує матеріальні цінності, оплачує виконані роботи і надані послуги. Одним із наслідків відображення в обліку таких господарських операцій є виникнення зобов'язань перед постачальниками та підрядниками.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками займають вагомe місце в системі розрахункових операцій, а також є найважливішою складовою господарської діяльності, оскільки вони впливають на формування основної частини грошових надходжень підприємств.

Основною передумовою виникнення розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками є укладення договору купівлі-продажу, за яким одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму [1].

При цьому виникає юридичне зобов'язання, яке не відображається на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі. Його відображення в обліку розпочнеться у тому випадку, коли суб'єкти господарювання, що уклали договір, перейдуть до виконання взятих на себе обов'язків та за наявності умов відповідно до П(С)БО 11 [2]: оцінка зобов'язання має бути достовірно визначена; існуватиме ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок погашення зобов'язання.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками займають вагоме місце в системі розрахункових операцій суб'єктів господарської діяльності. Інформаційною базою для управління цими розрахунками виступає бухгалтерський облік, який передбачає виконання таких завдань:

- формування достовірної інформації про стан розрахунків з постачальниками і підрядниками за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги, необхідної користувачам бухгалтерської звітності;
- контроль за станом кредиторської заборгованості та дотриманням форм розрахунків, установлених у договорах;
- своєчасне проведення інвентаризації та взаємної перевірки заборгованості з контрагентами.

Ефективність управління товарною кредиторською заборгованістю залежить від якості відображення інформації про розрахунки з кредиторами на всіх етапах облікового процесу.

Від правильної організації розрахунків з постачальниками і підрядниками залежить організація матеріального забезпечення й постачання відповідно до договірних зобов'язань і комерційних угод, а також платоспроможність та фінансовий стан підприємства в цілому. Для уникнення проблем, пов'язаних з несвоєчасністю постачання, його неповною та неналежною якістю, підприємство найчастіше йде шляхом співпраці з перевіреними часом і досвідом діловими партнерами.

При побудові системи розрахунків з постачальниками важливого значення набуває правильне визначення принципів їх організації, а саме:

- грошові кошти суб'єктів господарської діяльності підлягають обов'язковому зберіганню на рахунках в установах банків;
- постачальники та покупці мають право вільного вибору форми безготівкових розрахунків і способу платежу, що узгоджується при укладанні договорів поставок або договорів підряду;
- учасники розрахункових відносин повинні використовувати

розрахунково-платіжні документи типової форми;

-розрахунки з постачальниками потрібно здійснювати одразу після відпуску (відвантаження) товарів, надання послуг або одночасно з ними;

-платежі за товари і послуги з рахунка підприємства здійснюються за згодою платника (власника рахунка) після перевірки виконання постачальником договірних умов;

-платежі мають здійснюватися через установи банку та під їх контролем тільки за розпорядженням платника й за наявності у нього необхідних коштів.

Організація бухгалтерського обліку розрахунків із кредиторами повинна передбачати визначення елементів облікової політики щодо заборгованості постачальникам і підрядникам та закріплення їх відповідними розпорядчими документами.

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення розрахунків підприємства з постачальниками потребує належної організації, оскільки ця заборгованість може стати причиною розвитку негативних явищ його діяльності. Завдання щодо підвищення ефективності управління кредиторською заборгованістю товарного характеру повинне бути одним із пріоритетних для кожного суб'єкта господарювання: з одного боку, це створить запобіжний механізм щодо стрімкого зростання зобов'язань та його впливу на економічну безпеку підприємства, а з іншого - дозволить отримати максимальний ефект від використання залучених ресурсів.

Список літератури:

1. Цивільний Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

Жукова Ю.А.
викладач відділення економіки та комп'ютерних технологій
ВСП «Новокаховський коледж
Таврійського державного агротехнологічного університету»,
м. Нова Каховка, Україна

ОБЛІК ДОХОДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА МІЖНАРОДНОГО ПІДХОДІВ

На сучасному етапі розвитку кожне підприємство, незважаючи на форму власності, тип чи розміри ставить собі за мету в результаті фінансово-господарської діяльності здобути якомога більше економічних вигод, тобто максимізувати свої прибутки. Це прагнення є головною ціллю і метою існування кожного підприємства чи організації. Основою зростання прибутковості підприємства є збільшення його доходів.

При цьому основну питому вагу у складі доходів більшості підприємств будь-якої галузі, сфер виробництва і надання послуг складає доход від операційної діяльності. Саме тому вивчення організації обліку доходів від операційної діяльності є надзвичайно актуальним і практично значущим.

В той же час поступовий процес інтеграції ведення обліку з урахуванням міжнародних стандартів обліку та звітності приводить до відповідних змін в національних стандартах обліку. Тому актуальною є проблема гармонізації стандартів. В тому числі існує багато суперечливих питань, які стосуються обліку доходів підприємства.

У вітчизняному бухгалтерському обліку методологічною основою формування інформації про доходи є П(С)БО 15 «Дохід». Відповідність національних вимог обліку міжнародним характеризується відповідністю даного стандарту обліку МСБО 18 «Дохід» та містить елементи МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу».

Згідно із П(С)БО 15 «Дохід» доходи - це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до

зростання власного капіталу за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників [1].

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» має аналогічне визначення поняття «доходи» та зазначає таке поняття, як «сукупний дохід» – зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками [2]).

Згідно із МСБО 18 «Дохід» – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу [3]. Тобто, визначення поняття «дохід» за МСБО не враховує збільшення активу та зменшення зобов'язань, а лише розглядає зростання власного капіталу. А це може впливати на методику облікового відображення господарських операцій.

В цілому порядок визнання доходу за П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 18 «Дохід» вказують на певну ідентичність вимог цих двох нормативних документів. Проте П(С)БО 15 передбачає деякі критерії невизнання доходу, які в міжнародних стандартах не враховані. Отже, за національними стандартами доходами не визнаються: сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором; надходження від первинного розміщення цінних паперів [1].

Суми, що не визнаються доходами за П(С)БО, зменшують фінансовий результат діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно сума фінансового результату, визначена за МСБО, відрізнятиметься від суми, визначеної за П(С)БО.

Варто відмітити ще деякі відмінності між національними та міжнародними стандартами щодо доходів підприємства:

- на відміну від національних положень за МСБО при визнанні доходу враховується не лише юридична сутність господарських операцій (тобто не тільки перехід права власності), але й економічний зміст (ризики та переваги володіння). Зокрема, якщо за МСБО підприємство залишає за собою суттєвий ризик володіння, операція не розглядається як реалізація і дохід не визнається;

- національні стандарти не регламентують критерії визнання доходу після доставки товарів покупцю. МСБО розглядає ситуації, коли визнання доходу в момент поставки товару необхідно відкласти;

- невідповідність положень П(С)БО до МСБО виникає, коли товари продані з гарантією. Визнання доходу відбувається в день продажу за П(С)БО, хоча існує ймовірність майбутніх витрат по гарантіям;

- окремі операції за МСБО розглядаються як фінансування діяльності підприємства, тоді як за П(С)БО – це звичайна реалізація, що передбачає отримання доходу [4, с.167].

Відмінність класифікації доходів впливає на організацію синтетичного та аналітичного обліку доходів діяльності, а також зумовлюють розбіжності в складанні Звіту про фінансові результати і відображенні в ньому інформації про доходи.

Так, у МСБО 18 термін «дохід» замінюється різними термінами-синонімами: реалізація, гонорари, відсотки, дивіденди та роялті. Проте, такий переклад міжнародних стандартів не є коректним, оскільки реалізація – це процес, у результаті якого виникають як доходи, так і витрати. А гонорар, відсотки, дивіденди та роялті можна розглядати як з позицій кредитора, так і дебітора, тому вони можуть існувати у вигляді не тільки доходів, а й витрат.

Термін «виручка» у МСБО не наводиться, тоді як у П(С)БО 15 ототожнюється дохід з виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг, інших активів), хоча сутність терміну «виручка» не розкривається. У Положенні про ведення касових операцій у національній валюті в Україні під готівковою виручкою розуміється сума фактично одержаних готівкових коштів

від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг) і позареалізаційні надходження. Таким чином, реалізація продукції (товарів, робіт, послуг) одночасно характеризується більш широким поняттям «дохід» і звуженим – «виручка», що є суперечливим.

Відображення в обліку доходів передбачає вирішення питань щодо співвідношення доходів із певним звітним періодом (періодами), тобто їх визнання і правдивої оцінки. Відповідно до П(С)БО 15, дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Співвідношення доходів із певним звітним періодом чи кількома періодами визначається, в першу чергу, часом. Тому якщо доходи не є функціонально залежними від часу, вони визнаються в момент їх виникнення, якщо ж доходи є функціонально залежними від часу, вони визнаються в кількох суміжних періодах. Виходячи з цього, доходи відносяться до того звітного періоду (періодів), який є їх причиною, що відповідає принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Водночас розмір доходів, що співвідноситься з певним звітним періодом (періодами), також визначається часом, пропорційно до якого й здійснюється розподіл доходів.

Обґрунтована класифікації доходів може бути використана для створення ефективних інформаційних облікових моделей. Класифікація доходів, у першу чергу, необхідна для прийняття відповідних рішень користувачами, а тому повинна відображати продуктивний аспект з одного боку, й правовий аспект – з іншого у розрізі певних ознак. В свою чергу, ознаки класифікації доходів повинні враховувати організаційну структуру та особливості виробництва, тобто відображати не тільки теоретичні аспекти формування та розподілу, а й практичні. Крім того, ефективне застосування класифікації доходів в межах певної інформаційної моделі повинно забезпечити контроль відхилень на всіх етапах облікового циклу підприємства.

Таким чином, доходи в залежності від деталізації шляхів їх формування, доцільно класифікувати за такими ознаками, як вид діяльності, що забезпечить інформаційну модель даними про доходи від усіх видів діяльності підприємства; джерело формування, що дасть можливість деталізувати доходи за окремими видами здійснених операцій в межах видів діяльності; період формування, що дасть можливість розмежувати доходи за звітними періодами; методика розрахунку, що забезпечить можливість визначення результату не тільки за даними фінансового, а й управлінського обліку; спосіб використання, який дасть можливість визначити фінансовий результат.

Дані порівняння дають змогу зробити висновок, що в МСБО більш конкретизовано певні положення, але й національний стандарт містить моменти, які, зокрема, зумовлені національними особливостями обліку. Міжнародні стандарти не тільки узагальнюють накопичений досвід різних країн, але й активно впливають на розвиток національної системи бухгалтерського обліку. Аналіз змісту національних положень свідчить про необхідність їх постійного розвитку та удосконалення відповідно до змін, що відбуваються в економіці країни.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід": затверджений наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. МСБО 18 "Дохід": за даними Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.minfin.gov.ua>.
4. Шипіна С.Б. Облікове відображення доходу від реалізації: відмінності МСФЗ (IAS) 18 "Виручка" та П(С)БО 15 "Дохід" / С.Б. Шипіна // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2012. - №2(60). – С. 165-170.

Корнєва А.А.

*Магістр кафедри облік та оподаткування
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький. Україна
Савченко В.М. проф., к.е.н
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький. Україна*

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ У СВІТЛІ РІЗНИХ ОБЛІКОВИХ ТЕОРІЙ

На всіх етапах розвитку бухгалтерського обліку визначення фінансового результату майже беззаперечно визнавалося основною метою обліку. В різні часи в центрі уваги обліковців знаходився прибуток та методика його розрахунку. У зв'язку з цим піднімалось багато проблем, пов'язаних з його визначенням, обліком та відображенням у звітності. Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, не залежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. Фінансовий результат є визначальним критерієм ефективності господарювання, виступає центральною категорією в економіці кожного господарства, а тому навколо цього поняття завжди відбувалися дискусії як серед економістів, так і серед бухгалтерів[1,с.279].

Дослідження сутності категорії фінансових результатів знайшли своє відображення у наукових працях відомих вчених-економістів: Білика В.Г., Бутинця Ф.Ф., Мочерного С.В. Олійника О.В. та інші.

Визначення суті фінансових результатів в працях О.В. Олійника в його загальноекономічному розумінні пояснює їх, як результат порівняння доходів звітного періоду з витратами. В свою чергу, доходи прирівнюються до споживчої вартості виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), а витрати – з фактичною їхньою вартістю (собівартістю). У випадку ефективної виробничо-господарської діяльності фінансові результати проявляються у вигляді прибутків, в протилежному випадку – у вигляді збитків.

Переважає більшість вчених появу поняття «прибутку» зараховують до часів початкових форм капіталу та виникнення товарного виробництва.

Меркантилізм став першою економічною школою, яка займалася визначенням категорії прибутку. Школа меркантилістів стверджувала, що прибуток виникає за рахунок продажу товарів за ціною, яка є вищою за їх вартість, тобто дана школа вважала, що прибуток створюється в сфері кругообігу. Згідно поглядів меркантилістів, все можна купити за золото і гроші, які є багатством людей. Дані трактування були спричинені початковим видом капіталістичної діяльності, який являв собою міжнародну торгівлю, в результаті якої надходили прибутки у великих розмірах та відбувалося нагромадження багатства у вигляді золота. Тобто меркантилісти вважали торгівлю джерелом багатства, але їх глобальною помилкою було не врахування прибутку, який створювало мануфактурне виробництво, а тому вони визначали показник прибутку виходячи з ціни продажу та купівлі на певний товар[3,с.512].

З поступовим розвитком економічної думки, капітал із сфери торгівлі перетікав у виробництво. Саме в цей час виникає школа фізіократів, яка трактує аграрне виробництво головним джерелом багатства. Вона ототожнює його з багатством природи та зазначає, що воно виникає лише природним шляхом. Ідеї фізіократів отримали найбільш повне вираження в працях Франсуа Кене. Інтерес фізіократів до сільського господарства був обумовлений тим, що в той період Франція була аграрною країною, і сільське господарство було центром економічних протиріч. Причину відсталості французької економіки вони пов'язували з нерозвиненістю капіталістичних відносин в сільському господарстві. Основною думкою фізіократів було те, що тільки за рахунок природної родючості землі відбувається зростання та накопичення багатства, а тому, виходячи з цього, відкидали можливість створення прибутку у сфері промисловості. Фізіократи, виступали за вільну, нічим не обмежену торгівлю.

Одне з центральних місць у економічній теорії фізіократів посідає вчення про "чистий", або додатковий, продукт, походження якого пов'язувалося зі сферою матеріального виробництва. Під чистим продуктом фізіократи розуміли надлишок продукції, отриманої в землеробстві, над витратами виробництва. Ф. Кене стверджував, що промисловість не створює чистого продукту, а лише споживає надане землеробством. Учений розглядав чистий продукт, з одного боку, як продукт самої землі, дар природи, з іншого - як результат додаткової праці найманого працівника. Продуктивною визнавалася лише та праця, яка створює додаткову вартість, чистий продукт, тобто праця в землеробстві. У зв'язку з цим фізіократи ототожнювали додаткову вартість з рентою, ігноруючи категорію прибутку [2, с. 84].

Представники класичної економічної школи – відомі англійські економісти У.Петті, А.Сміт і Д.Рікардо – трактували прибуток, як особливу категорію фінансових результатів, та досліджували його у взаємозв'язку процесом накопичення капіталу та факторами багатства суспільства. Вони вважали джерелом прибутку не кругообіг, а виробництво. А.Сміт стверджував, що першоджерелами будь-якого доходу є заробітна плата, прибуток і рента. У своїй відомій роботі «Дослідження природи та причин багатства народів» А.Сміт вказує, що праця визначає вартість не тільки її ціни (заробітної плати), а й прибутку та ренти[1, с. 279].

Теорії А.Сміта продовжив Д.Рікардо, який вважав, що прибуток і заробітна плата є складовими вартості, а не її джерелами, а сама вартість створюється працею. Д. Рікардо пов'язує прибуток із заробітною платою, стверджуючи, що її зростання веде до зменшення прибутку і навпаки.

Неокласична економічна теорія, базуючись на результатах класичної школи, надає прибутку подвійного трактування. Л.Вальрас та Дж.Б.Кларк визначали прибуток як винагороду, ціну одного виробничого фактору – капіталу, при цьому не приймаючи до уваги інші важливі фактори такі, як

земля та праця. Інше трактування прибутку класичною школою полягало у його розгляді, як комплексного доходу усіх задіяних виробничих факторів [4, с. 75].

В XIX столітті матеріалістична теорія бухгалтерського обліку поряд з персоналістичними теоріями бухгалтерського обліку складають основний блок теорій бухгалтерського обліку. В склад матеріалістичної теорії бухгалтерського обліку входять: мікроекономічна, макроекономічна та соціально-корпоративна теорії, це група теорій, що ґрунтуються на тезі про те, що предметом бухгалтерського обліку виступають: цінності, ресурси, кошти і їх джерела. Прихильники матеріалістичної теорії бухгалтерського обліку схильні розглядати бухгалтерський облік як окремий випадок політичної економії. Найбільш відомою матеріалістичною теорією є вчення Д. Крипи, показуючи, що мета обліку полягає в дослідженні результатів господарської діяльності, яка пов'язана з постійними змінами обсягу і складу майна. Всі рахунки поділяються на дві групи капіталу і його частин. Теорія спростовує твердження про те, що бухгалтерія враховує права і зобов'язання осіб, які беруть участь у господарському процесі [3,с. 512].

Персоналістичні теорії бухгалтерського обліку це група теорій, що ґрунтуються на тезі про те, що предметом бухгалтерського обліку виступають особи (особи, зайняті в господарських процесах), їх права, відповідальність, погляди, інтереси і т. д. До складу персоналістичної теорії бухгалтерського обліку входять: податкова, правова, етична, біхевіористичної або психологічна теорії.

Податкова теорія бухгалтерського обліку ґрунтується на тезі про те, що сума оподаткованого прибутку і є прибуток підприємства. Таким чином, ця теорія трактує бухгалтерський облік як окремий випадок податкового права. Податкові закони і регламенти роблять великий вплив на облікову практику. Вони відіграють важливу роль тим, що піднімають бухгалтерський облік підприємств до загальнодержавних стандартів, роблять облікову діяльність змістовнішою і послідовною[5, с.400].

Згідно етичної теорії в основі обліку лежать не просто правові норми, але справедливість у відносинах між учасниками господарського процесу, успішність функціонування усього господарського механізму, що забезпечує, при цьому бухгалтерський облік виконує важливу соціальну роль в суспільстві, у тому числі і екологічну. Звітність повинна представляти усі сторони фінансово-господарського життя підприємства у взаємозв'язку з навколишнім світом, суспільством

Аналізуючи розвиток облікових теорій, можна зробити висновок, що одні, перебувши період піку свого існування, із часом відходять на задній план, уступаючи місце іншим теоріям, найбільш відповідним сучасним потребам облікової науки. Таке переміщення заставляє новітніх авторів теорій ставитися до відомих теорій із презирством, як слушно зазначає І. Шер, «створює певне прагнення заперечувати за останніми право навіть називатися теоріями, кваліфікувати їх як методи викладання, підбираючи такі пояснення основних облікових положень, які полегшували б розуміння подвійного запису. Проте в сучасних економічних умовах бухгалтерській науці теорія необхідна і для досягнення більшої ефективності у вирішенні питань, що ставляться перед ним розвитком економіки, соціальної та екологічної сфери.

Список літератури

1. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: [учебник] / В.Ф. Палий, Я.В. Соколов; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 279 с.
2. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні теоретико-методологічні основи: наукова доповідь / Н.М. Малюга; Житомирський державний технологічний університет. – Житомир: ДТУ, 2006. – 84 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку: [навч. посіб.]: у 2-х ч. Ч. 1 / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2001. – 512 с.
4. Гуцайлюк З.В. До питання про суть категорії «облікові теорії» // З.В. Гуцайлюк // Тези II міжнародної науково-практичної конференції «Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності у сучасних умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці». – Ужгород: УжНУ, 2015. – С. 75–77.
5. Теорії бухгалтерського обліку: [монографія] / Г.П. Журавель, П.Я. Хомин. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 400 с.

Корчагіна В.Г.
доцент кафедри управління та адміністрування
Новокаховський гуманітарний інститут
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
м. Нова Каховка, Україна

НАСЛІДКИ КРЕАТИВНОГО ПІДХОДУ ПРИ ФОРМУВАННІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Ефективне функціонування підприємства значною мірою залежить від урахування інформаційного впливу на процес управління, що формується системою обліку. Вона має враховувати зміни всіх параметрів фінансово-господарської діяльності ринкового суб'єкта, тобто йде річ про організацію системи обліково-аналітичного забезпечення процесу управління в цілому.

Модель організації та методика ведення обліку, що відповідає особливостям діяльності підприємства та інтересам його власників визначається елементами облікової політики. При цьому мають враховуватись вимоги, встановлені законодавством щодо державного регулювання бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності з метою створення єдиних правил, які є обов'язковими для всіх підприємств та гарантують і захищають інтереси користувачів. В той же час ринкові перетворення зумовлюють певну свободу дій суб'єктів господарювання, що стосується відображення в обліку результатів діяльності. В сукупності кожне підприємство, базуючись на встановлених основних принципах, розробляє власну облікову політику.

Облікова політика визначає процес ведення та організації бухгалтерського обліку, кінцевим продуктом якого є звітність підприємства. Вибір конкретного варіанту обліку може зробити істотний вплив не тільки на обсяг облікової роботи, але й на результати діяльності. Наявність різних підходів до облікової методології приводить до різноманітності визначених на її базі показників та їх конкретних значень. Таким чином, формування

облікової політики зумовлює у майбутньому значення окремих результатів, які вигідні одним учасникам господарських процесів і не вигідні іншим. Питання щодо достовірного представлення в фінансовій звітності інформації про фінансово-майновий стан суб'єктів господарювання розглядається через призму характеристики креативного обліку.

В системі облікової роботи поняття креативності трактується неоднозначно. З одного боку креативний облік розглядається як сукупність законних методів, за допомогою яких, спираючись на професійні знання, підвищується привабливість фінансової звітності для зацікавлених осіб. В той же час існування альтернативних методів і способів ведення обліку надає можливість суб'єктам господарювання маніпулювати обліковими даними і показниками фінансової звітності в межах чинного законодавства.

Саме проблема достовірності представлення інформації, що має всеохоплюючий характер, визначає актуальність та доречність застосування креативного підходу в процесі розробки (формування) облікової політики підприємства.

Варто відмітити, що в науковому середовищі існують протилежні позиції щодо доречності, легальності та законності методів застосування креативного підходу. В рамках розробки і реалізації облікової політики значення креативного обліку характеризується по-різному:

- як формальне застосування або цілеспрямований вибір методів і принципів бухгалтерського обліку для забезпечення показників фінансової звітності, що відповідають цілям окремих осіб, але вводять в оману широке коло користувачів [1, с.33];

- виділення у складі креативного обліку умовно-креативного обліку, який ведеться в межах законодавства з дотриманням принципів обліку та агресивного обліку, який ведеться з порушенням чинного законодавства та принципів бухгалтерського обліку [2, с.485];

- застосування принципу креативності до обліку не означає руйнування існуючої, обмеженої фінансовим аспектом системи обліку та її зміну. Мова йде про зміни, пов'язані з природнім розширенням кола об'єктів обліку, набуттям системою гнучкості в застосуванні традиційно існуючих і введенні принципово нових видів обліку, зміною ролі облікового працівника (бухгалтера) в управлінні господарськими процесами через розширення обсягу інформаційних ресурсів [3, с.50].

Отже, недотримання чинного законодавства при веденні бухгалтерського обліку свідчить не про креативний підхід до його організації та ведення, а про порушення, які спрямовані на викривлення інформації про реальний стан суб'єкта господарювання, що тягнуть за собою настання відповідальності. Легальна сторона, що відображає креативність з позицій творчого підходу – використання альтернативних з переліку дозволених чинним законодавством процедур для ведення обліку і представлення інформації у звітності – передбачає вибір оптимальних облікових методів, які дозволяють маніпулювати величиною фінансових результатів звітного та наступних звітних періодів.

Облікова політика за своєю управлінською сутністю є стратегічним планом функціонування бухгалтерського обліку господарюючого суб'єкта. Тому при формуванні облікової політики необхідно максимально креативно розробити її на основі виважених, компетентних управлінських рішень на довгострокову перспективу. В такому випадку слід застосовувати методи стратегічного планування діяльності суб'єктів господарювання, зокрема метод експертних оцінок.

При розробці облікової політики керуватися не лише рядом внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на неї, але й доповненнями та уточненнями керівників центрів відповідальності щодо ступеня відповідності прийнятих рішень технологічним процесам. Як наслідок, до етапів формування облікової політики слід додати принципово важливий етап – визначення методів

формування облікової політики підприємства, – який забезпечить максимально гармонійний, гнучкий, науково-обґрунтований та практично-виважений підхід до формування облікової політики з використанням системного підходу та стратегічного аналізу [4, с.49].

Можливість застосування креативного підходу при формуванні облікової політики зокрема та ведення бухгалтерського оліюку в цілому повинна враховувати вплив низки факторів, серед яких визначальними є рівень професійної етики управлінського персоналу, вимоги діючого законодавства та існування альтернативних варіантів і можливості їх застосування, цілі власників та менеджерів, рівень організації аналітичної роботи в структурі управління.

Для забезпечення раціональності та ефективності застосування креативного підходу в системі облікової роботи важливим напрямом подальшого розвитку є усунення можливих викривлень та перекручень даних обліку в процесі їх узагальнення та систематизації.

Особливу роль у забезпеченні прозорості та достовірності фінансової звітності при здійсненні креативного обліку має дотримання принципу послідовності, що є одним із найефективніших засобів контролю. Дотримання даного принципу є певним «гарантом» для користувачів фінансової звітності, адже раптова або регулярна зміна методів та способів ведення обліку щодо конкретних об'єктів або операцій засвідчує здійснення креативних маніпуляцій. Тому законодавче закріплення дотримання даного принципу та встановлення більш жорстких критеріїв, щодо можливості зміни раніше обраних методів або способів, є одним із шляхів удосконалення чинної системи бухгалтерського обліку, в основі якої закладено систему облікових стандартів, що передбачає необхідність здійснення професійних суджень. Законодавчий аспект передбачає акцентування уваги на необхідності вдосконалення національної облікової системи та системи аудиту фінансової звітності

Для усунення негативних наслідків застосування креативного обліку варто зацентувати увагу на процедурних аспектах його здійснення, зокрема, на порядку реалізації суб'єктом організації та ведення бухгалтерського обліку дій, які можуть призвести до викривлення фінансового стану або результатів діяльності підприємства, що відображаються у фінансовій звітності. В якості нормативного підґрунтя доцільно використовувати концепцію правдивого і справедливого представлення, що може бути застосована у тих випадках, коли потрібен орієнтир для здійснення вибору із зазначених у стандартах альтернатив, відповідно до конкретних обставин та специфічних особливостей діяльності підприємства.

Тож в процесі формування облікової політики креативність повинна бути обмежена якісними характеристиками інформації, що визначені в національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та звітності – доречність, надійність, порівнянність, зрозумілість.

З позиції ринкових взаємовідносин система управління діяльністю підприємств постійно висуває нові вимоги до обліку як інформаційного джерела прийняття управлінських рішень. При цьому формування облікових даних повинно відображати реальний стан розвитку ринкового суб'єкта, в той же час такі показники мають враховувати інтереси власників, що визначає застосування творчого підходу в процесі господарювання.

Список літератури:

1. Голов С. Креативний облік – загроза професії та суспільству / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 1 – С. 31–42.
2. Легенчук С.Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки [монографія] / С.Ф. Легенчук. – Житомир, 2010. – 652 с.
3. Сучасні проблеми обліку [монографія] / [М.С. Пушкар, Л.В. Нападовська, Я.Д. Крупка, Д.С. Лозовський та ін.]; за ред. М.С. Пушкаря. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 268 с.
4. Поливана Л. Організація облікової політики підприємства / Л. Поливана, А.Губар // Бухгалтерський облік і аудит. - 2015. - № 5. - С. 45-53.

Костенко В.Г.

асистент кафедри бухгалтерського обліку

Центральноукраїнського національного технічного університету

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Розвиток системи управління має одне з ключових значень для ефективного функціонування сучасного аграрного виробництва. Для прийняття рішень з метою забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарювання необхідно використовувати економічну інформацію, одержання якої забезпечує управлінський облік.

Важливою відмінністю управлінського обліку від бухгалтерського є відсутність одного єдиного стандарту: управлінський облік індивідуальний на кожному підприємстві, особливо аграрному.

Розглядаючи роль управлінського обліку, потрібно відмітити, що історично він часто мав другорядне значення після фінансового обліку. Однак розширення підприємств, зміни в технологіях, державне регулювання, а також підвищення освітнього рівня менеджерів за останні десятиріччя прискорили розвиток управлінського обліку і призвели до широкого його визнання [1].

Вивчення публікацій, присвячених управлінському обліку з моменту його законодавчого закріплення, дозволило виявити, що методика ведення управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах недостатньо розроблена, відсутня нормативно-правова база з ведення управлінського обліку. В Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» наводиться лише визначення управлінського обліку [2]. В Методичних рекомендаціях з планування, обліку і калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств не наводяться рекомендації з ведення внутрішньогосподарського обліку на підприємстві.

У Законі «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність України» управлінський облік ототожнюють із внутрішньогосподарським та подають як

систему опрацювання та підготовки інформації для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством. Відповідно, управлінський облік ведеться за рішенням підприємства, є його комерційною таємницею, не регулюється чинними нормативними актами, забезпечує підготовку інформації для прийняття управлінських рішень всередині підприємства.

Запровадження управлінського обліку на підприємствах України потребує висвітлення трьох моментів: по-перше, уточнення функцій управлінського обліку та виконавців; по-друге, формування інформації про понесені підприємством витрати на операційні потреби, вихід продукції та результати діяльності; по-третє, здійснення організаційних заходів.

Вивчення умов функціонування сільськогосподарських підприємств України в сучасних умовах свідчить про їх істотні особливості порівняно з підприємствами інших галузей народного господарства, що впливає на побудову управлінського обліку. Ці особливості стосуються багатьох аспектів, зокрема менеджменту, економіки, технології, організації діяльності тощо.

Зазначені особливості діяльності сільськогосподарських підприємств впливають на процес прийняття управлінського рішення. Одночасно слід визнати, що ряд моментів визначають побудову безпосередньо обліку. Найбільш істотними серед них можна назвати такі:

- використання у виробничому процесі біологічних активів;
- наявність звітності про собівартість валової і товарної продукції;
- наявність великої кількості статей витрат, які вважаються прямими;
- нерівномірність проведення витрат протягом виробничого періоду;
- наявність особливої групи витрат, які можна віднести до умовно-змінних [3].

Важливою відмінністю управлінського обліку від бухгалтерського є відсутність одного єдиного стандарту: управлінський облік індивідуальний на кожному підприємстві, особливо аграрному. Кожне підприємство має свої цілі, пріоритети, інтереси, стратегії, цінності, традиції, культуру, які відрізняються

від того ж набору атрибутів в інших підприємствах. У кожного аграрного підприємства свої особливості в управлінні бізнесом, організаційна структура, фінансова стратегія, політика ціноутворення, система розподілу і передачі відповідальності, партнери, проблеми, ринки збуту продукції.

Для ефективної організації управлінського обліку в аграрних підприємствах велике значення має науково-обґрунтована класифікація витрат. Вона дає можливість глибоко вивчити склад і характер витрат, посилити контроль у процесі виробництва за їх формуванням, застосувати різноманітні прийоми і способи в управлінському обліку та прийнятті управлінських рішень.

Від правильності прийнятих рішень залежить ефективність функціонування аграрних підприємств. Перед керівниками стоять такі важливі завдання як формування собівартості, використання ресурсів, аналіз відхилення від норм витрат, вивчення запитів споживачів, використання техніки та інші, тобто управлінський облік перетворився в активний інструмент оптимізації виробничого процесу.

Управлінський облік має забезпечити управління господарством системою облікової інформації про кількісні і якісні показники сільськогосподарської продукції, показувати рівень і величини витрат, місця зберігання, торгові витрати, перспективні шляхи реалізації продукції.

Для успішного здійснення цього процесу необхідні такі складові:

- спеціальні ресурси для реалізації цієї задачі: якщо підприємство зважилося на виконання поставленої задачі, йому знадобиться багато як грошових витрат, так і витрат часу;

- фахівці: керівництву слід усвідомлювати, що для постановки управлінського обліку йому слід наймати не бухгалтерів, а саме спеціалістів, у яких є такий досвід. Однак варто розглянути ідею про залучення власних фахівців, а не тимчасових консультантів;

- участь у процесі постановки: часто керівництво вважає, що не слід втручатися у ту сферу, де є власні спеціалісти. Проте на це можна поглянути з

іншого боку: як консультант чи фахівець будуть знати без активної участі керівництва про те, яку інформацію вони хотіли б бачити у себе на столі, щоб мати змогу приймати правильні управлінські рішення [4].

Відсутність законодавчих вимог щодо ведення управлінського обліку та теоретичної бази і практичного його досвіду в сільськогосподарських підприємствах, призвели до неналежного його функціонування, як системи.

Список літератури:

1. Саблук П.Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України [Електронний ресурс] / П.Т. Саблук. - Режим доступу: <http://eapk.org.ua/contents/2015/02/10>
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Моссаковський В. Б. Управлінський облік та його особливості у сільському господарстві [Електронний ресурс] / В. Б. Моссаковський, С. Я. Бублик. - Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/153/35/>.
4. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах [Електронний ресурс] / О.О. Довжик. - Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/225.pdf

Пальчук О.В.

*канд.екон. наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку
Центральноукраїнського національного технічного університету*

Костенюк В.К.

*магістрант кафедри бухгалтерського обліку
Центральноукраїнського національного технічного університету*

ЗАПАСИ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ

У процесі здійснення своєї діяльності бюджетні організації та установи, як і всі інші підприємства, організації та установи, систематично купують та використовують різні матеріальні цінності. Різноманітність складу запасів зумовлює потребу в класифікації, головною ознакою якої вважають функціональну належність.

Запаси визнаються активом, якщо вартість запасів можна достовірно визначити, існує ймовірність отримання суб'єктом державного сектору майбутніх економічних вигід, пов'язаних з їх використанням та/або вони мають потенціал корисності.

Запаси - це оборотні активи в матеріальній формі, які належать установі та забезпечують її функціонування (або перебувають у процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг) і будуть використані, як очікується, протягом одного року [1].

Основним нормативним документом, який визначає правила обліку запасів для бюджетних установ, є НП(С) БОДС 123 «Запаси» [1].

Згідно з п. 4 розд. I НП(С)БО 123 до запасів належать активи, які:

- утримуються для подальшого продажу, розподілу, передачі тощо;
- перебувають для подальшого споживання у процесі звичайної діяльності;
- перебувають у формі сировини чи допоміжних матеріалів для використання у виробництві продукції під час виконання робіт, надання послуг.

Водночас для цілей бухгалтерського обліку, згідно з п. 2 розд. II НП(С)БО

123 та п. 2 розд. II Методрекомендацій № 11, всі запаси поділяють на кілька однорідних груп (видів) [2].

Для узагальнення інформації про надходження, рух і вибуття запасів, згідно з НПСБО 123 «Запаси», виділено три рахунки (з поділом на окремі субрахунки) в межах нефінансових активів - клас 1, а саме для обліку запасів застосовуються субрахунки таких рахунків, як 15 «Виробничі запаси»; 17 «Біологічні активи» (тільки поточні біологічні активи); 18 «Інші нефінансові активи» [3].

В залежності від шляхів надходження запасів їх вартість слід відображати за такими субрахунками:

7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)» — у разі отримання запасів від ліквідації та розбирання необоротних активів (за умови залишення їх для ремонту та інших потреб установи);

7211 «Дохід від реалізації активів» — у разі виявлення надлишків запасів під час інвентаризації;

7511 «Доходи за необмінними операціями» — у випадку отримання запасів як гуманітарної (благодійної) або безповоротної допомоги.

Порядок списання запасів з балансу також напряму залежить від причин їх вибуття. Залежно від напрямку використання запасів їх вартість слід відображати за такими субрахунками обліку витрат:

8013 «Матеріальні витрати» — у разі використання матеріальних цінностей у процесі основної діяльності установи та на виконання програм;

8113 «Матеріальні витрати» — витрачання в процесі надання послуг, виготовлення продукції або виконання робіт.

Оформлення господарських операцій із запасами здійснюється первинними документами, як це передбачено наказом № 130 [4].

У бухгалтерському обліку установ запаси, зокрема одержані та передані безоплатно у встановленому чинним законодавством порядку, оцінюються за балансовою вартістю, яка поділяється на первісну, справедливую та

відновлювальну вартість. Первісною вартістю запасів, що придбані за плату, за НП(С)БО 123 «Запаси» є собі вартість запасів, яка складається з фактичних витрат [1].

Запаси, які утримують з метою безоплатного розподілу, передачі, а також ті, щодо яких не існує активного ринку, відображаються на дату балансу за найменшою з двох оцінок, а саме первісною вартістю або відновлювальною вартістю.

Отже, в кожній бюджетній установі для забезпечення виконання її функцій та повноцінної діяльності будуть знаходитися різні види запасів, що в своєму русі відображають послідовні операції, такі як надходження, передача в межах установи, їх використання (вибуття) та списання. Правильна класифікація запасів на першій стадії надходження в установу та відображення їх в обліку будуть сприяти дотриманню вимог законодавства до ведення бухгалтерського обліку та відображення їх у звітності.

Список літератури:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 12 жовтня 2010 року № 1202 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору: Наказ Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 року № 11 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 2013 року № 1203 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Наказ Державного казначейства України «Інструкція про складання типових форм обліку та списання запасів бюджетних установ» від 28 січня 2002 року № 130 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

Щедріна М.А.
викладач кафедри управління та адміністрування
Новокаховський гуманітарний інститут
ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна"
м. Нова Каховка, Україна

Кухарчук А.М.
студент кафедри управління та адміністрування
Новокаховський гуманітарний інститут
ВНЗ Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна"
м. Нова Каховка, Україна

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ БУХГАЛТЕРСЬКИМ ОБЛІКОМ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Дієздатність системи управління персоналом стає ефективною в тому разі, коли на робочих місцях спостерігається високий рівень вмотивованості робочої сили до ефективної праці. Що в тому числі є передумовою інтеграції українського ринку робочої сили до світового ринку праці. В умовах ринку від працівників потрібно уміння так організувати свою працю, щоб їх віддача була максимальною. При цьому важливим фактором стійкості трудового потенціалу повинна стати ефективність управління бухгалтерським обліком персоналу на підприємствах України.

Трудовий ресурс стає ключовим ресурсом сучасних підприємств і розглядається як носій капіталу. За цих умов особливого значення набуває трудовий капітал, який уособлює в собі сукупність продуктивних здібностей та знань.

Але згідно з сучасною практикою обліку, прийнятою більшістю закордонних та вітчизняних підприємств, інвестиції в трудові ресурси розглядаються як витрати, а не активи, що не дозволяє об'єктивно оцінювати їхню значимість та рівень віддачі на вкладені ресурси.

Облік трудових ресурсів потребує врегулювання. Міжнародні (МСФО) та національні стандарти бухгалтерського обліку (П(С)БО) передбачають загальний підхід до обліку трудових ресурсів як до обліку витрат. В МСФО 19 «Виплати працівникам» [1, с.51] та П(С)БО 26 «Виплати працівникам»

зазначено, що витрати, пов'язані з використанням ресурсів поділяються на: короткострокові виплати працівникам, виплати по закінченні трудової діяльності, інші довгострокові виплати працівникам, виплати при звільненні.

Американський вчений Е. Фламхольтц, вважав, що людські ресурси необхідно враховувати як актив компанії і виділив три основних критерії визнання трудових ресурсів як активу:

- потенційна майбутня вигода;
- наявність прав володіння або контролю з боку господарюючого суб'єкта;
- вимірність у грошовому вираженні [2, с.43].

Однак такий підхід до визнання людських ресурсів як активу компанії викликає суперечки серед економістів. Противники цієї концепції зазначають, що обліковувати трудові ресурси як актив неправильно, тому як вони не відповідають критеріям визнання активу. Дослідники вважають, що оскільки компанія не має права власності на людину, то трудові ресурси не повинні відображатися на балансі як актив. Цієї позиції також дотримується й російський економіст О.А.Агеєва. Вона вважає, що трудові ресурси, які оцінюються за витратами на навчання або принесеної ними додаткової вартості, не можуть відображатися в активах організації, оскільки «люди вільні, немає контролю над цими ресурсами» [1, с. 52].

З позицій одержання майбутніх економічних вигод трудові ресурси можна вважати активом підприємства, оскільки вони є основним джерелом прибутку та успіху. У процесі набору та підготовки працівників підприємства необхідно ставити за мету дослідження та об'єктивний вимір потенційних економічних вигод від використання трудових ресурсів.

Також основним критерієм визнання активів підприємства є їх об'єктивна оцінка. Якщо трудові ресурси відображати як актив компанії, то необхідно капіталізувати пов'язані з ними витрати і згодом їх амортизувати. Порядок здійснення даної процедури сьогодні не врегульований.

За результатами вищевикладеного зроблені висновки:

- перехід до ринкових механізмів господарювання висуває вимоги до системи та механізму управління трудовими ресурсами. Необхідно враховувати, що управління трудовими ресурсами повинне бути частиною системи управління підприємством в цілому, оскільки ефективність системи управління трудовими ресурсами визначається кінцевим результатом діяльності підприємства;

- складовими аналізу використання трудових ресурсів виступають чисельність працівників, рівень забезпеченості ними на підприємстві, їх склад, структура, продуктивність праці, використання робочого часу тощо;

– аналіз повинен ґрунтуватися на існуючих законодавчій та нормативно - правовій, бухгалтерській та статистичній звітностях та даних первинної документації;

– з позицій одержання майбутніх економічних вигод трудові ресурси можна вважати активом підприємства, оскільки вони є основним джерелом прибутку та ефективної господарської діяльності.

У процесі підбору кадрів, підготовки та перенавчання працівників підприємства, необхідно ставити за мету дослідження об'єктивний вимір потенційних економічних вигод від використання трудових ресурсів.

Трудові ресурси є стратегічним ресурсом підприємства, включаючи таку складову — як ефективна система обліку - який вимагає пошуку нових механізмів управління ним для забезпечення результативності їх роботи в довгостроковій перспективі.

Список літератури:

1. Агеєва, О. А. Вимоги до формування звітності за МСФЗ [Текст] / О. А. Агеєва // Бухгалтерський облік. – 2016. – № 14. – С. 51-57.
2. Фламхольц Е. Бухгалтерський облік трудових ресурсів: Огляд теорії та досліджень / Е. Фламхольц //32-га щорічна зустріч Академії менеджменту. - Мінеаполіс, Мінесота; 1972 р. – 68 с.

Міленіна І.В.

магістрант кафедри бухгалтерського обліку

Центральноукраїнського національного технічного університету

м. Кропивницький, Україна

ЗВІТНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА УПРАВЛІННЯ

В сучасних умовах господарювання, що склалися через складну економічну ситуацію в країні постають нові завдання як перед державним управлінням так і перед управлінським персоналом підприємств. Ефективність прийняття управлінських рішень значною мірою залежить від інформації, яка характеризує ту чи іншу ситуацію. Як відомо, основним джерелом забезпечення управління на всіх рівнях є звітність. Саме від її якості, повноти та своєчасності і буде залежати результат управлінського рішення. Сільське господарство є досить специфічною галуззю як за характером виробництва так і тим, що визначає продовольчу безпеку країни. Це пояснює важливість інформаційного забезпечення управління як галуззю в цілому так і окремими суб'єктами господарювання в ній.

Звітність - це система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку, які характеризують результати діяльності суб'єкта господарювання за певний період.

Фінансова звітність формується у системі бухгалтерського обліку відповідно до принципів, визначених Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [1], а саме: автономність підприємства, за яким кожне підприємство розглядається, як юридична особа, що відокремлена від її власників, у зв'язку з чим особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатись у фінансовій звітності підприємства;

– безперервність діяльності, що передбачає оцінку активів та зобов'язань підприємства виходячи з припущення, що його діяльність триватиме далі;

– періодичність, що припускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності;

- історичної (фактичної) собівартості, що визначає пріоритет оцінки активів виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;
- нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та звітності в момент їх виникнення незалежно від часу надходження і сплати грошей;
- повного висвітлення, згідно з яким фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі;
- послідовності, який передбачає постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики повинна бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності за відповідними П(С)БО;
- обачності, згідно з яким методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства;
- превалювання сутності над формою, за яким операції повинні обліковуватись відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми;
- єдиного грошового вимірника, який передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці.

Статистична звітність є однією з форм статистичного спостереження, яке відповідно до Закону “Про державну статистику в Україні” [2] є планомірним, науково організованим процесом збирання даних щодо масових явищ та процесів, які відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах життя України та її регіонів, шляхом їх реєстрації за спеціальною програмою, розробленою на основі статистичної методології.

На різних рівнях управління для прийняття управлінських рішень

необхідна різна інформація. Користувачів звітності можна класифікувати за різними ознаками. Перш за все, це зовнішні і внутрішні користувачі. До внутрішніх користувачів слід віднести управлінський персонал, власників та засновників підприємства, працівників підприємства. Зовнішні користувачі інформації у свою чергу поділяють на користувачів з прямим інтересом та непрямим інтересом. Для задоволення будь-яких інформаційних запитів користувачів звітність повинна містити якісну та достовірну інформацію. Дослідження, які проводилися Кебко В.В. [3] свідчать про недостатню довіру користувачів до інформації, наведеної у звітності та недостатню інформативність самої звітності. Такі результати обстеження, на нашу думку, викликані недостатньою інформативністю даних, представлених у звітах.

Якщо фінансова звітність більшою мірою використовується на мікрорівні для управління підприємством та формування зав'язків між суб'єктами підприємницької діяльності і банківськими, страховими структурами та органами державного управління і контролю, то на макрорівні для управління галузями та економікою в цілому використовується переважно статистична звітність.

Статистична звітність сільськогосподарських підприємств також має недоліки щодо повноти представлення інформації в них. Зокрема це стосується інформації про технічний стан галузі. Основним джерелом даних про наявність, склад і використання енергетичних та технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств є форма державного статистичного спостереження № 10-мех «Облік тракторів, сільськогосподарських машин і енергетичних потужностей на 1 січня 200_ р.», затверджена наказом Держкомстату №222 від 30.06.2009 р. Форму № 10-мех подають юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи, які здійснюють сільськогосподарську діяльність, незалежно від форм власності та підпорядкування. Однак, як зазначають науковці [4], дана форма звітності не надає вичерпної інформації для управління технічними та енергетичними ресурсами сільського

господарства, що унеможлиблює оцінку стану та управління технічними та енергетичними ресурсами сільськогосподарських підприємств.

Специфічним об'єктом обліку та звітності у сільському господарстві є земля. У фінансовій звітності її відображення не можливе через тимчасовий мораторій на продаж, відсутність даних про неї в обліку (крім обліку орендованих ділянок у розрізі власників) є неможливим відображення в балансі.

Отже, є необхідним удосконалення форми і змісту представлення звітної інформації для більш повного забезпечення запитів користувачів. На нашу думку це можливо шляхом підвищення її оперативності, інформативності та доступності. Крім того, потребує удосконалення зміст статистичної звітності сільськогосподарських підприємств, зокрема більш детальна інформація щодо технічного стану підприємств та земель сільськогосподарського призначення.

Список літератури:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. № 996–XIV (зі змінами і доповненнями від 07.07.2011р. №3614-VI). — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Про державну статистику в Україні: Закон України в редакції від 19.04.2014р. № 2614–XII. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>
3. Кебко В. В. Якість фінансової звітності сільськогосподарських підприємств із позиції її користувачів [Електронний ресурс] / В. В. Кебко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2017. - Вип. 3. - С. 147-151. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2017_3_32
4. Ульяновченко О. В. Стратегія стійкого розвитку аграрного сектору економіки на основі підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом / О. В. Ульяновченко, В. Є. Тітова // Економіка та управління АПК: Зб. наук. праць.– Біла Церква, 2009.– Вип. 1 (66). – С. 119 – 122, с. 122.

Савченко В.М.

*кандидат економічних наук,
професор кафедри бухгалтерського обліку
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна*

Полякова Д.О.

*Студентка кафедри бухгалтерського обліку
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ У БУДІВНИЦТВІ

На підставі вивчення та узагальнення нормативної регламентації та праць науковців з питань обліку витрат і собівартості будівельно-монтажних робіт з'ясовано, що є необхідним розмежовувати терміни «витрати» та «затрати». Витрати мають місце при списанні собівартості робіт і послуг будівельних установ, а затрати це використання ресурсів у процесі будівництва.

З'ясовано, що нормативна регламентація обліку витрат у будівництві має недоліки, що стосується неузгодженості документів різних рівнів та недостатнього врахування специфіки галузі. Так, неспівставними є класифікації витрат за видами діяльності відповідно до Н(П)СБО 1 (виокремлено операційну, інвестиційну та фінансову діяльність) та Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт № 573 (окреслено витрати звичайної діяльності, операційної та основної діяльності) [1]. Поза увагою залишено інші види витрат залежно від видів діяльності, адже будівельне підприємство може здійснювати як витрати фінансової, так і витрати інвестиційної діяльності.

Також з'ясовано, що суттєвих відмінностей між національним стандартом, що регламентує облік будівельних контрактів та відповідними міжнародним стандартом немає. Проте, МСФЗ є більш прийнятним для застосування. Так, поняття «будівельний контракт» у міжнародному стандарті є більш деталізованим. Крім того, у національному стандарті не йдеться про

терміни дії договору будівництва, в той час як МСФЗ зазначає, що дата початку робіт за договором та їх завершення припадають на різні періоди.

З'ясовано, що мають місце проблемні аспекти обліку витрат у будівництві, зокрема це стосується їх класифікації. Відповідно до специфіки галузі вважаємо слушними пропозиції науковців щодо врахування як організаційних так і економічних галузевих особливостей при побудові обліку витрат.

Діюча типова номенклатура калькуляційних статей не надає всієї, необхідної для керівництва будівельного підприємства управлінської інформації і може бути використана в управлінських цілях тільки після додаткового аналізу і обробки. Вважаємо доцільним розширити класифікацію з урахуванням специфіки галузі, та узгодити підходи до класифікації з потребами формування собівартості.

У фаховій літературі з проблем обліку витрат у будівництві серед найбільш важливих питань, що потребують розв'язання є облік витрат на утримання і експлуатацію будівельної техніки [2, с. 145]. Це питання має вирішуватися на рівні суб'єкта господарювання відповідно до організаційних особливостей використання будівельної техніки в межах облікової політики. На рівні галузевих рекомендацій доцільно розробити альтернативні варіанти.

Інформаційне забезпечення управління витратами на думку сучасних науковців більш ефективно реалізується у підсистемі управлінського обліку. У сучасних умовах не піддається сумніву необхідність інтеграції управлінського обліку у систему управління. Неоднозначним є трактування сутності та методичні підходи до впровадження управлінського обліку у будівництві.

Відсутність єдиного підходу, спільної точки зору хоча б у найпринциповіших питаннях управлінського обліку негативно впливає на ефективність його використання на практиці.

На підставі вивчення праць науковців ми вважаємо доцільним визначити такі завдання управлінського обліку у будівництві:

- своєчасне забезпечення управлінського апарату необхідною і достовірною інформацією про витрати від різних видів діяльності підприємства в їх аналітичному розрізі;
- надання інформації при складанні контрактів і договірних цін на будівельну продукцію;
- здійснення деталізованого аналітичного обліку витрат і калькулювання собівартості окремих об'єктів будівництва за центрами відповідальності;
- визначення доходів і результатів діяльності окремих будівельних ділянок;
- контроль за виконанням норм, стандартів щодо витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- розробка прогресивних методів розподілу окремих видів витрат;
- упровадження прогресивних систем обліку та управління з використанням сучасних інформаційних технологій;
- аналіз витрат щодо об'єктів будівництва та відповідальних осіб;
- участь у підготовці проектів управлінських рішень.

Проблемним на думку вітчизняних науковців є впровадження здобутків зарубіжної практики в умови вітчизняного обліку з огляду на недостатність ресурсів діяльності, проте з іншого боку впровадження управлінського обліку може позитивно вплинути на результати діяльності.

Список літератури:

1. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт: Наказ Мінрегіонбуду від 31.12.2010 N 573. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zhilpro.org.ua/news>.
2. Мужевич Н.В. Удосконалення структури статті калькуляції «Витрати на утримання та експлуатацію будівельних машин та механізмів / Н.В. Мужевич // Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Тернопіль, 29-30 листоп. 2012 р.). – С. 143-145.

Кононенко Л.В.,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

Прошаченко Б.А.,
магістрант спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

Бовтиш І.С.,
магістрант спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький, Україна

РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У БЮДЖЕТНОМУ СЕКТОРІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сьогодні відбувається реформування бухгалтерського обліку у бюджетному секторі України, що пов'язано з активізацією процесів економічної інтеграції держав, яка зумовлює необхідність стандартизації бухгалтерського обліку у світовому масштабі і гармонізації облікових систем. Ефективна інтеграція України до світового суспільства насамперед потребує адаптації економічної інформації (яка базується передусім на обліковій) до міжнародних вимог і стандартів. Крім того, реформування обліку у бюджетному секторі України обумовлене ринковими умовами господарювання, які розповсюджуються і на бюджетні установи.

Реформування обліку у бюджетному секторі полягає у вдосконаленні системи бухгалтерського обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів. Бухгалтерський облік у бюджетній сфері України потребує удосконалення методології та переходу на єдині методологічні засади і створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення [5]. Ситуація погіршується тим, що низка нормативних актів не узгоджені між собою.

Розвиток суспільства обумовлює виникнення нових функцій обліку у бюджетній сфері, що потребує відповідного нормативного та методичного

забезпечення. Так були прийняті нові Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі, План рахунків бухгалтерського обліку у державному секторі, затверджений наказом МФУ від 31.12.2013 р. № 1203; Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджені наказом МФУ від 29.12.2015 р. № 1219; Типова кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затверджені наказом МФУ від 29.12.2015 р. № 1219.

Діюча кореспонденція у бюджетному секторі є загальною, що обумовлює доцільність розробки і затвердження кожною бюджетною установою власної кореспонденції субрахунків, яка б враховувала особливості її діяльності.

Крім того, новий План рахунків бухгалтерського обліку у державному секторі не передбачає виокремлення обліку операцій з коштами загального та спеціального фондів. Проте, на нашу думку, це є можливим нівелювати шляхом відкриття до субрахунків окремих аналітичних рахунків, а облік виконання кошторису здійснювати у розрізі джерел фінансування.

Усі організаційні та методичні підходи щодо обліку у конкретній бюджетній установі є доцільним заздалегідь розробляти та закріплювати у Наказі про Облікову політику установи до якого розробляти необхідні додатки, а саме: робочий план рахунків, посадові інструкції працівників бухгалтерії, Положення про бухгалтерію тощо. Крім того, у Наказі про облікову політику є доцільним зазначити форму обліку, яку обирає бюджетна установа. Більшість бюджетних установ застосовують меморіально-ордерну форму обліку. До її недоліків більшість науковців відносили трудомісткість, оскільки вона вимагає здійснення додаткових вибірок інформації та її перегрупування при складанні звітності. Проте, це мало місце тільки за умов ручної обробки даних (багаторазовість записів господарських операцій і пов'язані з цим зайві затрати праці; відокремленість синтетичного й аналітичного обліку; слабка

адаптованість облікових реєстрів до потреб складання форм фінансової і податкової звітності). Отже, за умов використання комп'ютерної техніки, на нашу думку, обрати бюджетній установі меморіально-ордерну чи іншу (як правило, журнально-ордерну) форму обліку не є проблемним питанням.

Впровадження в дію стандартів, перехід на новий план рахунків призвели до суттєвих змін у організації та методології обліку у бюджетному секторі, що потребує адаптації облікових працівників бюджетних установ до цих змін, розробки і затвердження внутрішніх регламентів установи (Наказу з облікової політики, Робочого плану рахунків, кореспонденцію субрахунків, форми обліку, Положення про бухгалтерію, посадові інструкції бухгалтерів тощо).

Список літератури

1. Горковенко І.В. Бухгалтерський облік бюджетних установ: стан та перспективи реформування / І. В. Горковенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Херсон, 2014. – Вип. 9. Ч. 2 – С. 176-179.

2. Мазур В. А. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в бюджетних установах відповідно до сучасних вимог міжнародних стандартів[Електронний ресурс] / В. А. Мазур, Н. Ф. Яремчук, Ю. В. Дубовий // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. - 2017. - № 9. - С. 23-32. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2017_9_4

3. Максимова В.Ф., Пеліпадченко Р.О. Концептуальні засади розвитку системи бухгалтерського обліку в бюджетних установах / В.Ф.Максімова// Економічний простір. – 2008. – №16. – с.33-40.

4. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС) [Електронний ресурс] / Сайт Бухгалтер.com.ua. Для працівників бюджетної сфери. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua>.

5. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: постанова КМУ від 16.01.2007р. № 34 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

Секція 7. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Бойченко К.С.

*к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна*

ДІАГНОСТИКА ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин все більша роль відводиться інноваціям, адже для ефективного функціонування будь-якого бізнесу необхідні нові продукти і послуги. Постійна зміна асортименту провідних компаній, що займаються інноваційною діяльністю, призводить до ретельного обґрунтування розробки нової продукції. Процес створення інновації і перетворення її в новий продукт пов'язує споживача, виробника і розробника інновації. Розвиток інноваційної діяльності змушує споживачів значно швидше приймати нові продукти і також відмовлятися від них. Це веде до зникнення з ринку різних категорій товарів і послуг. В процесі перетворення інновації в новий продукт, представлений споживачам, беруть участь три основні аспекти діяльності: маркетинг, розробка продукту та виробництво. При реалізації цих аспектів підприємство стикається з такими проблемами: необхідно налагодити зв'язок між підрозділами підприємства, залучених до діяльності; тривалість самого процесу створення нового продукту; постійний контроль бізнес-проекту тощо. [1, с. 39]

У межах функціонування підприємства можна виділити чотири основні напрями інноваційного розвитку:

- забезпечення наукових досліджень і розробок;
- формування конкурентних переваг, пов'язаних зі створенням нового продукту або послуг;
- розробка стратегії інноваційного розвитку;
- створення нових технологій.

Проведені дослідження дозволяють виокремити такі основні етапи інноваційного процесу: генерація ідеї нововведення, вибір бізнес-ідеї нового продукту, формування ідеї нового продукту, бізнес-діагностика, створення нового продукту, тестування і запуск у виробництво.

Найбільш важливим при розробці нового продукту є процес створення інновацій, який безпосередньо залежить від рівня інноваційного розвитку підприємства. Забезпечення наукових досліджень і розробок як перший напрям інноваційного розвитку – це, перш за все, створення і реалізація бізнес-проектів і здійснення заходів щодо проведення прикладних наукових досліджень; аналіз інформаційних і статистичних джерел; контроль проведення досліджень; документаційне оформлення розробок. [2, с. 79]

Інноваційний розвиток відображає узагальнене теоретичне уявлення про напрям стратегічного розвитку підприємств, потенційної можливості зростання ефективності виробництва і підвищенні довгострокової конкурентоспроможності за рахунок освоєння нових науково-технічних досягнень. Основне призначення інноваційного розвитку полягає в тому, щоб теоретично визначити перспективи й показати шляхи практичного вирішення головних проблем інноваційної пасивності підприємств, а також сприяти створенню нового. [3, с. 151] У цілому всі стратегії інноваційного розвитку можна розділити на дві основні групи: пов'язані зі зміцненням позицій наявної продукції на даному ринку і пов'язані з розширенням компанії, створенням нового продукту і виходу з ним на новий ринок.

Основою для діагностики рівня інноваційного розвитку та науково-технічного прогнозу з метою виявлення пріоритетних напрямів розвитку виробництва є прогноз економічного стану підприємства. Класично такий прогноз розробляється за напрямками: продукція, технологія, функції. За результатами досліджень проводиться оцінювання таких аспектів інноваційного розвитку і його перспективних характеристик:

- ринковий потенціал компанії-виробника продукції, оцінювання конкурентних позицій;
- фінансовий стан і можливості зміцнення виробничої платформи;
- фінансові можливості на основі зіставлення фактичного обсягу прибутку від реалізації виробленої продукції, для досягнення якого і необхідно освоєння нових продуктів;
- зростання фінансових результатів при реалізації нової продукції.

Очікуваний технологічний розрив визначається на основі даних про тенденції розвитку галузі та життєвого циклу інновацій, при цьому враховуються фактори, що впливають на здатність до технологічного розвитку, а також форми передачі і розповсюдження технологій, найбільш прийнятних для конкретного виробника. Діагностика технічного розриву, дозволяє аналізувати рівень загрози функціонального заміщення продукту, що розробляється. Основним етапом при формуванні інноваційної стратегії розвитку підприємства є проведення діагностики інноваційної активності підприємства. Таким чином, інноваційна активність підприємства, яка характеризується використанням інноваційного потенціалу і рядом інших характеристик, визначає напрямки інноваційного процесу, який, в свою чергу, повинен бути керованим.

Для ефективного управління інноваційною діяльністю підприємства необхідно більш детально розглянути інноваційну активність. У межах діагностики доцільно виключати абсолютні показники, наведені в вартісному вираженні. Для цього необхідно проаналізувати такі показники:

- питома частка витрат на НДДКР у загальному обсязі витрат підприємства, %;
- питома частка впроваджених заходів до кількості незавершених НДДКР, %;
- питома частка використовуваного в проведенні НДДКР майна, до загального значення основних фондів, %;

– питома частка працівників, які пройшли підвищення кваліфікації протягом аналізованого періоду, %;

– питома частка результатів досліджень і розробок в загальному обсязі необоротних активів, %. [4, с. 24]

Одним із елементів діагностики інноваційної активності є обробка даних за допомогою статистичних показників і розрахунків темпів зміни показників. На основі аналізу значення коефіцієнта Спірмена також визначається тенденція інноваційної активності підприємства.

За результатами проведених досліджень можна стверджувати, що застосування діагностики інноваційної діяльності компанії на практиці дозволяє встановити взаємозв'язок між процесом реалізації загальної стратегії підприємства і стратегією інноваційного розвитку, що сприяють розробці нового продукту. Діагностика рівня інноваційного розвитку підприємства дозволяє виділити важливий напрям функціонування компанії, пов'язаний з інноваційною діяльністю. Запропонована система показників дозволяє виявити рівень інноваційної діяльності і її взаємозв'язок зі змінами у навколишньому бізнес-середовищі та зробити висновки щодо можливості прийняття управлінських рішень в сфері розробки нового продукту в межах формування стратегії розвитку підприємства.

Список літератури:

1. Самарина В.П. Современные проблемы развития и кризиса в социально-экономических системах // Регион: системы, экономика, управление. – 2015. – № 1 (28). – С. 38-41.

2. Новикова О.А. К вопросу о выборе приоритетных направлений совершенствования системы управления инновационной активностью промышленного предприятия // Науковедение. – 2017. – №6 – Том 9. – С. 76-84.

3. Швиданенко Г.О. Цінності як ресурс інноваційного розвитку суб'єкта господарювання / Г.О. Швиданенко, К. С. Бойченко // Бізнес Інформ. – 2017. – № 3. – С. 148-153.

4. Бойченко К.С. Методичний інструментарій оцінювання розвитку підприємства / К.С. Бойченко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 18-26.

Воротніков В.А.

*к.е.н., начальник сектору патентно-дослідного відділу
ДП «КБ «Південне» ім. М.К. Янгеля»,
м. Дніпро, Україна*

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ПЕРСПЕКТИВНОСТІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ ЯК ФАКТОР ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЇХ СТВОРЕННЯМ

Інновації з високим рівнем новизни і складності об'єкта розробки зазвичай створюються лідерами високотехнологічних галузей при виконанні великих наукомістких проектів НДДКР. Для прийняття рішень щодо фінансування таких проектів необхідно обґрунтувати доцільність проведення НДДКР, в першу чергу, за критеріями перспективності об'єкту розробки та достатності ресурсів для виконання проекту. Створенню радикальних інновацій, як високотехнологічного інноваційного продукту (ВІП), властивий надвисокий ризик внаслідок складності розробки, що викликає низьку точність техніко-експлуатаційних і економічних показників об'єкту розробки на початку створення, що у свою чергу не дозволяє в достатній мірі визначеності оцінити конкурентоспроможність нового ВІП. Як наслідок, забезпечення об'єктивності оцінки перспектив фінансування наукомістких НДДКР є проблемою як для менеджменту розробників, так і для аналітики інституціональних інвесторів.

Відповідно до сучасних концепцій менеджменту інновацій, суттєвий вплив на інвестиційну привабливість ВІП може надати наявність патентів, зокрема, завдяки відображенню переваг над існуючими аналогами. Однак, до теперішнього часу не використовується аналітичний потенціал відомостей щодо об'єкту винаходу, які закладені в патентах, що захищають концепцію об'єкту розробки НДДКР.

Багато дослідників згодні, що, у випадках високого ступеня складності та новизни ВІП, початок процесу його створення характеризується високою невизначеністю [1, с.71]. Оцінка прийнятності нововведення на ранніх стадіях ускладнена, оскільки кінцевий продукт може бути ще не повністю визначено, в

тому числі, не ясна концепція експлуатації [2, с.27].

Аналітики міжнародних організацій вважають, що в країнах з перехідною економікою недоліки методів прогнозування перспективності результатів наукомістких НДДКР позначаються на нормативно-методичному забезпеченні державного фінансування цих НДДКР [3, с.34].

Як і раніше актуальним є погляд К-Е. Sveiby щодо відсутності комплексної системи, яка використовує гроші як загальний знаменник і в той же час практично корисна для керівників, а оскільки потоки знань і нематеріальні активи, по суті, негрошові, потрібні нові вимірювачі [4].

Отже, сталий тренд прискорення науково-технічного прогресу зумовлює необхідність пошуку інших, окрім економічного ефекту, критеріїв оцінки значущості нововведень. Виділити значимі нововведення і ввести для них в регламентованому порядку особливо сприятливий режим стимулювання можна, якщо нормативним актом встановлено спосіб визначення цих величин [5, с.54].

Проведений аналіз існуючих досліджень дозволив виявити три проблемні аспекти в забезпеченні створення ВІП. Перший проявляється у вигляді слабкості корпоративного менеджменту інновацій, другий – в нерозвиненості вітчизняного нормативно-методичного поля публічного інвестування, а третій – у вигляді відсутності зв'язку між аналітичними апаратами управління створенням інновацій на рівнях макро- і мікро- економіки. Як наслідок, у розробників відсутні чіткі критерії інвестиційної привабливості ВІП, якими можна керуватися при стратегічному плануванні, а публічні інвестори потребують підвищення об'єктивності експертно-аналітичного апарату вироблення рішень щодо доцільності фінансування наукомістких НДДКР.

Метою дослідження є вироблення підходу до вдосконалення оцінки перспективності створення радикальних нововведень, що сприяє підвищенню ефективності менеджменту інновацій на рівні фірм і системи публічного інвестування наукомістких НДДКР з створення ВІП.

Для обґрунтування доцільності пропонованого підходу вирішуються три

завдання. Перше – підтвердити актуальність підвищення ефективності оцінки перспектив НДДКР з створення ВІП шляхом введення інноваційної складової. Друге – сформулювати базові положення вдосконалення аналітиці прогнозування перспективності ВІП шляхом використання інноваційних параметрів нововведень на підставі патентів на винаходи, які захищають концепцію ВІП, що створюють при виконанні НДДКР за публічні інвестиції. Третє – довести раціональність уніфікованого застосування запропонованих аналітичних інструментів прогнозування перспективності ВІП для узгодження корпоративних та інституційних цілей менеджменту створення ВІП.

З метою обґрунтування публічних інвестицій в наукоємні НДДКР, в основу аналітичного апарату необхідно закласти об'єктивні критерії вироблення рішень. Ключовою вихідною передумовою є положення про можливість використовувати нефінансові дані щодо перспективності ВІП для оцінки інвестиційної привабливості НДДКР з їх створення за схемою публічних закупівель. В основу методології закладений комплексний підхід до поєднання техніко-експлуатаційних і інноваційних параметрів в інтегральному показнику перспективності ВІП. Вважаємо доцільним дані щодо ефективності виконання цільового завдання, які на стадії прогнозу носять декларативний характер, доповнити характеристиками інноваційної переваги об'єкта розробки за матеріалами патентів на винаходи, що захищають технічну концепцію ВІП.

Кваліфіковано складені патенти, що захищають концепцію ВІП, як об'єкта розробки проекту НДДКР, дозволяють найбільш об'єктивно оцінювати інноваційну досконалість ВІП починаючи з етапу прогнозування. Основними показниками, що визначають інноваційні переваги нововведення над раніше створеними запатентованими технічними рішеннями, є рівень новизни, технічний рівень, обґрунтованість практичної реалізації, відповідність технічного рівня об'єкта розробки та об'єкта патентної охорони.

Для того, щоб ці параметри мали високу об'єктивність і достовірність починаючи з ранніх стадій створення ВІП, потрібне дотримання двох умов.

Перша полягає в тому, що принципові характеристики об'єкта розробки, які визначають техніко-експлуатаційну концепцію ВІП, не повинні змінюватися за ходом виконання НДДКР. В аспекті правової охорони це означає, що наступні патенти не повинні виходити за рамки концепції, відображеної в головному патенті. Друга умова має на увазі, що головний патент повинен в достатній мірі відображати принципові характеристики об'єкта розробки, які визначають техніко-експлуатаційну концепцію ВІП, що дозволить співставити відповідні показники з пропонованими патентно-інноваційними параметрами.

Відзначимо, що суть і патентоспроможність концептуальних рішень зазвичай встановлюють на ранішніх стадіях створення. Причому, це особливо стосується радикальних інновацій, які створюють в дослідних організаціях, що мають значний досвід в даній або суміжних областях. Тому, можна цілком обґрунтовано говорити про використання патентно-інноваційних параметрів об'єкта розробки для розширення бази показників оцінки перспективності ВІП.

Очевидно, що будь-яка методика оцінки інноваційних параметрів буде спірно-суб'єктивною, поки не отримає статус, щонайменше, галузевого стандарту. Після чого розробники не тільки отримають чіткі орієнтири для аналітики перспективності майбутніх ВІП, але й зможуть оцінити їх інвестиційну привабливість при виробленні інноваційної стратегії.

Найважливішим завданням подальших досліджень є генерування часткових показників та їх коректне узгодження в узагальнюючому показнику інноваційних переваг. Доцільно також виробити метод, що дозволить врахувати, наприклад, у вигляді коригувальних коефіцієнтів, ступінь практичної реалізації і корисність новизни для споживача. Це дозволить підвищити об'єктивність оцінки перспективності ВІП на стадії раннього прогнозування, коли точність і достовірність більшості інших основних вихідних даних для аналізу є вкрай низькою, та враховувати поточний стан параметрів, які використовують як контрольні при управлінні розробкою.

Висновки. Актуальною є ув'язка менеджменту розробників ВІП і публічних

інвесторів шляхом уніфікації аналітичного апарату оцінки перспективності ВІП з урахуванням узгодження цілей і інтересів розробників і публічних інвесторів.

Забезпечити об'єктивність методики оцінки перспектив ВІП можна тільки шляхом її стандартизування, що дозволить вдосконалити створення ВІП як в аспектах менеджменту розробників, так і в аспектах прийняття рішень щодо публічного інвестування наукомістких НДДКР.

Новизна полягає в формуванні універсального аналітичного апарату на основі матеріалів патентів на винаходи, які захищають концепцію ВІП. Практично корисним є те, що патентно-інноваційні параметри мають прийнятно високу об'єктивність і достовірність вже на ранніх стадіях розробки, що дозволяє значно підвищити обґрунтованість управлінських рішень.

Серед першочергових завдань подальших досліджень є генерування часткових патентно-інноваційні показників, до яких віднесемо також ступінь практичної реалізації і корисність новизни для споживача, та їх коректне узгодження в узагальнюючому показнику інноваційних переваг.

Список літератури:

1. Ferioli M. Understanding the rapid evaluation of innovative ideas in the early stages of design / M. Ferioli et. al // Int. J. Product Development. – 2010, Vol. 12, No. 1. – pp. 67-83.
2. Reinertsen D. Taking the fuzziness out of the fuzzy front end / D. Reinertsen // Research z Technology Management, 1999, November–December. – pp.25-31.
3. Management of academic intellectual property and early stage innovation in countries in transition. – WIPO. – 2011. – Режим доступу: http://www.wipo.int/export/sites/www/dcea/en/pdf/tool_1.pdf
4. Sveiby K-E. Measuring Intangibles and Intellectual Capital - An Emerging First Standard / K-E. Sveiby // Aug 5, 1998. – Internet version: <http://www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html>
5. Белоусов В.И. О критериях оценки значимости нововведений / В.И. Белоусов // ИнВестРегион. – №4. – 2007. – С. 52-57.

Березюк О.С.

*студентки, Київського національного торговельно-економічного
університету, м.Київ, Україна*

Мельник В.В.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет,
м.Київ, Україна*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Потреба в інноваціях на сьогодні є важливою, необхідною умовою розвитку підприємства. Інновації, в свою чергу, здатні розвивати певну галузь, підвищувати конкурентоспроможність, як кожного окремого підприємства, так і національного господарства в цілому. Найважливішим показником для промисловості та економіки є інноваційна активність, що гарантує високий рівень технологічної незалежності промислових підприємств, і підвищує їх ефективність. Реалізація результативного функціонування промислових підприємств вимагає постійного збільшення якості товарів та послуг, що досягається підвищенням інноваційної активності та впровадженням інновацій на промислові підприємства [1].

Слід зазначити, що інноваційна діяльність – це такий вид діяльності, який на основі результатів наукових досліджень забезпечує створення принципово нової продукції, нової послуги, в результаті яких з'являється те, чого раніше не було [2]. Шляхом введення інновацій, постійного оновлення техніки й технологій, а також розширення ринків збуту, така діяльність здійснює вагомий, прогресивний вплив на виробництво. Сучасний стан інноваційної діяльності промислових підприємств характеризується повільним темпом розвитку інноваційної системи, про що свідчать аналітичні дані [3]. Для його покращення необхідним є орієнтація державної політики на активізацію інноваційної діяльності підприємств, до того ж, важливим є розвиток освіти і науки як основи для створення інноваційних ідей і розробок.

Проаналізувавши дані щодо впровадження інновацій на промислових підприємствах України протягом 2015-2017 років (табл.1) не спостерігається стабільна тенденція щодо зростання чи зменшення інновацій.

Таблиця 1

**Впровадження інновацій на промислових підприємствах України
протягом 2015-2017 років**

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань
2015	15,2	1217	3136
2016	16,6	3489	4139
2017	14,3	1831	2387

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики

Так, у 2016 році частка підприємств, що впроваджували інновації зросла порівняно з 2015 роком на 1,4 %, однак у 2017 році ця частка зменшилась на 2,3%, що є наслідком зовнішніх і внутрішніх дисбалансів економічного розвитку та відсутністю відповідної інноваційної інфраструктури. Також, найбільше нових технологічних процесів було впроваджено у 2016 році - 3489 , що на 186,7 % більше порівняно з 2015 роком, і на 90,5 % більше ніж у 2017 році. У 2017 році спостерігалось зменшення на 23,8 % впровадження виробництва інноваційних видів продукції порівняно з 2015 роком (таблиця 1).

Згідно з даними Державної служби статистики, у 2017 році загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності зменшився на 34 % порівняно з 2015 роком. Найбільша частка витрат на інноваційну діяльність спостерігалась у 2016 році і становила - 23229,5 млн. грн. Протягом 2015-2017 років спостерігалась зростаюча тенденція щодо фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за рахунок коштів державного бюджету та за

рахунок коштів іноземних інвесторів. Проте, основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств залишаються власні кошти. Фінансування за рахунок коштів державного бюджету збільшилось у 2017 році на 48,3 млн. грн порівняно з 2016 роком, та на 172,2 млн. грн порівняно з 2016. Внаслідок зростання фінансування середньовисокотехнологічного сектору (зростання фінансування у виробництво зброї та у виробництво хімічних речовин і хімічної продукції) та середньонизькотехнологічного сектору (зростання державного фінансування будівництва суден і човнів та виробництва військових транспортних засобів). Однак, це зростання має нестійкий характер, що не може вважатися фундаментом для розвитку інноваційної діяльності [3].

Висновки: таким чином, в Україні наявні певні проблеми щодо залучення інновацій та низький рівень розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств, а це, в свою чергу позначається на конкурентоздатності продукції та розвитку економіки. Спостерігається нестабільність фінансування інноваційної діяльності, що пояснюється непослідовністю української держави у проведенні інноваційної політики, недостатньою підтримкою держави інноваційної діяльності, а саме те, що забезпечення фінансування діяльності підприємств відбувається за рахунок внутрішніх ресурсів. Важливими причинами також є те, що нововведення потребують тривалого терміну окупності та існує високий економічний ризик інноваційної діяльності.

Список літератури:

- 1.Віннікова І.І. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України. / Віннікова І.І. // Економіка та держава – 2015. – № 8– С. 47-53
- 2.Шпикуляк О.Г. Інноваційна діяльність у механізмі стимулювання агропромислового виробництва / О.Г. Шпикуляк, Г.Ф. Мазур // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 4. – С. 73–77.
- 3.Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Головіна М.В.

*Студентка кафедри міжнародної торгівлі та права
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Актуальність теми, полягає в тому, що домінуючою тенденцією світогосподарської архітектури в сучасних умовах є інтелектуалізація факторів суспільного виробництва, що дозволяє створювати унікальні конкурентні переваги на довготривалу перспективу. У розвинених країнах сформувалась інноваційна модель економічного розвитку, яка базується на інтенсивному продукуванні та використанні нових знань, за рахунок втілення яких в освіті, технологіях, організації виробництва, товарах на сьогодні досягається від 70% до 85% приросту їх ВВП. Позитивний вплив інновацій на рівень конкурентоспроможності економіки країни проявляється у зростанні продуктивності праці та доданої вартості, структурному оновленні економіки, зростанні питомої ваги високотехнологічних, наукоємних галузей в структурі виробництва та експорту, підвищенні якості продукції, і, як наслідок, розширенні ринків збуту.

Досить актуальними для України як на науковому рівні, так і на прикладному, є проблеми формування ефективного механізму державної підтримки інноваційної діяльності, диверсифікації джерел фінансування наукових досліджень, розбудови сучасної інноваційної інфраструктури, забезпечення системності та ефективності інноваційних процесів.

Процес формування конкурентних переваг будь-якого комплексу національної економіки відбувається під впливом сил конкурентного поля, в межах якого функціонують його суб'єкти. Отже, інструментами впливу на суб'єктів галузі для формування ними конкурентних переваг є чинники сил конкурентного поля: ресурси, засоби, інфраструктура виробництва, попит на

продукт/послугу, а також інститути: соціально-економічні, влади та конкуренції [3, с. 11].

До найважливіших конкурентних переваг вітчизняної економіки слід віднести:

-значні запаси та вигідне розташування корисних копалин;

-родючі сільськогосподарські угіддя, значні запаси чорнозему;

-вигідне геополітичне становище, транспортно-географічне розташування, наявність розгалуженої транспортної інфраструктури;

-наявність унікальних виробничих комплексів (металургійних, машинобудівних, хімічних), які поєднують розвинуту виробничу, соціальну та рекреаційну інфраструктуру, мережу науково-дослідних, проектних організацій та навчальних закладів;

- привабливі кліматичні умови, унікальний рекреаційний комплекс, що включає Азовський, Чорноморський, Карпатський та Поліський підкомплекси [2, с.544].

Відтак одним із стратегічних пріоритетів трансформації економіки України в умовах глобалізації є перехід від екзогенно залежного до ендогенно орієнтованого розвитку, в т. ч. (рис. 3.1.):

- розбудова національної інноваційної системи, підвищення частки інноваційної продукції, збільшення обсягів надання високотехнологічних послуг;

- зміцнення конкурентних переваг вітчизняного бізнесу, підтримка найбільш ефективних імпортозаміщуючих виробництв та захист від недобросовісної конкуренції на світових ринках;

- зміцнення експортного потенціалу країни, підвищення питомої ваги товарів із високою часткою доданої вартості;

- формування виробничих регіональних кластерів (енерго-металургійно-хімічних) світового значення;

- диверсифікація джерел інвестування, становлення власних транснаціональних структур;

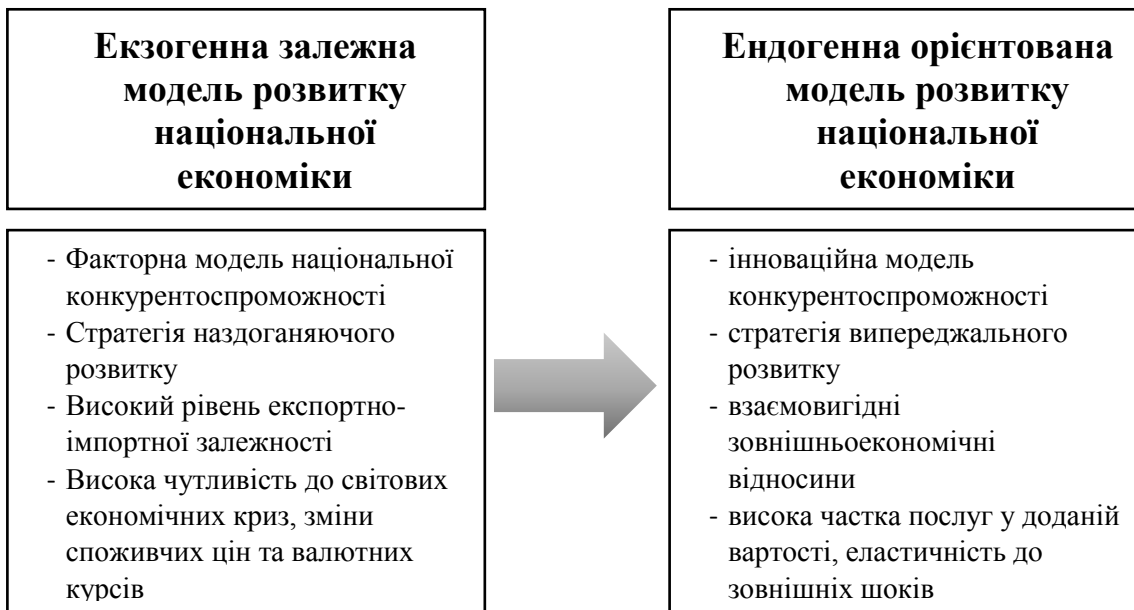


Рис. 3.1. Перехід від екзогенно залежного до ендогенно орієнтованого розвитку

Джерело: розроблено автором на основі аналізу даних [2]

В умовах глобалізації фактори конкурентоспроможності індустріальної економіки під впливом нових технологій трансформуються і поповнюються новими. Вони утворюють систему і створюють конкурентні переваги, а також забезпечують їх взаємозв'язок. Нові фактори конкурентоспроможності за принципом ефекту мультиплікатора ведуть до виникнення додаткових конкурентних переваг. Наприклад, робота в мережі підвищує гнучкість і адаптивність до зовнішніх умов і внутрішніх проблем, сприяє прийняттю раціональних рішень і зниженню витрат виробництва [3, с.592].

Величезного значення набуває використання інформаційно - комунікаційних технологій (ІКТ) як фактора конкурентоспроможності. Зв'язки між видами діяльності всередині фірми і за її межами за рахунок ІКТ набули більш гнучкого і мобільного характеру, скоротивши, а в деяких випадках, знизивши практично до нуля трансакційні витрати.

Список літератури:

1. Янковский Н. А. Управление конкурентоспособностью предприятия на мировых рынках: макро- и микроуровня / Н.А. Янковский. – Донецк : ДНУ, 2012. – С. 11-16.
2. Фатхудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.
3. Україна у вимірі економіки знань / [за ред. акад. НАН України В. М.Гейця]. — К. : Основа, 2006. — 592 с.

Климчук І. Ю.

*студентка магістратури спеціальності «Менеджмент»
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЙ

Актуальною проблемою сучасного менеджменту визначається потреба удосконалення управління персоналом в організаціях відповідно до вимог міжнародних стандартів якості. Своєчасне визначення пріоритетних завдань, уміння спиратись на об'єктивну та оперативну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень дозволяє впроваджувати політику корпоративної соціальної відповідальності та покращувати загальний клімат в колективі. У цих умовах розвиток системи управління персоналом підприємств варто розглядати як цілеспрямовану діяльність працівників усіх структурних підрозділів цих організацій, яка включає в себе розробку стратегії кадрової політики та концепції з управління персоналом. Для реалізація цих планів О. І. Андрусь пропонує шлях приведення у відповідність до вимог ринку креативних цілей, методів і процедур управління персоналом та можливості їх трансформації [1].

Інноваційний потенціал будь-якого підприємства залежить від характеру функціональних дій і технологічних процесів персоналу. Застосування сучасних технологічних напрацювань висококваліфікованим персоналом надає всі можливості для розвитку інноваційних процесів та підвищення конкурентоспроможності підприємств та організацій. Основною проблемою більшості вітчизняних підприємств залишається недостатньо ефективно управління персоналом. Цей факт пояснюється складністю пошуку підготовлених фахівців, тому доводиться самостійно готувати їх для потреб підприємства.

Зауважимо, що інноваційні процеси – це процеси, в результаті яких інновації перетворюються з ідеї на конкретний продукт, технологію чи послугу

та поширюються при їх практичному використанні. Керівництво підприємства завжди зацікавлені у таких системах управління, які дозволяють здійснювати якісний контроль за перебігом інноваційних процесів, сприяють прийняттю ефективних управлінських рішень. Відповідно, особливу увагу треба приділити інноваційному менеджменту, бізнес-плануванню інноваційних проектів та розподілу бюджету інноваційних процесів.

Наприклад, ефективність інноваційного менеджменту полягає в знаходженні оптимальних шляхів економічного зростання завдяки:

- прогнозуванню інновацій;
- плануванню інноваційної діяльності;
- організації інноваційних процесів;
- координації діяльності всіх етапів системи управління;
- мотивації і стимулювання працівників підприємств до створення інновацій;
- контролю за реалізацією інноваційних процесів [2].

Впровадження розробок інноваційного менеджменту повинно позитивно впливати на кінцеві результати виробничої діяльності персоналу організацій. Серед показників можна виділити розробку і випуск на ринок інноваційної продукції; впровадження сучасних методів організації виробництва й праці персоналу організацій тощо. Зазначений процес потребує створення високопродуктивних робочих місць та, відповідно, забезпечення їх кваліфікованими працівниками, що здатні працювати в умовах безперервної технологічної модернізації, удосконалення професійних компетенцій [3].

Важливим у процесах управління інноваційною діяльністю та персоналом організацій є впровадження бізнес-планування інноваційних проектів, сутність якого полягає в проектному підході до розв'язання завдань виробничого та організаційного характеру. Бізнес-планування інноваційних проектів розглядається як система взаємопов'язаних цілей і програм їх досягнення. Воно є комплексом наукових та організаційних заходів, що вимагають оформлення

спеціальної проектної документації, що сприяють забезпеченню ефективного вирішення конкретних завдань або проблеми.

А. В. Череп та В. О. Лігузова зазначають, що бізнес-планування інноваційних проектів необхідно трактувати як інструментарій управління окремими проектами, що передбачають на меті планування, розробку й впровадження інноваційних ідей та виробництво інноваційних товарів. Автор зауважує, що для підприємств суттєвими об'єктами управління є бізнес-плани або інноваційні проекти професійного розвитку персоналу [4].

Найефективнішою системою управління інноваційними процесами в організаціях, зокрема, в управлінні персоналом, є їх бюджетування. Воно необхідне для фінансового планування, виокремлення ресурсів для підвищення ефективності виробничої діяльності та інноваційного розвитку персоналу. Окрім того, бюджетування можна розглянути у вигляді управлінської технології, згідно з якою забезпечується ефективне використання матеріальних та людських ресурсів у процесі реалізації інноваційних процесів. Як стверджують А. В. Череп та В. О. Лігузова, це допоможе охопити всі функціональні сфери діяльності підприємств, у тому числі управління персоналом [4].

Серед стратегічних цілей бюджетування управління персоналом доречно виділити:

- розвиток спеціальних здібностей та безперервне удосконалення професійної майстерності працівників на основі високої професійної підготовки й культури;
- формування кадрового складу відповідно до профілю виробничої діяльності та професійної структури;
- створення необхідних умов для всебічного й гармонійного розвитку кожного працівника;
- реалізація професійних знань, вмінь та навичок працівників у процесі виробничої діяльності;

- забезпечення підвищення продуктивності та якості праці.

До не менш важливих компонентів інноваційного управління персоналом входить маркетинг персоналу, який включає в себе аналіз ринку праці, розробку системи найму і використання персоналу, визначення суб'єктів ринку, формування вимог до персоналу.

Таким чином, можна стверджувати, що серед основних чинників, що впливають на інноваційну активність сучасних організацій виділяють розвиток висококваліфікованого персоналу, задіяного у розробці й запровадженні виробничих інноваційних технологій. Запровадження інноваційних систем управління персоналом підприємств сприяє підвищенню ефективності діяльності керівного складу з розробки та реалізації стратегії кадрової політики (планування, набору, раціонального використання, перерозподілу та адаптації працівників на робочому місці). Досягнення позитивних результатів залежить від сукупності управлінських дій, спрямованих на формування конкурентоспроможного і професійно мобільного трудового потенціалу, розвитку професійної компетентності, належного рівня кваліфікації персоналу підприємства.

Список літератури:

1. Андрусь О. І. Мотивація як фактор управління діяльністю персоналу / О. І. Андрусь // Формування ринкових відносин в Україні. - 2014. - № 2 (153). - С. 119-123.
2. Дудар Т. Г. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Т. Г. Дудар, В. В. Мельниченко. - Тернопіль: Економічна думка, 2008. - 250 с.
3. Ганущак-Єфіменко Л. М. Інноваційна культура як напрям управління розвиток інноваційного потенціалу підприємств / Л. М. Ганущак-Єфіменко, А. О. Сігайов // Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. - № 2 (141). - С. 58-61.
4. Череп А. В. Управління інноваційними процесами на підприємстві: сучасні підходи та перспективи / А. В. Череп, В. О. Лігузова // Формування ринкових відносин. - 2014. - № 4 (155). - С. 43-46.

*Давидюк Л.В.
студентка факультету міжнародної торгівлі та права
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Досвід економічно розвинених країн підтверджує, що еволюційний процес в економіці здійснюється за допомогою інновацій. Більше того, у сучасному світі доведено, що інвестиції в розробку і освоєння інновацій є найбільш вигіднішими. Вони гарантують найвищу віддачу, забезпечуючи тим самим конкурентоспроможність країни у світовому масштабі. Оскільки саме інновації сприяють модернізації і структурній перебудові економіки. На сьогоднішній день важливим завданням є пошук нетрадиційних шляхів інвестування нових розробок, тобто здійснення пошуку альтернативних джерел інвестиційних ресурсів. Одним із перспективних напрямів вирішення цієї проблеми може бути розвиток венчурної індустрії.

Серед наукових праць, у яких досліджуються розвиток та становлення венчурного бізнесу, необхідно назвати таких вітчизняних та зарубіжних вчених: Тарновецька О., Станіславик О., Бутурлакiна Т., Ковтуненко К., Шилепницький П., Шваб Л., Дюгованець О., Лобас І., Кочур Ю., Михайлишин Л., Матвеева О. та багатьох інших. Проте, на сьогоднішній день венчурна індустрія не стоїть на місці, вона розвивається та удосконалюється, тому потрібне постійне дослідження та вивчення венчурного бізнесу та його форм, як інноваційного механізму.

Венчурний бізнес - це діяльність, спрямована на здійснення «ризикових» проектів з метою отримання прибутків, підприємницького і засновницького доходів. У чому ж полягає ризик і вигідність венчурного бізнесу? Венчурний бізнес не дає стовідсоткової гарантії прибутку в бізнесі: венчурні інвестиції можуть принести як колосальний дохід, так і колосальний збиток.

На даний момент основним інвестором українських венчурних фондів є Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Другим важливим інвестором венчурних фондів є закордонні державні структури. Відповідно до домовленостей української та іноземних урядів, більшість іноземних інвестицій у венчурні фонди було орієнтоване на конверсію оборонної промисловості. Залучення коштів для венчурного інвестування з українських джерел надзвичайно обмежена.

Загалом, станом на 30.06.2018 року ІСІ мали 259 987 інвесторів, 98.5% із яких були фізичними особами - резидентами України, 96.1% – учасниками інтервальних фондів, 0.7% – відкритих, 1.5% – венчурних ІСІ. У венчурних фондах станом на 30.06.2018 всього було 3 902 інвесторів, у т. ч. 2 975 місцевих корпоративних інвесторів.

Найбільшу частку серед інвесторів венчурних ІСІ (за часткою у ВЧА) на 30.06.2018 займають юридичні особи резиденти (65%), потім вже юридичні особи нерезиденти (25%) та фізичні особи резиденти (10%).

Ольга Афанасьєва, виконавчий директор UVCA: «За даними дослідження UVCA, 59% інвесторів виправдали свої очікування на 2017 рік. Але 76% діючих інвесторів очікують, що у 2018 році в Україні з'являться нові приватні та венчурні фонди».

Індекс інвестиційної привабливості України за версією топ-менеджерів членських компаній Європейської Бізнес Асоціації залишається у нейтральній площині. Індекс складається з трьох компонентів: оцінка інвесторами попереднього періоду, прогнози на майбутнє, оцінка станом на зараз. За всю історію вимірювання - з 2008 року - Індекс жодного разу не сягнув позитивної зони - вище 4 балів. Наразі, у 2018 році Індекс інвестиційної привабливості підвищився до 3,10%.

За проведеним дослідженням 2018 року, 38% бізнесменів незадоволені інвестиційним кліматом (58% були незадоволені у 2-му півріччі 2017), 28% вважають, що інвестиційний клімат є привабливим (всього 11% вважали так

само у грудні 2017 року). Тобто відбулося суттєве покращення показників. 34% керівників компаній вважають, що бізнес-клімат покращиться у 2-му півріччі 2018 року, 32% вважають, що Україна буде вигідним ринком для інвестування у найближчі 6 місяців, 48% вважають, що інвестиційний клімат для їхнього бізнесу залишиться на такому ж самому рівні.

Сьогодні класичні венчурні інвестори в Україні - це, перш за все, поодинокі венчурні фонди і інвестиційні компанії, бізнес-інкубатори і акселератори, бізнес-ангели і серійні підприємці. Поки що венчурних фондів, що фінансують інновації, дуже мало, але вони вже готові розглядати і підтримувати багато напрямків українських інвестиційних проєктів, особливо в сфері ІТ на різних стадіях.

Разом із тим, що в Україні спостерігається покращення багатьох показників, все-таки доводиться констатувати незначний рівень розвитку венчурного підприємництва. У нашій державі венчурне підприємництво сьогодні є практично відсутнім, і це пов'язано із низкою макро- і мікроекономічних проблем, а також із поточною державною політикою у галузі інноваційних організацій.

Список літератури:

1. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/about_uaib.html.
2. Огляд українського ринку венчурних та приватних інвестицій 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uvca.eu/ua/news/ukrainian-venture-capital-and-private-equity-overview-2017>.
3. Індекс інвестиційної привабливості України у 1-му півріччі 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ebainfo.tilda.ws/indexes/investment-index-i-2018>.

Дяченко Т. О.

*студентка, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м. Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Вирішальним фактором інноваційного розвитку економіки держави є інноваційний розвиток підприємств. Особливо актуальним це є в сучасних умовах. Впровадження ефективних інноваційних програм дозволяє отримати значні переваги в стратегічних галузях країни. В умовах сьогодення, коли на ринку посилюється конкуренція, підприємства повинні мати досить міцні і стійкі конкурентні переваги. Інноваційний розвиток в сучасних умовах функціонування є одним з найбільш перспективних напрямів розвитку кожного підприємства незалежно від виду діяльності.

За Законом України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

Здатність підприємства освоювати інновації дає змогу протистояти конкурентоспроможному середовищу і створює різнопланові переваги. Саме від масштабності введення інноваційних технологій буде залежати подальший розвиток підприємства.

На сучасному етапі підприємницької діяльності великого значення набуває дослідження показників інноваційної діяльності підприємств, тому що визначення сучасних тенденцій, проблем розвитку та оцінка перспективних показників є запорукою конкурентоспроможності підприємств у майбутньому.

На міжнародному рівні широко використовується інтегральна оцінка стану розвитку інноваційної системи. Україна представлена у кількох міжнародних рейтингах, які оцінюють інноваційний потенціал, технологічну та інноваційну конкурентоспроможність. Найбільш авторитетними є Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index), Індекс інноваційного розвитку агентства Bloomberg (Bloomberg Innovation Index), Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (Innovation Union Scoreboard), Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів (Global Talent Competitiveness Index).

Відповідно до Глобального індексу інновацій, який охоплює 126 економік світу й використовує 82 показники по цілому ряду тем, Україна посідає найвищу позицію за останні 8 років – 43 місце. За 2018 рік Україна піднялася в рейтингу на 7 пунктів, що обумовлено високим коефіцієнтом інноваційної ефективності, тобто співвідношенням отриманого результату до інноваційних ресурсів [2].

Рейтинг міжнародного агентства Bloomberg Rankings у 2018 р. відносить Україну до 50 найкращих інноваційних країн у світ. Відповідно до індексу інновацій Bloomberg 2018, Україна займає 46 місце з 80 країн. Проте порівняно з 2017 роком, Україна втратила 4 місця в рейтингу, це пов'язано з тим, що розробник мікрочипів Intel закритий Український науково-дослідний центр у 2017 році, а на російські технічні компанії "Яндекс" і "ВКонтакте" президентом України були введені санкції[2].

За даними звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2017-2018 рр., Україна піднялася на 4 позиції в рейтингу й посіла 81 місце серед 137 досліджуваних країн [3].

Фундаментальний підхід до забезпечення конкурентоспроможності базується на інноваціях та полягає у створенні й освоєнні нових продуктів, технологій і матеріалів, ефективних форм організації виробництва і методів виробничого менеджменту.

Як свідчить світова практика, ефект інноваційної діяльності підприємства з точки зору його конкурентоспроможності має три складові [5]:

1. Підвищення конкурентоспроможності продукції, що створює конкурентні переваги на найближчу і середньострокову перспективу.

2. Поява нових споживчих потреб, що створює конкурентні переваги на віддалену перспективу.

3. Підвищення ефективності виробництва, яка своїм впливом трансформує конкурентоспроможність продукції в конкурентоспроможність підприємства.

Теперішній стан інноваційної сфери позначається на якості продукції, що виробляється, її новизні та конкурентоспроможності. В Україні вже сформувалася стійка група підприємств з безперервним характером інноваційної діяльності, наприклад, такі як «ПриватБанк», «Южмаш», «Нова пошта», «Фармак». Проте темпи підвищення інноваційної активності в Україні залишаються недостатніми. Серед причин цього – брак власних коштів та фінансової підтримки з боку держави, високі економічні ризики за відсутності страхових механізмів їх мінімізації, а також ризики інноваційних проектів, що є поєднанням інтелектуального, виробничого й ринкового видів ризиків.

В умовах посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках українські підприємства повинні виробляти конкурентоспроможну продукцію, постійно підвищувати її якість, удосконалювати технології виробництва та максимально забезпечувати продовольством не тільки Україну, а і виходити на міжнародні ринки. При цьому забезпечення та утримання конкурентоспроможності на достатньо високому рівні неможливе без реалізації активної інноваційної діяльності.

Задля підвищення рівня конкурентоспроможності підприємствам необхідно постійно слідкувати за інноваційним розвитком та впроваджувати інновації, випереджаючи конкурентів. Для реалізації інноваційної економіки в Україні головними напрямками діяльності мають стати: розбудова

технологічного рівня економічної системи, підвищення рівня конкурентоспроможності країни, розбудова національної інноваційної системи, визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності регіонів, створення мотиваційних механізмів для ефективного використання освітнього та наукового потенціалу.

Список літератури:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. The Global Innovation Index 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>
3. Bloomberg Innovation Index 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-01-22/south-korea-tops-global-innovation-ranking-again-as-u-s-falls>
4. The Global Competitiveness Report 2017-2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf>
5. Колесов С.В. Інноваційні аспекти конкурентоспроможності промислових підприємств України – К.: Знання – Прес, 2010. – 335 с.

Пурденко О.А.
канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Колесникова О.О.
студентка
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ТЕХНОПАРКИ ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розвиток будь-якої сучасної держави значною мірою залежить від наявності та ефективності інноваційних процесів. Вони зумовлюють перетворення результатів науково-дослідних робіт у зовсім нові товари, технології та послуги.

Економічне зростання країн та їх окремих регіонів вже давно базується на використанні сфери знань та високих технологій. Для їх підтримки та позиціонування країни як держави з інноваційним розвитком економіки необхідна підтримка інноваційної діяльності. Одним з найбільш ефективних механізмів її реалізації є різні інноваційні структури і, насамперед, науково-технологічні парки. Адже, саме технопарки поєднують науково-дослідні, технологічні і виробничі підприємства та забезпечують якнайшвидше впровадження результатів науково-дослідної діяльності та різних винаходів у промисловість і бізнес. Все це забезпечує їх беззаперечну актуальність та науковий інтерес до створення цих структур.

Згідно з Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», прийнятим 16 липня 1999 року, технопарк визначається так: «Технологічний парк - юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції» [1].

На сьогоднішній день, у світі функціонує понад 2500 технопаркових структур. З них 300 одиниць функціонує у США, більше 600 – у Європейському Союзі, близько 110 – у Японії та більше 80 – у Китаї. Тобто, наразі технопарки більш характерні для економічно розвинутих країн, проте вони починають з'являтися і в менш розвинутих державах.

Щодо України, то відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», станом на 5 грудня 2012 року, в нашій державі нараховувалося 16 технопарків, а саме: «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ), «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона» (м. Київ), "Інститут монокристалів" (м. Харків), "Вуглемаш" (м. Донецьк), "Інститут технічної теплофізики" (м. Київ), "Київська політехніка" (м. Київ), "Інтелектуальні інформаційні технології" (м. Київ), "Укрінфотех" (м. Київ), "Агротехнопарк" (м. Київ), "Еко-Україна" (м. Донецьк), "Наукові і навчальні прилади" (м. Суми), "Текстиль" (м. Херсон), "Ресурси Донбасу" (м. Донецьк), "Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій" (УМБЦЕНТ) (м. Одеса), "Яворів" (Львівська область), "Машинобудівні технології" (м. Дніпропетровськ) [1].

За даними Державної служби статистики України, у 2014 році обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт становив 10950,7 млн. грн., що складало 0,69% ВВП. Крім цього, в країні було зосереджено 999 організацій, які виконують наукові дослідження та розробки, 69404 науковця, 16090 докторів наук та 86230 кандидатів наук [2].

Загалом, у нашій країні спостерігається позитивна тенденція інноваційного розвитку. Це можна простежити за допомогою декількох окремих показників (табл. 1).

**Динаміка основних показників інноваційної сфери України за
2004-2017 рр. ***

Рік	Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн. грн.	Загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність, млн. грн.	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань
2005	4818,6	5751,6	8,2	3152
2006	5354,6	6160,0	10,0	2408
2007	6700,7	10821,0	11,5	2526
2008	8538,9	11994,2	10,8	2446
2009	8653,7	7919,9	10,7	2685
2010	9867,1	8045,5	11,5	2408
2011	10349,9	14333,9	12,8	3238
2012	11252,7	11480,6	13,6	3403
2013	11781,1	9562,6	13,6	3138
2014	10950,7	7695,9	12,1	3661
2015	12611,0	13813,7	15,2	3136
2016	д/в	23229,5	16,6	4139
2017	д/в	9117,5	14,3	2387

* Джерело: розроблено автором на основі [2]

Проаналізувавши таблицю 1, можна зробити висновок, що по всім чотирьом показникам спостерігалася тенденція до зростання. Показники зменшувались лише у 2008, 2014 та 2017 роках. Це можна пояснити економічними та політичними проблемами країни. Проте, загалом, Україна має достатній потенціал для розвитку інноваційної діяльності. Тому, буде доцільно створювати технологічні парки, щоб підштовхнути та стимулювати розвиток різних інноваційних процесів.

Проте, Україна, як і деякі інші країни з невеликим досвідом розвитку цих структур, стикаються на шляху їх створення з рядом проблем, які заважають ефективному функціонуванню технологічних парків.

Можна виділити декілька узагальнених проблем розвитку та несприятливих для функціонування технопарків умов, а саме:

1. Недосконалість нормативно-правового регулювання діяльності технопарків.

У деяких країнах законодавчі бази, які регулюють діяльність суб'єктів інноваційної діяльності є недостатньо розробленими. Це заважає успішному становленню та розвитку технологічних парків.

Однією з найбільш вагомих проблем щодо нормативно-правової бази є майже повна відсутність офіційних державних статистичних даних щодо діяльності технопарків. Це значно звужує можливості аналізу та прогнозування тенденцій розвитку цих структур. Через це держави не знають в якому напрямку краще стимулювати розвиток технопарків та які проблеми зашкоджують їх ефективному функціонуванню.

2. Недосконала система захисту прав інтелектуальної власності та недостатня забезпеченість кадровими ресурсами.

У багатьох мало розвинутих країнах достатньо великою проблемою є неефективний захист прав інтелектуальної власності або майже повна його відсутність. Так, окрім недостатнього правового забезпечення регулювання цього захисту, існує проблема в низьких винагородах за винаходи, на які дослідники витрачають багато часу та коштів. Це зменшує зацікавленість винахідників у проведенні досліджень та спричиняє відтік кваліфікованих кадрів, які є найважливішою складовою ефективного протікання інноваційних процесів, за кордон.

Крім цього, проблема захисту прав інтелектуальної власності негативно впливає на імідж країни як економічного партнера, адже іноземні виробники не бажають продавати свою продукцію чи розміщувати своє виробництво там, де вони можуть отримати значних збитків від незаконного використання своїх досягнень.

Крім глобальних проблем також можна виділити ряд негативних чинників, які заважають розвитку технопарків в тих чи інших окремих країнах і є не менш важливими. До них відносяться:

- політична нестабільність в країні та низький економічний розвиток;
- наявність конкуренції з боку економічно-розвинутих держав;

– недостатня зацікавленість населення в інноваційній діяльності.

Усі вищезазначені проблеми потребують уваги, особливо з боку урядів держав. Для того, щоб підтримувати розвиток технопарків та сприяти інноваційному розвитку країн, необхідно вживати певних заходів з приводу вирішення цих питань.

Отже, шляхами вирішення проблем функціонування технологічних парків у будь-якій країні з недостатнім рівнем їх розвитку мають бути:

1) вдосконалення нормативно-правового регулювання, створення ефективної системи захисту авторських прав та охорони інтелектуальної власності;

2) кадрове забезпечення інноваційної діяльності, покращення умов праці для залучення висококваліфікованих працівників;

3) стимулювання інновацій, активна підтримка державою розвитку технопарків та підвищення суспільного статусу інноваційної діяльності;

4) регулювання міжнародних аспектів інноваційної діяльності.

Отже, можна зробити висновок, що технологічні парки, будучи відносно молодим сегментом світової економіки, активно набирають обертів у своєму розвитку. Ці організації сприяють зростанню інноваційного потенціалу країни та її успішному розвитку у сучасному інноваційному світі. Проте, держави з низьким рівнем економічного розвитку мають проблеми та перешкоди на шляху розвитку даних структур. Саме тому, питання розвитку технологічних парків та інноваційної діяльності мають зайняти особливе місце у системі пріоритетних питань держав задля їх успішного виходу на міжнародний ринок та забезпечення конкурентоспроможності національних економік.

Список літератури:

1. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1999. – № 40. – Ст. 363 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.

Котик Я.І.

*Студент Київського національного торговельно-економічного
університету, м. Київ, Україна*

Жук О.С.

*к.е.н. ст. викладач кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

За останні роки кількість та величина фінансів для розкриття інноваційного потенціалу підприємства в основному формувалась на основі власних коштів та в рази менше за рахунок ресурсів банку. В розрізі останніх років слід зазначити, що частка інвестицій в інноваційну діяльність вітчизняного підприємництва відчувалась досить низькою.

Система фінансування інноваційної діяльності в державі потребує докорінної зміни щодо вибору адекватної стратегії інноваційного розвитку економіки. З огляду на це, пріоритетним на сьогодні є завдання визначення можливостей більш повного й ефективного використання всіх можливих джерел фінансування інновацій для забезпечення щорічного економічного зростання[1].

З теоретичної точки зору жодна країна, яка прагне ефективного економічного розвитку та успішного інноваційного зростання не може обходитись без державної підтримки для підприємств у фінансовому відображенні частки бюджетних витрат у загальній сумі фінансування інноваційної діяльності. Ефективне здійснення інновацій дозволяє створити визначальні стратегічні переваги в найбільш конкурентних галузях. Підприємства – лідери, які досягають конкурентних переваг завдяки інноваціям – шляхом використання як нових технологій, так і методів роботи, але після досягнення переваг утримання їх стає можливим тільки шляхом постійних вдосконалень, тобто безперервних інновацій [2].

Україна в 2017 році витратила 0,07% від ВВП на інноваційну діяльність, що значно менше, ніж в країнах ЄС-28. Відповідно провідні країни ЄС-28, зокрема Швеція, Німеччина, Данія, Франція у 2017 році виділили 2–3% від ВВП, що сприяє постійному розвитку економіки та забезпечує лідируючі позиції на світових ринках [3]. З даного контексту випливає, що країни які відзначаються низьким рівнем розвитку та фінансування в інноваційну діяльність, мають відносно низький рівень економічного розвитку порівняно з іншими.

Спостерігаючи за розвитком наших економічних партнерів слід виділити, що фінансування галузі, яка відповідає за розвиток інноваційний розвиток підприємництва та промисловості з боку держави в цілому є досить високий.

Беручи до уваги сьогоднішній стан фінансування інноваційної діяльності підприємств можна зробити висновок, що загальна сума витрат у 2017 році становила 9117,5 млн. грн., з них власні витрати становили 7704,1 млн. грн., витрати державного бюджету 227,3 млн. грн., фінанси іноземних інвесторів склали 107,8 та інші джерела, які брали участь у фінансуванні були задіяні на суму 1078,3 млн. грн.[4].

Для відновлення та успішної діяльності економічних процесів в інноваційному середовищі України слід приділити увагу ідеям, які пов'язані перш за все підтримкою з боку держави, доступного кредитування, а також збільшення власних коштів у фінансуванні інноваційної діяльності у підприємств. Розуміючи важливість та впливовість фінансового забезпечення з боку держави, слід удосконалити та віднайти певні недоліки в даній системі, а саме:

- змінити підходи щодо надання фінансового забезпечення у вигляді бюджетних коштів на підтримку та виконання науково-дослідних робіт, які характеризуються пошуковим характером;

- виділення фінансової підтримки повинна проводитись на конкурсній основі для доцільного та більш раціонального використання бюджетних коштів.

Наступним кроком для успішного фінансового забезпечення підприємництва розглянемо створення спеціалізованих фінансово-кредитних установ з державним капіталом відповідно до спеціального закону або нормативного акту, яким і визначалися особливості створення, функції та методи контролю за їх діяльністю (на відміну від комерційних банків, діяльність, яких регулюється загальним банківським законодавством). Основними функціями такої установи повинні стати:

– фінансування на середньостроковій і довгостроковій основі інноваційно-інвестиційних проектів зі створення нових, розширення та модернізації наявних підприємств;

– виконання функції агента Уряду України з обслуговування інноваційно-інвестиційних проектів, визначених Кабінетом Міністрів України як пріоритетні, що фінансуються за рахунок власних активів та позик, забезпечених державними гарантіями[5];

Поряд з бюджетною та кредитною підтримкою варто приділити увагу зростанню власних коштів підприємства у фінансуванні інноваційної діяльності. Перш за все ідеться про інструменти, які б забезпечили стимулювання збільшення фінансових ресурсів через податкову сферу, що надало б підприємствам змогу накопичувати кошти для інновацій. Основною ідеєю є спрощення або цілковите звільнення від оподаткування прибутку, який був б спрямований на розвиток підприємства в області інноваційних результатів, що дасть змогу розширити можливості здійснення інвестування за рахунок власних джерел і сприятиме заохоченню суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності.

Доцільним напрямом щодо ефективного фінансування інноваційної діяльності бізнесу є розвиток венчурних інвестицій, які на сьогоднішній день

користуються не достатньо високим попитом серед суб'єктів економіки. Зокрема, у більшості розвинутих країн система венчурних інвестицій є високорозвиненою галуззю і користується високою довірою серед суб'єктів економічних відносин. В Україні даний тип залучення коштів перебуває на початковій стадії свого прогресування, а тому потребує підтримки у фінансуванні технопарків, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, проведенні інноваційних конкурсів, експертних рад, венчурних ярмарків національного та регіонального рівня.

Підводячи підсумки варто сказати, що за рахунок вище вказаних напрямів вдосконалення підприємства отримують змогу для ефективного фінансового забезпечення інноваційної діяльності, яке має колосальне значення для підприємства, оскільки за рахунок інновацій відбувається здобуття конкурентних переваг, максимізація прибутку та підвищення економічної стійкості підприємства в довгостроковій перспективі.

Список літератури:

- 1) Горяча О.Л. Сучасний аналіз інноваційної сфери України та шляхи її активізації / О.Л. Горяча, І.А. Сільченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 3. – С. 21–22.
- 2) Ісиченко І.В. Фактори конкурентоспроможності регіону / І. В. Ісиченко // Український географічний журнал. – 2010. – № 1. С. 40-47.
- 3) Украина на 42-м месте в рейтинге инновационных экономик мира. Как так вышло? // Офіційний сайт порталу Business Views. 2017. URL: <http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/ukraina-na42-m-meste-v-rejtinge-innovacionnyh-ekonomik-mirakak-tak-vyshlo-1460>.
- 4) Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- 5) Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – С. 231-233.

Михайличенко Н.М.
к.е.н., доцент кафедри «ФБСП»
Трегубова М.О.
студентка кафедри фінансів
Донбаської державної машинобудівної академії
м.Краматорськ, Україна

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК УМОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах сучасної господарської діяльності промислових підприємств інновації є однією з найголовніших умов, що забезпечує усебічний розвиток підприємства. В Україні питання розвитку і впровадження інновацій та інноваційних проектів залишається актуальним, тому що саме нововведення забезпечують удосконалення існуючих виробничих процесів, підвищення ефективності всіх етапів промислової діяльності, виявлення нових методів і напрямів ведення бізнесу.

Важливість і необхідність інноватики важко переоцінити, оскільки саме вона є підґрунтям економічного розвитку. Проблема впровадження інновацій на підприємствах України аргументована загостренням конкурентної боротьби на ринку товарів і послуг. Впровадження інноваційних технологій у виробничі процеси, у сферу реклами та продажів допомагає підприємствам України закріпити своє положення на світовому ринку. Формування інноваційного потенціалу є дійсно важливим, адже світова ринкова економіка у теперішній час базується саме на інноваційних аспектах і науково-технологічному прогресі.

Проблеми впровадження інновацій на підприємствах України у своїх роботах досліджували О.М. Семенюк[1], Т.О. Єрдохіна, Е.С. Петрова[2], Ю.М. Голей[3], проте дана проблематика залишається не повністю розкритою.

Метою дослідження є вивчення і аналіз місця інноваційної діяльності підприємств в системі забезпечення їх сталого розвитку.

Підходячи до вивчення розвитку діяльності промислових підприємств за рахунок інновацій, варто звернути увагу саме на визначення поняття

«інновація». Спираючись на лінгвістичні дослідження, слово «інновація» має латинські корені і тлумачиться як «нововведення». Усі визначення інновацій мають спільні риси: означають створення нових технологій, товарів і послуг [1].

Необхідно зауважити, що інноваційна діяльність потрібна підприємству для отримання нових перспективних напрямків для створення і реалізації більш якісної продукції та послуг, які б могли задовольнити потреби споживачів.

Для вирішення таких питань дуже часто використовують інноваційні проекти, що представляють собою цілу систему пов'язаних між собою цілей і програм їх досягнення. Над ними працюють спеціалізовані науково-дослідницькі організації або спеціальні підрозділи підприємств. Інноваційна діяльність є однією з основних форм діяльності підприємства, бо вона поєднує у собі знання у технічних, економічних, соціальних і фінансових спектрах [2].

Окрім розвитку виробничого процесу впровадження інновацій дозволяє вдосконалити організаційний процес підприємства та запровадити створення нематеріальних інновацій (ноу-хау, кваліфікація, патенти, проекти, інформація, ідеї). Треба відмітити, що до інновацій входять не тільки ідеї, ноу-хау та ін., а ще й придбання нового прогресивного обладнання і машин [3].

Науково-інноваційний потенціал держави передбачає забезпечення вільного доступу до інформації про науковців країни, спроможних ввести інновації на підприємства і інноваційних знань, якими вони оперують.

Спираючись на наведену інформацію, можна сказати, що впровадження інновацій залежить не тільки від коштів підприємств і держави, а ще й від людського фактору. Адже, кожне нововведення є справою, яка безпосередньо залежить від людей, а саме від рівня кваліфікації та особливостей характеру працівників підприємства.

Інноваційна діяльність України є доволі розвиненою. Щорічно українські науковці реєструють близько 12000-13000 патентів на винахідництво та корисні моделі. Найбільш популярні сфери винахідництва: фармацевтична, органічна хімія, комунікації, військова інженерія, металургія [4].

Варто відмітити, що не дивлячись на те, що процес впровадження інноваційної діяльності є доволі витратним, підприємства України стають на шлях розвитку свого виробництва. Таким чином, у 2014 році інноваційною діяльністю займалися 1609 підприємств, у 2015 – 824, у 2016 – 834 підприємства. З кожним роком кошти на здійснення інноваційної діяльності збільшувалися з 7,7 млрд.грн. до 23,2 млрд.грн., відповідно. Порівняно з 2014 роком спостерігається зменшення інноваційних впроваджень. Так, у минулому році інноваційною діяльністю займалися 759 підприємств на що було витрачено 9,1 млрд.грн. У результаті інноваційної діяльності 8 підприємств створили нові технології, з яких 59 було передано іншим підприємствам, зокрема 2 – за межі України [5].

Для встановлення позитивної динаміки інноватики на українських підприємствах необхідно виправити і удосконалити управління і фінансування наукової й інноваційної діяльності, розробити доступні можливості до впровадження інновацій на державних підприємствах, встановлення обміну інноваційними проектами між підприємствами різних держав, розробити мотивуючі умови для робітників і науковців.

Основними факторами, які дозволяють Україні створити сприятливі умови для налагодження інноваційної діяльності, є спрощена система оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва, як зазначено у законі «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності».

У підсумку, можна сказати, що інноваційну діяльність на виробничих підприємствах необхідно запроваджувати, щоб підвищити позиції України на міжнародному економічному ринку. Але для впровадження необхідно усунути фактори, які перешкоджають розвитку цієї сфери і удосконалити підтримку державних органів, створення інноваційних рішень, створення мотивацій для підприємств і покращення інноваційного клімату.

Список літератури:

1. Інноваційна діяльність як основа розвитку підприємства / О. М. Семенюк // Вчені записки університету "КРОК". Серія : Економіка. - 2013. - Вип. 33. - С. 218-223.
2. Єрохондіна Т.О. Управління інноваційними проектами на сучасних виробничих підприємствах/ Т.О.Єрохондіна, Е.С.Петрова// Інноваційна економіка, інтелектуальна власність та трансфер технологій.- 2014.- С. 258-259.
3. Стан та проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств України / Ю. М. Голей // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Менеджмент інновацій. - 2015. - Т. 23, вип. 4. - С. 35-42.
4. Страна инноваторов: сколько изобретений зарегистрировали украинцы за последние 11 лет. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ain.ua/2018/05/29/strana-innovatorov-skolko-izobretenij-zaregistrirovali-ukraincy-za-poslednie-11-let-issledovanie>
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. Зб. / Держкомстат України. За відповідні роки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Пурденко О.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та фінансів підприємства

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Мягоход Ю.О.

студентка факультету міжнародної торгівлі та права

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ МЕРЕЖІ

У ХХІ сторіччі зміни відбуваються швидкими темпами: постійно оновлюються технології, з'являються нові винаходи, а потреби споживача та його смаки набувають зовсім інших форм. Саме тому, щоб розвивати мережу, франчайзеру необхідно постійно вдосконалювати бізнес, впроваджуючи нові нестандартні ідеї.

Вивчення франчайзингу, дослідження його історії, визначення переваг, форм та систем франчайзингу проводили такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Г.Андрощук, Ю.Бондаренко, А.Виноградська, Ж.Дельтей, О.Данніков, Т.Мирончук, О.Саблін, С.Сілінг, С.Спінеллі, Д.Стенворт і Б.Сміт, С.Берлі, А.Цират та інші.

Відповідно до визначення Даннікова О.В., франчайзинг – це механізм передачі чи продажу ліцензії на торговий знак (марку) або технології відомої фірми на певних комерційних умовах іншій особі, яка отримує виключні права на певні форми виробничо-збутової діяльності [1].

Варто зазначити, що в чинному українському законодавстві термін «франчайзинг» відсутній. Натомість існує термін «комерційна концесія». Він описаний у Цивільному Кодексі України (Глава 76 – комерційна концесія), який наразі є одним з основних нормативно-правових актів, що регулює франчайзингові відносини [4]. У 2017 році до Верховної Ради був поданий законопроект «Про франчайзинг», але досі закон не прийнятий.

Діяльність франчайзера налічує дуже багато аспектів. Перед ним постають задачі, що стосуються основної діяльності підприємства, фінансової, інвестиційної тощо. Та одним із найвагоміших аспектів є інноваційна діяльність, що полягає у продуктових інноваціях, а також нових методах управління та організації діяльності всієї франчайзингової мережі.

Згідно статті керівника відділу розробки франшиз однієї з провідних франчайзингових компаній Franchising Full Cycle Ірини Макодим, інноваційні бізнес-рішення можуть бути представлені у таких напрямках:

- 1) маркетингові інновації: дизайн приміщення магазину, ресторану, офісу тощо, розширення сфери послуг, оновлення меню, акції, бонуси та ін.;
- 2) інновації у сфері технологій: мобільні додатки, удосконалення технології виробництва, автоматизація процесів, оновлення автопарку;
- 3) інновації в організації роботи підприємства: покращений підхід до підбору персоналу, освітні програми для співробітників, система винагород [2].

За даними Асоціації франчайзингу України на сьогоднішній день в країні працює понад 23 000 франчайзингових точок і близько 700 франчайзерів. 65% ринку займають національні франшизи. З них 60% займає роздрібна торгівля, 25% належить сфері послуг, 15% громадське харчування, а виробничі франшизи в Україні представлені лише кількома проектами. Більше 30 компаній працюють на зовнішніх ринках і в майбутньому вихід на закордонні ринки буде тривати, оскільки велика кількість франчайзерів вирушають за кордон для пошуку нових ідей і концепцій [3].

Як видно із вищенаведених статистичних даних, кількість франчайзерів на ринку досить велика. Говорячи про інновації, зрозуміло, що вигадати щось абсолютно нове сьогодні стає дедалі важчим, проте завжди можна вдосконалити існуючий стан справ. Для прикладу, всесвітньо відома мережа ресторанів швидкого харчування Subway оновила систему оплати, ввівши інноваційну безконтактну технологію PayPass, а пізніше й ApplePay та GooglePay. А мережа McDonald`s США у 2017 році запустила новий сервіс –

доставка їжі додому. Окрім цього, дані ресторани постійно оновлюють меню, проводять акції та пропонують бонуси, а також покращують управлінські процеси усередині франчайзингової мережі. Такі та подібні цим дії у сукупності з іншими бізнес-процесами дають можливість даним компаніям десятки років займати лідируючі позиції на ринку.

Отже, на сьогодні інновації відіграють визначальну роль для розвитку франчайзингових мереж. У той самий момент, відсутність чіткого законодавства, а також невиконання вже існуючих норм та правил, є одними з головних проблем, що уповільнює розвиток франчайзингу в Україні. Відповідно, для того, щоб франчайзингові мережі могли набрати обертів у своєму розвитку, необхідно створити міцну законодавчу базу з питань франчайзингу та врегулювати франчайзингові відносини, таким чином захистивши їх з боку держави. За таких умов, франчайзери та франчайзі зможуть направити свої зусилля на створення інновацій та провадження інноваційної діяльності, надалі розвиваючи франчайзингову мережу.

Список використаних джерел:

1. Данніков О.В. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні /О.В.Данніков // Маркетинг в Україні.-2008.
2. Franchising Full Cycle // Режим доступу: <https://ffc.expert>
3. Асоціація франчайзингу України. Офіційний сайт. // Режим доступу: <http://fdf.org.ua>
4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]// Відомості Верховної Ради України – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/conv/page>

Омеленчук В.А.

*Студент Київського національного торговельно-економічного
університету, м. Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна*

ДЕТЕРМІНАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Агропромислове виробництво (АПВ) України є частиною національного господарства, що є цілісною системою галузей – сільськогосподарської, промислової, науково-виробничої та навчальної – які спрямовані на одержання, переробку, транспортування та продаж продукції сільськогосподарських підприємств.

На сучасному етапі вітчизняне агропромислове виробництво є вагомим сегментом економіки, в якому станом на 2018 рік зайнято приблизно 3 мільйона осіб і який складає приблизно 18 % загального обсягу ВВП; крім того, зазначений сегмент має тенденцію до постійного зростання [1]. Слід також зазначити, що агропромислове виробництво України забезпечує потреби не лише внутрішнього ринку, а й успішно виступає експортером продовольства та сільськогосподарської сировини закордон. Станом на першу половину 2018 року українська продукція сільського господарства найбільше експортується в Індію (22 %), також в Єгипет (12 %), Китай та Нідерланди (11 %), Іспанію, Туреччину та Італію (9 %), Іран (7 %), Білорусь (6 %), Польща (5 %). Загальний обсяг експорту в зазначеному періоді – 4955 млрд. дол. США. Ринок Азії, який зменшив частку українського експорту у 2017 з 48 % у 2016 році до 45 %, залишається лідером збуту. Індія, Китай і Туреччина – основні країни-партнери в Азії. Після Азії країнами-партнерами є члени ЄС – Іспанія, Нідерланди та Італія. На останньому місці знаходяться країни Африки – Марроко, Туніс та Єгипет – частка яких складає близько 14 %.

Проте, Україна використовує імпорт сировини і продукції АПВ значно менше і після кризи 2012 та 2013 років демонструє стабільний спад до 2016 року, з якого починається нарощення імпортних закупок. В наступному році імпорт зріс на 10,5 %. За перше півріччя 2018 року загалом імпорт становив 25,7 млрд. доларів США, що на 4 % менше в порівнянні з 2017 роком [2].

Аналізуючи вищезазначену інформацію, слід виділити першочергове завдання інноваційного розвитку підприємств АПВ, оскільки величини закордонних закупок вітчизняних товарів залежить від їх конкурентоспроможності і якості, які значною мірою визначаються питомим використання високоефективних технологічних засобів, які до того ж призведуть до зменшення затрат на виробництво.

Крім того, необхідність технічного вдосконалення АПВ обумовлено внутрішніми чинниками, до яких можна віднести: забезпечення продовольчої безпеки країни та здоров'я нації; гарантування екологічності та збереження ресурсного багатства землі; узгодженість інтересів всіх суб'єктів економічних відносин в АПВ тощо. [3]

Активізація інноваційного розвитку в Україні починається з формування та реалізації державної політики інноваційного розвитку загалом, і в частині підприємств АПВ. При цьому, державні органи повинні отримати можливість застосування нових ринкових інструментів для підтримки та розвитку інноваційної діяльності підприємств, які зайняті аграрним виробництвом. Сюди можна віднести: розширення ринку землі; удосконалення земельного оподаткування; формування інфраструктури ринку аграрної продукції; вирішення проблем сільських населених пунктів, які загалом спеціалізуються на землі.

Напрями інноваційного розвитку агропромислового виробництва України може включати:

- збільшення фінансування наукових установ, їх матеріально-технічної бази;

- стимулювання державного замовлення на інноваційні продукти та підвищення рівня їх комерціалізації;
- боротьба з ризиками для венчурного капіталу шляхом створення спеціальних фондів;
- формування належного інституційного забезпечення для державної інноваційної політики через удосконалення систем стандартів та сертифікації та наближення їх до світового рівня;
- створення аграрних технопарків;
- використовуючи науково-технічний прогрес, впроваджувати високоефективні сорти і гібриди рослин та високопродуктивних порід тварин;
- удосконалення технологій обробки та збереження природних запасів землі;
- створення пільгових кредитів на аграрне виробництво, особливо на реалізацію інновацій;
- використання енерго- та ресурсо- економних технологій, альтернативних джерел енергії;
- завершення земельної реформи, введення вартості землі до економічного обороту [4];
- удосконалення державних стандартів якості агропромислової продукції;
- використання ринкових механізмів для просування продукції та підтримка національного виробника;
- удосконалення системи ціноутворення; [3]
- зробити акцент на фінансуванні переробної промисловості з метою подальшого експорту готової продукції, а не сировини.

Впровадження нових методів управління та сучасних технологій є першочерговим завданням для підвищення ефективності функціонування підприємств України. Основною передумовою сталого розвитку агросектору економіки є активізація ділової активності вітчизняних підприємств у сфері

інноваційної та інвестиційної діяльності, що наповнить його новими тенденціями та практичним змістом через зміну характеру виробничої діяльності підприємств. За таких умов господарюючі суб'єкти повинні обирати розвиваючу ринкову стратегію функціонування виходячи із цілей підвищення конкурентоспроможності та досягнення економічного лідерства з використанням нових можливостей.

Список джерел:

1. Поточний стан агропромислового комплексу України — цифри, факти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zet.in.ua/tag/apk/>
2. Український клуб аграрного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucab.ua/ua>
3. СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕЙ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.opu.ua/files/archive/2013/No4/133-141.pdf>
4. Левченко Н. М. Форми та методи державної підтримки інноваційного розвитку АПК/ Н.М. Левченко// Актуальні проблеми державного управління. – 2010. - 2. – С. 87-96. 4. Качан Є.

•
•

Колодинський С.Б.,

*д.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

Брітченко І.Г.,

*д.е.н., доктор хабілітований, професор кафедри економіки і технічних наук
Державний вищий навчальний заклад імені Станіслава Тарновського
м.Тарнобжег, Польща*

Нездоймінов С. Г.

*к.е.н., доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету
м.Одеса, Україна*

HIGH-TECH – СУЧАСНА ФОРМА ВПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ

Для визначення поняття High-tech потрібно помітити, що ні в науці, ні в економічній політиці не існує загальновизнаного визначення High-tech. Пов'язане з High-tech уявлення, як правило, позначається різними термінами, що мають схоже або споріднене значення. Як приклади можна привести наступні:

- фірми, що базуються на нових технологіях (new technology-based firms (NTBFs));
- інноваційні малі і середні підприємства;
- підприємства, що базуються на знаннях;
- підприємства, що ведуть інтенсивні дослідження і розробки;
- підприємства специфічних галузей, наприклад, IT або біотехнологічні підприємства.

Проте, два визначення використовуються найчастіше:

1). Інноваційне підприємство – це підприємство, яке вводить технологічно нові або технологічно істотно поліпшені продукти і процеси.

2). Підприємство є High-tech або R&E-інтенсивним, якщо його витрати на дослідження і розробки відносно об'єму вироблюваної продукції перевершують певний поріг. Це визначення базується на інтенсивності дослідницько-

конструкторських робіт, але встановлення однозначного «порогу» вельми скрутне. У таблиці 1 приводиться огляд головних індикаторів High-tech підприємств.

Таблиця 1

Найчастіше вживані індикатори для вимірювання High-tech на рівні підприємств

Вид індикатора	Індикатор	Переваги і недоліки
1	2	3
Внутрішній інноваційний індикатор (Innovationsinput-Indikator)	Витрати F&E (напр., % від обороту)	Застосовується в багатьох статистиках Спрямована користь великих підприємств
	Персонал F&E (напр., % від загального персоналу)	Легко вимірюваний, враховує фактичну витрату робочого часу Не враховує передачу F&E третім організаціям
	Інтенсивність F&E (напр., человеко-лет до загального)	Враховує факт. раб. час R&E-персонала В різних статистиках визначається неоднозначно
Проміжний інноваційний індикатор (Innovationsdurchsatz-Indikator)	Число патентів	Не враховує розміри підприємства Впливає схильністю до патентування в різних галузях Не всі інновації є патентоспроможними
Зовнішній інноваційний індикатор (Innovationsoutput-Indikator)	Частка інновацій в обороті	Охоплює всі види інновацій, що не тільки базуються на F&E Дає вказівку на економічний успіх інновацій
	Доходи від продажу патентів, ліцензій, ноу-хау	Вказує на економічний успіх інновацій Простий у вимірюванні Не враховується багатьма статистиками
	Підрахунок інновацій (напр., власні дані про інновації)	Простий у вимірюванні Неоднозначність, що слід вважати інновацією, не указує на значущість інновацій

Просте порівняння обох визначень показує, що перше істотно ширше за друге і включає також підприємства, що розвивають інновації без проведення F&E. Багато малих підприємств можуть бути цілком інноваційними навіть тоді, коли вони не вводять високі технології або не проводять F&E. І навпаки, не існує практично підприємств, які проводячи F&E не були б інноваційними, оскільки приватне проведення F&E завжди направлене на створення нових продуктів і процесів. Таким чином, R&E-інтенсивні підприємства можуть розглядатися як підгрупа інноваційних. Крім цього, в рамках і цілях емпіричних досліджень використовуються різні конкретні вимірювальні індикатори інноваційності, що вносить плутанину в понятійний апарат. High-tech для ефективного виконання своєї економічної функції по введенню інновацій і нових технологій потребує доступу до різних ресурсів або ж так

званим Inputfaktoren. High-tech займаються новими виробничими технологіями, виготовленням нових товарів і удосконаленнями і змінами в цілому, що, в свою чергу, виражається в нових і змінених вимогах до ресурсів, що використовуються. Але ринкова пропозиція цих ресурсів не завжди націлена на нові потреби High-tech підприємств. Така ситуація пред'являє ресурсам вимогу адаптації до потреб High-tech, а також ставить перед ринковою пропозицією задачу створення найбільш відповідних Inputs.

Під Input (введення) розуміють:

- в професійному значенні – роботу або духовну енергію, що вкладаються співробітником у фірму, відділ і т.п.;
- в економіці – виробничі чинники, що використовуються для виробництва якого-небудь продукту (Output).

В інвестуванні High-tech проектів існують специфічні бар'єри, пов'язані з наступними чинниками:

- невпевненість в очікуваних грошових потоках;
- доходи від який-небудь інновації не можуть бути повністю захищені: можливості захисту High-tech обмежені, а розділення доходів з «імітаторами» означає зменшення рентабельності;
- періоди розробки і «розгону» проектів є відносно довгими;
- велика значущість нематеріальних цінностей порівнянню з матеріальними: ідеї, результати досліджень, права підприємств на технології оцінити значно складніше, ніж матеріальне забезпечення, так як правові умови для оцінки нематеріальних активів ще недостатньо розвинені;
- інвестори бачать проблеми в існуючих ризиках: чим складнішим або ризикованим є проект, тим важче залучення капіталу.

Основним джерелом фінансуванні High-tech є банки, але існує ряд перешкод. По-перше, High-tech проекти, як правило, пов'язані з високими ризиками, у зв'язку з чим банки встановлюють високі процентні ставки за кредитом.

По-друге, співробітники банків не в змозі ґрунтовно оцінити інноваційний проект та його ризики.

По-третє, виходом інвестицій часто є нові знання, плани, документація, кваліфікації або інші нематеріальні результати, які мало підходять як забезпечення кредитів порівняно з матеріальними цінностями.

Виходячи із специфічної характеристики у зв'язку з фінансуванням High-tech, власний капітал - особливо венчурний і бізнес-ангели - вважається більш відповідним, ніж кредитне фінансування. При цій формі фінансування інвестори проводять докладні аналізи і оцінку проектів, прямо беруть участь в шансах і ризиках і питання забезпечення інвестицій для них не є важливим.

Термін «венчурне фінансування» застосовується для позначення ризикованого капіталовкладення, наприклад, фінансування новостворюваних галузей, нових технологій. Ризикове (венчурне) фінансування характерно для прогресивних в технічному відношенні галузей економіки. Кошти для ризикового фінансування акумулюються спеціалізованими інститутами та інвестуються в проекти з розрахунком на досить швидку окупність; надаються зазвичай невеликим фірмам для отримання норми прибутку вище середньої в зв'язку з освоєнням принципово нових видів виробництва. Капіталовкладення, як правило, здійснюються шляхом придбання частини акцій фірми-клієнта або надання позики. Керівники фірм, які отримують у своє розпорядження такий капітал, користуються значною свободою дій. У сучасних умовах подібні операції часто поєднують фінансування з допомогою в організації виробництва.

Business Angels або бізнес-ангели (багаті люди з великим галузевим і підприємницьким досвідом, що інвестують власні засоби в підприємства) є неформальним джерелом фінансування. Порівняно з фондами власного капіталу вони сильніші втягуються в бізнес і питання управління підприємством. На жаль, інформація про кількісну значущість Business Angels у фінансуванні High-tech підприємств практично не доступна, тому що вони часто вважають за краще не афішувати свою діяльність. Все ж таки деяка

інформація, наприклад з Фінляндії, показує, що неформальні інвестори для становлення підприємств надають капітал в 5 разів більше, ніж венчурні компанії. Але багато підприємців не мають великого бажання привертати Business Angels через побоювання втратити свою незалежність, владу і контроль над підприємством.

Тому в фінансуванні High-tech підприємств склалася така ситуація: на першому місці стоїть самофінансування, потім – коротко- або довгострокове цільове фінансування (кредитування) і лише на останньому місці стоїть, якщо необхідно, зовнішній власний капітал.

Успіх залучення зовнішнього фінансування багато в чому залежить від якості менеджменту, тому відмінні менеджерські здібності набувають найважливіше значення щодо приведення інноваційного підприємства до успіху. Недолік знань і досвіду в областях менеджменту, організації підприємства і маркетингу розглядається як бар'єр для зростання і розвитку High-tech підприємств. Тому існує потреба в подальшому навчанні персоналу, особливо для засновників, що не володіють діловим досвідом. Для задоволення цієї потреби по всій Європі утворені різні бізнес-інкубатори. Ось тільки деякі із специфічних тим, які вважаються необхідними для вивчення в освітніх програмах для технологічних підприємств: аналіз ринку існуючих і майбутніх продуктів і послуг, менеджмент персоналу в швидко зростаючому підприємстві, фінансовий менеджмент, менеджмент наукових робіт.

Список літератури

1. Гриценко А.А. Логіко-історичні засади кардинальних економічних змін переходу до реконструктивного розвитку //Економіка України. — 2017. —№5-6. —С.39–57.
2. Безгін К.С. Імплементация нелінійної парадигми інноваційного розвитку менеджменту //Економіка України. — 2017. —№9. —С.59–72.
3. Косич А.О. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду //Економіка України. — 2017. —№9. —С.38–59.

Петричко С.М.

*доцент кафедри автомобільних доріг та аеродромів
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Шаповалов О.В.

*головний інженер проектів
ТОВ «Автомагістраль-Південь»
м. Одеса, Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЛЕКСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЕКТНУ СПРАВУ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ДОРОЖНЬОГО БУДІВНИЦТВА

Впровадження комплексних технологій у виробничий процес – це новий виток розвитку підприємства, перехід виробництва на інший, більш високий рівень виконання робіт або виготовлення продукції. Впровадження комплексних технологій у виробництво – це процес, який вимагає перегляду існуючих технологій і розвитку нових, з метою більш глибокого і всебічного підходу до виконуваної роботи, покращення якості продукції і підтримки виробництва на гідному конкурентоздатному рівні. В сучасних умовах процес впровадження нових технологій звісно не може обійтись без використання комп'ютерних технологій.

Сьогоднішній розвиток виробництва, науки, та й взагалі суспільства вже не можна уявити без використання комп'ютера. Листи, архіви та бібліотеки тепер не паперові, а електронні, фотоапарати не оптичні, а цифрові, спілкування віртуальне, а проектування завдяки 3D стало об'ємним. Автоматизація та комп'ютерні технології проникли в будь-яку спеціальність і побутове життя. Сьогодні без вивчення і освоєння сучасних технологій, їх впровадження у виробничий процес, будь-яка організація ризикує потрапити в категорію ризику і опинитися неконкурентоспроможною на ринку послуг.

В проектній справі дорожнього будівництва впровадження комплексних технологій – це перехід на так звані «крізні технології». При даній технології всі етапи досліджень, проектування і будівництва здійснюються в одному

інформаційному полі, в якому результат роботи одного етапу автоматично використовується як вихідна інформація для іншого, причому передача інформації здійснюється в цифровому вигляді. На сьогоднішній день на будівельних об'єктах впроваджується автоматизована технологія будівництва з застосуванням механізмів, обладнаних програмним забезпеченням. Ступінь автоматизації будівельного виробництва закладається на стадії вишукувань. Адже інформацію про дорогу, яка міститься на паперових носіях, набагато важче обробити за допомогою комп'ютера (необхідний додатковий час і витрати праці на внесення інформації в пам'ять комп'ютера, а результат не завжди буде задовольняти за обсягом). А дані, отримані при вишукуванні за допомогою електронних приладів, обробляються при камеральних роботах у відповідних програмах, використовуються і доповнюються проектними рішеннями при проектуванні, переходять до підрядної будівельної організації в електронному вигляді. На підставі цих даних ведеться будівництво, контролюються виробничі процеси, виконується виконавча зйомка, яка використовується для складання електронного паспорта дороги.

Згадаймо з уроків історії, що у кожній важливої події або дії є причини і привід, так і в сучасній умовах ринкової конкуренції початок процесу впровадження нових програмних продуктів має свої причини і приводи. На наш погляд, причиною, по якій в організаціях впроваджуються нові програмні продукти, є бажання бути кращими, конкурентоспроможними, «залишатися на плаву». А ця причина включає в себе такі взаємопов'язані речі, як збільшення продуктивності праці, підвищення якості виконуваної продукції, поліпшення умов роботи фахівців. Адже світ не стоїть на місці, весь час розвивається, розвиваються і технології, і цей сучасний світ не дає нам зупинитися ні на крок. Щоб бути затребуваними на ринку послуг, «говорити однією мовою» з колегами, замовниками та підрядниками, ми повинні досягати нових і нових висот. А на сьогоднішній день тотальної комп'ютеризації і автоматизації без освоєння нових програм цього досягти не можна.

З огляду на те, що в сучасних умовах вимоги до якості проектної документації, термінів і вартості виконуваних робіт постійно зростають, працівники проектних організацій розробляють нові технології та методи виробництва проектно-вишукувальних робіт, застосовують прогресивні сучасні геодезичні прилади. Процес впровадження крізних технологій у виробництво не є швидким і легким, але необхідним і виправданим. Адже при впровадженні комплексних технологій необхідно з іншого боку підійти до процесу вишукувань і проектування, винайти нові технології: змінити лінійні вишукування, процес отримання, передачі та використання інформації. На жаль, за розвитком нових технологій не встигає нормативна література.

Так само поштовхом для впровадження нових програмних продуктів у виробництво є і економічна складова, тому що метою будь-якого підприємства є отримання якомога більшого прибутку, яке досягається шляхом підвищення виконання обсягів робіт. Збільшення обсягів виробництва можна досягти за рахунок підвищення продуктивності праці, а саме: підвищенням технічного рівня виробництва і втіленням прогресивних технологій, яке немислиме без впровадження нових програм.

Застосування нових програмних продуктів у проектній справі, неминуче призводить до зміни (або коригування) технології проектування. У цьому питанні мають приймати участь всі фахівці, які безпосередньо задіяні в процесі проектування. Особливо це важливо при використанні корпоративної бази, адже робота повинна бути побудована таким чином, щоб вона була зручною для кожного, повинні бути розроблені одні для всіх правила роботи. Тому впровадження нових технологій в процес проектування – це загальне питання фахівців дорожньої галузі.

Синиціна Ю.П.
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
м. Дніпро, Україна

ВДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В даний час положення економічної обстановки в країні залишається досить складним. В першу чергу це відноситься до низького рівня конкурентоспроможності української продукції і послуг, технологічної відсталості промислових виробництв. Процес глобальної зміни ситуації на промислових підприємствах, який забезпечував би в найближчій перспективі їх стійкий підйом, можливий тільки на новій інноваційній, економічній та організаційній основі, які базуються на промисловому типі відтворення. Для цього буде потрібно формування і мобілізація всіх внутрішніх джерел розвитку на підприємствах і, перш за все, наявного на підприємствах інтелектуального потенціалу, що трансформується в технологічний розвиток.

Саме інноваційно-виробничий розвиток, формуючи відповідний потенціал і необхідні механізми його реалізації, створює необхідні об'єктивні передумови для нарощування темпів конкурентних переваг на промислових підприємствах, при використанні потенційних можливостей розвитку. Таким чином, на підприємствах виникла об'єктивна необхідність в організації управління інноваційним розвитком промислових підприємств і їх комплексів при стратегічному плануванні виробничо-економічного розвитку підприємств.

Під інноваціями, як фактором підвищення конкурентоспроможності, розуміються кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту на фундаментальному рівні, який використовується для подальшої реалізації в практичній діяльності, а також - це результат впровадження інноваційних розробок на ринку, тобто винахід, доведений до стадії комерційного

використання - продукту або товару, коли він починає давати економічний ефект.

Серед регіонів в Україні найвищою частка інноваційно-активних підприємств була в Херсонській, Запорізькій, Івано-Франківській, Харківській, Миколаївській, Сумській, Кіровоградській, Одеській, Львівській областях, а також у м. Києві.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 6540,3 млн.грн. (або 85,0% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 9 підприємств, місцевих бюджетів – 12, загальний обсяг яких становив 349,8 млн.грн. (4,6%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 6 підприємств, іноземних – 11, загалом їхній обсяг становив 146,9 млн.грн. (1,9%); кредитами скористалося 39 підприємств, обсяг яких становив 561,1 млн.грн. (7,3%) [1].

В якості приклада промислового підприємства виступало ПАТ «Інтерпайп НТЗ». ПАТ «Інтерпайп НТЗ» - міжнародна вертикально - інтегрована компанія, виробник безшовних і зварних труб, а також залізничних коліс. Компанія входить в десятку найбільших в світі виробників безшовних труб. Обсяг продажів трубної і колісної продукції в 2015 р. склав 600 тис. тонн.

ІНТЕРПАЙП є третім за величиною виробником суцільнокатаних залізничних коліс в світі. Географія продажів Компанії добре диверсифікована. Продукція Компанії поставляється в 80 країн світу через мережу торгових офісів, розміщених на ключових ринках СНД, Близького Сходу, Північної Америки і Європи. Серед клієнтів компанії - нафтогазові компанії, будівельні концерни, провідні машинобудівні заводи, залізні дороги і вагонобудівники Європи, Америки і Азії. Ключовими напрямками розвитку трубного бізнесу для збільшення обсягів продажів є ринки Північної та Південної Америки, Близького Сходу та Північної Африки. Як привабливих ринків для розвитку колісного бізнесу ІНТЕРПАЙП розглядає регіон Північної Америки та Європи.

Під час вирішення наукових завдань використовувались наступні методи дослідження: загальнонауковий (синтез, аналіз та порівняння наукової літератури для теоретичного підґрунтя дослідження), статистичний (для характеристики певних статистичних даних дослідження), графічний (для побудови графіків в роботі), табличний (для створення таблиць в роботі).

Інформаційними джерелами дослідження були матеріали щорічних фінансово-економічних звітів ПАТ «Інтерпайп НТЗ» за 2017–2018 роки, літературні джерела вітчизняних і зарубіжних авторів та інформація Інтернет-сайтів у тому числі Державного комітету статистики України.

У роботі був проведений горизонтальний і вертикальний аналіз економічної діяльності підприємства який показує, що загальна сума активів збільшилася на 889757,00 тис. грн. або більш, ніж на 12,49 % [2,3]. Це збільшення відбулось переважно за рахунок значного збільшення дебіторської заборгованості. Це означає, що підприємство фактично кредитувало своїх партнерів по бізнесу, які вчасно не розраховувалися за товари та послуги, що надавалися підприємством. Але з іншого боку, якщо підприємство має надійних партнерів, то слід очікувати надходження коштів у наступних періодах, що поліпшить ситуацію з показниками ліквідності.

В цілому слід зазначити, що динаміка показників ліквідності є позитивною. Незважаючи на те, що збільшення короткострокової заборгованості підприємства зменшує ліквідність підприємства і його фінансову стійкість.

Також у роботі був проведений аналіз інноваційної діяльності підприємства, який показує, що на підприємстві ПАТ «Інтерпайп НТЗ» усі інноваційні проекти умовно поділимо на такі напрямки:

- модернізація та проектування обладнання;
- вдосконалення технологічного процесу;
- покращення умов праці.

З аналізу проектів видно, що політика управління інноваціями підприємства в поточному році була спрямована переважно на впровадження нових технологій механізації і автоматизації праці, введення нових технологій.

В роботі також був проведено аналіз інноваційних проектів в залежності від періоду реалізації проектів та визначено, що 80% всіх проектів складають 5,5 місяців. Основні строки впровадження проектів складають менше одного року тому дані проекти відносяться до короткострокових.

Результати оцінка інноваційних проектів за кваліфікаційними ознаками свідчать про те що інноваційні проекти є: за ступенем новизни – унікальні; за галузевою відповідністю – промислові та будівельні; за характером залучених сторін - проекти одного підприємства; за ступенем складності – монопроекти та мультипроекти; за рівнем організації - внутрішні проекти.

Також у роботі було виявлено, що інноваційною діяльністю на підприємстві ПАТ «Інтерпайп НТЗ» займаються працівники інвестиційного відділу, які крім головних обов'язків займаються і інноваційними розробками. Під кожний проект створюється матрична структура до кінця проекту. Дана система управління призводить до повільної реалізації інноваційних ідей та розробок. На підставі аналізу інноваційних проектів підприємства за останні чотири роки були розроблені інноваційні проекти для демонстрації нераціонального використання можливостей інноваційної діяльності при діючій системі організації управління.

За результатами аналізу комплексу робіт короткострокового проекту визначено, що найбільш тривалі роботи це: аналіз проблем існуючого обладнання; виявлення шляхів вирішення існуючих проблем; формування концепції модернізації обладнання; затвердження концепції модернізації обладнання; аналіз отриманих даних; виправлення недоліків; проведення іспитів; створення інструкції з експлуатації; проведення інструктажу роботи з модернізованим обладнанням.

Тому в рамках роботи запропоновано наявний інвестиційний відділ перейменувати в інноваційно-інвестиційний та розділити на два бюро:

- інвестиційне бюро;
- бюро інноваційних проектів.

За даними проектної трудомісткості було розраховано необхідну кількість працівників для бюро, яка дорівнює 5 чол.

У зв'язку з цим було запропоновано організаційну структуру бюро з інноваційних проектів з наступними посадами:

- заступник начальника інноваційно-інвестиційного відділу (Начальник бюро з інноваційних проектів);
- головний спеціаліст бюро з інноваційних проектів;
- провідний спеціаліст бюро з інноваційних проектів;
- два спеціалісти бюро з інноваційних проектів.

Оскільки підбір персоналу для бюро здійснюється за рахунок внутрішніх джерел було запропоновано відділу кадрів провести анкетування, щоб зрозуміти хто найбільше підходить на запропоновані посади. Також був запропонований курс підвищення кваліфікації для працівників нового відділу.

Був зроблений розрахунок ефективності запропонованої організаційної структури інноваційного бюро з якого видно, що при впровадженні нової організаційної структури показник залучення фінансово-економічних ресурсів до інноваційної діяльності прогнозовано збільшується удвічі щорічно, показник прибутковості реалізації інновації прогнозовано збільшується на 20%, коефіцієнт прибутковості загального капіталу на 15% причиною чого є нові технологічні вимоги, вихід на нові ринки, скорочення виробничих витрат, зростання продуктивності праці і випуску продукції, поліпшення якості продукції, підвищення фондівіддачі, зменшення собівартості продукції, збільшення прибутку і рентабельності.

Список літератури:

1. Наукова та інноваційна діяльності в Україні. Статистичний збірник КІІВ 2018
2. Річна інформація емітента цінних паперів за 2018 рік
3. <http://ru.interpipe.biz/ru/kompaniya/interpaip-ntz>

Ткачук К.О.

*студентка, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м.Київ, Україна*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ПОКАЗНИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

На сьогоднішній день економічний розвиток України та конкуренція змушує підприємства шукати нові шляхи для підвищення їх конкурентоспроможності. В умовах розвитку науково-технічного прогресу важливу роль відіграє інноваційна діяльність. Суспільство не може відмовитися від інновацій та технологій. Технології зараз є майже в кожного, а інновації є потребою в нашому існуванні і розвитку. Наприклад, без сучасних гаджетів важко уявити життя, хоча вони також колись були інновацією. Аби підвищити економічну ефективність, зміцнити свої позиції на ринку, збільшити прибуток, вирішити певні проблеми підприємницької діяльності та мінімізувати витрати, підприємство повинно правильно керувати своєю інноваційною діяльністю. В Україні це питання залишається відкритим: в країні відсутня система управління інноваційною діяльністю.

Інноваційна діяльність – це процес, який спрямований на реалізацію результатів завершених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, який реалізується на ринку, в новий чи вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки [1].

Ефективність інноваційної діяльності можна побачити тільки після впровадження інновації на ринок – як вона відповідає даному ринку.

Наведемо у таблиці 1 статистичні дані і проаналізуємо сучасні тенденції та напрямки розвитку інноваційної діяльності в Україні.

**Інноваційна діяльність промислових підприємств за напрямками
проведених інновацій**

Напрями інновацій	2015		2016	
	Усього	У відсотках до загальної кількості промислових підприємств	Усього	У відсотках до загальної кількості промислових підприємств
Кількість підприємств, що займались інноваційною діяльністю	824	17,3	834	18,9
у тому числі витрачали кошти на				
внутрішні наукові дослідження та розробки	151	3,2	232	5,2
зовнішні наукові дослідження та розробки	70	1,5	103	2,3
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	467	9,8	590	13,3
придбання інших зовнішніх знань	32	0,7	742	1,72
інші	210	4,4	368	8,3

Джерело: систематизовано автором на основі даних Державної статистичної служби України [2]

Український ринок страждає від браку інновацій. Протягом 2016 року кількість підприємств, що займались інноваційною діяльністю склала 18,9%, у тому числі витрачали кошти на: внутрішні наукові дослідження та розробки – 5,2%, на зовнішні наукові дослідження та розробки – 2,3%, на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 13,3%, на придбання інших зовнішніх знань – 1,72% та інші – 8,3% (табл. 1). Всього на інноваційну діяльність витратили 23,2 мільярда гривень [2].

Питання покращення інноваційної діяльності підприємств України є актуальним для розвитку сучасної економіки. Пасивність в інноваційній діяльності може погано впливати на ефективність і конкурентоспроможність підприємства, а бездіяльність може обернутися банкрутством і завершенням діяльності підприємства.

Характеристикою інвестиційної діяльності є інноваційна активність, тобто постійна підтримка інновацій певними методами керування. Одним із

найкращих прикладів у сфері інновацій є Європейський Союз, що постійно щось створює та вдосконалює, маючи значну науково-дослідну базу [3].

Через те, що інноваційна діяльність в економіці України почала розвиватися більш швидкими темпами, підприємства змінюють свої стратегії, шукаючи, створюючи інтелектуальний потенціал, що допомагає в розвитку і в виживанні в конкурентному середовищі. Наприклад, все більше підприємств спрямовують свої кошти на підвищення кваліфікації свого персоналу. Це відбувається тому що сучасна економіка орієнтована на розвиток нематеріальної сфери господарської діяльності, тому саме інтелектуальний капітал допомагає економічно зростати.

Для дійсно ефективного розвитку інноваційної діяльності в Україні, потрібно створити на державному рівні певну систему «підтримки» підприємств, які вирішили розвивати свою діяльність в напрямку інновацій. Для оцінки стану підприємств та можливостей подальшого розвитку після «підтримки» слід також створити систему перевірки інноваційної активності та актуальності такої системи.

Вплив інноваційної діяльності на підприємство повинен проявлятися через покращення якості та швидкості виробництва та самої продукції, підвищення продуктивності праці, зростання рентабельності продукції та підприємства, через покращення конкурентоспроможності продукції на ринку тощо.

Список літератури:

1. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: навчальний посібник. – Київ, 2006. – С.7-46
2. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. / Державна статистична служба України. – Київ, 2017 – С. 83-85
3. Білик Р.С. Основні чинники розвитку інноваційної конкурентоспроможності національної економіки / Р.С. Білик // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – Київ, 2013. – № 5-6. – С. 104-109.
4. Цигилик І.І., Кропельницька С.О., Мозіль О.І., Ткачук І.Г. Економіка й організація інноваційної діяльності: навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – С.6-39

Мельник В.В.

к. е. н., старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства

Федосенко В.В.,

студент факультету міжнародної торгівлі та права

Купрієнко А. В.

студент факультету міжнародної торгівлі та права

Київський національний торговельно-економічний університет

м.Київ,, Україна

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Інноваційна діяльність в Україні на сьогодні має вагомий вплив на економічний розвиток, що сприяє впровадженню новітніх технологій, збільшенню виробництва нової продукції і надання послуг.

Інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Це регулюється Законом України «Про інноваційну діяльність» [1]. Інноваційна діяльність здійснюється за такими напрямками: проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції; розроблення, освоєння, випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології; розроблення і впровадження нових ресурсощадних технологій, призначених для поліпшення соціального й екологічного становища; технічне переозброєння, реконструкцію, розширення, будівництво нових підприємств, що здійснюються вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології [1].

Повільне впровадження різноманітних інновацій в підприємства України в першу чергу залежить від фінансування. Також всі підприємці, які починають застосовувати інноваційні технології, орієнтуються на те, щоб все це швидко окупилося. Сповільнений розвиток інноваційних технологій залежить від недостатньої кількості професійних інноваторів на ринку праці та недосконалої

системи мотивації та стимулювання творчої праці цих інноваторів. Невисока заробітна плата призводить до того, що «професори» своєї справи їдуть закордон для пошуку роботи, яка буде достойно їм оплачена.

Не зважаючи на всі причини гальмування інноваційної діяльності в Україні, інновації все ж таки розвиваються і сформовано основи нормативно-правової бази та механізми здійснення інноваційної політики, а також створення умов для розвитку відповідної інфраструктури. Доказом позитивної оцінки інноваційної діяльності можна вважати Global Innovation Index 2018, в якому Україна посіла 43 місце із 126-ти у рейтингу найбільш інноваційних країн світу та покращила минулорічний результат на 7 позицій. Таким чином для розвитку інноваційної діяльності в Україні необхідно здійснити комплекс організаційно-економічних заходів, що охоплюватимуть:

- здійснення ефективної державної інноваційної політики, погоджуючи темпи і пропорції розвитку науки, технологій і виробництва;
- вдосконалення механізму захисту прав інтелектуальної власності та процедур патентного захисту інновацій;
- розвиток інноваційної інфраструктури шляхом покращення системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, сертифікації і впровадження розробок, підготовки і перепідготовки кадрів;
- забезпечення комерціалізації наукових результатів шляхом формування основ для ефективного партнерства державного та підприємницького секторів в інноваційній сфері;
- розширення міждержавного співробітництва в галузі наукових розробок та інноваційної діяльності, координації зусиль в питаннях розвитку пріоритетних для кількох держав напрямків [3].

Якщо дослідити інший інноваційний індекс, а саме Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (Innovation Union Scoreboard – IUS), то тут для України дещо негативні показники. IUS відображає основні індикатори оцінки ефективності функціонування національної інноваційної системи країн

ЄС. Усі країни, що входять до табло, залежно від значень узагальнюючого індексу, згруповані у чотири групи: «інноваційні лідери», «сильні інноватори», «помірні інноватори» та «повільні інноватори». У доповіді «Європейське інноваційне табло 2017» було проаналізовано дані за 2017 р. Значення показника для України у 2017 р. становило 28,9%, що свідчить про падіння на 4,2% порівняно з 2010 р. Україна належить до групи країн “повільні інноватори”. Україна відстає за всіма показниками, окрім показників охоплення вищою освітою. Відносно сильні сторони інноваційної системи України – людські ресурси, інвестиції компаній та вплив зайнятості. Слабкі сторони – підприємництво, привабливість дослідницьких систем, інноватори (рис. 1).

За даними доповіді за 2017 р., помітними відмінностями України є зниження ВВП на душу населення, нижчий і негативний темп приросту ВВП, нижчий і негативний темп приросту населення і менша щільність населення. Серед показників з позитивною динамікою можна виділити кількість промислових зразків, обсяги експорту знаннєвомістких послуг та зростання кількості міжнародних спільних публікацій [2].

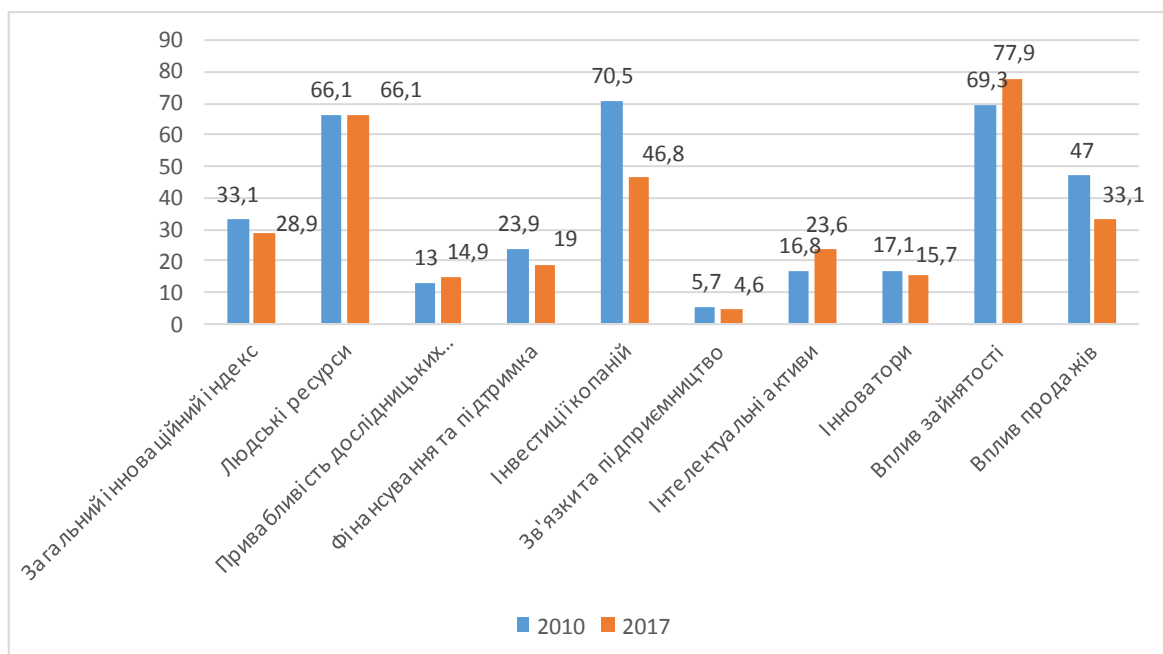


Рис.1 Значення складових інноваційного індексу за Європейським інноваційним табло[2]

Аналіз рейтингів, що оцінюють інноваційність економік окремих країн світу, свідчить, що формування та реалізація інноваційних технологій у підприємства України мають невисокі показники. Як правило, такі ресурси інноваційної діяльності, як людський капітал, освіта, наука отримують відносно вищі оцінки, а фактори політичного характеру, стан регуляторного середовища та інституційне середовище – стабільно більш низькі оцінки [2].

Висновки

Результати інноваційної діяльності та її ефективність оцінюються різними індексами по-різному. Наприклад, ми досліджували два індекси, один з яких Global Innovation Index 2018, котрий покращив позиції України за ефективністю інновацій, а Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (Innovation Union Scoreboard – IUS) – значно знизили місце України за кількістю інвестицій та кількістю інноваторів.

Для того, щоб Україні зробила значний прорив в сфері інновацій, потрібна відповідна підтримка державних органів влади, створення сприятливого інвестиційного клімату, нові наукові здобутки та високотехнологічні рішення. Потрібно створити надійний фундамент для модернізації та інтеграції нашої держави до європейського та світового простору знань, а це можливо здійснити лише при злагодженій системі організаційно-економічних заходів.

Список літератури:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 08.09.2011, № 3715–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/la/show/40-15>
2. European Innovation Scoreboard 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24829>
3. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» Інноваційна політика: європейський досвід і рекомендації для України (том 3). – Київ. – 2011.

Колодинський С.Б.

*д.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м.Одеса, Україна*

Переседова Х.О.

*студентка ННІ БІТ
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Шаповалов О.О.

*Студент ІГБ та ЦІ
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Значний економічний зріст економіки країни можливий завдяки створенню загальнонаціональної мережі суб'єктів господарювання інноваційного типу розвитку. Розбудову такої мережі треба розпочинати із створення взаємопов'язаних сегментів та структурних елементів, різних за призначенням, але єдиних за метою створення та стратегічною направленістю розвитку. Зміст інноваційних структур повинний складатися із спільноти науково-дослідних інститутів та установ, високотехнологічних та високопродуктивних підприємств, структур інноваційного підприємництва та структур ризикового бізнесу.

Особливої ваги набуває стимулююча інноваційна політика, орієнтована на економічний розвиток та зростання інноваційних структур економіки. Вона, як комплексне явище, складається з різних елементів, з одного боку - національної макроекономічної політики щодо створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату реалізації інноваційних умов розвитку всіх суб'єктів господарювання, а з другого — запровадження на мікроекономічному рівні спеціальних стимулів інноваційних змін, які можуть бути пов'язані з реалізацією управлінських дій, пов'язаних з технологічними змінами і які полягають у наступних діях:

1. Фінансування повинно бути націлене на підтримку утворення та розвитку нових конкурентоспроможних наукомістких галузей та виробництв, які складуть основу матеріально-технічної бази довгострокового економічного зростання країни, насамперед це стосується таких галузей, як біотехнологія, аерокосмічний комплекс, інформаційні технології, виробництво нових виробничих матеріалів тощо.

2. Створення сучасної інноваційної інфраструктури на основі активної підтримки процесів розвитку транспортних та комунікаційних мереж, особливо інформаційних з можливостями он-лайнового користування світовими інформаційними мережами, зокрема Інтернет, для широкого кола користувачів з приєднанням до існуючої європейської та світової інфраструктури бізнесу.

3. Втілення в практику реформ системи пільг щодо податку на прибуток технопарків за умови його використання на інновації, при цьому запроваджувати гнучкість залежно від технологічних змін.

4. Законодавче забезпечення і розробка чіткої системи заходів щодо розвитку технологічного потенціалу і його використання в підприємстві за такими стратегічними напрямками:

— збереження чисельності кадрового наукового потенціалу шляхом створення сприятливого соціального клімату в колективах та системи стимулювання праці науково-технічних та інженерних кадрів. Необхідне збереження чисельності фахівців, що виконують наукові дослідження і розробки з якісним покращанням їх рівня;

— збільшення обсягів фінансування науки за рахунок розширення джерел фінансування, в тому числі збільшення держбюджетного фінансування наукових розробок до 3,0 % ВВП;

— посилення пошуку нових науково-технологічних пріоритетів і організаційно-фінансового забезпечення їх реалізації в коротко-, середньо- і довгостроковій перспективі відповідно до загальнодержавних та регіональних потреб структурної перебудови економіки країни.

5. Втілення в практику методів управлінського моніторингу та гласності з обов'язковим оперативним зворотним зв'язком щодо ефективності заходів стимулювання інноваційної підприємницької діяльності.

6. Застосування податкового кредитування приросту обсягів витрат підприємницькими структурами на дослідження та розробки, які пов'язані з адаптацією новітньої технології до конкретних умов виробництва, де вони впроваджуються. Підвищені стартові витрати освоєння випуску нової продукції потребують нормативної системи більш рівномірного розподілу їхніх обсягів на весь період життєвого циклу інновації.

7. Запровадження системи стимулювання кооперації науки і виробництва в інноваційному процесі за допомогою встановлення пільгового режиму оподаткування підприємницьких інноваційних структур та технопарків. Визначення норм утворення і припинення діяльності організаційних форм підприємництва, в рамках яких здійснюються кооперативні або спільні науково-дослідні та впроваджувальні роботи, що об'єднують науково-дослідні установи, виробничі підприємства, банківські і фінансові організації, які створюють, впроваджують чи інвестують науково-технологічні інновації.

8. Встановлення правових відносин щодо охорони прав промислової власності: захистити власність всіх учасників науково-технологічного циклу створення і використання винаходу з тим, щоб вони отримали сильну економічну мотивацію для інноваційної творчості.

9. Введення в дію положення щодо прискореної амортизації основних фондів підприємницьких структур. Цей захід спрямований передусім на стимулювання саме інноваційного інвестування процесу створення нової продукції.

10. Відстоювання прав та інтересів вітчизняних інноваторів на зовнішніх ринках: підтримка активної участі вітчизняного виробника товарів та послуг у міжнародному розподілі праці з недопущенням випадків недозволеної та сум-

нівної конкуренції, активна участь у всіх провідних міжнародних організаціях, регулюючих світовий трансфер технологій.

В умовах переходу до ринкових форм господарювання, однієї з інноваційних форм організації виробництва є технологічний парк, або технопарк, на основі якого формується якісно нова система виробничих відносин і у якій змінюються способи державного стимулювання підприємницьких структур. При цьому необхідно враховувати особливості становлення і розвитку ринкових форм на різних етапах структурних перетворень, для того, щоб постійно удосконалювати методи впливу на інтереси суб'єктів господарювання та підвищувати зацікавленість працівників.

Удосконалювання форм реалізації економічного стимулювання технопарків повинно супроводжуватися зниженням адміністративних прийомів та способів управління і перетворення ринкових важелів в одні з основних регуляторів господарської діяльності. Взятий курс на розгортання ринкових відносин в економіці та надання самостійності регіонам повинні супроводжуватися децентралізацією управління в господарській діяльності, незалежності у розподілі і використанні прибутку на інвестиційні потреби і поточне споживання. Такі умови є об'єктивною необхідністю, тому що, як показала практика, централізована система розподілу регіональних ресурсів і наказовий розподіл прибутку ведуть до зниження ефективності суспільного виробництва. Адміністративне розпорядження засобами виробництва, орієнтоване насамперед на виконання економічно обґрунтованих завдань.

Список літератури:

1. Косич А.О. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду //Економіка України. — 2017. —№9. —С.38–59.
2. Безгін К.С. Імплементация нелінійної парадигми інноваційного розвитку менеджменту //Економіка України. — 2017. —№9. —С.59–72.
3. Гриценко А.А. Логіко-історичні засади кардинальних економічних змін переходу до реконструктивного розвитку //Економіка України. — 2017. —№5-6. —С.39–57.

Трубей О. М.

*канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

Яценко А. В.

*студентка 4 курсу
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЇ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Стрімкий розвиток нових технологій має значний вплив на світову та вітчизняну економіку, зумовлюючи впровадження інновацій в усі сфери економічної діяльності, зокрема і в роздрібну торгівлю. Інновації та знання, досвід, компетенції людей стають двигуном розвитку прогресу, нових технологій і підвищення якості товарів та послуг.

Розвиток інноваційної діяльності підприємств торгівлі неможливий без сучасних досягнень науки і техніки, втілених у нові технології, продукти, нові методи технічного та організаційного управління, нові види послуг. Торгові мережі вважаються найбільш передовим видом торговельного бізнесу, тому всі нововведення і технології в роздрібній торгівлі розробляються і впроваджуються в основному саме на цих підприємствах.

Відповідно до звіту «Світового сектору роздрібною торгівлі у 2018 році» можна зробити висновок, що змінюються правила здійснення роздрібних продажів. Зокрема, інновації, інтеграція та автоматизація будуть затребувані й надалі у комерційній діяльності, що суттєво вплине на те, як ритейлери вестимуть бізнес у майбутньому. У звіті окреслено такі чотири тенденції:

1. Створення високоякісних цифрових можливостей. Ритейлери в усьому світі швидко адаптуються до того факту, що для споживача здійснення покупок стосується не лише покупок у фізичному чи он-лайн-магазині або обрання того чи іншого каналу реалізації.

2. Поєднання можливостей фізичного та он-лайн-магазину. Багато суб'єктів роздрібного ринку, які спочатку не звертали уваги на цифрові тенденції, наразі значною мірою компенсують втрачений час.

3. Створення унікального та привабливого досвіду здійснення покупок у магазинах. Фізичні роздрібні магазини не зникнуть, бо 90% продажів у всьому світі все ще здійснюються саме в них. Але, щоб мати можливість конкурувати зі зручністю та асортиментом, що пропонують он-лайн-магазини, унікальний досвід покупців та залучення брендів є надзвичайно важливим.

4. Поява нових можливостей для сектору роздрібної торгівлі за допомогою новітніх технологій. Інтернет речей, штучний інтелект, віртуальна реальність та роботи – ось на що варто звернути увагу кожному ритейлеру [1].

Отже, віртуальна реальність, інтерактивна взаємодія, покупка в один клік, доставка товару покупцеві, де б він не знаходився – сьогоденні реалії торгівлі. Поведінка і запити споживача постійно змінюються, змушуючи ритейлерів впроваджувати інновації в процес обслуговування і покупки.

У сфері роздрібної торгівлі України відбувається активне технологічне оновлення роздрібних торговельних об'єктів і впроваджуються нові інноваційні підходи до здійснення господарської діяльності роздрібними підприємствами торгівлі, які вже зараз не можуть ігнорувати світові тенденції щодо зміни споживчих настроїв. На рис. 1 подано інформацію щодо динаміки питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації у 2007-2017рр.



Рис.1 Питома вага підприємств, що впроваджували інновації [2]

Наприклад, одним з основних принципів розвитку торговельної мережі «АТБ» є активне інвестування в передові технології, новаторство. Три найпотужніших проекти, які наразі розробляють в «АТБ»: перший - оновлені маркети у темних тонах. Тут впроваджують передові рішення у сфері роздрібною торгівлі, будівництва та енергозбереження. У магазинах «АТБ» нового формату встановлено холодильне та морозильне обладнання останнього покоління, а також новітня система освітлення, що функціонує на основі LED-технологій. Другим проектом є експеримент з використання технології кас самообслуговування, який було розпочато у 2017 році. Третій великий проект стосується організації логістичних процесів. Компанія має логістичну інфраструктуру, що складається з восьми сучасних мультитемпературних розподільчих центрів, яка є однією з найбільших в Україні [3].

У той самий час, компанія METRO стала на шлях впровадження нових цифрових технологій на основі хмарних сервісів. Одним з таких рішень став Corezoid - інноваційний продукт для автоматизації будь-яких процесів у компанії й керування ними, а також технікою та програмним забезпеченням у режимі реального часу. За допомогою цього ефективного інструмента «METRO Кеш енд Кері Україна» у співпраці з компанією Middleware (США) оновила мобільний додаток METRO C&C. METRO є першим ритейлером в Україні, який почав реєструвати клієнтів через месенджер, адже система Corezoid дозволяє видавати електронні картки клієнта METRO, відправляючи їх безпосередньо на месенджер [4].

Завдяки тому, що Державна фіскальна служба України розроблює інноваційну систему e-Receipt (електронний чек), у роздрібній торгівлі з'явиться он-лайн реєстрація пристроїв без подання до контролюючих органів будь-яких паперових документів та яка не потребуватиме абонентської плати за користування нею. Планується відмова від друку паперових чеків, створення центру супроводження бізнесу, який включатиме адміністраторів серверного обладнання та службу підтримки користувачів, цілодобова доступність до

системи, можливість обслуговування у режимі 24/7/365, що значно спростить реєстрацію документів, зменшить витрати на придбання та ремонт касових апаратів, економитиме час для суб'єктів роздрібної торгівлі [5].

Отже, у сучасній торгівлі необхідно встигати за всіма технологіями та нововведеннями, щоб зацікавити покупця. Найбільш ефективними засобами для розвитку інноваційної діяльності підприємств торгівлі може стати інноваційна активність самих підприємств, спрямована на збільшення попиту чи втримання існуючих позицій, успішне дослідження і використання творчих ідей, світового досвіду інновацій у торгівлі, перетворення в економічній, технічній, соціальних та інших областях, пов'язане з винаходами та відкриттями. Підприємства роздрібної торгівлі, тільки йдучи інноваційним шляхом, можуть бути успішними і прибутковими.

Список літератури:

1. Світовий сектор роздрібної торгівлі у 2018 році. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/about-deloitte/articles/about-deloitte.html>
2. Державна служба статистики України Впровадження інновацій на підприємствах. - Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Петрів М. Інноваційні проекти «АТБ» / М. Петрів // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://gk-press.if.ua/innovatsijni-proekty-atb>. - 2018
4. «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» пропонує своїм клієнтам нові цифрові рішення на основі новітніх хмарних сервісів. - Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.metro.ua/about-metro>. – 2018
5. E-Receipt (електронний чек) та інші інновації для РРО. - Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.medoc.ua/uk/blog/e-receipt-elektronnij-chek-ta-inshi-innovaci-dlja-rro>. - 2018

Секція 8. ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

Гарбарчук Т.Ю.,

*студентка, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м.Київ, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Інвестиційна діяльність на сучасному етапі розвитку країни є досить важливим аспектом для підтримки стабільності економіки завдяки надходжень іноземних інвестицій та інвестицій національних вкладників. Усі ці дії спрямовані на підтримку рівня достатку громадян України, розвиток економіки країни в цілому та покращення зв'язків з іншими країнами світу. Інвестиції відіграють велику роль у забезпеченні ефективності функціонування регіону та країни в цілому. Інвестиції є складовою, за допомогою якої відбувається зростання ВВП країни, раціоналізація споживання внутрішніх ресурсів, визначення структурних змін у внутрішній та зовнішній політиках.

Поняття інвестиційного клімату можна трактувати наступним чином: сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які сприяють або уповільнюють процесу інвестування народного господарства (на макрорівні) та окремих підприємств, компаній, галузей (на мікрорівні). Насамперед необхідно розглянути чинники, які формують інвестиційний клімат України. До них можна віднести : 1) зовнішньоекономічні умови; 2) економічна динаміка країни; 3) стан внутрішнього ринку країни; 4) державна інвестиційна політика; 5) розвиток інфраструктури; 6) інвестиційна активність інвесторів [1].

Також при оцінці інвестиційної діяльності країни можна виділити такі показники, які формують позитивний інвестиційний клімат України, а саме :

- ✓ вигідне географічне розташування країни;
- ✓ сприятливі кліматичні умови для ведення сільського господарства;

- ✓ висококваліфіковані працівники, які мають стимул до розвитку національної економіки;
- ✓ природно-ресурсний потенціал;

Аналізуючи позитивні фактори, які впливають на інвестиційний клімат, ми також зустрічаємося з низкою чинників, які мають негативний вплив для вибору об'єкта інвестування, що у свою чергу створюють імідж на міжнародній арені протилежний очікуваному. Є досить велика кількість таких чинників, проте можна виділити такі основні, як: - значний рівень корупції; - нехтування законами та нормативними актами; - збройний конфлікт на території країни; - введення військового стану на частину території країни, що мають важливе географічне розташування; - як наслідок військового стану зростання нестабільності національної валюти.

Згідно зі статистичними даними Держкомстату, 2017 рік характеризувався збільшенням капітальних інвестицій, що надходили підприємствам та організаціям за рахунок усіх джерел фінансування на 14,9 % у порівнянні з попереднім роком. Проте важливою сферою про яку необхідно пам'ятати є обсяги використаних інвестицій коштом іноземних інвесторів. Даний показник за 2017 рік характеризується тенденцією до скорочення у 1,73 рази порівнюючи з 2016 роком [2].

В Україні питання інвестиційної привабливості досліджує European Business Association (EBA). За розрахунками EBA, Індекс інвестиційної привабливості України в 2017 р. помітно зріс і становив 3,15 балів в першому півріччі та 3,03 балів в другому півріччі за 5-бальною шкалою [3]. Це є досить позитивною динамікою у зростанні інвестиційної привабливості країни, оскільки позначка індексу перетнула межу у 3 бали останній раз у 2011 році.

У 2017 році в економіку України іноземними інвесторами було внесено 2202 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, що на 1082 млн. дол. США менше ніж у 2016 році. За період 1 кварталу 2018 року прями іноземні інвестиції зросли до 454 млн. дол. США ,а у 2 кварталі – до 667 млн. дол. США [4].

Станом на 01.04.2018 найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до підприємств промисловості – 33,6 % та установ та організацій, що здійснюють оптову та роздрібну торгівлю; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 15,6% . Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у січні – березні 2018 року складають 89,0 млрд. грн., що на 37,4 % більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2017 року. [5].

Найбільший попит інвесторів спрямовується на сектор автомобілебудування. Німецькі підприємці разом із президентом Української торгової палати підтвердили, що Україна завдяки проведеним реформам стає привабливою для іноземних інвестицій, а 2018 рік став найкращим для ведення бізнесу. У зв'язку з цим на даний момент стоїть мета збільшити товарообіг між Німеччиною та Україною до 10 млрд. євро.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Також невід'ємною частиною, за допомогою якої інвестиційний клімат країни вийде на новий рівень є покращення бізнес – середовища для захисту своїх прав та можливості ведення бізнесу іноземними інвесторами. Насамперед необхідно сили держави спрямувати на продовження проведення ефективних реформ щодо зміцнення вітчизняної економіки.

Список літератури :

1. http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/6.pdf
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. The official site of Heritage. 2017 Index of Economic Freedom: Trade and Prosperity at Risk. Ambassador Terry Miller and Bryan Riley/ [Electronic resource]. — Mode of access: https://www.heritage.org/internationaleconomies/report/2017-index-economic-freedom-tradeand-prosperity-risk#_ftn1/
4. Мінфін. – Режим доступу : <https://minfin.com.ua/ua/>
5. Міністерство закордонних справ України. – Режим доступу : <https://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/5156>

Корчагіна В.Г.

доцент кафедри управління та адміністрування

Бакал П.В.

студент, Новокаховський гуманітарний інститут

ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

м. Нова Каховка, Україна

АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Основною ланкою фінансово-економічних відносин є банківська система, якій належить провідне місце у механізмі організації та регулювання господарського життя суспільства. За роки економічної незалежності в Україні побудована власна банківська система, проте тенденції розвитку світових ринків висувають нові вимоги до функціонування банківських структур, підвищення якості наданих ними послуг, забезпечення стійкості та ліквідності.

Склад сучасного ринку банківських послуг України представлено наступними групами банків. До групи банків із державною часткою відносяться 5 банківських установ, а саме: АТ «Укрексімбанк», АТ «Ощадбанк», ПАТ КБ «Приватбанк», АБ «Укргазбанк», ПАТ «Розрахунковий центр». До іноземних банківських груп відносяться 22 банківські установи на чолі з ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Кредобанк», АТ «Укрсиббанк». Інші 59 банків відносяться до групи банків із приватним капіталом.

Стан і проблеми розвитку вітчизняної банківської системи традиційно викликають інтерес не лише профільних фахівців і політиків, а й ЗМІ, тим більше що з початком російської агресії проти України у 2014 році загострилися застарілі проблеми вітчизняної банківської системи, які до того перебували в латентному стані. Це, у свою чергу, призвело до гострої кризи всієї банківської системи України, у результаті чого кількість комерційних банків скоротилася приблизно вдвічі. При цьому більшість комерційних банків в Україні виявилися збитковими.

Станом на кінець 2011 року банківський сектор України налічував 176 публічних банків. У 2014 році кількість банків сягала 180 одиниць. З того часу кількість банків скоротилася майже на 55% та станом на 01.01.2018р. на банківському ринку України функціонувало 82 банки, із них 16 банків зі 100% іноземним капіталом. Причини, за якими банки визнавалися неплатоспроможними, були різними. Більшість ліквідованих банків не впоралися із викликами, що постали перед банківським сектором в кризових умовах функціонування, не змогли адаптувати структуру своїх активів та втримати їх якість на належному рівні, що й стало причиною втрати фінансової стійкості, а потім ліквідності та платоспроможності [1].

Однією з вагомих причин визнання банків неплатоспроможними був недостатній рівень їх капіталізації та неспроможність акціонерів забезпечити належний рівень фінансової підтримки. У таких складних, кризових ситуаціях українські банки отримували доволі значне рефінансування від НБУ для підтримки своєї діяльності. Тому у 2014 році особливо гостро постала проблема обов'язкового збільшення статутних капіталів (докапіталізації) банківських установ. Цей захід спрямовано на зміцнення стійкості українських банків до різноманітних негативних впливів і ризиків, забезпечення їхньої здатності виконувати свою основну функцію фінансових посередників у процесі розвитку національної економіки [2].

Характерною ознакою нинішнього етапу розвитку української банківської системи є перехід від збиткової до прибуткової роботи. Зокрема, повідомляється, що в січні – липні поточного року сукупні доходи комерційних банків України становили 108,9 млрд проти 101,6 млрд грн за січень – липень минулого року. Витрати ж комерційних банків України за цей період скоротилися зі 101,8 млрд до 99,1 млрд грн. У результаті за січень – липень 2018 року українські комерційні банки в цілому отримали сукупний прибуток у обсязі 9,7 млрд проти 223 млн грн збитку за аналогічний період 2017 року.

При цьому увагу привертає той факт, що зростання прибутковості комерційних банків в Україні пов'язане зі скороченням їхніх витрат на резерви, як у структурі витрат банків з 21% за перші сім місяців 2017 року до 11,7 % у січні – липні 2018 року, так і в абсолютному вимірі – з 21,4 млрд до 11,6 млрд грн у зазначені періоди. Зазначається також, що зростання сукупних доходів комерційних банків України у січні – липні 2018р., порівняно з аналогічним періодом минулого року, викликане збільшенням як процентних доходів (з 71,3 млрд до 78 млрд грн), так і комісійних (з 21,2 млрд до 28,3 млрд грн). Також оглядачі ЗМІ наголошують, що прибутки всієї системи українських комерційних банків концентрувалися насамперед у найбільших банках. Зокрема, наголошується, що найбільші 25 українських банків (за розміром чистих активів) за підсумками своєї комерційної діяльності у січні – червні 2018 р. отримали сукупний чистий прибуток у розмірі 7,5 млрд проти 1,7 млрд. грн сукупного збитку за аналогічний період 2017р.

Загалом же аналіз наведених вище даних свідчить, що більш радикальний перехід від збиткової до прибуткової діяльності відбувався саме у великих комерційних банках України. Це, мабуть, пов'язано зі значно більшими можливостями саме великих комерційних банків у сфері надання різноманітних фінансових послуг як підприємствам, так і населенню (домогосподарствам). Тому поліпшення економічної ситуації в Україні, що спостерігається останнім часом, позитивно позначилося на роботі великих банківських установ .

Загальний обсяг кредитного портфелю у 2014-2017рр. знаходиться майже на одному рівні. А чисті кредити суб'єктам господарювання (кредити за вирахуванням резервів під кредитну заборгованість) починаючи з 2014 р. мають тенденцію до зменшення. Це свідчить, про значне скорочення фінансування реального сектору економіки. Вплив обмеженого доступу суб'єктів господарювання до фінансування в Україні є дуже сильним та беззаперечно впливає на економічний стан держави. Чисті кредити фізичним особам з 2014 р. також скоротилися і станом на 31.12.2017 р. склали 91 млрд. грн. на

проти вагу 144 млрд.грн. у 2014 р. Рівень проникнення чистих кредитів фізичним особам по відношенню до ВВП у 2011 р складав 11,7%, а у 2017 р. – лише 3,1%. Фактором, що викликає занепокоєння, є зростання простроченої кредитної заборгованості. Так, якщо станом на 01.01.2014 р. частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів по банківській системі дорівнювала 7,7 %, то на 01.01.2015 р. вона зросла до рівня 13,5 %, станом на 01.01.2016 р. досягла показника в 22, 1%, а станом на 01.01.2017 сягнула межі в 24,2 % [3].

Постійне зростання частки токсичних активів в портфелях банків призводить до необхідності нарощувати резерви, та докапіталізації банківських установ в умовах відсутності джерел доходів для цього. Така ситуація безпосередньо здійснює значний дестабілізуючий вплив на функціонування банківської системи та економіки України в цілому. Водночас, такі тенденції негативно позначаються на результатах фінансової діяльності банків, створюють труднощі для кредиторів і позичальників, ускладнюють менеджмент банку, знижують довіру населення до банківської системи та, що визначально, унеможлиблюють відновлення кредитування реального сектору економіки України. Наразі банківська система має достатню ліквідність, але кошти банків переважно спрямовуються не на довгострокове кредитування, а на видачу короткострокових споживчих позик населенню, а також у безризикові інструменти НБУ та Уряду. Серед факторів, які впливають на стримування кредитування, здебільшого, ті, що не залежать від дій банків, зокрема: низький рівень інвестиційної привабливості країни; значні ризики неплатоспроможності потенційних позичальників; наявність значного обсягу проблемних кредитів у портфелях банків; судові ризики та проблеми з реалізацією застави, використання схем для ухилення від повернення кредитів через ліквідацію, нівелювання поруки як виду забезпечення зобов'язань тощо.

Отже, на сьогодні банківська система України опинилася у важкому становищі. Ця криза розвилася не сама по собі, а є відображенням глибокої

економічної кризи у країні. Подолати банківську кризу лише фінансовими важелями було неможливо. Спочатку необхідно було «вилікувати» економіку і лише після цього, стабілізувати та розвивати далі банківську систему. Наразі стабілізатор (НБУ) вживає заходів по відновленню ефективності діяльності банківського сектору й вже намітилася позитивна динаміка. Але говорити про те, що банківську кризу вже подолано, ще зарано. Більшість банків вже переглянули структуру своїх активів та дійшли висновку, що у кризових умовах не варто збільшувати обсяги кредитного портфеля за рахунок його якості. Більш доречним буде «перечекати» та збільшити обсяги малодохідних але більш ліквідних активів. Це звичайно не підвищить прибутковість банків, але може врятувати від збитків. З метою ж підвищення рентабельності необхідно збільшувати непроцентні доходи за рахунок впровадження нових послуг та проведення позабалансових операцій. Головною ж задачею залишається відновлення кредитно-інвестиційної діяльності, нарощування обсягів кредитування реальної економіки без зростання ризику неповернення кредитів. А це можливо лише за умов відповідної грошово-кредитної політики, яка дозволить суб'єктам господарювання активно користуватися банківськими кредитами, які наразі їм «не по кишені»; а також за умови відновлення ефективності діяльності самих фірм та підприємств, що забезпечують отримання та зростання ВВП.

Список літератури:

1. Аналіз фінансових результатів банківського сектору України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/pdf>
2. Центр досліджень соціальних комунікацій НБУ в СІАЗ НЮБ ФПУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=3783:bankivska-sistema-ukrajini-suchasnij-stan-i-tendentsiji-rozvitku&catid=8&Itemid=350.
3. Основні показники діяльності банків України, за даними Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.

Мельник В. В

*канд. екон. наук, старший викладач кафедри
економіки та фінансів підприємства*

Київського національного торговельно-економічного університету

Маценко К. Ю., Муравйова Є. В

*студентки 3 курсу факультету
міжнародної торгівлі та права*

Київського національного торговельно-економічного університету

ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ: ІНВЕСТИЦІЇ

Ефективна діяльність підприємств та їх функціонування неможливе без постійного фінансування їх розвитку. Впровадження в Україні економічних реформ та швидкі процеси глобалізації світової економіки змушують підприємства вводити нові форми і методи організації управління та вдосконалювати своє виробництво, слідуючи досягненням НТП.

Одним із видів зовнішнього фінансування підприємства є інвестиції. Як відомо, інвестиції - це довгострокові вкладення у підприємницьку діяльність з метою отримання прибутку.

Інвестиції спрямовані на створення і реалізацію нових видів конкурентоспроможної продукції, сучасних технологій, впровадження нових організаційних форм і методів управління, нових економічних структур. В ринковій економіці інновації є ефективним засобом конкурентної боротьби, тому що допомагають створювати продукцію з високим ступенем наукоємності та новизни, сприяють зниженню собівартості продукції, що вже випускається підприємством, призводять до відкриття та охоплення нових ринків збуту продукції.

За видами власності джерела фінансування поділяються на:

- державні інвестиційні ресурси (бюджетні кошти, кошти позабюджетних фондів, державні позики, пакети акцій, майно державної власності);
- інвестиційні, у тому числі фінансові ресурси господарюючих суб'єктів, а також громадських організацій, фізичних осіб і т.д.

Це інвестиційні ресурси колективних інвесторів, у тому числі страхових компаній, інвестиційних фондів і компаній, недержавних пенсійних фондів. Сюди ж належать власні кошти підприємств, а також кредитні ресурси комерційних банків, інших кредитних організацій та спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків.

На рівні держави джерелами фінансування є:

- власні кошти бюджетів і позабюджетних фондів,
- залучені кошти державної кредитно-банківської й страхової систем,
- позикові кошти у вигляді зовнішнього (міжнародних запозичень) і внутрішнього боргу держави (державних облігаційних та інших позик).

На рівні підприємства джерелами фінансування є:

- власні кошти (прибуток, амортизаційні відрахування, страхові відшкодування, нематеріальні активи, тимчасово вільні основні та оборотні кошти);
- залучені кошти, отримані від продажу акцій, а також внески, цільові надходження та ін.; [1]

За останні вісім років пік вкладення в Україну іноземних інвестицій припав на 2011 рік, коли вливання в економіку склали більш ніж 6 млрд доларів. Протягом останніх чотирьох років розмір інвестицій в Україну не наблизився до цієї позначки.

Логічне падіння кількості іноземних вкладень відбулося в 2014 році, коли почалася війна на Донбасі, а політична ситуація в країні була вкрай нестабільною. Тоді в економіку України надійшло лише 2,5 млрд доларів – на 55% менше, ніж у 2013 році. Однак уже наступного року в нашу країну «повірили», обсяг інвестицій склав 3,8 млрд доларів – удвічі більше, ніж роком раніше. Трохи зріс ще приплив іноземних вкладень у 2016 році, і ось минулого року відбулося серйозне падіння. За перші півроку 2018-го приплив іноземних інвестицій в Україну склав 1,3 млрд доларів.

За останні два роки іноземні інвестори найбільше вкладали у фінансову та страхову діяльність, а також оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспорту. Цього року інвестиції прийшли й у сферу наукової й технічної діяльності.

Росія, вклала в економіку України більше за всіх коштів, цього року її інвестиції склали 34,6% від усього обсягу. Вкладають кошти також Кіпр, Нідерланди, Австрія, Польща, Велика Британія, Франція, Німеччина, Італія та Угорщина. Щоправда, останні три країни в 2018-му ще в Україну не інвестували.



Табл. 1 Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну у 2010-2018 рр.[2]

Для іноземних інвесторів найбільш привабливими сферами для інвестування є ІТ, легка та харчова промисловості, агросфера.[3] Так як ці сфери є конкурентоспроможними в усьому світі та користуються новим відкритим доступом до ринку ЄС та інших західних ринків. Інвестори розглядають українські компанії, що пропонують товари та послуги, а не просто сировину. Україна вважається країною, яка пропонує сировину або продає робочу силу своїх людей дуже дешево, тому надзвичайно важливо, щоб в країні залишалася більша маржа. Україна здатна випускати брендові товари та продавати їх по всьому світу, а також розвивати продуктові ІТ-платформи, які стають глобальними компаніями. Також привабливими галузями є електронна комерція, фармацевтика, охорона здоров'я.

Найбільший інтерес до українських компаній демонструють США та різні країни Європи, тому що Україна зараз пропонує значні можливості для інвестування.

У сучасному світі все пришвидшується, і від українських підприємців очікують швидкої реакції на зміни, що відбуваються в країні. Впродовж останніх чотирьох років Україна була змушена шукати нові ринки збуту для експорту та нових торговельних партнерів і робити це дуже швидко. Економіка України досягла кінцевої точки падіння та почала зростати з 2016 р., і ця тенденція зберігається до сьогодні.

Фінансування малого та середнього бізнесу зараз вкрай обмежене. Банківські кредити дорожчі, ніж 20% річних, є непідйомними для бізнесу, відсутність інших засобів фінансування, таких як факторинг, торгове фінансування, кредити під низькі відсотки для соціальних підприємств тощо, — це велика проблема. Доступність фінансування у довгостроковій перспективі сприятиме збільшенню кількості малих та середніх підприємств.

Для приваблення інвестора досить важливою є репутація компанії та людини, що її очолює. Інвестиційний бізнес це передовсім побудова стосунків з людьми — з інвесторами, з партнерами, з топ-менеджментом цих компаній. [4]

Отже, перспективи розвитку підприємств в Україні мають бути пріоритетними, оскільки це шлях до економічного процвітання. Також, окрім залучення прямих іноземних інвестицій, місцеві інвестори повинні вкладати кошти в українські підприємства, задля їх подальшого розвитку.

Список літератури:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» №40- IV від 4.04.2002 р.
<http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навч. пос ібник. – Суми: ВТД “Університетська книга”; К.: Видавничий дім „Княгиня Ольга”, 2005. – 324 с.
4. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення : [монографія] / А.І. Даниленко, В.В. Зимовець, В.І. Сиденко [та ін.] ; за ред. А.І. Даниленка. – К. : Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2012. – 348 с.

Лантєва В.В.

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства

Аврамчук Н.О.

*студентка кафедри економіки та фінансів підприємства
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ВИЗНАЧЕННЯ АКТУАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ПРОЦЕСУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ведення бізнесу ефективно та рентабельно в сучасних ринкових умовах неможливо без планування успішної фінансової стратегії. Фінансове планування передбачає формування фінансових ресурсів таким чином, щоб максимізувати власні доходи та оптимізувати власні витрати. Фінансове планування в перспективі повинно призвести до фінансової стабільності підприємства в першу чергу та гнучкості в умовах певних зовнішніх та внутрішніх чинників, що можуть забезпечити мінімізацію власних ризиків. Саме тому необхідно здійснювати ефективне управління фінансовими ресурсами, вміти правильно їх формувати та використовувати.

Виходячи з даних умов, фінансове планування на будь-якому підприємстві – це першочергове завдання, що формує майбутні прибутки на підприємстві. З цього випливає актуальність дослідження проблем та можливостей фінансового планування на підприємстві.

Основними проблемами, що виникають на підприємстві при формуванні та використанні фінансових ресурсів, можна виділити наступні:

- Відсутність аналітичної основи попередній періодів та факторів ринку при створенні фінансового плану на майбутній період;
- Неузгодженість фінансового планування з основною метою, завданнями та стратегією підприємства в цілому;
- Відсутність гнучкості до зміни певних зовнішніх та внутрішніх факторів здійснення господарської діяльності;
- Неврахування можливих ризиків при формуванні фінансового плану;

- Формування лише короткострокових планів на підприємствах;
- Планування нереальних фінансових планів, що не мають аналітичного підґрунтя.

Існування даних проблем показує необхідність мінімізації ризиків при планування фінансових ресурсів і використання необхідних методів аналізу поточного фінансового стану на будь-якому підприємстві, що стане основою пошуків уже наявних проблем неефективності використання коштів, рішення яких буде закладатись в наступному плануванні.

Традиційно виділяють наступні методи аналізу [1]:

1. Читання бухгалтерської звітності;
2. Горизонтальний аналіз;
3. Вертикальний аналіз;
4. Трендовий аналіз;
5. Порівняльний аналіз;
6. Факторний аналіз;
7. Метод фінансових коефіцієнтів.

Фінансове планування на підприємстві на основі аналізів діяльності підприємства в попередніх періодах дозволить вирішити ряд завдань [2]:

- обґрунтування необхідного обсягу реалізації продукції і послуг для забезпечення досягнення поставлених цілей;
- досягнення такого валового доходу (валового прибутку), який забезпечує розширене відтворення;
- оптимізацію витрат на виробництво і реалізацію товарів і послуг;
- розрахунок і оптимізацію прибутку за її видів і складових;
- визначення найбільш раціонального розподілу і використання прибутку: формування фондів: резервного, накопичення, соціального розвитку, а також виплати дивідендів;
- оптимізацію податкових виплат.

Існують наступні види планів з урахуванням періоду, на який вони формуються (рис. 1):

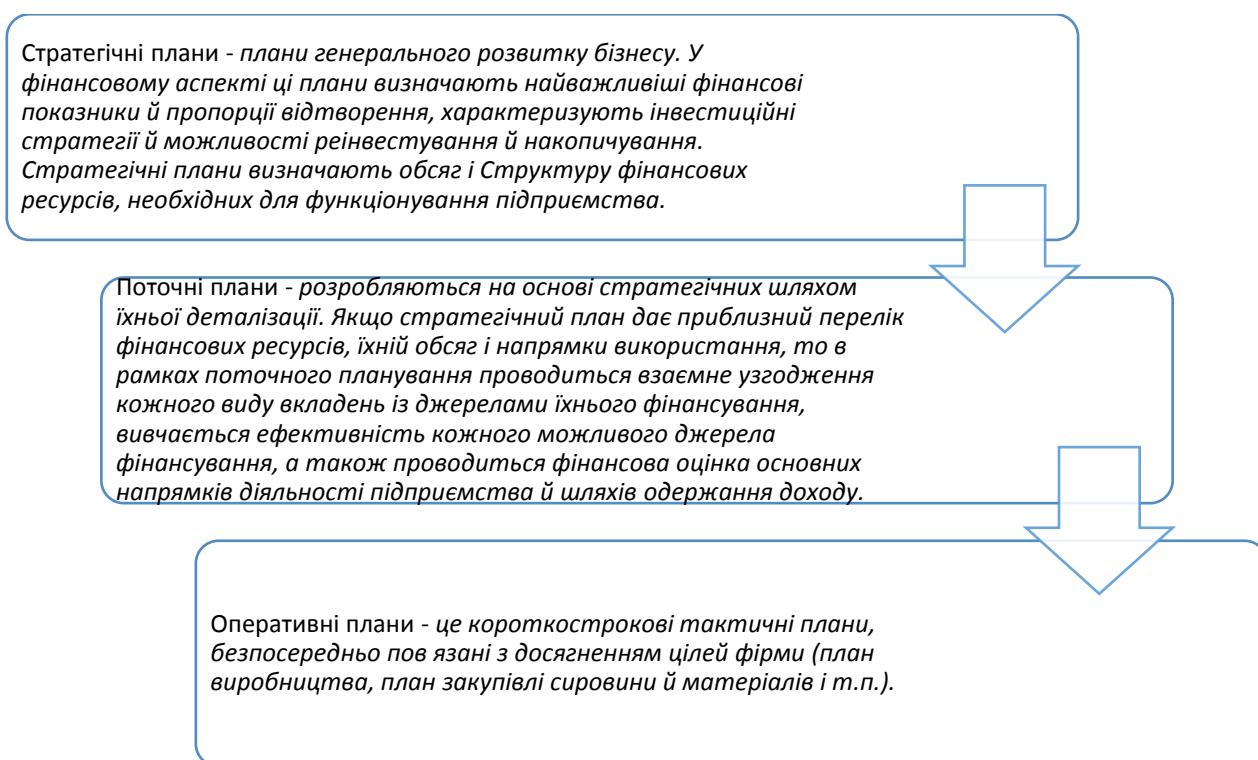


Рис. 1. Види планів [3]

При визначенні фінансових показників використовуються певні методи планування відповідно до етапів, в розрізі яких вони формуються (рис. 2):

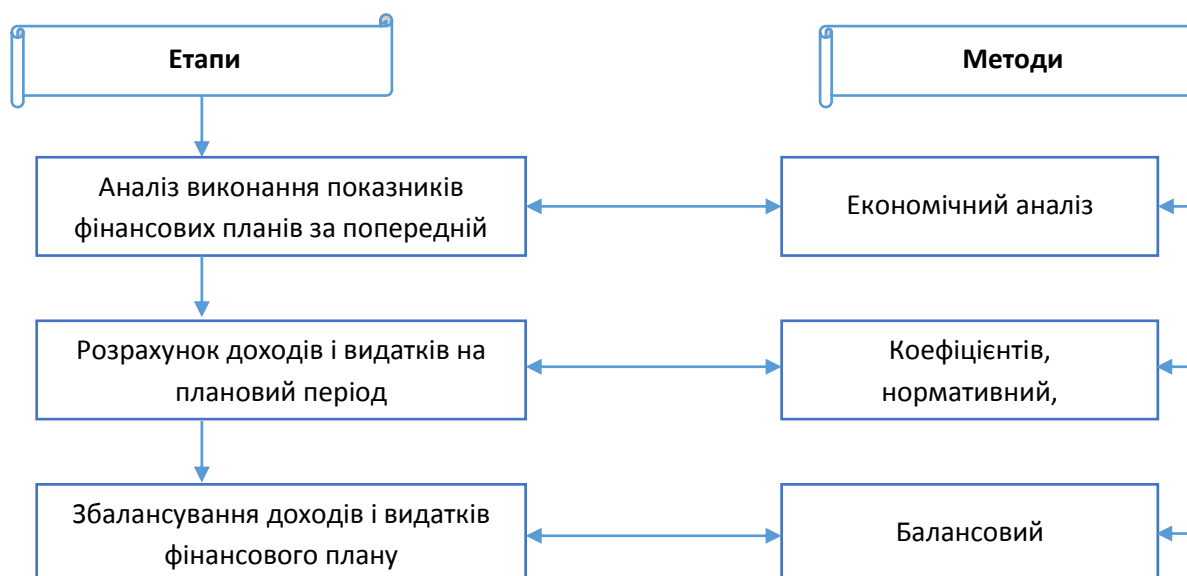


Рис. 2. Етапи та методи фінансового планування на підприємстві [4]

Метод коефіцієнтів (екстраполяції) – перенесення на майбутні періоди встановлених у минулому тенденцій або розповсюдження вибіркового даних на іншу частину сукупності досліджуваних об'єктів, які самі не були досліджені (використовується при індексації вартості основних фондів, до оцінці товарно-матеріальних цінностей, плануванні прибутку тощо). Перевага – простота у використанні. Недоліки – разом з коефіцієнтами механічно переноситься на майбутнє недоліки попереднього періоду та не вишуковуються внутрішні резерви;

Нормативний метод – базується на розрахунку фінансових показників на основі встановлених норм і нормативів (нормативи утворення фондів, амортизаційних відрахувань, нормативи розподілу прибутку, норми витрачання коштів у бюджетних установах тощо);

Балансовий метод – передбачає відповідність видатків джерелам їхнього покриття, ув'язує всі розділи фінансового плану, внаслідок чого досягається збалансованість плану (ув'язка доходів і видатків).

Відповідно до зазначених етапів та методів планування, що ґрунтуються на попередньому аналізі та мають чітко дотримуватись відповідних завдань, задля уникнення існуючих проблем фінансового планування на підприємствах України необхідно дотримуватись запропонованих рекомендацій:

- 1) Кожне підприємство повинно розробити власне Положення про фінансове планування з урахуванням особливостей ведення його господарської діяльності та чітко його дотримуватись;
- 2) Аналізувати ефективність фінансового планування попередніх років, виявляти недоліки та розробляти системи уникнення цих недоліків в наступних роках і покращення динаміки всіх показників ефективності;
- 3) Створити автоматизовану систему аналітичних показників на підприємстві, що забезпечить безперервний аналіз щоденної господарської діяльності підприємства;

4) Використовувати всі методи аналізу та фінансового планування в межах як оперативних, так і стратегічних планів;

5) Вдосконалити систему контролю за дотриманням фінансових планів на підприємстві, створення гнучких оперативних планів на випадок певних зовнішніх та внутрішніх чинників господарської діяльності.

Отже, визначено важливість фінансового планування на підприємствах України та проблеми, що виникають при його формуванні. При цьому охарактеризовано методи аналізу попереднього фінансового планування, що дозволяє виявити всі проблеми та недоліки його здійснення. Відповідно до завдань, що містить в собі фінансове планування та його строковості, запропоновано поетапне формування фінансового плану за допомогою основних методів, що використовуються разом на різних етапах та ряд рекомендацій для збільшення ефективності фінансового планування на підприємстві.

Список літератури:

1. Бариленко В.І. Комплексний аналіз господарської діяльності: посібник та практикум для академічного бакалаврату / В.І. Бариленко// Гриф УМО ВО – 2015. – 315 с.

2. Бурик А. Ф. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / А. Ф. Бурик. – К : Ліра-К, 2013. – 260 с.

3. Шило В. П., Ільїна С. Б., Доровська С. С., Барабанова В. В. «Фінанси підприємств» (за модульною системою навчання): теоретично-практичний посібник. – Київ: ВД «Професіонал», 2006. – 288 с.

4. Тарасенко, І. О. Фінанси підприємств : підручник / І. О. Тарасенко, Н. М. Любенко. – К. : КНУТД, 2015. – 360 с.

Гай О.М.
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Центральноукраїнський національний технічний університет
Жосан Т.І., ст. гр. ОО-17МЗ
м. Кропивницький, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Капітальні інвестиції є головною формою реалізації стратегії економічного розвитку транспортних підприємств. Серед усіх напрямів інвестиційної діяльності провідне місце займають капітальні інвестиції.

Слід зазначити, що під капітальними інвестиціями розуміють сукупність одноразових витрат, що спрямовуються на просте і розширене відтворення основних засобів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

У Податковому кодексі України (ст. 14) визначено, що капітальні інвестиції — це господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм цього Кодексу [1].

Інше визначення, але подібне за змістом, є у постанові Кабінету міністрів України "Про затвердження Національного стандарту № 3 "Оцінка цілісних майнових комплексів" [3], капітальні інвестиції — інвестиції, що спрямовуються у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання, створення необоротних активів (включаючи необоротні матеріальні активи, призначені для заміни діючих, і устаткування для здійснення монтажу), а також авансові платежі для фінансування капітального будівництва.

З капітальними інвестиціями пов'язані такі інвестиційні операції підприємства:

1. Придбання цілісною майнового комплексу – це інвестиційна операція підприємств, пов'язана з придбанням господарського об'єкта із завершеним

циклом виробництва продукції (робіт, послуг) з метою забезпечення галузевої, товарної або регіональної диверсифікованості своєї діяльності;

2. Нове будівництво – це інвестиційна операція підприємства, пов'язана з будівництвом нового об'єкта із закінченим технологічним циклом за індивідуально розробленим або типовим проектом на територіях, що відводять спеціально;

3. Перепрофільювання – це інвестиційна операція, пов'язана з повною зміною технології виробничого процесу для випуску нової продукції на діючому підприємстві;

4. Реконструкція – це інвестиційна операція, пов'язана з істотним перетворенням усього виробничого процесу на основі сучасних науково-технічних досягнень на діючому підприємстві;

5. Модернізація – це інвестиційна операція, пов'язана з удосконалюванням активної частини основних виробничих фондів і приведення їх у стан, що відповідає сучасному рівню здійснення технологічних процесів, шляхом конструктивних змін основного парку машин та устаткування, які використовуються на підприємстві у процесі операційної діяльності [5].

Капітальні інвестиції транспортних підприємств класифікують за такими ознаками:

- за структурою (капітальне будівництво, придбання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів);
- призначенням (капітальні інвестиції, які здійснюються для виробничої і невиробничої сфери діяльності);
- ступенем готовності (закінчені об'єкти, незавершене виробництво);
- способом організації (господарський, підрядний, змішаний).

До складу капітальних інвестицій транспортних підприємств включають витрати на будівництво, реконструкцію, розширення, технічне переозброєння і підтримку потужностей діючих підприємств, а також на придбання обладнання,

транспортних засобів та інших об'єктів основних засобів виробничого і невиробничого призначення. Велика різноманітність капітальних інвестицій на транспортних підприємствах потребує їх правильної класифікації. З метою планування, обліку і контролю капітальні інвестиції на транспортних підприємствах класифікують за такими ознаками: відтворювальна структура, технологічна структура, призначення, галузева належність, спосіб ведення робіт, джерела фінансування, форми власності.

Наявна структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування в Україні є неоптимальною, оскільки за сучасних умов господарювання транспортні підприємства не здатні власними силами забезпечити інтенсивний рух основного капіталу. Важливу роль у цьому аспекті відіграють кошти державного бюджету та кредити банків, які були одними з ключових при інвестуванні інноваційної діяльності підприємств [4].

Дійдемо висновку, що на рівні суспільства в загальноекономічному аспекті капітальні інвестиції є інвестиціями в основний капітал. На рівні транспортного підприємства — це вартість фінансових, матеріальних, трудових, інтелектуальних та інших ресурсів, спрямованих на відтворення необоротних активів (основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів), що капіталізуються.

Список літератури:

1. Податковий кодекс України. Закон України № 2755-VI від 02.12.2010. (Редакція від 20.09.2015, підстава 702-19) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.04.2000 р. № 92 (зі змінами і доповненнями). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0027-00>.
3. Про затвердження Національного стандарту № 3 "Оцінка цілісних майнових комплексів" Кабінет Міністрів України; Постанова, Стандарт від 29.11.2006 № 1655 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1655!2006!%D0%BF>
4. Ткач С.М. Інвестиційно-інноваційне забезпечення модернізації основного капіталу [Текст] / С.М. Ткач // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 2015. — № 819. — С. 340-347.
5. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навч. Посіб. [Текст] / О.О.Удалих. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 221 с.

Короліук О. О.
студентка Київського національного
торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ КРИПТОВАЛЮТИ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНОГО АКТИВУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Криптовалюта – це цифрова або віртуальна валюта, яка використовує криптографію для забезпечення безпеки. Через цю функцію криптовалюти важко підробити. Визначальною рисою криптовалюти і, можливо, її найбільш привабливою стороною є її органічний характер; вона не видається будь-якою центральною владою, що робить її теоретично несприйнятливою до урядового втручання або маніпулювання.

За даними «CoinMarketCap» сьогодні в світі існує 699 видів криптовалют. Серед найбільших за обсягом капіталізації криптовалют такі, як: Bitcoin, Ethereum, Ethereum Classic, Dash, Ripple, Monero, Litecoin, NEM, Augur, MaidSafeCoin та інші [1]. Станом на червень 2018 року загальна ринкова капіталізація криптовалют перевищує 200 млрд. дол. США [2].

Однією з найбільш популярних криптовалют є Bitcoin, адже саме цей взірць володіє найбільш розгалуженою і великою мережею, і виступає однією з найбільш ліквідних криптовалют. Кількість біткоінів обмежена приблизно 21 мільйоном (а точніше 20,671,875), тому постійне зростання курсу на нього не дивує. Наразі на своїх обладнаннях майнери (люди, які видобувають криптовалюту методом вирішення складних математичних завдань спеціалізованим обладнанням) видобули вже 16,673,574 біткоіни. У перспективі до 2032 року буде видобуто вже 99 % BTC. Після цього, людство проведе наступні 100 років намагаючись видобути останні 1,6%. Логічно припустити, що ціна останнього біткоіна під загрозою втратити вигоду, сягне небачених висот. Щодо курсу, то за розрахунками у 2020 році його ціна становитиме близько \$ 20000.

До основних переваг використання криптовалюти можна віднести:

1. Відсутність інфляції. У системі Bitcoin максимально можлива грошова маса обмежена та збільшується з визначеною швидкістю. Тому, товарні ціни залишаються на однаковому рівні, що призводить до відсутності знецінення валюти. Завдяки цьому в системі не існує інфляції [3].

2. Анонімність. Кожен клієнт зберігає інформацію про всі виконані транзакції і кількість Bitcoin у гаманці. Ніхто не може контролювати обмін монетами між гаманцями користувачів, тому це скорочує надходження податків до державного бюджету. Але, оподаткування криптовалют може бути присутнє у самій системі. Система під назвою Freicoin має на меті подолання однієї з основних проблем сучасних грошей, яка пов'язана з накопиченням валюти замість її інвестування. Це може призвести до дестабілізації цін та загальмувати економічний розвиток. Тому, для подолання цієї проблеми введено річний податок «за простій» у розмірі 5 %, яким автоматично оподатковуються всі транзакції [3].

3. Значна економія витрат на емісію грошей. Оскільки система Bitcoin є нематеріальною, то випуск монет і друкування банкнот, а також пов'язані з цим витрати на обслуговування є непотрібними.

4. Низький рівень комісії. Платежі за допомогою криптовалюти на даний момент проводяться або без комісії, або з неймовірно низькими комісіями. Крім того, існують процесингові компанії, які допомагають торговцям в здійсненні транзакцій, переводячи криптовалюту в електронні валюти, які відправляються безпосередньо на рахунки підприємців день-в день. Так як ці сервіси засновані на біткоїнах, вони пропонують комісії набагато нижче, ніж при використанні PayPal або пластикових карт [4].

5. Пірінгова мережа криптовалют. У подібних мережах немає головного сервера, який відповідає за всі операції. Протоколи працюють як однорангова мережа, на зразок торентів. Обмін інформацією (в нашому випадку — грошима) відбувається між 2–3 і більше програмами-клієнтами [4].

6. Захищеність. Криптовалюту не можна скопіювати.

Опоненти використання системи Bitcoin наводять декілька недоліків віртуальної валюти. Анонімність переказу коштів заважає державі контролювати переміщення валюти, що робить можливим безперешкодне виведення коштів з країни, а також це дає інструмент для розвитку ринку нелегальних товарів. Дефляційна природа валюти призводить до скорочення витрат населення і збільшення їх накопичень. А це негативно впливає на економіку країни в цілому. Саме через це більшість країн є противниками використання криптовалюти. Центральні банки і регулюючі органи в усьому світі побоюються криптовалют через відсутність засобів контролю. Передусім їх турбує безконтрольна емісія, точніше неможливість впливати на емісійний центр. Для власників криптовалюти значним недоліком являється те, що при втраті пароля до електронного криптогаманця або його непрацездатність ведуть до безповоротної втрати всіх криптовалют, що знаходиться в ньому.

Можливо, саме через цей ряд недоліків в Україні до криптовалют спочатку поставилися вороже. У листі Національного банку України № 29-208/72889 від 08.12.2014 р. зазначено, що біткоїн є грошовим сурогатом, який не має реальної вартості, тому і не може використовуватися як засіб платежу фізичними та юридичними особами на території України, оскільки це суперечить нормам українського законодавства. Попри все на початку 2015 р. НБУ змінив свою позицію і заявив про плани щодо співпраці с Bitcoin Foundation Ukraine. З лютого 2016 р. починається активна співпраця уряду України з Біткоїн-спільнотою. Зокрема, був підписаний меморандум щодо створення E-Vox – електронного голосування на базі блокчейну Ейфіріум, також була запущена блокчейн-платформа e-Auction 3.0 – система децентралізованих онлайн-аукціонів у державних установах на муніципальному та обласному рівнях, а в Києві навіть створили офлайн-майданчик – Satoshi Square Kiev, на якому проводяться аукціони біткоїнів. Наприкінці 2016 р. українська біржа стала першою у світі площадкою, де

торгують деривативами біткоїн та юридична компанія «Axon Partners» стала першою українською компанією, що внесла біткоїни у свій статутний капітал.

Сьогодні Україна входить в ТОП-10 країн світу за кількістю біткоїнів, а також кількістю біткоїн-бізнесменів та у топ-5 країн світу за кількістю користувачів різними біткоїн-гаманцями. При цьому українці заробляють близько 15% від усіх коштів за майнінг, надаючи під біткоїн свої обчислювальні потужності. Причиною цього є факт значної популярності біткоїнів серед українських ІТ-фахівців, які активно інвестують у дану валюту. В Україні здійснює свою діяльність найбільше в СНД Біткоїн-агентство Kuna, одним із проєктів якого є криптовалютна біржа. Тут функціонують також і великі девелоперські та дослідницькі компанії, наприклад Distributed Lab. Попри ризики з біткоїн як зі зручною формою конвертування працюють Приватбанк, Ощадбанк, Альфа ббанк, Сбербанк Росії, ПУМБ, Креді Агріколь, Фідобанк [5, с. 7]. Ще одним цікавим фактом є те, що Київське комунальне підприємство Бессарабський ринок дозволило розраховуватися за покупки криптовалютою через платіжну систему Paytomat.

Не можна не згадати про те, що у травні 2016 року була запущена криптовалюта «Карбованець» (Karbowanec), яка має орієнтацію на Україну, але з практичної точки зору немає географічних кордонів. «Карбованець» заснований на протоколі Cryptonote, які не є клоном Bitcoin. Це електронні гроші, українська національна криптовалюта, як і біткоїн, але анонімна завдяки технології Cryptonote. Тільки безпосередньо сама особа, що проводить операцію, контролює свої кошти і несе відповідальність за їх безпеку. «Карбованець» – це егалітарна децентралізована система, де вартість монет ґрунтується винятково на попиті і попиті на ринку. Емісія залежить від постійного математичного алгоритму, де кожен може брати участь у викидах карбованців, отримуючи їх в якості винагороди.

Всі «карбованці» взаємозамінні і одноманітні на відміну від біткоїнів. Це пов'язано з тим, що в біткоїнів кожен може переглянути всі транзакції на

рахунках всіх учасників і подивитися, скільки біткоїнів знаходиться на балансі адреси.

Виходячи з вищенаведених переваг та недоліків криптовалюти як інвестиційного активу підприємств в Україні, можна дійти висновку, що попри ряд недоліків, криптовалюта – це більш зручний засіб платежу, зберігання та накопичення. Зростання капіталізації основних криптовалют, безумовно, привертає інвесторів, що бажають примножити свої кошти, вкладаючи їх у біткойн або найбільш перспективні альткойни. Саме тому нарощування обсягів видобутку та використання криптовалюти відбувається швидкими темпами у світі та Україні зокрема.

Список літератури:

1. Ситник І. П. Криптовалюта і її різновиди. Проблеми та перспективи використання в світі й Україні / І. П. Ситник, Т. Бодарева // Формування ринкових відносин в Україні. — 2017. — № 2. — С. 56-60. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2017_2_13.
2. Надежда Захарова. Анализ курса криптовалют на 30.06.18 – коротко о тренде [Електронний ресурс] / Надежда Захарова – Режим доступу до ресурсу: <https://bitgid.com/analiz-kursa-kriptovalyut-na-30-06-18/>.
3. Гончаренко О. С. Особливості функціонування криптовалют на світових ринках. / Гончаренко О. С. // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського — випуск 5. — 2015. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://globalnational.in.ua/archive/5-2015/168.pdf>.
4. Багинський О.В. Перспективи використання крипто валюти Bitcoin / О.В. Багинський // Матеріали міжнародної наукової конференції — К.: НТУУ «КПІ», 2014. — С. 10-11.
5. Желюк Т. Використання криптовалюти на ринку платежів: нові можливості для національних економік / Т.Желюк // Фінанси і кредит. — 2016. — № 3. — С. 56.

Корчагіна В.Г.

доцент кафедри управління та адміністрування

Лобов О.О.

студент, Новокаховський гуманітарний інститут

ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

м. Нова Каховка, Україна

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення стійкості економічного розвитку господарських одиниць потребує прогнозування тенденцій і всебічного врахування ринкових змін, дій конкурентів, постачальників, стан ведення бізнесу в макроекономічному середовищі. Для цього необхідні значні інвестиції, яких сьогодні бракує, насамперед, через низький рівень привабливості вітчизняних підприємств. Тому для вирішення цієї проблеми керівництву необхідно підвищувати перспективність та ефективність господарсько-фінансової діяльності у різних її сферах. Розвиватися й успішно конкурувати можуть ті підприємства, які інвестують у розвиток своєї діяльності, організовують інвестиційний процес на науково-обґрунтованих засадах, що активізує питання формування інвестиційної стратегії підприємств.

Інвестиційна стратегія являє собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, обумовлених загальними завданнями його розвитку й інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення.

Інвестиційну стратегію представляють як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності підприємства, що визначає пріоритети її напрямків і форм, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей, що забезпечують передбачений загальний розвиток підприємства.

Розробка інвестиційної стратегії відіграє велику роль у забезпеченні ефективного розвитку підприємства: забезпечує механізм реалізації

довгострокових загальних і інвестиційних цілей майбутнього економічного та соціального розвитку підприємства в цілому й окремих його структурних одиниць; дозволяє реально оцінити інвестиційні можливості підприємства; забезпечує можливість швидкої реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, що виникають у процесі динамічних змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища; враховує заздалегідь можливі варіації розвитку неконтрольованих підприємством факторів зовнішнього інвестиційного середовища та дозволяє звести до мінімуму їхні негативні наслідки для діяльності підприємства; відбиває порівняльні переваги підприємства в інвестиційній діяльності в зіставленні з його конкурентами; забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного й оперативного управління інвестиційною діяльністю підприємства [1, с. 56].

Ринкові умови, що швидко змінюються, недосконалість та мінливість законодавчої бази, інфляційні процеси та криза неплатежів вимагають гнучкого підходу до формування інвестиційної стратегії. Важливою умовою визначення періоду формування інвестиційної стратегії є тривалість періоду, прийнятого для формування загальної стратегії.

Розробку інвестиційної стратегії підприємства потрібно розглядати, насамперед, як стратегію забезпечення його ресурсної бази для реалізації одного з конкретних варіантів розвитку підприємства. Складність формування інвестиційної стратегії підприємства полягає в тому, що її вибір пов'язаний з пошуком оптимального варіанта альтернативних проектів інвестиційних рішень, які відповідають меті підприємства і перспективам його інвестиційного розвитку. В цих умовах інвестиційна стратегія не є незмінною, а потребує перегляду та уточнення з врахуванням як змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, так і того, що інвестиції завжди мають елементи невизначеності та ризику.

Для залучення інвестиційних ресурсів підприємство виходить на позиковий ринок капіталів, на якому відбувається кругообіг пропонованих до

розміщення ресурсів. Оскільки обсяг пропонованих ресурсів істотно менше, ніж обсяг попиту на них, неминуче виникає конкурентна боротьба за найбільш дешеві інвестиційні ресурси. Потенційні вкладники порівнюють потенційні об'єкти вкладення коштів, вивчають їхню інвестиційну привабливість. Звідси інвестиційну привабливість підприємства можна трактувати як сукупність характеристик, що дозволяє інвесторові оцінити, наскільки те чи інше підприємство інвестиційно привабливіше за інших. У результаті виникає завдання поліпшення інвестиційної привабливості підприємства як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді. У зв'язку з цим, керівництву підприємства необхідно сформулювати кредитну стратегію, основним завданням якої є оптимізація показників інвестиційної привабливості.

Процес вибору інвестиційної стратегії, що дає змогу формалізувати процес вибору та полегшити вибір найефективнішої стратегії підприємства, передбачає наступні етапи.

1. Визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності (забезпечення приросту капіталу або підвищення рівня прибутковості інвестицій; зміну пропорцій у структурі реального та фінансового інвестування через удосконалення галузевої та регіональної спрямованості інвестиційних програм; удосконалення технологічної та відтворювальної структури капітальних вкладень).

2. Розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів.

3. Конкретизація інвестиційної стратегії за періодами її впровадження.

4. Оцінювання розробленої інвестиційної стратегії за напрямками (узгодженість цілей, напрямів і етапів інвестиційної стратегії з загальною стратегією підприємства; внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії, тобто узгодженість між собою окремих стратегічних цілей і напрямів інвестиційної діяльності, а також послідовність їхнього виконання; узгодженість інвестиційної стратегії із зовнішнім середовищем, тобто відповідність інвестиційної стратегії змінам інвестиційного клімату та

кон'юнктури ринку; можливості впровадження інвестиційної стратегії з урахуванням наявного ресурсного потенціалу; прийнятність рівня ризику через аналіз інвестиційних ризиків і можливі наслідки для підприємства та шляхи їх компенсації; результативність інвестиційної стратегії на основі визначення економічної ефективності реалізації інвестицій) [2, с. 161].

Змістовне навантаження інвестиційної стратегії, як і будь-якого багатогранного поняття, не вичерпується лише простим визначенням. Інвестиційна стратегія є структурованою сукупністю декількох взаємозв'язаних аспектів, таких як: інституційний, економічний, нормативно-правовий, інформаційно-аналітичний. Зазначені аспекти є взаємозв'язаними, їх структуризація і розподіл пріоритетів між ними, на наш погляд, дозволяє мати чітке уявлення про розробку і реалізацію інвестиційної стратегії підприємства.

Нормативно-правовий аспект інвестиційної стратегії складається з декількох частин: по-перше, законодавчі й інші нормативно-правові акти держави, що створюють юридичну основу та формують інвестиційний клімат країни та її фіскальне середовище, у рамках яких підприємство формує власну інвестиційну стратегію й забезпечує інвестиційну привабливість; по-друге, облікова політика підприємства, внутрішні регулюючі документи, які дозволяють забезпечувати єдиний інвестиційний процес у рамках її підрозділів.

Під економічним аспектом розуміємо сукупність економічних частин інвестиційної стратегії, до яких слід віднести: систему фінансово-економічних показників оцінювання інвестиційної привабливості, управління та фінансування інвестиційного процесу.

Інформаційно-аналітичний аспект інвестиційної стратегії є системою обробки інформації, що включає в себе підсистему збору та сортування інформації, підсистему зберігання інформації, підсистему пошуку, підсистему аналізу інформації. Системою обробки інформації є базисом оперативного інформаційного обміну в рамках інвестиційної стратегії підприємства, дозволяє оперативно реагувати на зміни в юридичних основах і фіскальному середовищі,

прогнозувати економічні перспективи ринків і планувати зміни в межах інституційного аспекту і коригувати основні частини економічного аспекту інвестиційної стратегії підприємства.

Оптимальна інвестиційна стратегія має відповідати критеріям інвестиційної привабливості запропонованих стратегією напрямів діяльності підприємства; взаємоузгодженістю та взаємозв'язком стратегічних цілей, завдань і програм; низькою чутливістю стратегії до змін у зовнішньому середовищі (можливість максимально визначити чутливість до змін); прийнятим часовим діапазоном реалізації стратегії; відсутністю суттєвих перешкод на шляху до реалізації стратегії; прийнятим рівнем інвестиційних і фінансових ризиків; адекватного ресурсного та організаційного забезпечення стратегії.

Розробка інвестиційної стратегії покликана забезпечити безперебійну інвестиційну діяльність у передбачених обсягах, найбільш ефективно використання власних і особливо позикових інвестиційних коштів, фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі [3, с. 187].

Отже, інвестиційну стратегію підприємства можна трактувати як єдину високоінтегровану систему, що складається з багатьох організаційно-економічних аспектів, нерозривно пов'язаних між собою для забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Список літератури:

1. Мамотенко Д.Ю. Інвестиційний менеджмент: Навч. Посіб / Укл.:– Запоріжжя: РВВ ЗДІА, 2012. - 153 с.
2. Некрасова Л.А. Механізм розробки стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства / Л.А. Некрасова, О.В. Моніч // Стратегія розвитку України. – 2014. - № 1. – С.159-163.
3. Ільїна О.В. Перспективні напрямки діяльності підприємств регіону по залученню інвестицій / О.В. Ільїна // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 185-190.

Ражик І.

*студентка, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м.Київ, Україна*

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Один з найважливіших показників - індикаторів, що суттєво впливає на ефективну діяльність підприємства в умовах розвитку сучасної економіки – це рівень податкового навантаження в країні.

Процес визначення необхідного рівня податкового тягара на підприємства і країни в цілому є досить складним для кожної країни в умовах розвитку сучасної економіки. З однієї сторони надмірне податкове навантаження має негативний ефект на діяльність підприємств, оскільки заважає ефективно функціонувати підприємствам, стримує їхню активність та розвиток, що в свою чергу призводить до нерентабельності, збитковості та тінізації діяльності. З іншої сторони, якщо податкове навантаження недостатнє, то державний бюджет недоотримає достатньо коштів і уряд країни обмежений в реалізації і повній мірі свої функції.

Для визначення величини податкового навантаження підприємств використовують як абсолютні, так і відносні показники. Абсолютними показниками є сума всіх податків і зборів, які підлягають сплаті до бюджетів та цільових фондів за звітний період, і величина окремих податків та зборів, зокрема податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб, податку на додану вартість, єдиного соціального внеску тощо.

Однак розрахунок величини абсолютного податкового тиску не дає повного уявлення про ступінь впливу сукупності податків і зборів на результати діяльності підприємства. Тому поряд із показниками абсолютного податкового тиску розраховуються показники відносного податкового тиску,

що включають аналіз структури загального податкового тиску на підприємство, аналіз зовнішніх аналітичних коефіцієнтів податкового тиску, аналіз внутрішніх аналітичних коефіцієнтів податкового тиску, специфічних для конкретної галузі економіки. Ці показники достатньо повно характеризують вплив на кінцеві результати діяльності підприємства [1].

Чіткої тенденції щодо загального рівня податкового навантаження в Україні за 2012-2018 роки немає. Згідно статистичних даних у рейтингу легкості сплати податків «Paying Taxes 2012-2018 pp.» загальний податковий тягар становив у 2012 р. – 57,1%, 2013 р. – 55,4%, 2014 р. – 54,9%, 2015 р. – 52,9%, 2016 р. – 52,2%, 2017 р. – 51,9%, а у 2018 році цей показник сягнув 37,8%, що майже в 1,5 разів менший порівняно з попереднім звітним періодом. Україна в рейтингу "Paying Taxes 2018" піднялася на 43 позицію з 190 країн в порівнянні з 84 місцем за результатами в рейтингу "Paying Taxes 2017". Цей позитивний ефект спричинило зниження єдиного соціального внеску у 2017 році [2].

Порівняно з іншими країнами, номінальний рівень податкового навантаження в Україні не більший, ніж у США, Канаді, Великобританії та Німеччині, проте реальне податкове навантаження, яке враховує ще й віддачу податкової системи, тобто рівень задоволення потреб платників за рахунок податків, є значно більшим. Так, порівняно, наприклад, із соціально орієнтованою Швецією, де величина податкового тягара становить близько 55% ВВП, в Україні рівень податкового навантаження є значно меншим і коливається в межах 33-22%. Проте твердження, що податкове навантаження для шведів більше, ніж для українців, є помилковим, оскільки частка податків, що повертається населенню при перерозподілі доходів бюджету, для перших становить близько 85%, тоді як у нас вона не перевищує 30% [3, с. 56].

В країнах ЄС та в Україні привілює розвиток малих і середніх підприємств. Якщо розглянути сферу малого та середнього бізнесу у країнах ЄС то вони становлять основу соціально-економічного розвитку. В ЄС

функціонує більш ніж 20 млн. підприємств малого та середнього бізнесу, що дають більше половини загального обороту та доданої вартості. Також кількість зайнятого населення на цих підприємствах сягає 70%. Малий бізнес у Європі стимулює розвиток конкуренції. Ефективність економіки ЄС безпосередньо залежить від успішної діяльності малого та середнього бізнесу [4, с. 57].

В Україні ж на відміну від ЄС складається непроста ситуація стосовно середнього та малого бізнесу зокрема. На противагу стимулюванню розвитку, держава ускладнює його діяльність та спонукає до виникнення ситуації, коли малий бізнес має не функціонувати, а просто «виживати». На даний момент для розвитку і ведення власної справи на перешкоді стають такі чинники: загальний спад ділової активності у зв'язку з ситуацією сході, складність адміністрування податків, регулярні перевірки контролюючих органів, складність звітності, відсутність ефективних програм державної підтримки бізнесу.

Проаналізуємо ситуацію з розвитку малих і середніх підприємств за останні роки і визначимо їхню частку в обсязі реалізованої продукції. В першу чергу виділяємо роль малого бізнесу у зростанні ВВП, адже саме за рахунок малого бізнесу залучаються фінансові та виробничі ресурси населення, застосовуються нові технології і створюються місця для зайнятості для невеликих міст та селищ. За даними державної служби статистики частка малих підприємств у % до загального обсягу збільшувалась протягом 2012-2017 рр. У 2012 р. – 16%, 2013 р. – 16, 5%, 2014 р. – 16,9%, 2015 р. – 18,2%, 2016 р. – 18,9%, 2017 р. – 19,2%. У розвинених країнах частка виробленої продукції малими підприємствами сягає близько 40 %. Це свідчить, що український малий бізнес потребує реформи підходу до його підтримки та регулювання [5].

Однією з основних причин, що гальмує розвиток малих і середніх підприємств є недосконалість податкової системи. Це проявляється через податкове навантаження на бізнес та складність адміністрування податків. На даний час в Україні наявний дуже складний процес звітності, оформлення документів, витрачається дуже багато часу саме на сплату податків (на 2017 рік

цей показник становив 356 годин в рік, що є майже вдвічі більшим порівняно з країни ЄС та нашими сусідами). Саме складність податкової нашої системи є серед причин відсутності в Україні інвестицій на розвиток малих і середніх підприємств. Цей фактор є одним з визначальних, оскільки він стримує появу нових підприємств і є причиною зростання тіньової економіки. Підприємства, що працюють неофіційно не мають підтримки з боку держави, не мають доступу до державних програм захисту і розвитку малих і середніх підприємств, і щоб хоч якось перебувати «на плаву» тіньові підприємства вдаються до корупції.

Можна зробити висновок, що сьогодні українська податкова система не досить ефективно співпрацює з бізнесом, а навпаки стоїть на перешкоді його розвитку. Задекларовані принципи функціонування сфер діяльності в Україні: рівності, справедливості та ефективності не виконуються.

Безперечно, оподаткування має великий вплив на розвиток підприємства у будь-якій країні. Наразі наша національна податкова система перебуває на етапі реформ і змін. Для національного розвитку ми використовуємо досвід зарубіжних країн, але потрібно пам'ятати, що кожна економіка країни є унікальною, і потрібно застосовувати цей досвід уже зі змінами, адаптованими для нашої сучасної економіки.

Список літератури:

1. Богославець Т. І. Аналіз податкового навантаження та його вплив на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання / Т. І. Богославець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Paying Taxes (PwC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com>
3. Крисоватий А.І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : монографія / А.І. Крисоватий, В.А. Валігура. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. – 248 с
4. Карамішева Г. М. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки / Г. М. Карамішева, А. Г. Новікова // Часоп. екон. реформ. – 2011. – № 1. – С. 54-59.
5. Турчак В. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / Молодий вчений . - 2013. - № 1(01). - с. 39-44.

Рогіз В.

*Студент Київського національного
торговельно-економічного університету*

Пурденко О. А.

*канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
м.Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Проблема оподаткування була актуальною в усі часи, оскільки саме податки були основою для створення стабільної та процвітаючої країни. Податки-складна фінансова категорія, яка впливає на всі економічні явища та процеси. Можна з впевненістю говорити, що податки-це показник могутності держави, що характеризує можливості у світовому економічному просторі. На даний момент, податки являються найефективнішим знаряддям впливу на суспільне виробництво, розвиток науки та техніки. Держава повинна мати бюджет із стабільним джерелом надходжень, роль яких виконують податки.

Система оподаткування ґрунтовно впливає на формування дохідної частини бюджету, як державного, так і місцевого. Податкова система перебуває у тісному зв'язку з мікросуб'єктами, а точніше здійснює державний вплив на них та є своєрідною передумовою для економічного та соціального зростання.

Численні реформи, що проводяться майже кожен рік не здатні усунути всі суттєві проблеми, які пов'язані зі справлянням податків. Тому можна виділити такі вагомні проблеми у системі оподаткування:

- 1) Податкове навантаження розподіляється нерівномірно та несправедливо по відношенню до різних верств населення;
- 2) Зниження рівня економічного зростання та інвестиційної діяльності, де головною причиною цього виступає податкова система, оскільки існує масове ухилення від сплати податків, а також відтік капіталу за кордон;

- 3) У деяких податкових законах існують протиріччя та неузгодженість окремих норм, що ускладнює вірне трактування для платників податків та спричиняє зростання суспільного невдоволення;
- 4) Панування неврегульованості гарантій правового характеру для всіх учасників податкового процесу, а також відсутність чітких та ефективних механізмів, які б забезпечували захист прав платників податків;
- 5) Наявність подвійного оподаткування, хоча з деякими країнами підписано угоду про уникнення подвійного оподаткування, але кількість цих країн є недостатньою, щоб не включати це до проблем;
- 6) Значна сума боргу платників податків та неефективний механізм нагляду за дотриманням сплати податків;
- 7) Наявність суттєвої бюджетної заборгованості з відшкодування ПДВ;
- 8) Розвиток тіньової економіки.

Також можна виділити перетворення, які відбулися в системі оподаткування та позитивно вплинули на її розвиток:

- 1) Введення адміністрування податків та зборів у електронному вигляді, що суттєво зменшує тривалість податкових перевірок та дозволяє платникам податків мати зручний доступ;
- 2) Запровадження нових штрафів, які стягуються за невиконання узгодженого повідомлення-рішення, а також за несвоєчасну реєстрацію платниками акцизного податку акцизних накладних у Єдиному реєстрі акцизних накладних;
- 3) Введення спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого бізнесу та розширення сфери її застосування, задля зменшення податкового навантаження;

У 2016 році були внесені певні зміни до Податкового кодексу України[1] і ці зміни мають багато неточностей, особливо це стосується реформи щодо спрощеної системи оподаткування.

Порівняно з іншими частинами податкової реформи, найбільше запитань виникає до реформи системи спрощеного оподаткування. Саме прагнення створити рівні умови діяльності для всіх суб'єктів підприємництва породили цю реформу. Але за даними, оприлюдненими Міністерством фінансів України, податкове навантаження лише зростає. У 2016 році воно складало від 0,5% до 8 % від прибутку, а вже в 2017 році воно зросло від 12% до 16% від прибутку. Це говорить про неефективність даної реформи та посилення податкового навантаження, що негативно впливає на розвиток держави в цілому. Якщо ця тенденція продовжиться, то результати для малого бізнесу можуть бути вкрай негативними та можуть закінчитися згортанням діяльності для вагової долі мікросуб'єктів .

Також важливою проблемою у реформуванні системи оподаткування є оптимальне співвідношення прямих та непрямих податків. Переважання прямих податків може допомогти уникнути негативних наслідків, таких як: зниження рівня життя більшості населення, тобто більша кількість людей буде знаходитися за межею бідності; стрімкий спад та подальший занепад українського виробництва, яке просто буде не здатне конкурувати з іноземними виробниками та призведе до зменшення економічної могутності держави.

Вирішення вагомих проблем та вдосконалення системи оподаткування можливе за рахунок впровадження зарубіжного досвіду у щоденні реалії життя держави. Хоча податкові системи окремих країн Європи формувалися в абсолютно різних умовах, але кожна країну можна віднести до групи високорозвинених. Майже кожна країна проходила шлях від повного занепаду до процвітання, де чимала заслуга належить веденню грамотної податкової політики. Можна з упевненістю стверджувати, що ці країни мають дуже складні та багаторівневі системи оподаткування, які суттєво відрізняються одна від одної. Для порівняння можна навести цікавий

факт, що частка непрямих податків у Франції складає 62,7%, тоді як у Нідерландах 41,3% [3].

Також в Європі поширена практика функціонування податку на прибуток підприємства, де своєрідним стандартом оподаткування виступає залікова система. Наприклад, у Великобританії введено в дію авансовий податок на доходи підприємства, який повинен забезпечувати безперешкодні платежі до бюджету. Розмір даного податку залежить від рівня виплат по дивідендах, але при цьому він не виокремлюється як ще один податок на дивіденди, а виступає як аванс платежу, який зараховується при фактичній сплаті податку.

Для порівняння, податок на прибуток корпорацій в Франції складає 42 %, але при цьому дивіденди, які отримують акціонери проходять процес оподаткування перед розподілом прибутку, а не навпаки. А ось в Німеччині, щоб мінімізувати ухилення сплати від податку акціонерів, введено податок на дивіденди, який складає 20% від розміру суми .

Отже, ми з'ясували, що податкові системи розвинених країн світу мають як спільні, так і відмінні риси. За допомогою використання зарубіжного досвіду ведення податкової політики та встановлення ставок, зважаючи на потреби держави та матеріальну ситуацію громадян країни. При цьому ефективна податкова політика не повинна вести до посилення податкового навантаження, що може непоправні наслідки для громадян країни та суб'єктів малого бізнесу.

Список літератури:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Синільников Б.В. Актуальні питання оподаткування в умовах перехідної економіки // Фінанси України. – 2014.-№3.-196с.
3. Соколовська А.М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки [Текст] / А.М. Соколовська // Економіка України. - 2015. - № 7. - С. 4-12.
4. Флісак Н.//Вісник податкової служби України.-2016-№1-2-75 с.

Рудик О. Ю.

*Студент 3 курсу факультету міжнародної торгівлі та права
Київського національного торговельго-економічного університету*

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОМПАНІЇ ЯК СУБ'ЄКТИ ІНВЕСТУВАННЯ

В сучасних умовах процеси транснаціоналізації виробництва та обміну стали однією з найважливіших ознак і, можна сказати, серцевиною прогресуючого процесу глобалізації економіки, який дедалі більше впливає на окремі національні господарства, в тому числі, й на економіку України. Без ефективного розв'язання цієї проблеми неможливо сформувати оптимальну модель входження української економіки до світового господарства, а, отже, й забезпечити високі темпи довгострокового економічного зростання.

ТНК володіють великими групами бізнесу, які розміщують свої окремі стадії виробництва в різних кутках світу, тим самим посилюють економічну залежність. Ця можна пояснити тим, що міжнародні корпорації володіють великими коштами грошей, впливом на людей.

Інвестиції - це вкладення капіталу в компанії. Вони стимулюють бізнес, допомагають йому розвиватися, виробляти більше (тобто платити більше податків), збільшують кількість робочих місць. Чим більше інвестицій, тим, багатіша країна і кожен громадянин.

Сучасна економіка володіє численними проблемами, серед яких: великий державний борг, збройний конфлікт на Донбасі, скорочення промислового виробництва, економічна війна з Росією, криза банківської системи, валютна нестабільність, інфляція. І наслідком цього в 2014 р. відбулося різке зменшення діяльності ТНК в Україні, при чому не лише іноземних, але й українських. Зменшилась частка інвестицій, скоротилась кількість філіалів. Прикро констатувати, що поки буде продовжуватися нестабільна ситуація, і надалі буде повільними темпами впроваджуватись реформи, то очікується призупинення діяльності ТНК та зменшення припливу прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Україна вже четвертий рік підвищує свої позиції в рейтингу легкості ведення бізнесу і стає більш відкритою до бізнесу. Хотілося, щоб темпи позитивних змін були швидше. Якщо рости щороку на кілька позицій, то до першої двадцятки списку ми доберемося через пару десятків років. У нас цього часу немає. Простота бізнесу привертає інвесторів, від неї безпосередньо залежить добробут українців. А поки що ми зараз на рівні з Гватемалою, Саудівською Аравією і Брунеєм.

Діяльність ТНК в національній економіці може бути позитивним та негативним. Позитивна сторона діяльності ТНК в національній економіці проявляється в збільшенні податків, підвищенні конкуренції на ринках України, збільшення інновацій, приплив капіталу, покращення зовнішньоторговельних позицій країни, розвитку внутрішньої торгівлі, поліпшення платіжного балансу, зростання виробництва.

В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, якими є Pepsi Cola, Київстар GSM, Coca-Cola.

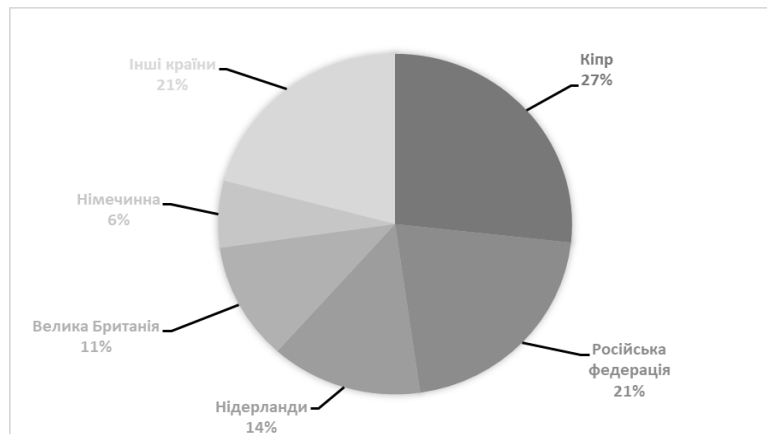
Негативна сторона діяльності - це вплив корпорацій на соціально-економічну політику влади України, маніпулювання на ціноутворення, користування недоліками в законодавстві, та розташування небезпечних підприємств на території України.

Ситуацію в перешкодах для входження іноземних корпорацій на ринок можуть врятувати ефективні реформи, створення чудових умов для діяльності.

Основними перешкодами на шляху цих стан до іноземних інвестицій виступають нестабільні політичні умови, а також відсутність реформ.

Через корупцію іноземні інвестори не прагнуть вкладати в Україну. Вони розуміють, що їхні гроші в Україні не захищені - корумповані чиновники і судді не стоять на захисті інвестора. Тому економіка України змушена розвиватися так повільно. Крім корупції у нас існує ще ряд перешкод для інвесторів. Найголовніше - обмеження на рух капіталу. Мало хто захоче

інвестувати в країну, з якої в разі непередбачуваних подій не можна швидко вивести свої гроші.



Діаграма 1. Обсяги надходження прямих інвестицій за країнами-інвесторами за 2017 рік [1]

На діаграмі 1 ми можемо побачити обсяги надходження прямих інвестицій в Україну за країнами інвесторами. Найбільша частка інвестицій надходить з Кіпру, Російської федерації, і Нідерландів.

Прямі іноземні інвестиції з Росії — це інвестиції на підтримку банків з російським статутом. Гроші з Кіпру складно назвати справжніми прямими інвестиціями, бо саме на Кіпрі українські бізнесмени мають офшорні зони, які допомагають уникнути податкових бар'єрів, а потім виведені з України інвестиції нібито повертають з острова як інвестиції. Тому за часи незалежності Республіка Кіпр узагалі стала найбільшим інвестором України, вклавши майже \$5,9 мільярди.

Три речі, які допоможуть Україні залучити іноземні інвестиції: дерегуляція, європейська перспектива і безумовна захист прав власності.

На даний момент в Україні функціонують ТНК в різних секторах економіки, проте роль ТНК в економіці не варто перебільшувати.

Українським підприємствам слід вступати в співпрацю з іноземними ТНК не в якості джерела дешевих сировинних ресурсів або відсталого технологічного приросту, а розвивати промислову, інноваційну кооперацію з метою здобуття більших переваг в глобальних ланцюгах доданої вартості ТНК.

Список літератури:

1.Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Рябчикова Д.А.

*магістрантка кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
Донецький національний технічний університет
м. Покровськ, Україна*

Марина А.С.,

*к.е.н., доц. кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки
Донецький національний технічний університет
м. Покровськ, Україна*

СУЧАСНІ МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В РОБОТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У процесі операційної діяльності банківських установ виникає велика кількість ризиків, обумовлених різними факторами, основними з яких є кредитні. Мінімізація кредитного ризику дає змогу не лише запобігти можливим утратам банку від кредитної діяльності, а й не допустити виникнення серйозних проблем із ліквідністю та платоспроможністю.

Значний внесок у розкриття сутності кредитного ризику зробили такі вчені, як І.А. Ларион, П.П. Ковальова, О. І. Лаврушин, А.С. Шапкин, С.Н. Кабушкин, В.А. Шапкина, Е. Альтман, Дж. Бессіс, Д. Даффі, П. Кларк, Д. Ландо, П. Роуз, Е. Сандерс, Дж. Сінкі та багато інших.

Мета роботи полягає у дослідженні можливості використання нових інструментів мінімізації кредитних ризиків вітчизняними банками.

Не зважаючи на досить велику кількість підходів до трактування поняття «кредитний ризик», визначення С.В. Науменкової є найбільш уживаним: «Кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання» [2, с.6].

З метою зниження кредитних ризиків комерційні банки України використовують різноманітні інструменти, прийоми та заходи (рис.1).

Однак, у діяльності українських банків для мінімізації кредитних ризиків та ефективного функціонування необхідною умовою є використання більш

більш сучасних інструментів управління кредитним ризиком, зокрема скорингу.

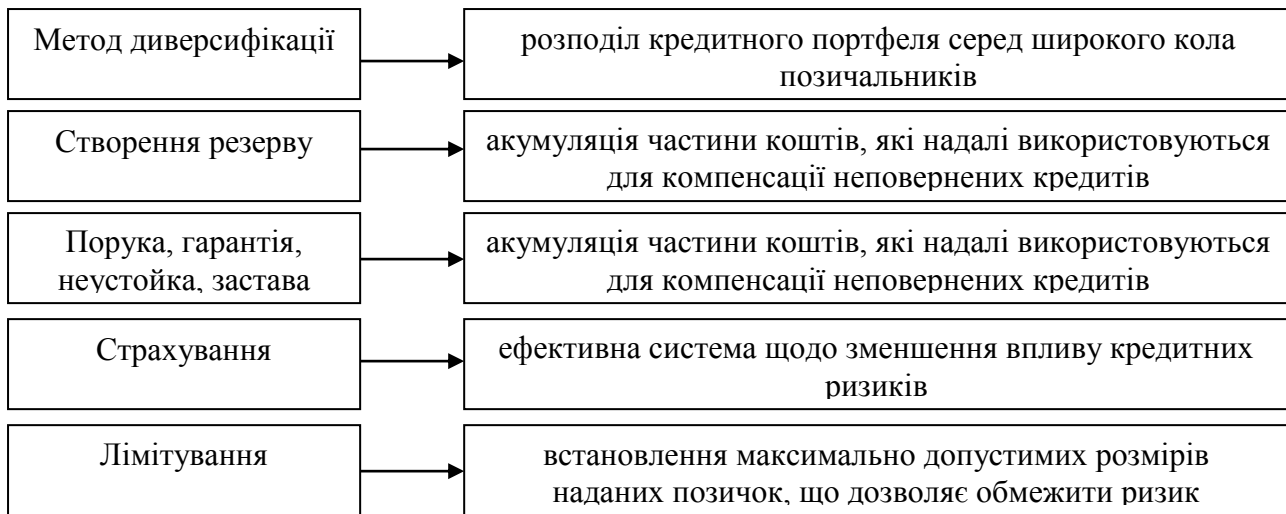


Рисунок 1 – Методи мінімізації кредитного ризику в Україні.

Кредитний скоринг – технологія, що використовується кредитно-фінансовими установами, для визначення та оцінки платоспроможності клієнтів. Кредитний скоринг дозволяє на основі певних характеристик існуючих клієнтів та потенційних постачальників, шляхом підрахунку балів, визначити ризики, пов'язані з кредитуванням. Початковим матеріалом для скорингу служить різноманітна інформація про минулих клієнтів, на основі якої за допомогою різних статистичних і нестатистичних методів класифікації прогнозують кредитоспроможність майбутніх позичальників. Серед переваг скорингових систем відзначається, насамперед, зниження рівня неповернення кредиту [1, с.105].

Скоринг може використовуватись на кожному етапі кредитного циклу. Коли клієнт звертається до кредитора обчислюється попередній скоринг, який дозволяє відсіяти небажаних клієнтів, перед прийняттям рішення на видачу використовується скоринг заявки. Метод скорингу дозволяє провести експрес-аналіз заявки на кредит в присутності клієнта. Після видачі кредиту, обчислюється скоринг поведінки клієнта на підставі його платіжної дисципліни. За результатами цього скорингу визначається комплекс заходів по

роботі з поточними клієнтами – пропозиція систем лояльності, додаткових послуг на пільгових умовах клієнтам з високим скорингом.

На третьому етапі циклу кредиту обчислюється скоринг стягнення заборгованості. Перед погашенням кредиту обчислюється попередній скоринг ймовірності настання поганого боргу, за допомогою якого визначаються клієнти з високим ризиком непогашення кредиту до яких застосовується комплекс відповідних заходів, що дає можливість суттєво попередити настання поганих боргів. Після прострочення сплати боргу скоринг також дозволяє визначити комплекс дій до таких клієнтів.

Другою необхідною та найперспективнішою умовою і пропозицією в управлінні кредитним ризиком щодо його мінімізації є створення в Україні «шестерні» - системи спеціалізованих кредитних бюро, які відіграють важливу роль у зменшенні ризиків угод. Вивчення світового досвіду показало, що такі бюро створюють для інформування кредитора про стан платоспроможності позичальника, порушення з його боку платіжної дисципліни і на її підставі оцінити ступінь ризику майбутньої угоди. Закордонний досвід показує, що розв'язати ці проблеми можна тільки за допомогою кредитних бюро, створених для обміну відомостями про тих, хто бере позику, між кредиторами.

Запропоновані методи зниження кредитного ризику, зокрема кредитний скоринг та система спеціалізованих кредитних бюро дозволяють зменшити витрати кредитно-фінансової установи завдяки відбору найбільш надійних клієнтів, зменшити кількість недоброчесних позичальників, прискорити процес надання кредиту, провести моніторинг поточного стану клієнтів та оцінити ризик майбутньої угоди, а, отже, мінімізувати кредитний ризик у роботі комерційних банків.

Список літератури:

1. Глибокий В. Сучасні підходи до оцінки кредитного ризику банку / В. Глибокий // Вісник КНТЕУ. - 2018. - № 3 - С.101-110.
2. Науменкова С. В. Розвиток кредитування в посткризових умовах / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко // Банківська справа. - 2016.- № 1. - С.3-19.

Смірнова Н.В.

канд. екон. наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку

Святун Д.О.

магістрант кафедри бухгалтерського обліку

Центральноукраїнського національного технічного університету

м. Кропивницький, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Сучасні податкові системи мають досить складну структуру. Податкова система – це сукупність податків, зборів, інших платежів та внесків до бюджету і державних цільових фондів, платників податків та органів, що здійснюють контроль за правильністю обчислення, повнотою і вчасністю сплати їх у встановленому законодавством порядку. У кожній країні вона є однією зі стрижневих основ економічної системи.

Одразу ж після проголошення незалежності України почалося створення податкової системи, яка передбачає загальнодержавні та місцеві податки та збори. Одним з елементів структури цієї системи є податок на додану вартість – це непрямий податок, що є частиною новоствореної вартості, яка утворюється на кожному етапі виробництва або обігу; його сума входить до ціни продажу товарів (робіт, послуг) і сплачується кінцевим споживачем. Податок на додану вартість (ПДВ) є одним із основних податків, який займає значну частину надходжень до державного бюджету України.

Податок на додану вартість вважається новим видом податку. Уперше він з'явився у Франції в 1954 р. за порадою економіста М. Лоре. Після цього ПДВ набув широкого поширення й в інших країнах Європи, Азії, Африки і Америки. Зараз податок на додану вартість стягується майже у 80-ти країнах, серед яких практично всі промислово розвинуті країни.

В Україні ПДВ був запроваджений 1 січня 1992 р. Законом «Про податок на додану вартість» від 20.12.1991 р. як альтернатива податку з обороту та податку з продажу. Закон діяв лише до червня 1993 р. і був замінений декретом КМУ «Про податок на додану вартість» від 26 грудня 1992 р. Згодом, у квітні

1997 р., було прийнято Закон України «Про податок на додану вартість». Він набув чинності 1 липня 1997 р. Зараз цей закон втратив чинність у зв'язку з введенням в дію Податкового Кодексу України від 02.12.2010 р. [4].

Окрім того, що податок на додану вартість вважається однією із основних складових системи оподаткування, які формують державний бюджет України, цей податок є водночас й одним з найпроблемніших податків, оскільки найбільша кількість порушень пов'язана саме з нарахуванням, сплатою і відшкодуванням цього податку з бюджету.

ПДВ має ряд суттєвих переваг та недоліків. До переваг відносять: ПДВ сплачують всі учасники руху товару від виробництва до реалізації, це допомагає стримувати ріст цін; стримує кризу перевиробництва; попереджає ефект подвійного оподаткування. Податок характеризується такими недоліками: часто платники уникають слати податку внаслідок неузгодженості законодавчих актів; при високій ставці й високих темпах інфляції ПДВ перетворюється на один з факторів, що стримують розвиток виробництва; податок має досить складний механізм нарахування й сплати [7].

Під час організації бухгалтерського обліку на підприємстві особливе місце відводять обліку розрахунків з бюджетом, зокрема й за податком на додану вартість [3].

Стан бухгалтерського обліку на будь-якому підприємстві, у першу чергу, залежить від правильно вибраної форми обліку та організації роботи бухгалтерії. Однак на будь-якому підприємстві паралельно з бухгалтерським обліком ведуть і облік з метою оподаткування. Якість організації та ведення цього виду обліку на підприємстві є одним з важливих чинників, які впливають на функціонування будь-якого суб'єкта господарювання.

ПДВ є досить могутнім фіскальним інструментом держави завдяки притаманним йому рисам, тому у структурі доходів консолідованого бюджету України податок на додану вартість займає велику частку [6]. За підсумками 2017 року ПДВ складає 39,6% доходів Державного бюджету, у тому числі

податок на додану вартість з вітчизняних товарів 8,0%, а з імпортованих товарів 31,6%.

Порядок відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку на підприємствах регламентовано Планом рахунків бухгалтерського обліку та Інструкцією з його застосування, затвердженою наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999р. Згідно Плану рахунків для узагальнення інформації про розрахунки підприємства за усіма видами платежів до бюджету призначено рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами». На субрахунку 641 «Розрахунки за податками» ведуть облік розрахунків усіх податків. Для обліку розрахунків з ПДВ на підприємстві до субрахунку 641 «Розрахунки за податками» відкривають окремий аналітичний рахунок «Розрахунки за податком на додану вартість». Окрім цього для обліку податку на додану вартість необхідні ще два субрахунки, а саме:

643 «Податкові зобов'язання», субрахунок на якому ведеться облік суми податку на додану вартість, визначеної, виходячи з суми одержаних авансів за товари, що підлягають відвантаженню, яку необхідно зареєструвати постачальнику;

644 «Податковий кредит», субрахунок на якому ведеться облік суми податку на додану вартість, на котру підприємство набуло право зменшити податкове зобов'язання.

Доцільним буде спрощення обмеження записів на субрахунках 643 та 644, що пов'язані з виданими й отриманими авансами, нарахованими податковими зобов'язаннями та податковим кредитом із ПДВ лише від сум передоплати товарів, котрі не були відвантажені та отримані станом на кінець місяця. Така схема дасть змогу виключити із субрахунків 643 та 644 численні записи, пов'язані з обліком кожної часткової передоплати протягом звітного місяця. Спрощення такого обліку не вимагає ведення жодних додаткових облікових реєстрів [8].

Отже, на організацію обліку розрахунків за податком на додану вартість впливають різні фактори. Перш за все, це зміни в податковому законодавстві, які мають як позитивний, так і негативний характер. В основному вони стосуються аналітичного обліку, що пов'язано із специфікою обліку окремих господарських операцій.

Доцільно було б провести такі зміни, що стосуються податку на додану вартість: покращити та скоординувати роботу контролюючих органів; пришвидшити програмний процес обробки та реєстрації податкових накладних; збільшити кількість конструктивних роз'яснень щодо нововведень та змін у податковому обліку.

Список літератури:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755- VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість: затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 01.07.1997 р. № 141. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0284-97>.
3. Дугар Т. Є. Проблема адміністрування податку на додану вартість на сучасному етапі. Економіка і суспільство. 2016. Вип. № 2. С. 689–693
4. Ткаченко Н. М. Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність : [навч.-метод. посібник] / Ткаченко Н. М., Горова Т. М., Ільєнко Н. О. ; [під заг. ред. Н. М. Ткаченко]. – К. : Алерта, 2014. – 554 с.
5. Подолянчук О. А. Податок на додану вартість: сутність та стан первинного обліку. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 1. С. 81–102.
6. Семенко Т. М. Податковий і фінансовий облік ПДВ згідно Податкового кодексу України / Т. М. Семенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2011_2/12_Semen.pdf
7. Скічко, О. Бухгалтерський облік податку на додану вартість / О. Скічко // Вісник податкової служби України. – 2010. – № 1–2. – С. 3-15.
8. Ходикіна А. А., Бурковська А. В. Актуальні тенденції обліку розрахунків з податку на додану вартість. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 8. С. 1196–1199.

Спірідонов Д.С.

*студент факультету міжнародної торгівлі та права
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ТІНІЗАЦІЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Діяльність кожної держави в економіці ґрунтується на певній економічній політиці. Спонтанні, стихійні дії держави без чітко визначених цілей економічної політики породжують надзвичайно великі економічні, соціальні і політичні витрати. На сьогоднішній день стан справ в економіці країни залишається дуже складним та непередбачуваним.

Проблеми оподаткування заробітної плати та вивчення причин «тінізації економіки» присвятили свої праці такі вітчизняні науковці як: Носова Є.А[1], Сирбу К.Г та Куцемір І.В.[4], в роботах яких розглянуто причини існування тіньової заробітної плати в Україні, наслідки, до яких вона може призвести, проаналізовано навантаження на заробітну плату, наведено шляхи вдосконалення механізму оподаткування та описано основні способи боротьби з такою економічною діяльністю. Зазначені вчені стверджують, що «тіньова економіка» виникає тоді, коли дії владних та регульованих структур держави, окремих людей або їх груп вступають у суперечності з об'єктивними економічними законами. За таких умов об'єктивні економічні закони починають діяти «в тіні», тобто без регулюючої ролі держави.[4]. Міністр соціальної політики України Андрій Рева у своїй доповіді зазначив, що майже 40 відсотків української економіки знаходиться в тіні, а тому стандартні для розвинутих країн рецепти вирішення економічних проблем не є дієвими в даний час[3].

Як відомо, основним та найголовнішим завданням державної політики є максимальна концентрація зусиль усіх гілок влади на комплексному здійсненні радикальних економічних, правових, організаційних та силових заходів для рішучого обмеження корупції та тіньової економічної діяльності. Адже

розглянуте питання «мінімізація заробітної плати» являється дуже важливим для кожної держави, тому що на прикладі України через так звану «тіньову економіку» відбуваються значні втрати бюджетних ресурсів, глибоке розмежування людей за різним рівнем доходів, унеможливує створення сприятливого інвестиційного середовища як для вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів, відбувається значна дестабілізація грошового обігу та ускладнення можливості керованості соціально-економічними процесами.

Це є дуже важливою та вагомою проблемою, тому що така діяльність безпосередньо послаблює імідж кожної держави на міжнародній арені, та призводить до послаблення економіки. У нинішніх умовах актуальною темою сьогодення є боротьба з мінімізацією заробітної плати, реалізація гарантій оплати праці та організація заходів недопущення виникнення заборгованості з виплати заробітної плати. Тінізація заробітної плати позбавляє людину соціальної захищеності. Адже пенсію людина матиме тільки з розміру офіційно нарахованої заробітної плати, з якої йшли відрахування до пенсійного фонду.

Ухиляючись від оподаткування шляхом мінімізації реальних виплачених доходів, неоформлений офіційно працівник ризикує залишитися без права на отримання соціальних пільг та виплат, гарантованих державою, особливо при нарахуванні пенсії чи їх перерахунку у подальшому та, що не менш важливо, зменшує надходження до бюджетів та державних соціальних фондів, що негативно впливає на економіку держави в цілому.

Передусім слід зазначити, що основним фактором тінізації заробітної плати є макроекономічна ситуація в країні. В умовах економічної кризи суб'єкти підприємницької діяльності зіштовхуються із суттєвим скороченням доходів при збереженні постійних витрат. Роботодавці намагаються вижити за рахунок скорочення витрат, в тому числі пов'язаних з мінімізацією заробітної плати. Через те, що держава знаходиться в скрутному економічному становищі, відбувається збільшення безробіття, наймані працівники готові працювати та

отримувати неофіційну заробітну плату, не задумуючись про майбутні наслідки такої діяльності. Основними способами вирішення даної проблеми є сприяння уряду економічного зростання, активізації ділової активності та посилення контролю діяльності роботодавців. Для цього потрібно залучати якомога більше державних та кредитних коштів на придбання готової продукції національних виробників. Також гарним фактором для зниження «мінімізації заробітної плати» буде додаткове залучення в виробничий процес державної комісії, яка, в свою чергу, буде проводити ревізії декілька разів на місяць без попереднього попередження та вводити штрафні санкції за порушення. Слід зазначити, що проведення діяльності по «детінізації заробітної плати» не є швидкоплинним діянням, це є тривалим процесом, який вимагає значних витрат коштів, часу і людського ресурсу.

Таким чином, підводячи підсумок хочу зазначити, що проблема «тінізації заробітної плати» в Україні є дуже актуальною, адже майже сорок відсотків економіки знаходиться в тіні, через що відбувається значне втрачання державних коштів.

Списки використаних джерел:

1. Носова Є.А. Тіньова заробітна плата в Україні: причини існування та шляхи подолання [Електронний ресурс] / Є.А. Носова - Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/4907/1/110%20-%20116.pdf>

2. Про удосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України. Відділ макроекономічного прогнозування та досліджень тіньової економіки. Аналітична записка [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.niss.gov.ua.

3. Рева А.А. Тіньова економіка та зарплати в конвертах породжують бідність і позбавляють українців права на соціальний захист [Електронний ресурс] \ А.А. Рева - Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/andrij-reva-tinova-ekonomika-ta-zarplati-v-konvertah-porodzhuyut-bidnist-i-pozbavlyayut-ukrayinciv-prava-na-socialnij-zahist>

4. Сирбу К.Г., Куцемір І.В. Тіньова економіка: види, причини та наслідки [Електронний ресурс] / К.Г. Сирбу, І.В. Куцемір – Режим доступу: <http://intkonf.org/sirbu-kg-kutsemir-iv-tinova-ekonomika-vidi-prichini-naslidki/>

5. Варналій З.С. Монографія «ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА: СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ШЛЯХИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ» За редакцією доктора економічних наук, професора Варналія З.С. 2013 рік

Котено У.М.
старший викладач кафедри банківської справи
Степанова А. В., студентка
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД В УКРАЇНІ

Основною пасивною операцією, за допомогою якої банки розміщують кошти, традиційно являється кредитування. За допомогою кредитування банки стимулюють розвиток економіки, забезпечують потреби підприємств та домогосподарств. Також ці операції є основним джерелом отримання прибутку для банків. Вони є необхідним фактором для стабільного розвитку як економіки в цілому, так і окремо банківської системи, тому вивчення проблем та перспектив банківського кредитування в Україні є необхідним.

В післякризовий період відбулось скорочення кредитного портфелю банків, зокрема протягом 2014 – 2015 років та I кв. 2016 року заборгованість за кредитами суб'єктів господарювання та фізичних осіб у гривні зменшилися на 26%, в іноземній валюті – на 36%. Зменшилась частка кредитів фізичним особам загалом, питома вага кредитів суб'єктів господарювання у березні 2016 року склала 83% . Обсяг кредитування домогосподарств за 2014-2016 роки знизився з 110 до 50 млрд. грн [1, с.44-45]. Знижувались обсяги довгострокового кредитування, основними причинами чого були:

1. системна проблема нестачі довгих ресурсів у банківської системи;
2. обмеженим доступом до запозичень на міжнародних ринках;
3. збільшенням обсягів проблемних кредитів та, як наслідок, збільшенням резервів для покриття ризиків за такими кредитами;
4. погіршенням фінансового стану позичальників внаслідок рецесії в економіці та низького внутрішнього попиту [2, с.40].

Зменшення обсягів кредитування населення пов'язане з зниженням доходів і кредитоспроможності населення, підвищенням процентних ставок на

кредити та зниженням кредитного потенціалу частини банківської системи [2, с.41]. Також причинами стримування кредитування були високий рівень закредитованості реального сектору, низький рівень захисту прав кредиторів та постійне впровадження нових законодавчих ініціатив та обмежень [1, с.45-46]. Ще однією проблемою була велика частка проблемних кредитів.

У кредитуванні корпоративного сектору було прослідковано такі тенденції:

1. Темпи зростання загальних активів банків у 2015–2016 рр. перевищують темпи зростання кредитування. Кредитна активність банків відновлюється недостатньо високими темпами.

2. Основним позичальником є сектор нефінансових корпорацій. Таким чином, відновлюється виробниче призначення кредиту, тобто банки поступово переорієнтувалися з кредитування населення на кредитування економіки.

3. У 2016 р. кредитний портфель суб'єктів господарської діяльності за видами економічної діяльності був представлений переважно кредитами, наданими представникам сфери “Переробна промисловість” (38,0%) та “Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів” (18,0%).

4. Щодо кредитів в інвестиційну діяльність, то зростання їх обсягу на 43839 млн. грн., або на 43,1%, з 101840 млн. грн. у 2015 р. до 145679 млн. грн. у 2016 р., а частки на 4,8%, з 12,9% до 17,7% відповідно, відповідає стратегічному завданню модернізації вітчизняної економіки.

5. У 2016 р. високий рівень процентних ставок за кредитами (15,1% для нефінансових корпорацій), значна питома вага простроченої заборгованості за кредитами у загальному обсязі наданих кредитів (30,5%) та збиткових підприємств (26,6%) є основними проблемами на шляху розвитку банківського кредитування в Україні [3, с.81].

Таким чином, обсяг банківських кредитів юридичним особам в українській економіці недостатній. На готовність банків кредитувати економіку

впливають наявність у них достатньої ліквідності, кредитний ризик та прибутковість банківського кредиту.

У 2017 році почало відновлюватись кредитування фізичних осіб. Зросла частка кредитування на поточні потреби, також зросла частка карткових кредитів. До третього кварталу частка іпотечних кредитів та авто кредитування залишилась несуттєвою. На кінець жовтня валові кредити у гривні зросли на 29.4% р/р, а чисті – на 37.5% р/р, зросли всі складові, крім кредитів на придбання та будівництво нерухомості [4, с.35]. За результатами опитування банків основними причинами відсутності кредитування нерухомості були :

1. дефіцит платоспроможних позичальників з офіційно підтвердженими доходами;
2. високі відсоткові ставки;
3. юридичні ризики, зокрема недоліки законодавства та судової практики, що перешкоджають своєчасній реалізації застави у випадку, коли боржник не виконує зобов'язань [4, с.38].

Кредитування населення почало відновлюватись завдяки зростанню попиту та суттєво вищою дохідністю роздрібних кредитів, ніж корпоративних. У жовтні середньозважена ставка за такими кредитами у гривні становила 29.1% річних, ефективна ставка за короткими позиками на поточні потреби часом перевищує 40% [4, с.36]. Проте, таке швидке зростання темпів споживчого кредитування становить загрозу того, що можуть почати виникати системні ризики для фінансового сектору. Для уникнення такої ситуації та подальшого розвитку кредитування банкам необхідно диверсифікувати кредитний портфель за регіонами, продуктами, напрямками, консервативно оцінювати кредитні ризики за портфелями споживчих кредитів, регулярно тестувати ефективність внутрішніх скорингових моделей, що оцінюють платоспроможність фізичних осіб, тощо.

Щодо корпоративного кредитування, то воно уперше поживалося у III кварталі 2017 року [4, с.39]. До цього такі проблеми як старі борги, високі

юридичні ризики та повільне відновлення економіки обмежували нове кредитування [5, с.38]. Тому, очікується, що протягом 2018 року воно набиратиме оберті завдяки відновленню платоспроможності бізнесу.

Залишається актуальною проблема непрацюючих кредитів, за розрахунками НБУ, відновлення проблемних кредитів не стане масовим, навіть якщо економічні умови значно покращаться. Водночас якість валютних кредитів фізичним особам та гривневих кредитів бізнесові практично не зміниться. Якщо ж економіка відновлюватиметься повільно, а курс гривні знижуватиметься, наявний портфель проблемних кредитів практично не буде відновлюватися, залишаючись джерелом системних ризиків [4, с.42].

Список літератури:

1. Публікація Звіт про фінансову стабільність червень 2016 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744>
2. Стратегія розвитку банківської системи 2016–2020: «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/afedra+bankspravi/proekt_strategi.pdf
3. Чайковський Я. Розвиток банківського кредитування корпоративних клієнтів в Україні в умовах циклічності економіки / Я. Чайковський // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2017. – Вип. 4. – С. 72-87.
4. Публікація Звіт про фінансову стабільність грудень 2017 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60764561>
5. Публікація Звіт про фінансову стабільність червень 2017 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604896>

Секція 9. ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Герасимова Т.І.

*викладач кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

З переходом до ринкових відносин у народному господарстві України виникло безліч проблем і невирішених питань. Розв'язання їх потребує використання наукових засобів, які має у своєму арсеналі економічна наука і насамперед така її галузь, як економічний аналіз [1, с.5].

Господарська діяльність кожного суб'єкта господарювання потребує систематичного її дослідження та вивчення для успішного і ефективного управління нею. Економічний аналіз є одним із способів вивчення господарської діяльності.

Сьогодні, в умовах виникнення кризових явищ в розвитку економіки України, значно зростає роль економічного аналізу, особливо в підприємницькій діяльності, завдяки якому можна визначити причини кризи та розробити можливі шляхи виходу з кризи.

Провідна роль у забезпеченні антикризового управління належить системі економічного аналізу, який виступає інструментом як виявлення та оцінки кризових явищ, так і обґрунтування антикризової програми і її ресурсного забезпечення, контролю й регулювання, досягнення поставлених цілей. [2, 162].

Криза економіки України потребує систематичної аналітичної роботи і тому економічний аналіз дає змогу виявити й кількісно, виразити залежності між результатами діяльності підприємств та ресурсами, заробітком, формами власності, а також, сприяє ліквідації безгосподарності, непродуктивних витрат і втрат та спонукає до бережливості і умілого витрачання всіх видів засобів.

Поліпшення організації та повніше використання економічного аналізу в управлінні тісно пов'язані з усією системою вдосконалення господарського

механізму в нашій країні, спрямованого на підвищення ефективності виробництва і якості праці в усіх ланках національної економіки [3, с.30].

В системі розвитку сучасної економіки управлінські рішення повинні базуватися на точних економічних розрахунках, глибокому і всебічному дослідженні. Кожний керівник може досягти успіху в підприємницькій діяльності лише тоді, коли буде обґрунтована економічна доцільність його управлінських рішень щодо успішної діяльності в умовах ринку. Перед тим, як прийняти те чи інше рішення, потрібно дати об'єктивну оцінку результатам господарської діяльності та відповідність їх результату до вкладеного капіталу, визначити чинники та розмір результатних показників, виявити всі недоліки та намітити невикористані резерви для подальшого розвитку того чи іншого підприємства.

За допомогою економічного аналізу забезпечується кількісна і якісна оцінки усіх змін, що відбуваються, в керованому об'єкті. Економічний аналіз дозволяє виявити ті причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності між окремими параметрами об'єкту, що носять прихований, глибинний характер та дозволяє встановити тенденції в розвитку тих або інших процесів і визначити кращі, найбільш ефективні, варіанти рішень.

За результатами аналізу розкриваються недовикористані резерви і можливості, що дозволяють поліпшити розвиток цієї керованої підсистеми. Економічний аналіз виступає як основа для вироблення і прийняття управлінських рішень [3, с. 28].

Економічний аналіз є складовою частиною економічної роботи на підприємстві, якій комплексно охоплює всі елементи цієї роботи та дає змогу правильно оцінити роботу суб'єкта господарювання, що сприяє поліпшенню рівня всієї економіки держави. За допомогою аналізу досягається швидка адаптація до змін ринкової кон'юнктури, до передбачення можливих змін поведінки партнерів, уникнення невиправданого економічного ризику.

Питання економічного аналізу відіграють важливу роль не тільки при оцінці ефективності господарської діяльності та пошуку шляхів її підвищення, але і для постійного контролю за економічним розвитком та процесами під дію яких потрапляє підприємство в сучасних умовах господарювання. Це пов'язано

із зміною економічних умов, в яких працює підприємство, кон'юнктури ринку, податкового законодавства та інших факторів.

Розвиток економіки підприємств у сучасних умовах неможливе без використання інформаційних технологій та без використання комп'ютерних систем для організації бухгалтерського обліку і підготовки бухгалтерської звітності. Не має сумніву в тому, що сучасний економічний аналіз дає можливість запроваджувати на підприємстві системи комп'ютерного аналізу основних показників діяльності підприємства, що дає можливість поєднувати процес обробки вхідних даних з процесом прийняття управлінських рішень і можливість вирішувати аналітичні завдання на робочому місці аналітика.

В сучасних умовах ринкової економіки керівник підприємства не може розраховувати лише на свою інтуїцію та приблизні розрахунки, всі його дії повинні бути науково обґрунтованими, оптимальними та базуватися на точних розрахунках, глибокому і всебічному вивченні будь-яких проблем. Ні одне управлінське рішення не може бути прийняте без обґрунтування його економічної доцільності, адже сталий економічний розвиток суб'єкта господарювання багато в чому зумовлюється здатністю керівництва приймати якісні рішення.

Отже, економічний аналіз є важливим елементом в системі управління виробництвом, основою розробки науково обґрунтованих управлінських рішень та інструментом контролю за їх виконанням.

За ринкових реформ, економічний аналіз набуває досить важливого значення: він має не лише виявляти недоліки, а й розкривати можливості дальшого зростання економіки нашої держави.

Список літератури:

1. Паланюк Н. А., Петренко В. Г. Економічний аналіз: навчальний посібник. Київ: Аграрна освіта, 2010. 252 с.
2. Шурпенкова Р. К. Основи організації економічного аналізу в системі управління підприємством. *Регіональна економіка*. 2008. № 3. С. 161- 166.
3. Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбатюк М. І., Чумаченк М. Г. Економічний аналіз: навчальний посібник 2-ге вид., доп.: Київ: КНЕУ, 2003. 556 с.

*Криницина Д. С.
Студентка факультету міжнародної торгівлі і права
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

КРАУДСОРСИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Однією з найголовніших складових будь-якої діяльності є управління процесом, адже ефективна система менеджменту є запорукою досягнення майбутніх цілей. Стрімкий розвиток сучасного інформаційного суспільства відкрив нові можливості для впровадження новітніх методів управління господарською діяльністю. Однак невирішеною в теорії та практиці управління залишається проблема дисбалансу випереджального розвитку інформаційних ресурсів управлінського призначення та новітніх управлінських інструментів з їх повільним впровадженням на практиці. Тому на тлі розвитку ІТ-технологій та мережі Інтернет в умовах соціалізації бізнес-процесів виникає новий метод як краудсорсинг.

Краудсорсинг (від англ. crowd – “натовп” і sourcing – “використанням ресурсів”) – передача деяких виробничих функцій невизначеному колу осіб, вирішення суспільно значимих завдань силами добровольців, як правило, за допомогою сучасних інформаційних технологій [1]. Вперше цей термін використав Джеф Хау. Також застосуванню краудсорсингу комерційними та науковими організаціями присвячено роботи І. Химич, К. А. Полторака, О. В. Зозульова, Х. То, Л. Фан, Л. Тран, С. Шахабі, С. В. Полутіна, А. В. Седлецького.

Можна сказати, що краудсорсинг прийшов на заміну аутсорсингу, довівши свою більшу ефективність, тому, що дає можливість більш контролювати процес вирішення поставленої проблеми та несе менші витрати щодо цього. Якщо необхідно вирішити якесь завдання, то не обов'язково звертатися до за допомогою лише до своїх співробітників і радників, ефективність яких і підходи до вирішення завдань перевірені і звичайні. Треба

спробувати звернутися до сторонніх людей, причому покликати якомога більше, і в цьому величезному натовпі обов'язково виявлять себе ті, чий розум у змозі вирішувати необхідне завдання. Причому вирішувати незвичними і навіть дивними для більшості методами. У цьому випадку потрібно тільки одне – мати технологію, яка відсіче інформаційний шум, що необхідно виникає. Технологія допоможе зробити селекцію і знайти ті ідеї, які становлять інтерес для вирішення поставленого завдання [1].

Виокремлюють різні види краудсорсингу: за видами одержаного результату, за сфера життя та за категорією залучених людей. Що ж до останньої класифікаційної ознаки, то за нею виділяють:

- зовнішній (коли звертаються до всіх зацікавлених);
- внутрішній (коли всередині, наприклад, одного міністерства або підрозділу будь-який співробітник незалежно від посади може зробити внесок у вирішення поставлених завдань) [3].

В Україні краудсорсинг не такий поширений як на Заході, але з кожним роком набирає більших обертів, що свідчить про ефективність впровадження цього методу. На даному етапі існує ряд проблем, які перешкоджають межі його поширення.

Головна проблема – недосконала законодавча база. В Україні немає закону, який би регулював цю сферу, тобто відсутність чіткого правового визначення та меж застосування. Тобто зараз, він більше здійснюється як публічна оферта, без укладання трудового договору. Сюди також належить проблема з авторськими правами, адже вільні працівники не захищені, що їх якийсь винахід буде використано без його відома [4].

Правильне мотивування є також однією з проблем. Керівники організацій не завжди влучно мотивують суспільства для отримання від них цікавих і потрібних рішень. Тобто користувачі певної платформи повинні усвідомлювати, що їм це потрібно і яку користь вони матимуть з цього. Мова

йде не тільки про грошову винагороду, а і про нематеріальне мотивування, наприклад як визнання, популяризація автора.

Ще однією проблемою є професійність керівник в управлінні процесом краудсорсингу. В процесі надходить великий потік інформації, який потрібно профільтрувати та визначити найголовніше та найпотрібніше. Якщо ми говоримо про внутрішній краудсорсинг, то в даному випадку керівник повинен контролювати сам процес обговорення певного питання.

До ряду проблем я також повинна віднести – необізнаність керівників компанії щодо даного методу управління. Якщо провести опитування між різними директорами компаній, то деякі зовсім не будуть розуміти значення даного терміну, а ті, хто розуміють – не матимуть уявлення як це діє на практиці.

Хоча в Україні є успішні приклади краудсорсингових проектів. До одного з них я можу привести мережу українських ресторанів «Мураками», яка застосувала даний метод. На своїй сторінці у соціальній мережі Facebook вони запропонували всім охочим прийняти участь у створенні рекламного слогана. Нагорода була запрошення на форум маркетингових-директорів. Користувачі зацікавилися ініціативою та на сучасному етапі керівництво вже обирає найкращий варіант. По словам pr-директора Ксенії Чигаркіної ресторанів «Мураками» вони не будуть зупинятися на одному краудсорсинговому проекті. В майбутньому дана мережа хоче запропонувати користувачам надсилати фотографії з знижковою картою, які б могли слугувати основою для іміджевої реклами [4].

Ще одним прикладом є сайт Freelance.ua – це найбільша українська фріланс біржі праці в Україні. На даній платформі кожен користувач, незалежно від виду своєї діяльності, має змогу знайти найкращі варіанти вирішення певних питань з боку підприємця та варіанти для заробітку для користувачів, які шукають заробіток. На цьому сайті легко знайти те, що вам потрібно, адже ви маєте можливість відсортувати замовлення підприємств та

виконавців відповідно до регіону, виду діяльності, досвіду роботи та ціни роботи. Що ж до безпеки, то на даному сайті існує функція «безпечна угода», яка дає можливість 100% виплату за проведену роботу тільки після того, як угода буде виконана. Замовник отримує гарантію повернення коштів, якщо виконавець не виконав проект за погодженою задачею. Виконавець отримує гарантію виплат зарезервованих коштів, якщо повністю виконала обговорений з замовником проект [5].

Отже, виходячи з вище зазначеного, можемо дійти висновків, що розвиток сучасного бізнесу неможливий без застосування новітніх технологій. Краудсорсинг є прикладом інноваційного методу управління, який має переваги як для підприємців, так і для кожної пересічної особи. До переваг підприємства можна віднести: відносно дешевий інструмент розвитку або оптимізації функціонування; простота впровадження; можливість створення глобального продукту; доступ до результатів праці необмеженої аудиторії; популяризація, створення іміджу компанії, продукту; використання талановитих спеціалістів; використання незвичних джерел інноваційних ідей; залучення авторитетних експертів; передача завдання співробітників більшому числу осіб. Що ж до інших учасників цих проектів, то вони мають змогу: проявити і надати креативні ідеї; реалізувати свої можливості та використання накопичених знань; отримати призи або грошові винагороди; експерти мають можливість свій статус в професійному товаристві [6]. Як можемо побачити, то в Україні спостерігається тенденція до зростання використання краудсорсингу, тому можливо в майбутньому застосування цього інноваційного методу буде майже в кожній системі управління бізнесу і доведе свою ефективність при мінімальних витратах часу та коштів. Але поки, що наша держава та підприємства має певні складнощі для його розвитку, які мають бути вирішені через удосконалення законодавчої бази, а саме уточнення деяких понять, розробка принципів функціонування, налагодження механізму врегулювання судових спорів пов'язаним з авторськими правами у цій сфері; підвищення

кваліфікації керівників підрозділів, які займаються цією сферою; популяризація та ознайомлення суспільства з даним методом управління.

Список літератури:

1. Гутарук Е. Скинемся на прогресс [Електронний ресурс]. Режим доступу : www.strf.ru
2. Як народ може змінити Україну, або Майбутнє за краудсорсингом [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://racurs.ua/ua/1580-yak-narod-moje-zminyty-krayinu-abo-maybutnie-za-kraudsorsyngom>
3. Краудсорсинг: работает толпа [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://focus.ua/economics/180629/>
4. Freelance.ua - крупнейшая украинская фриланс биржа труда в Украине. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://freelance.ua/>
5. Сивакс А Н. Краудсорсинг как способ оптимизации функционирования предприятий [Електронний ресурс]. - Самара: Интернет-журнал « Науковедение» ISSN 2223-5167, 2015 р. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/v/kraudsorsing-kak-sposob-optimizatsii-funktsionirovaniya-predpriyatiy>

Мироненко Н. А.
Национальная металлургическая академия Украины (НМетАУ), Факультет
Экономики и Менеджмента, Кафедра менеджмента
Галацкая В. Л.
Киевский Национальный университет имени Тараса Шевченко, Институт
Журналистики, Кафедра социальных коммуникаций

ПЕРЕХОД НА НОВУЮ КОНЦЕПЦИЮ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСВЕЩЕНИЕ ЭТОГО ПРОЦЕССА В МАТЕРИАЛАХ ЗАВОДСКОЙ ПРЕССЫ

Современный этап развития социально-экономических отношений, как в Украине, так и в мировой экономике в целом характеризуется процессами высокой турбулентности. В этой связи приобретают особую важность вопросы, связанные с поиском оптимальных моделей организации производственных процессов в различных отраслях экономики. Поэтому статья, в которой рассматриваются процессы поиска новой парадигмы производства и роль средств массовой информации для создания эффективной коммуникации между различными субъектами хозяйственной деятельности актуальна.

Предметом исследования выступает анализ процесса перехода промышленного предприятия на рельсы концепции бережливого производства (англ. Lean Production). **Объектом** является многотиражная заводская газета как эффективная площадка социальной коммуникации между различными субъектами хозяйственной деятельности.

В качестве промышленного предприятия для данной статьи нами выбрано металлургическое предприятие – Днепропетровский металлургический комбинат, расположенный в городе Каменском на Приднепровье.

Первые упоминания о казацком поселении под названием Каменское относятся к первой трети XVI ст. (около 1750 года). До 1880-х гг. этот населённый пункт был одним из многих в степях Украины, где была неспешная патриархальная жизнь.

Однако в 1884 году была построена Екатерининская железная дорога, которая соединила Донецкий угольный и Криворожский железорудный бассейны и проходила вблизи села Каменское (с 1917 г. - город Каменское, с 1936 г. - город Днепродзержинск, с 2016 г. – вновь город Каменское). Географическое положение села (учитывая и практически неограниченные водные ресурсы) создавало все предпосылки для строительства крупного металлургического предприятия. Такое строительство было начато весной 1887 года Южно-Русским Днепровским металлургическим обществом, образованном в мае 1886 года путем объединения находящегося на грани банкротства "Общества Варшавского сталелитейного завода" и бельгийской компании "Коккериль". 27% капитала в нем принадлежало также французским компаньонам.

Эта дата считается датой рождения Днепровского металлургического завода (с 1984 года - комбинат). Более детальную информацию об этапах становления предприятия можно почерпнуть из различных источников [1]. Мы же будем акцентировать внимание на организации коммуникации посредством заводской периодической прессы.

Последнее десятилетие в хозяйственной деятельности металлургического предприятия оказалось весьма щедрым на различного рода трансформации. И здесь незаменимой площадкой для коммуникации выступила многотиражная заводская газета, первый номер которой вышел в свет в октябре 1932 года [2].

За время своего существования журналисты на полях заводской газеты уделяли внимание как вопросам важным для хозяйственной жизни комбината, так и готовили материал для рубрик, посвященным событиям в городе Каменском, например, театральным премьерам, конкурсам, концертам [3]. Это выгодно отличает заводскую газету Днепровского меткомбината от аналогичных изданий других предприятий отрасли. Однако не следует забывать, что всё же главный акцент в материалах газеты поставлен на организации эффективной коммуникации между сотрудниками подразделений

комбината. В последние годы значительное место на полосах газеты уделено вопросам перехода предприятия на концепцию бережливого производства.

Основные принципы бережливого производства следующие.

Во-первых, это потребность в выявлении и устранении как можно большего числа потерь, действий или затрат, которые не добавляют ценности при производстве продукции или оказании услуг.

Во-вторых, на предприятии необходимо создать поток единичных изделий.

В-третьих, необходимо встраивать качество в сам производственный процесс.

В-четвёртых, производить именно то количество продукции, которое необходимо в данный момент на рынке.

И наконец, всячески пропагандировать в трудовом коллективе и в обществе в целом потребность в непрерывных улучшениях [4].

Здесь же хотелось бы ещё раз отметить тот факт, что, по нашему мнению, концепция Lean Production на сегодняшний день является той сказочной палочкой-выручалочкой, которая способна предложить альтернативу для развития национальной экономики: преодолеть противоречия, характерные для массового производства с его бесконечными авралами-простоями и перманентными кризисами, и перейти к экономике, в основу которой заложены принципы аддитивного производства, характерного для экономики знаний и нанотехнологий.

На Днепровском меткомбинате последние пять лет осуществляют мероприятия, способствующие внедрению концепции бережливого производства. Особенно активно вопросы популяризации этого направления на страницах заводской прессы освещаются последние полгода. Толчком послужила вынужденная остановка предприятия весной-летом 2017 года в связи с полной оккупацией Россией (де-факто и де-юре) части территории Украины на Донбассе.

Из практики современного менеджмента известно, что начинать реформирование проще в условиях кризисной ситуации. В этом случае неизбежность реформ не воспринимается в трудовом коллективе как стопроцентное зло. Ведь если ничего не делать, то выживание становится в принципе невозможным.

В таких условиях заводская газета, прежде всего, начинает выполнять просветительскую функцию.

Второй важной целью материалов заводской прессы является популяризация успешного опыта по внедрению лучших практик концепции бережливого производства. Например, в одном номере газеты рассказывается о такой практике, как создание команд непрерывного совершенствования (рис. 1), а в другом – описывается успешный опыт работы одной из таких команд.



Рис. 1. Пример пошаговой инструкции решения проблемы [5].

Дальнейшее эффективное использование возможностей заводской прессы нам видится в симбиозе печатное издание – электронный ресурс, т.е. подача материалов как на бумажном носителе, так и в интернете (например на сайте комбината в специальной рубрике) [4, 5].

В статье проанализирован процесс перехода на новую производственную концепцию – бережливое производство (Lean Production) – коллектива металлургического предприятия и освещение его в материалах заводской прессы. Показана важность средств массовой информации в установлении эффективной коммуникации между различными подразделениями предприятия, а также его руководством с целью организации слаженной работы для достижения общих целей.

Список литературы:

1. Электронный ресурс – Режим доступа: <http://www.dmkd.dp.ua/node/481>
 2. Подкорытов А.Л. Газете градообразующего предприятия Каменского – 85 лет! // ДМК, № 40 (40). – 5 октября 2017 года. – С. 1.
 3. Терентьева Л. Лауреаты городской премии // Знамя Дзержинки, № 49 (10 192). – 4 декабря 2014 года. – С. 6.
 4. Ганжа С. Вы можете не меняться, выживание – дело добровольное // ДМК, № 40 (40). – 5 октября 2017 года. – С. 20.
- Электронный ресурс – Режим доступа: <http://www.dmkd.dp.ua/node/4051>

Пухляк К.

*студентка, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м. Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к. е. н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м. Київ, Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

З кожним роком стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій повністю змінює наше уявлення про традиційну економіку. На сьогоднішній день набуває все більшої популярності цифрова економіка, що означає ведення господарської діяльності від виробництва до постачання через комп'ютерні мережі.

Міжнародна організація ОЕСД (Organisation for Economic Cooperation and Development) та, вчений Томас Мезенбург виділяють три основні компоненти цифрової економіки [1]:

- підтримуюча інфраструктура (апаратне та програмне забезпечення, телекомунікації, мережі та ін.);
- електронний бізнес (ведення господарської діяльності та будь-яких інших бізнес-процесів через комп'ютерні мережі);
- електронна комерція (дистрибуція товарів через Інтернет).

Перевагами цифрової економіки є отримання товару чи послуги за більш коротші проміжки часу, зниження їх вартості за рахунок уникнення посередників, ширший доступ до постачальника товарів та споживача, посилення вимог антимонопольного законодавства.

Як відомо Україна має потужний потенціал компетентних спеціалістів у сфері ІТ, однак Концепція розвитку цифрової економіки і суспільства була прийнята тільки 2018 року. Водночас по всьому світі ця тенденція широко використовується для покращення соціально-економічного життя та ВВП країни. Представимо у вигляді таблиці 1 дані світового рейтингу DESI [2].

Таблиця 1

Топ – 4 країн ЄС з найбільш розвинутими цифровими економіками

Країна	Рейтинг DESI		Зв'язок		Людський капітал		Використання Інтернету		Інтеграція цифрових технологій		Цифрові громадські послуги	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Данія	1	0,71	4	0,76	5	0,69	1	0,72	1	0,62	4	0,74
Фінляндія	2	0,68	12	0,64	1	0,76	5	0,62	3	0,56	2	0,82
Швеція	3	0,67	5	0,76	4	0,69	2	0,71	4	0,54	8	0,65
Нідерланди	4	0,67	1	0,82	6	0,65	4	0,62	6	0,48	3	0,77

Джерело: систематизовано автором на основі даних *Digital Economy and Society Index 2017* [2]

Лідерами впровадження цифрових технологій в економіку є Данія, що займає найвищий рейтинг по використанню Інтернету та інтеграції цифрових технологій, Фінляндія – за людським капіталом, Швеція та Нідерланди – за розвитком зв'язку. Використання цифрової економіки сприяє збільшенню конкурентоспроможності, кількості робочих місць, стимулює розвиток малого бізнесу, сприяє залученню інвестицій.

За останні роки українському уряду вдалося зупинити економічне падіння, збільшити ВВП на 2%, але як підтверджує зарубіжний досвід подальше підвищення економічного та соціального розвитку можливе лише за рахунок цифрових перетворень. У цей же час впровадження цифрової економіки ставить певні виклики перед державою. Зокрема Україні треба розвивати цифрову інфраструктуру, перш за все якість Інтернету, та необхідно забезпечити ефективно функціонуючі три компоненти [3]:

- нормативно-правову базу, яка б сприяла конкуренції і виходу на ринок підприємствам, дозволяла фірмам повною мірою використовувати цифрові технології для конкуренції та інновацій;
- навички, необхідні працівникам, бізнесменам, державним службовцям, для використання можливостей цифрових технологій;

- ефективні і підзвітні інститути, що використовують Інтернет для розширення прав і можливостей громадян.

На сьогодні в Україні починають набирати популярності онлайн-майданчики, кожен з яких дає можливість багатьом компаніям і приватним підприємцям торгувати, розвиватися і еволюціонувати. Так ІТ-компанія EVO реалізує Інтернет проекти пов'язані з оптовою та роздрібною купівлею-продажем та посередництвом між фізичними та юридичними особами. Найбільш відомі серед них це Prom.ua, Satu.kz, Deal.by, Bigl.ua, Zakupki.prom.ua, Kabanchik.ua, Kabanchik.by, Kabanchik.ru, MegaMaster.kz , Crafta.ua, Vchasno.com.ua. Але найбільш перспективною для України є агропромислова сфера, що може дозволити вихід на світові ринки. Завдяки цифровим технологіям ми зробимо «стрибок» у розвитку, минаючи проміжні стадії. Яскравим прикладом є компанія Agro Core, яка вже має намір розвивати технології, що будуть здійснювати високошвидкісну обробку інформації в режимі реального часу та дозволять ефективно контролювати процес виробництва кінцевого продукту. Використання високих технологій забезпечить підвищення екологічності, якості врожаю та зменшення витрат палива. Дані інновації сприятимуть експорту не лише сільськогосподарської продукції, а й високих технологій її вирощення.

Цифрова економіка є великим викликом для України, що дасть можливість стати конкурентоспроможними на світовому ринку. В сучасних реаліях існує певна неготовність та недовіра з боку населення щодо впровадження новітніх цифрових технологій. У зв'язку з цим варто перейняти європейський досвід та здійснювати реформування економіки.

Список літератури:

1. The Concept of a 'Digital Economy' [Electronic resource]. – Access mode: <http://odec.org.uk/theconcept-of-a-digital-economy/> – Title from the screen.
2. Digital Economy and Society Index 2017 [Electronic resource] – Access mode: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>.
3. Доклад о мировом развитии «Цифровые дивиденды». Группа Всемирного банка.- 2016 // <http://documents.worldbank.org/>.

Ратушна А.

*студентка, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м.Київ, Україна*

КРАУДФАНДИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ІННОВАЦІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

В сучасних умовах для успішного розвитку держави та економіки необхідним залишається розвинута підприємницька діяльність. Ринкова економіка це перш за все конкуренція, яка в свою чергу висуває багато вимог для бізнесу. Підприємці, як правило, зіштовхуються з багатьма проблемами, особливо пов'язаних із започаткування своєї компанії, оскільки більшість талановитих і перспективних підприємців не мають фінансових ресурсів для розвитку своїх проєктів. Але вони мають ідею, яка може змінити світ, проте може бути так і не реалізованою. Тому цю проблему в 21 столітті може допомогти вирішити краудфандинг, тобто співпраця людей, які добровільною надають фінансову допомогу для створення стартапу.

Краудфандинг не є новим явищем закордоном, проте в Україні популярності здобуло нещодавно. За кордоном каталізатором розвитку краудфандингу стала криза 2008–2009 рр., в Україні – події 2014–2016 рр. Тому це питання не досить широко досліджено вітчизняними науковцями. Проте для сучасної України це явище дійсно необхідне.

Краудфандинг (від англ. crowdfunding: «crowd» - натовп, «funding» - фінансування) – це відносно новий інструмент, що дозволяє залучати через Інтернет у великої кількості людей (різних груп людей) гроші для реалізації ідей і проєктів у різних сферах [1].

Всі бажаючі впровадити свою ідею, користаються краудфандинговими-платформами. Суб'єктами краудфандингу є донори та реципієнти. Донори (бекери) можуть здійснювати пожертви для реалізації проєкту або ж отримання нефінансової (подарунок, попереднє замовлення продукту) чи фінансової (акції, роялті, повернення коштів із відсотком) винагороди.

Проект можна запустити безкоштовно, проте для його успіху необхідне максимальне залучення людей. Для цього потрібно не лише зареєструватися та вибрати схему фінансування, а й провести масштабну маркетингову кампанію, заручитися довірою й підтримкою багатьох користувачів платформи через соціальні мережі та засоби масової інформації тощо [2].

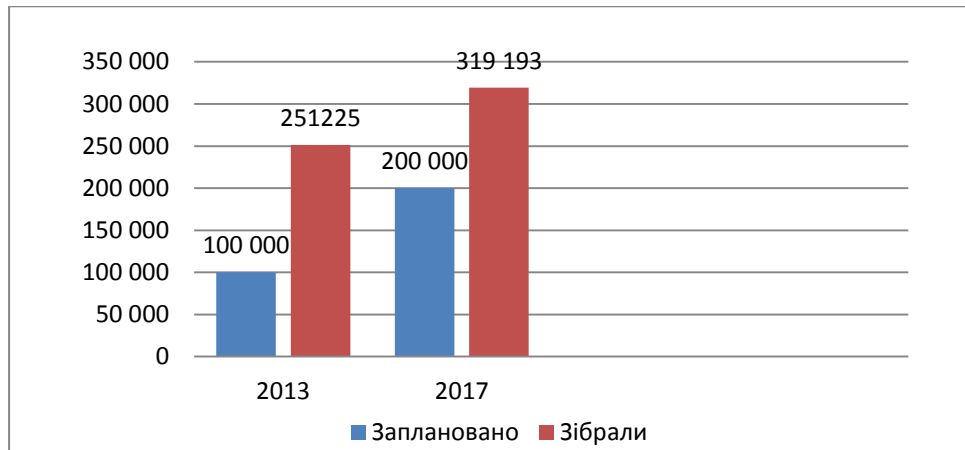
Однією з найвідоміших світових краудфандингових платформ є Kickstarter була заснована в 2009 р. Вона спрямована на реалізацію насамперед інноваційних проектів. Найбільшим попитом користуються ідеї, що пов'язані з технічними винаходами, софтом, музикою чи відео. Власник проекту зобов'язаний указати термін та мінімальну суму коштів, яку необхідно зібрати за допомогою краудфандинг-майданчику. Якщо за вказаний термін необхідна мінімальна сума не була зібрана, гроші повертаються донорам. Kickstarter отримує 5% усіх залучених коштів. Найбільш відомими проектами Kickstarter стали смарт-годинники Pebble, консоль OUYA, 3D-принтер FORM 1, окуляри Oculus Rift тощо. Їм удалося мобілізувати 10,3 млн. дол., 8,6 млн. дол., 2,9 млн. дол., 2,4 млн. дол. відповідно [2].

Хоча на платформі Kickstarter досить мало українців, в основному через мовний бар'єр, проте ми маємо досить вдалі проекти. Найбільшими українськими стартапами, які були профінансовані за допомогою Kickstarter є Petcube (251 тис. дол), iBlazr (156 тис. дол) LaMetric (зібрано 369 тис. дол.) та інші. Ці проекти є прикладом заснування стартапу лише за наявності ідеї, бажання та допомоги інших людей.

Для розгляду краудфандингу як ефективного інструменту розвитку бізнесу в Україні, пропонуємо більше детально розглянути проект Petcube.

Petcube – проект для дистанційного спілкування з домашніми тваринами. Він був заснований 3 українцями - А. Нескіним, А. Кленом та Я. Ажнюком. Олександр Нескін винайшов Petcube, коли шукав спосіб розважити свого собаку на ім'я Роккі. У жовтні 2013 року Petcube запустили кампанію на Kickstarter. Проект досяг своєї мети у \$100 000 протягом тижня. За підсумками кампанії Petcube зібрав \$251 000, таким чином проект став найуспішнішим серед український проектів та серед товарів для тварин на той час. У 2017р. компанія запустила ще 2 проекти, на які планувала отримати від інвесторів

200 тис. дол. Проте як показує діаграма 1, і в 2013 р, і в 2017 р, результат перевищив очікування. На проект у 2013 р надійшли кошти від 1 758 інвесторів, у 2017 р - 2 229 інвесторів [3].

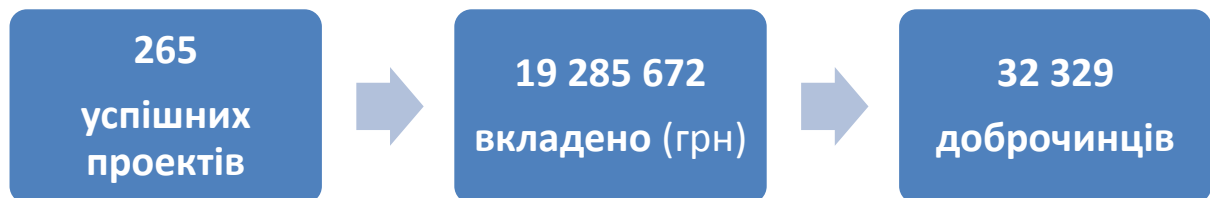


Діаграма 1. Результат діяльності проекту Petcube [3]

Компанія має розробку мобільного додатку на системі Android та IOS. Їх виробни реалізуються найбільшими торговельними мережами BestBuy, Amazon, Petco. А також вони мають безліч визнаних винагород, які підтверджують звання найкращого українського стартапу, серед яких можна відзначити перемогу в 2014 р. у європейському конкурсі стартапів Europas у категорії «Найкращий hardware-стартап» [3].

Не можна говорити про розвиток краудфіндингу в Україні без власної краудфіндингової-платформи. Українським найвідомішим сайтом є Велика Ідея (анг. Biggggidea) – це українська платформа соціальних інновацій, яка заснована у 2009 році громадською організацією «Гараж генг». Сайт має три розділи: Спільнокошт, Практики та Можливості. За словами експертів «Майстерні «Спільнокошту» Д. Бортнікова та О. Логвиновської, на створення «Спільнокошту» було зібрано 30 тис. грн. Серед найкращих проектів «Спільнокошту» можна виділити Громадське телебачення, Кінофестиваль «Ровер», акція «Зробимо Україну чистою», Арт-пікнік Слави Фролової та багато інших. Як зазначають засновники проекту, основна складова успіху краудфіндинг-кампанії – відповідальність автора проекту. Щоб зібрати гроші на проект, автор має враховувати інтереси зацікавлених сторін: доброчинців,

менторів та партнерів. Завдяки Спільнокошту десятки проектів вже зібрали гроші на стартапи, екологічні та громадські акції, роботу ЗМІ, організацію фестивалів та перформансів, зйомку кліпів. На сьогодні результати проекту на теренах нашої держави є досить вражаючими, оскільки за допомогою платформи було реалізовано близько 265 проектів, ознайомитись з результатами можна за допомогою діаграми 2 [4].



Діаграма 2. Результат діяльності проекту «Спільнокошт»[4].

Краудфандинг є дієвим інструментом розвитку інноваційної діяльності України. Проекти, що започатковані на закордонних та вітчизняних платформах знаходять можливість втілення у життя. Таке явище як краудфандинг допомагає не зникати ідеї, що зароджується в підприємців, в яких немає фінансових ресурсів, а навпаки, розвиватися та прославляти нашу державу. За допомогою розвитку стартапу та малого бізнесу в Україні можна покращити економічну ситуацію, досягти економічної стабільності та розвитку.

Список літератури:

1. Молибог, М. А. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів / М. А. Молибог, Н. В. Івашова // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О. Ф., (м. Суми, 27 травня 2015 р.) / за заг. ред.: О. В. Прокопенко, М. М. Петрушенка. – Суми : СумДУ, 2015. – с. 252- 253
2. Єлісеєва Л.В. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду/ Єлісеєва Л.В/ Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. - №23-1. с. 8-11
3. Petcube [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://petcube.com/uk-ua/play/>
4. Велика ідея [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bigggidea.com/>

Савченко М.В.

*професор кафедри міжнародних економічних відносин
Донецький національний університет імені В. Стуса
м. Вінниця, Україна*

Шкуренко О.В.

*доцент кафедри бізнес-логістики та
транспортних технологій
Державного університету інфраструктури та технологій
м. Київ, Україна*

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день транспортний сектор України – це значний і важливий сегмент для економіки країни, адже ефективна та злагоджена робота цілої транспортної системи являється рухомою силою для загального розвитку країни.

Імплементация концепції логістики в систему управління підприємством створює певні труднощі в усіх її характеристиках. Однак найважливішими з перспективи впровадження концепції логістики необхідно вважати проблеми, що виникають із характеристики «системного мислення», оскільки це проявляється на найбільш ранній стадії – стадії формування.

В умовах посиленням нестабільності середовища значну роль у підвищенні конкурентоспроможності транспортного підприємства відіграє можливість швидкого реагування на потреби споживачів. У таких умовах стає необхідним використання концепції формування міжнародної логістичної стратегії, яка передбачає інтегроване управління сферами матеріально-технічного забезпечення, збуту, виробництва, збереження та транспортування, усуває обмеженість розглядання різних систем функціонування в окремих сферах: менеджмент, конкуренція, маркетингова діяльність тощо.

Багато сучасних наукових робіт пов'язані з проблемою визначення необхідності та ролі логістики в діяльності підприємств. Свідчить, що загальні проблеми формування та завдання транспортно-логістичних систем глибоко

проаналізовані багатьма вченими, серед яких М Григорьев, В. Дикань, О. Зборовська, М. Корінь, Н. Клунко, Є. Крикавський, Т. Сухорукова, О. Лактіонова, Ю. Єлагін та інші [1-4]. Критичний аналіз публікацій свідчить, що недостатньо уваги приділялося саме перспективам розвитку транспортно-логістичних систем в умовах глобалізації та розробки ними ефективної міжнародної логістичної стратегії.

В останні роки домінує думка, що логістична стратегія виступає інтегратором потенційних можливостей транспортного підприємства, розвитку його логістичного потенціалу та підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Міжнародна логістична стратегія відображає напрям реалізації загальної стратегії виходу підприємства на світовий ринок за допомогою інструментів логістичного управління.

Різне тлумачення терміну «логістична стратегія» економістами [1-4] дозволило визначити квінтесенцію наукової концепції щодо визначення міжнародної логістичної стратегії:

– міжнародна логістична стратегія спрямована на раціональне управління й координацію поточкових процесів для забезпечення бізнес-стратегії підприємства;

– міжнародна логістична стратегія вирішує питання із управління постачанням, запасами і збутом в логістичній системі при взаємодії з іноземними стекхолдерами;

– міжнародна логістична стратегія опирається на ряд чинників, що формують її суть, а саме часовий фактор (довгострокове планування), стратегічний фактор (взаємозв'язок логістики із корпоративною стратегією), інтегративний фактор (інтегрування усіх логістичних елементів), економічний фактор (оптимізація руху потоків) та інформативний фактор (формування ефективних інформаційних мереж);

– позитивний ефект від застосування логістичної стратегії полягає у досягненні мінімального рівня витрат при максимальному рівні задоволення

потреб споживачів, що дозволить підвищити конкурентну позицію транспортного підприємства на світовому ринку.

Варто зазначити, що застосування та вибір оптимальних міжнародних логістичних стратегій можна здійснювати на основі трьох ключових параметрів: планових логістичних витрат (оскільки вони визначатимуть фінансове забезпечення стратегії), якості логістичного обслуговування (даний параметр визначатиме задоволеність споживачів логістичною системою) та доходи підприємства (результати логістичної стратегії). Результатом реалізації концепції формування міжнародної логістичної стратегії транспортного підприємства є механізм реалізації логістичної стратегії, представлений на рис. 1, необхідними компонентами якого є системи логістичного забезпечення, а саме: створення економіко-математичної моделі генерування альтернативних варіантів обробки вантажів на підприємстві; система управління процесом перевезення, інформаційне забезпечення, система розподілу фінансових потоків; вибір оптимальних маршрутів транспортування, вибір оптимальних технологічних схем обробки вантажів на підприємстві; наявність потужностей обробки вантажу; відповідність потужностей суміжних видів транспорту; надання додаткових послуг; система стандартизації, система безпеки перевезень; система економічної оцінки, прогнозування, контролю.

Під час побудови ефективного механізму міжнародної логістичної стратегії транспортного підприємства необхідно здійснити наступні заходи:

- забезпечити організаційно-економічні схеми узгодженої роботи транспортного підприємства;
- сформувати систему інформаційного забезпечення;
- побудувати оптимізаційну модель логістичного забезпечення транспортного підприємства;
- використати інноваційні логістичні технології.

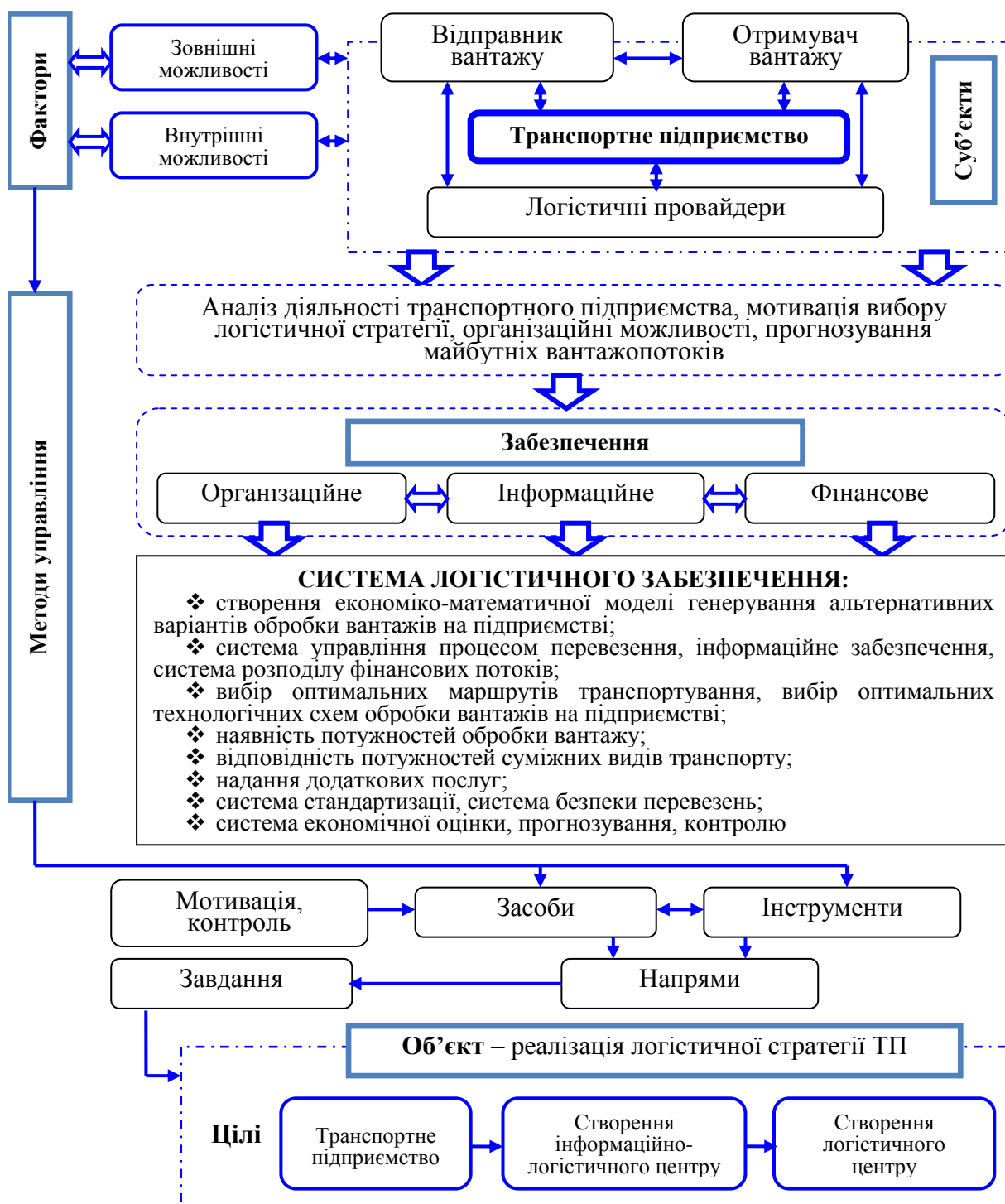


Рис. 1. Механізм реалізації міжнародної логістичної стратегії транспортного підприємства

Реалізація ефективної міжнародної логістичної стратегії центру на базі транспортного підприємства дозволить отримати результати в наступних напрямках (рис.2).

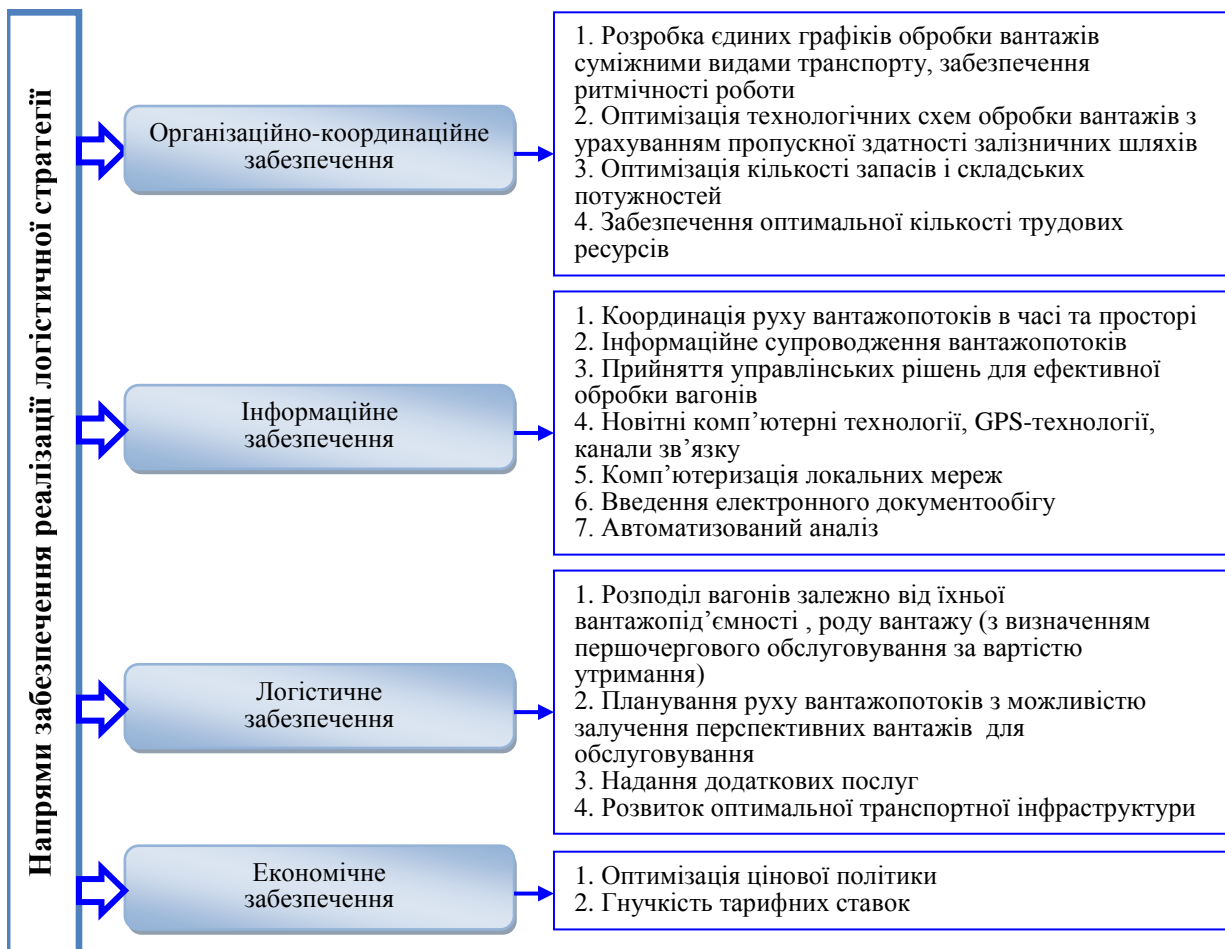


Рис. 2. Напрями забезпечення реалізації міжнародної логістичної стратегії транспортного підприємства

Використання запропонованого механізму реалізації міжнародної логістичної стратегії транспортного підприємства із урахуванням системи організаційних і економічних елементів, що забезпечують узгоджене, взаємопов'язане і взаємодіюче функціонування всіх елементів, дозволить досягти поставлених цілей в логістичному русі вантажів із максимальною економічною ефективністю.

Отже, сформований механізм реалізації міжнародної логістичної стратегії транспортного підприємства, який являє собою сукупність взаємопов'язаних систем логістичного забезпечення, методів управління, логістичних принципів та технологій, дозволить досягти ефективної реалізації міжнародної логістичної стратегії транспортного підприємства, що дозволить в майбутньому змінити роль транспортних підприємств і перетворити їх з обслуговуючих елементів на

центральні в логістичному транспортному процесі і сприятиме інтеграції України в європейську економіку.

Список літератури:

1. Дикань В.Л. Основи логістичної інтеграції при формуванні логістичних систем / В. Л. Дикань, Я. М. Панчишин // Вісн. економіки транспорту і промисловості: зб. наук. пр. – Х.: УкрДАЗТ. – 2009. – № 26. – С.60–63.

2. Корінь М.В. Концепція створення логістично-інформаційно-маркетингового центру «Прозалінноватика» / М.В. Корінь // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. пр. – Х.: УкрДАЗТ. – 2012. – № 39. – С.239-245.

3. Сухорукова Т.Г. Характеристика класифікаційних ознак транспортної логістики / Т.Г.Сухорукова // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. пр. – Х.: УкрДАЗТ, – 2014. – № 47. – С.51-57.

4. Єлагин Ю.В. Сутність та роль логістичних підходів в підвищенні ефективності обслуговування пасажирів / Ю.В. Єлагин // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. пр. – Х.: УкрДАЗТ, – 2013. – № 44. – С.44-46.

Сингаївська В.О.
студентка, 3 курс, 2 група, факультет міжнародної торгівлі та права,
Київський національний торговельно-економічний університет
Пурденко О.А.,
канд. екон. наук, доцент
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ

ПРАКТИКА АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

В умовах глобалізації існує необхідність у пошуку різних способів ефективнішого ведення бізнесу. Українські підприємства стикаються з досить сильним тиском з боку ринку, щоб досягнути успіху і утримати свої позиції на ринках підприємці мають переосмислити методи управління бізнесом, роблячи свою діяльність продуктивнішою та якіснішою. У Європі та Україні набуває все більш широкого поширення модель управління бізнесом, який має назву Business process outsourcing. Таким чином, аутсорсинг – це процес передачі компанією частини виробничих або бізнес-процесів іншій компанії, яка є експертом в цій галузі [1]. Велика частина робочого часу йде на виконання рутинних завдань і це негативно відзначається на більш важливих завданнях на які нам не вистачає часу. Аутсорсинг покликаний дати нам більше вільного часу і забрати на себе рутинну роботу, що також ,зі свого боку , скоротить витрати підприємства.

В Україні більшість підприємств тільки починають придивлятися до моделі аутсорсингу , що є проблемою. Підприємства всіх розвинених країн вже багато років передають рутинну роботу до аутсорсингових організацій, що дозволяє їм отримати більше часу на розвиток і вирішення більш важливих проблем. Основною причиною цього є необізнаність та нерішучість менеджерів з питань аутсорсингу, а також низький рівень довіри до постачальників послуг і високий ризик втрати конференційної інформації. Проте, вважається, що повний аутсорсинг бізнес-процесів поступово стане звичною справою для великих вітчизняних компаній. Не дивлячись на обмежене поширення цієї сфери у 2018 році 18 українських компаній- аутсорсерів потрапили в

міжнародний рейтинг The 2018 Global Outsourcing 100 , який опублікувала Міжнародна асоціація ІАОР [4]. Виходячи з таких даних можемо дійти висновку, що така модель бізнесу в Україні також має значні перспективи.

Тему аутсорсингу досліджували вітчизняні та закордонні науковці, зокрема: Хейвуд Дж. Брайан , Дж. Кросс , Микало О. І та А.Г.Загородній .У своїх працях науковці доходять висновку, що встановивши конкретні цілі та визначившись із формою аутсорсингу, підприємство фактично в такий спосіб формує індивідуальну стратегію управління ,також аутсорсинг виступає як інструмент підвищення рівня конкурентоспроможності організації через фокусування її діяльності на ключових компетенціях, завданнях, функціях та/або бізнес-процесах [4].

Детальніше дослідимо переваги аутсорсингу, а саме зменшення витрат. Наприклад, ви власник невеликого магазину і ми всі знаємо навіть самі маленькі підприємства потребують бухгалтерського обліку. Проте на найм бухгалтера вам потрібно додатково витратитись на пристойну зарплату, забезпечення умов для роботи , плата податків і т.д. Середня зарплата в м.Києві для бухгалтера становить 8000 грн.,[6] в той час як аутсорсингові послуги (для прикладу візьмемо компанію «Аудит.Бухгалтерія.Аутсорсинг») в середньому становлять 3000-4000 грн. на місяць [5]. Проаналізувавши цифри ми бачимо, що можна зекономити приблизно 4000-5000 грн. в місяць, в свою чергу зменшивши навантаження на керівника (забезпечення роб. місця, сплата податку і т.д).

Крім скорочення витрат, аутсорсинг дає можливість сконцентруватись на основній діяльності, дає доступ до більш високих технологій, так як фірми, які займаються цією справою постійно вдосконалюються, це також підвищує конкурентоспроможність, такі компанії зацікавлені в надійності на гарантії для свого ж подальшого розвитку. Практика показує, що передача рутинних послуг на аутсорсинг скорочує витрати бізнесу мінімум на 10%, а також в багато разів підвищує ефективність. Американський економіст А.Лаффер казав :

«Пам'ятайте, що кожен долар, який ми витрачаємо на аутсорсинг, витрачається на наші товари або реінвестується в наш ринок».

Таким чином, встановлено важливість розвитку аутсорсинг в Україні, адже така бізнес модель має велику кількість переваг. Можливість фокусування на основній роботі дасть шанс для більшого розвитку українських підприємств в цілому, підвищення їх конкурентоспроможності. Зекономлені кошти можуть бути витрачені на інвестування в інші більш потребуєчі сфери або для розвитку. В цьому році Україна вже продемонстрували свою певну міць в цій сфері увійшовши в топ аутсорсингових фірм, що має стати значним стимулом для подальшого розвитку не тільки самих підприємств і аутсорсингових компаній, а і нашої держави.

Список літератури:

1. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А. Г. Загородній, Г. О. Партин // Фінанси України. - 2009. - № 9. - С. 87-97. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2009_9_10
2. Микало О. І. Підходи до визначення терміна “аутсорсинг” / О. І. Микало // Економічний вісник НТУУ “КПІ”. – К., 2010. – С. 111–115
3. <https://www.iaop.org/GlobalOutsourcing100>
4. <http://www.buhslugi.com.ua/ua/vartist-poslug/vartist-bukhgalterskikh-poslug/vartist-bukhposlug-dlya-fiz-osib.html>
5. <https://ua.trud.com/salary/2/3454.html>

Усова А.І.

*Студентка факультету торгівлі та маркетингу
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

ВПЛИВ ТА РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

На сьогодні інформаційні технології займають велике місце в нашому житті. Інформація є одним з найцінніших ресурсів суспільства поруч з традиційними матеріальними видами ресурсів, як нафта, метал, корисні копалини тощо.

Інформація відіграє надзвичайно важливу роль в процесі управління. Безперервний потік інформації в суспільстві це основний показник, який є доказом її необхідності і потенційної цілісності існування. Процес переробки інформації, подібно до процесів переробки матеріальних ресурсів можна сприймати як технологію.

Інформаційні технології, засновані на комунікаційних засобах, засобах обробки та збереження інформації, відіграють важливу роль в сучасному періоді становлення ринкової економіки. Вони дають нам доступ до даних, що дозволяють глибше зрозуміти процес здійснення підприємницької діяльності, дають можливість діяти швидко, розв'язувати такі задачі, які раніше були нерозв'язними. Інформаційні технології та підприємництво стають тісним чином взаємопов'язаними. Управління інформацією та організаційна динамічність відіграють важливу роль у традиційному управлінні організацією. Інформаційна технологія передбачає вміння грамотно працювати з інформацією і обчислювальною технікою.[3]

Вирішальна роль інформаційних та комунікаційних технологій визначається необхідністю швидкого обміну інформацією на різних рівнях управління. Використання інформаційних технологій дозволяє стрімко розвивати економіку, модернізуючи систему виробництва і підвищуючи конкурентоспроможність економіки країни і продукції набагато швидше, ніж

раніше. Але як для країн, так і для окремих підприємств, які не змогли адаптуватися до нової технологічної системи, відставання набуває кумулятивного характеру і стає загрозою подальшого розвитку.

На сучасному етапі розвитку економіки інформація перетворилася не лише на засіб забезпечення системи управління, а й на самостійний ресурс що забезпечує успішну, прибуткову діяльність підприємства та його безперервний розвиток.

В наш час основним джерелом отримання будь-якої інформації виступає глобальна мережа Інтернет, яка разом з системою електронного обміну даними у сьогоденних умовах розвитку інформаційно-комунікаційних технологій є запорукою вдалої діяльності не тільки будь-якого підприємства, але й всієї держави.

Вплив сучасних інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні підприємством прямо пов'язаний з підвищенням ефективності роботи як кожного працівника окремо, так і підприємства в цілому. Застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій звичайно вимагає чималих витрат від підприємства як на розробку і впровадження, так і на подальше їх застосування, обслуговування і розвиток, тому багато підприємств не наважуються впроваджувати та застосовувати їх. З економічної точки зору інформаційно-комунікаційні технології можуть розглядатися як засоби виробництва, які можуть цілком вільно замінювати персонал. Таким чином, інформаційно-комунікаційні технології можуть зумовити зниження числа середніх менеджерів і службовців. [1]

Сучасні інформаційно-комунікаційні технології є гарним засобом зменшення собівартості продукції підприємства внаслідок зниження операційних витрат. Водночас, вони автоматично змінюють організаційну структуру управління підприємством, ієрархію прийняття рішень, витрати на придбання інформації і розширюють можливості її використання. Існує зростаюча взаємозалежність між діловою стратегією, правилами та

процедурами, з одного боку, та інформаційним програмним забезпеченням систем, устаткуванням, базами даних і передачею даних з іншого. Зміна в одному з цих компонентів часто призводить до змін в інших компонентах. Даний зв'язок стає критичним, коли розробляються стратегічні плани на перспективу діяльності організації. Збільшення частки на ринку, рух у бік підвищення якості або здешевлення собівартості послуг при підвищенні продуктивності праці працівників все більше залежать від видів і якості сучасних інформаційно-комунікаційних технологій на підприємстві. Таким чином, якщо відбулися зміни інформаційних технологій на підприємстві, ці зміни впливають на інші компоненти діяльності. Можуть бути кадрові перестановки, зміна методів роботи, трансформація організаційної структури.[1]

Як вже зазначалось вище, одним із найбільш потужних інструментів успішної діяльності підприємства є впровадження сучасної інформаційної системи, за допомогою якої стають можливими використання інноваційних інструментів для обслуговування клієнтів; підвищення ефективності роботи; освоєння нових ніш для ведення бізнесу; аналіз бізнес-процесів підприємства; оптимізація, формалізація, опис бізнес процесів; оформлення проектної документації; автоматизація бізнес-процесів підприємства; впровадження та супровід програмних продуктів. [2]

Отже, з кожним роком посилюється роль такого фактора виробництва як інформації. Оскільки масштабне усвідомлення факту, що в інформаційному суспільстві саме інформація є двигуном та основою майже всієї діяльності.

Список літератури:

1. Гудзь О.Є. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології в управлінні підприємств. URL: <https://docplayer.net/80392680>
2. Кравець В.І., Слісаренко Т.В. Використання інформаційних технологій для підвищення ефективності управління підприємством. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/13_1_2017ua/31.pdf
3. Протопопова М.С. Роль інформаційного забезпечення системи управління організацією. URL: <https://xreferat.com/60/7999-1-rol-nformac-iynogo-zabezpechennya-sistemi-upravl-nnya-organ-zac-yu.html>

Хоменко В.В

*студентка III курсу, 13 групи факультету торгівлі та маркетингу
Київського національного торговельно- економічного університету*

Вавдійчик І. М.

*канд. екон. наук, старший викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства КНТЕУ
м. Київ, Україна*

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ

В сучасному світі функціонування сучасного підприємства пов'язано із здійсненням проектної діяльності, тому що будь-яка його дія, рішення чи результат діяльності представляють собою або самостійний проект, або елемент більш складного проекту. Внаслідок економічних перетворень, що наразі відбуваються в Україні, створюються нові моделі та механізми економічних відносин. Відповідно, для подальшої прибуткової діяльності підприємства необхідно виробити нові підходи до управління проектами. Підвищення їх складності, зростання вимог до строків, якості виконання робіт зумовлюють необхідність ефективного управління проектами за допомогою сучасних інформаційних технологій. При створенні та управлінні проектами необхідно пам'ятати: поперше, вони мають ресурсні обмеження; по-друге, потребують постійного контролю; по-третє, важливим фактором виступає час [1, с. 12].

Існують різноманітні підходи до класифікації проектів. Найважливішою класифікаційною ознакою для цього дослідження виступає ступінь складності (клас) проекту.

Проекти поділяють таким чином:

- монопроекти – це прості проекти певного виду;
- мультипроекти – це складні проекти, які складаються із декількох монопроектів, і потребують одночасного управління із урахуванням організаційних, технічних, ресурсних обмежень;

- мегапроекти – цільові програми розвитку регіонів, галузей; виокремлюють моно- та мультипроекти. Вартість мегапроектів становить понад 1 млрд доларів, а тривалість – 5–7 років.

Управління проектами поділяється на чотири ключові завдання: формування задач проекту, планування, управління та контроль. Виконуючи ключові завдання, управління проектами проходить декілька етапів:

1. Аналіз: ринку, ризиків, потреб, проблем, ймовірності успіху проекту.
2. Планування загальних принципів здійснення проекту, визначення вихідних даних для планування проектної діяльності.

3. Планування функцій у проекті.

4. Планування і визначення економічності та ефективності проекту.

5. Здійснення проекту.

6. Передача результатів замовнику проекту або клієнту, звіт про проект.

7. Підтримка при впровадженні результатів.

Висока конкуренція на ринку вимагає від компаній оперативності виконання проектів, мінімізації затрат і високого рівня якості. Орієнтація компанії на її стратегічні цілі додає ще одне обмеження – відповідність стратегії компанії [2].

Сучасні тенденції управління проектами передбачають збільшення ролі ІТ. Інформаційні системи управління проектами (ІСУП) покликанні підвищити ефективність управління та зменшити відсоток незавершеності проектів, вони дозволяють управляти змінами, ресурсами, обмеженнями, комунікацією, робочою командою та іншими факторами, які впливають на проект. Інформаційні системи дозволяють автоматизувати одну або декілька складових управління проектами: складання календарного плану робіт, управління ресурсами, витратами, ризиками, якістю тощо.

Системи автоматизації управління проектами містять такі структурні елементи: засоби для календарносійового планування, засоби розв'язання окремих задач (серед них слід виділити допроектний аналіз, розробку бізнес-

планів, аналіз ризиків, управління строками, управління витратами), засоби для організації комунікацій між виконавцями проекту.

Інформаційні технології дають змогу успішно управляти проектами, налагоджувати стійку комунікацію між учасниками, виявляти та вчасно реагувати на відхилення, документувати всі етапи проекту, оперативно здійснювати контроль.

Названі системи виконують такі завдання: організація дискусійних груп і чат-каналів, віддалене збереження файлів і прийнятих рішень, а також інформування зацікавлених сторін. Новітні тенденції свідчать, що досить широкого розповсюдження набувають ІТ спрощеного доступу до інформації проекту та забезпечення ефективних комунікацій між членами команди. Вони не містять власних інструментів для календарно-сітьового планування, а підтримують функцію інтегрування із системами автоматизації управління проектами.

У мультипроектному управлінні ІТ дозволяють описувати склад та характеристику робіт, ресурсів, прибутків та видатків проектів, створювати розклад виконання робіт із урахуванням проектних обмежень, виявляти критичні операції та резерви часу для виконання інших операцій, розраховувати бюджет проектів, потреби проектів у матеріалах і ресурсах, планове завантаження ресурсів проектів, аналізувати ризики та резерви, розрахувати успішність виконання проектів, вести облік та аналіз виконавців проектів, отримувати необхідну звітність за проектами. Мультипроектне управління виконує додаткові функції: ведення архіву та документообороту, аналітичні функції сітьового мультипроектного планування, контрольні-ревізійні функції [3].

До основних якісних переваг використання ІСУП належать:

- підвищення контролю над проектами;

- класифікація проектів за ступенем значимості, поставленими цілями, очікуваним результатом, саме це дає змогу надавати пріоритет стратегічно важливим проектам щодо ресурсів, фінансування;
- оптимізація розкладу проекту дозволяє найефективніше розподілити ресурси компанії. При цьому враховується доступність ресурсів, пріоритетність проектів, графіки постачання ресурсів, обмеження у фінансуванні;
- передача досвіду. Досвід, отриманий у ході реалізації проектів, може використовуватися для запобігання помилок у майбутніх проектах, зменшення часу для планування проектів;
- чітке планування робіт.

ІСУП використовуються для вирішення таких завдань:

- розробка розкладу виконання робіт проекту;
- визначення критичного шляху і резервів часу виконання робіт проекту;
- визначення потреби проекту у фінансуванні, ресурсах;
- визначення рівня завантаженості ресурсів;
- аналіз ризиків;
- ведення проекту;
- аналіз відхилень ходу робіт від запланованого і прогнозування основних параметрів.

Впровадження ІСУП потребує системного підходу, що передбачає планування комплексу робіт і контроль за їх виконанням. Потрібно починати із складання плану впровадження, що містить перелік завдань, від формалізації процедур збору, збереження інформації до здійснення змін у організаційній структурі підприємства. Від успіху впровадження залежить діяльності організації в цілому або окремих її підрозділів [4].

Отже, особливого значення набуває планування і контроль за технічними, людськими аспектами впровадження технології. Досягненню цілей проекту в повному обсязі можуть завадити часові обмеження, непослідовність дій керівництва та ін. У такому випадку варто чітко зафіксувати очікувані

результати впровадження. Щоб запобігти негативним наслідкам потрібно послідовно спланувати впровадження функцій управління.

Отже, в управлінні проектами необхідні теоретичні дослідження в напрямі впровадження інформаційних технологій для автоматизації ефективного управління декількома проектами та контролю виконання проектів.

Список літератури:

1. Тарасюк Г. М. Управління проектами : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — 2-е вид. — К. : Каравела, 2006. — 320 с.
2. Тарасюк Г.М. Управління проектами: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / Г.М. Тарасюк. - 2-е вид. – К.: Каравела, 2006 -320 с.
3. Дубинин Є. Финансовое управление по проектам [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/management/1998-6/11.shtml>.
4. Бурков В.Н. Как управлять проектами / В.Н. Бурков., Д.А. Новиков. – М.: Синтег, 1997.– 188 с.

Язвінська К.В.

*Студентка факультету торгівлі та маркетингу
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

Новікова Н.М. к.е.н. доцент

*Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТА ПЕРЕШКОД РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Протягом останніх декількох років ринок електронної комерції зростає і набуває глобальних масштабів. На вітчизняному ринку електронна комерція та платежі стають дедалі частішим явищем. Так важливим кроком у переході на новий спосіб ведення економічної діяльності стало затвердження у 2015 р. Верховною Радою України Закону «Про електронну комерцію» [1]. Цей Закон визначає організаційно-правові засади діяльності у сфері електронної комерції в Україні, встановлює порядок вчинення електронних правочинів із застосуванням інформаційно-телекомунікаційних систем та визначає права і обов'язки учасників відносин у сфері електронної комерції.

Динаміка розвитку Е-комерції в Україні представлена в табл.1 [2,3]

Таблиця 1

Динаміка розвитку Е-комерції в Україні у 2007-2017 рр.

Показники	Роки										
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяг інтернет-торгівлі, млрд, дол	0,4	0,6	0,55	0,73	0,1	0,59	0,37	0,24	0,44	0,65	0,05
Приріст, %		50	-8	34	50	45	49	37	37	27	70

Слід відмітити, що Нова пошта доставила близько 33 мільйонів посилок з інтернет-магазинів у 2017 році, що на третину більше, ніж у 2016 році [3].

Спеціальні сервіси Інтернет-банкінгу дозволяють зробити електронну грошову трансакцію надзвичайно швидкою та зручною, заохочуючи при цьому все більшу аудиторію інтернет-покупців. Електронний бізнес в основному пов'язаний з роздрібною торгівлею, а також видом взаємодії Бізнес-Споживач, у зв'язку з цим в Україні представлена велика кількість вітчизняних веб-сайтів з роздрібною торгівлі, а також вільний доступ для здійснення покупок на міжнародному рівні на іноземних сайтах.

Попри стрімкі темпи розвитку електронної комерції, вітчизняний ринок електронних платежів залишається все ще на початковій стадії. Сегмент електронної комерції поки що займає не більше 4% від загального ринку роздрібною торгівлі в Україні [3]. Причинами цього є низка проблем, які значно сповільнюють розвиток електронного бізнесу.

1. Безпечність.

Незважаючи на те, що законодавча база функціонування електронної торгівлі уже створена, вона потребує значного вдосконалення щодо відповідальності за інтернет-шахрайства та кібератак. Саме тому існують багато сумнівів щодо цілісності процесу оплати платежів з боку виробників, а також велика кількість підроблених (нереальних) сайтів, де може бути продемонстрований неіснуючий товар. Тобто, розвиток електронної комерції неможливий без ризиків хакерських атак та блокування цілого сайту.

2. Низька платоспроможність населення, що уповільнює збільшення користувачів мережі.

Понад половина українців на межі бідності і складно розраховувати на широку аудиторію. Можливості інформаційної мережі Інтернет нерівномірно використовуються на території України, більшість користувачів зосереджені у великих містах.

3. Недостатня нормативно-правова база.

Проблема полягає у частому порушенні прав інтелектуальної власності та відсутність контролю щодо цього. Також це неконтрольованість державних органів щодо прав споживачів, які в електронній комерції часто можуть бути

порушені. У зв'язку з відсутністю ґрунтовної юридичної бази з питань функціонування електронної комерції, неврегульовані чітко тарифи щодо оплати певних платежів. Також це проблема чіткої уніфікації положень актів та угод щодо купівлі/продажу товарів чи послуг.

4. Недостатня компетентність та кваліфікація працівників щодо застосування електронної комерції та інформаційних технологій.

Дуже часто, як споживачі так і виробники, не володіють достатніми знаннями з користування технологіями, а тому не можуть бути застосовані для покращення ефективності продажів електронної комерції.

5. Надзвичайно широка варіація товарів та втрати у часі.

Обсяги інтернет-ресурсів збільшуються щороку вдвічі, пошукові системи дають багатотисячні запити, що часом може зробити процес вибору товару довготривалим.

6. Високі ризики невідповідності продукції з її якісними та фізичними характеристиками у мережі, а значить низький рівень довіри населення до інтернет-покупок.

7. Відсутність обліку та офіційних статистичних даних держслужби статистики, яка б досліджувала питання розвитку електронної комерції та прогнозувала певні економічні тенденції.

8. Труднощі при укладанні договір та фінансових угод, особливо на рівні Бізнес-Бізнес.

Виникає проблема визначення часу, юридично-правового статусу такої угоди, а також методів та особливостей оподаткування електронного бізнесу [4].

9. Відсутність достатнього обсягу вільних фінансових коштів у вітчизняних підприємств і фінансових установ, що перешкоджає інтенсивному розвитку ринку Інтернет-послуг

10. Відсутність державної статистичної інформації, щодо електронної комерції в Україні. Це знано звужує можливості аналізу та прогнозування тенденцій її розвитку [3].

Попри позитивну динаміку розвитку електронної комерції, Україна має низку перешкод та бар'єрів щодо функціонування електронного бізнесу. Однією з найсуттєвіших проблем є законодавча база та державне регулювання бізнесової діяльності в інтернеті та захист прав інтернет-споживачів та продуктів інтелектуальної власності. У зв'язку з цим державна влада повинна уніфікувати законодавчу базу до світових стандартів щодо здійснення електронних трансакцій в інтернеті. Також це низький рівень технологічного забезпечення більшості підприємств, який уповільнює розвиток електронної комерції та бізнесу в цілому. Спостерігається високий рівень недовіри населення до онлайн-покупок та невпевненість у якості товарів та послуг, про що свідчить певна відсутність стандартизованої та сертифікованої продукції в інтернеті. Високий рівень інтернет-шахрайства та кібератак негативно впливає на онлайн-бізнес, наслідками якого виникають труднощі з санкціями та покараннями злодіїв. Попри всі бар'єри, все більше сервісів надають можливості користувачам здійснення онлайн-покупок та оплати послуг через інтернет-банкінг. І що найважливіше, зростає частина інформованого населення щодо інновацій у електронній комерції та прихильників її застосування.

Список літератури:

1. Закон України «Про електронну комерцію» Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 45, ст.410) [Електронний ресурс] [Режим доступу] <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-19>

2. Кондрус Л.Л. Проблеми розвитку електронної комерції в Україні [Електронний ресурс] / Л.Л. Кондрус, О.А. Дзивицька // 2017 р. Режим доступу: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-1885/>

3. Федорчук В. Електронна комерція в Україні 2018: факти, цифри та цікава статистика [Електронний ресурс] / В. Федорчук // Режим доступу: <https://ag.marketing/elektrona-komerciya-v-ukraini-2018>

4. Шалева О. І. Електронна комерція . Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.

.
.

**Секція 10. СТРАТЕГІЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ,
ГАЛУЗЕЙ, КОМПЛЕКСІВ**

*Молчанова Ю.В., к.с.-г.н.,
кафедра «Менеджменту і маркетингу»,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

**МЕТОДИКА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ: АСПЕКТ
СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ**

Стратегічне управління забезпечує загальне керівництво для організації і включає в себе питання визначення цілей організації, розробку її політик і планів для досягнення цілей, а потім розподіл ресурсів для реалізації планів.

Теорія і практика стратегічного управління відрізняє стратегічний аспект від тактичного (або оперативного), перший стосується довгострокового розвитку організації, другий, перш за все, пов'язано з підвищенням ефективності і контролем витрат підприємств в рамках кордонів, встановлених стратегією організації.

Дії з організації стратегії торкаються двох основних процесів: формулювання та реалізація стратегії. Стратегічне планування носить аналітичний характер і відноситься до формалізованих процедур отримання вихідних даних для формулювання стратегії. Також стратегічне планування стосується контрольних механізмів, які використовуються для реалізації стратегії після її визначення. На практиці ці два процеси є ітеративними, і кожен забезпечує введення для іншого.

Стратегії виконують на різних рівнях управління організацією. Стратегічний аспект корпоративного рівня може торкатися проблем злиття, купівлі та продажу підприємств, створення нового напрямку діяльності, перепрофілювання та ін. Бізнес-рівень включає рішення відносно розвитку окремо бізнесу підприємства. На функціональному рівні розглядаються стратегії управління технологічними процесами, управління персоналом, маркетингом певного продукту та інше.

Стратегія в сенсі стратегічного управління організацією представляє образ організаційних дій і керуючих підходів, що використовуються для досягнення організаційних завдань і цілей організації. Корпоративна стратегія передбачає відповідь на ключове питання з точки зору організації портфеля: «В якому бізнесі ми повинні бути?» Бізнес-стратегія передбачає відповідь на питання: «Якою буде в цьому бізнесі наша конкурентна позиція?».

На думку Річарда П. Румелта [1], перш за все стратегія представляє певний тип вирішення проблеми організації. Структура такого вирішення включає: діагноз, який визначає чи пояснює природу проблеми керівну політику для вирішення проблеми; узгоджені дії, призначені для здійснення керівної політики.

За дослідженням Генрі Минцберга визначають п'ять типів стратегій [2]:

Стратегія як план - направлений курс дій для досягнення запланованого набору цілей, орієнтир або напрямок розвитку, дорога із сьогодення в майбутнє; *Стратегія як план* описує спосіб переходу від поточного початкового стану до бажаного місця призначення. *Стратегія як шаблон* - представляє послідовну модель успішної поведінки в минулому, реалізується не заплановано, з течією часу, або її реалізація не планується. *Стратегія як позиція* - її планування і виконання пов'язано з використанням різноманітних дій з забезпечення унікальної і цінної позиції підприємства на ринку. *Стратегія як перспектива* - основний спосіб дії організації або, за словами Пітера Друкера [3], «теорія бізнесу» даної організації. *Стратегія як виверт* або спритний прийом, - особливий маневр, який, робиться з метою перехитрити конкурента.

Брюс Хендерсон [3] узагальнюючи визначення стратегії, відніс до цієї наукової категорії всі ситуації, коли результатом є перевага, досягнута шляхом планування послідовності і термінів розгортання ресурсів, з одночасним урахуванням можливих перспектив і поведінки конкурентів.

Питання забезпечення процесу стратегічного планування найбільш яскраве відображення знайшли в роботах Альфред Д. Чандлер, Філіп Селзнік,

Ігоря Ансоффа і Пітер Друкера. Альфред Чендлер визнав важливість координації різних аспектів управління в рамках єдиної довгострокової стратегії, - зміна зовнішніх умов приводить до необхідності зміни стратегії фірми, далі до зміни її організаційних характеристик і, в кінцевому рахунку, до перетворення структури. Ігор Ансофф спираючись на роботу А. Чендлера, додав ряд стратегічних концепцій, припускаючи, що керівництво може використовувати ці стратегії для систематичної підготовки до майбутніх можливостей та викликів: стратегії проникнення на ринок, стратегії розвитку продукту, стратегії розвитку ринку, стратегії горизонтальної та вертикальної інтеграції і диверсифікації. З ім'ям І. Ансоффа пов'язана методика GAP-аналізу або аналізу розривів - метод стратегічного аналізу, за допомогою якого здійснюється пошук кроків для досягнення заданої мети. Організація, яка бачить мету, може визначати розрив між ситуацією в сьогоденні і бажаною ситуацією в майбутньому і розробити дії по зміну стану в бажаному напрямку.

Пітер Друкер підкреслив важливість управління цілями організації. На його думку без чітких цілей організація «схожа на корабель без керма», відповідно процедура постановки цілей і відстеження прогресу в їх досягненні повинна пронизувати всю організацію згори донизу [4].

Філіп Селзнік (Philip Selznick, 1948) представив ідею відповідності внутрішніх факторів організації зовнішнім обставинам навколишнього середовища. Ця ключова ідея теорії управління пізніше була представлена практичної методологією SWOT-аналізу, в якій сильні і слабкі сторони організації оцінюються в світлі можливостей і загроз з боку бізнес-середовища, визначаючи область стратегічних ініціатив організації.

Суть формулювання конкурентної стратегії, на думку Макла Портера, передає вислів: «Співвіднести компанію з її середовищем». Сутність стратегічного позиціонування полягає в виборі ринкової позиції, яка відрізняє компанію від дій конкурентів. Створення унікальної ринкової позиції пов'язано з можливістю робити компроміси, - для перетворення нової системи

комплементарних дій компанії в стійку перевагу рішення о том, що не робити так же важливі, як і рішення о том, що робити. Джерелами стратегічного позиціонування за Майклом Портером [5] є певні види позиціонування, такі як: *позиціонування на основі різноманітності товарів і послуг* (variety-based positioning) - в цьому випадку унікальна ринкова пропозиція створюється за рахунок високої споживчої цінності товарів та послуг компанії; *позиціонування на основі максимального задоволення потреб певного сегменту* (needs-based positioning) - спеціальний комплекс заходів, орієнтований на певну групу споживачів, дозволяє компанії найкраще обслуговувати потреби клієнтів компанії; з використанням *сегментування за доступом* до різних груп клієнтів (access-based positioning), доступ може буди функцією географічного положення групи клієнтів або масштаб споживання.

В наш час практика бізнесу володіє значним переліком аналітичних рамок, які намагаються підвищити ефективність процесу стратегічного планування. Серед найбільш поширених:

- PEST-аналіз або STEEP-аналіз, загальні моделі якого (SLEPT, PESTLE, STEEPLE и STEER) дозволяють досліднику робити різні акценти;
- система аналізу п'яти сил М. Портера допомагає визначити конкурентоспроможність і, відповідно, привабливість певного ринку;
- SPACE-аналіз протиставляє силу галузі та конкурентну перевагу, щоб оцінити відносне положення компанії в галузі;
- методи аналізу відносин між елементами в портфелі: матриця В.С.Г., багатofакторна модель General Electric;
- аналіз ланцюга створення цінності М. Портера, розглядає стратегічно взаємопов'язані основні види діяльності компанії та визначається наскільки кожен з видів діяльності організації відповідає кращим показникам в галузі;
- практику теорії позиціонування забезпечують методи візуального відображення відносин між позиціями, багатовимірне масштабування, регресія переваг, дискримінантний, факторний і кластерний аналізи.

Стратегічні рішення, засновані на розумінні екологічної оцінки та відповіді на питання, відносно формулювання майбутньої стратегії: Чим займається організацією? Хто є цільовим клієнтом ринкової пропозиції компанії? Де розташована ринкова позиція компанії, яка забезпечить підтримку клієнтів? Які особливості споживчої поведінки клієнтів? Що вважається цінністю для клієнта? Які підприємства, продукти та послуги повинні бути включені або виключені з портфеля пропозицій? Який географічний охопит бізнесу? Що відрізняє компанію від конкурентів в очах клієнтів та інших зацікавлених сторін? Які навички та вміння слід розвивати всередині фірми? Які важливі можливості та ризики організації? Як може фірма розвиватися, як через основний бізнес і за рахунок нового бізнесу? Як фірма може підвищити цінність для інвесторів?

Відповіді на ці та багато інших стратегічних питань приводять до стратегії організації та ряду конкретних короткострокових та довгострокових цілей або завдань, які пов'язані з виконанням стратегічних заходів.

Також потрібно зазначити, що характер даних, які використовуються для стратегічного планування визначається певним рівнем агрегації: він може охоплювати як окремий сегмент існуючих і потенційних клієнтів, так і досягаючи рівня галузевого сектору. Також компанія може визначати свою стратегію як глобальну, локальну або регіонально орієнтовану.

Список використаної літератури:

1. Extracts from the 2011 shortlist. *Financial Times* (28 вересня 2011)
2. Mintzberg, Ahlstrand B. and J. Lampel. *Strategic Safari: a Guided Tour Through the Wilds of Strategic Management*. Moscow. Alpina Publisher. 2013. 367 p.
3. Drucker, Peter F., «The Practice of Management», 1954. – Boston Consulting Group. Retrieved April 18, 2014. 011095-3. Російськомовне видання: *Практика менеджмента*. - М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2015. - 416 с.
4. Henderson, Bruce (January 1, 1981). "The Concept of Strategy"
5. Porter, M. E. "What Is Strategy?" *Harvard Business Review* 74, no. (November–December 1996): 61-78.

Вольська А.О.

*доцент кафедри соціальної роботи та психології
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

Годнюк І.В.

*доцент кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

Гуменюк Д.М.

*студент Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ДО ПИТАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ

«Світ, в якому ми зараз живемо це світ конкуренції різних систем соціальної організації. Розгортається запекла боротьба за людський та соціальний капітал, і ті країни, які не здатні створювати ефективну систему соціальної організації, самі перетворюються на ресурс... – зазначається в передмові видання [3]... Україна сьогодні експортер людського капіталу...і це не тільки небезпечно, але може й призвести до демонтажу національного продукту. Тому Україні необхідна кардинальна зміна парадигми свого розвитку, необхідний перехід на нові принципи стратегічного планування, в основі лежатимуть висока якість життя населення і висока якість людського капіталу. Отож суспільство має усвідомити, що розумовий потенціал нації криється і в людях з інвалідністю».

Статтю 28 Конвенції ООН про права інвалідів визначено право людей з інвалідністю на соціальний захист та користування цим правом без дискримінації на підставі інвалідності і вжиття належних заходів щодо забезпечення і заохочення реалізації цього права.

Донедавна соціальна політика України щодо людей з обмеженими можливостями переважно мала компенсаційний характер, її заходи концентрувалися на грошових виплатах та певних послугах, які були

пов'язані зі специфікою та потребами людини з інвалідністю.

Особам з інвалідністю має бути надана можливість та створені умови для повноцінної участі у всіх сферах суспільного життя нарівні з іншими категоріями громадян. На сьогоднішній день у сфері соціального захисту таких осіб існує низка проблем, серед яких: розмір пенсійних і соціальних виплат не гарантує їм гідного рівня життя; відсутність можливості вільного пересування та безперешкодної комунікації; відсутність життя в «соціумі»; відсутність можливості трудової діяльності та наявності специфічних умов праці.

В сучасній Україні знаходить громадську підтримку думка про те, що діти з інвалідністю не повинні бути ізольовані від суспільства, а навпаки, вони мають жити, навчатись і виховуватись у навчальних закладах відкритого типу, активно спілкуватися зі своїми однолітками, членами сім'ї тощо.

В наш час основою соціального захисту осіб з інвалідністю стає активізація діяльності у сфері захисту людей з обмеженими фізичними можливостями. Існує потреба в соціалізації такої категорії населення. Зайнятість населення – один з найважливіших аспектів соціально-економічного життя людини, пов'язаний із задоволенням його потреб у сфері праці. Цей аспект не вичерпуються лише проблемами безробіття. Він включає такі поняття, як раціональне використання праці; забезпечення гідного рівня життя працюючого населення; задоволення потреб економіки в робочій силі із врахуванням її кількості та якості; задоволення професійних потреб працівників, включаючи потреби у професійній освіті та підтриманні кваліфікації; соціальну підтримку у разі втрати роботи тощо.

Одним з механізмів регулювання зайнятості та активної політики на ринку праці є й працевлаштування осіб з інвалідністю. Загалом в Україні живе понад 2,5 мільйони таких людей працездатного віку, в тому числі 1,5 млн. осіб з інвалідністю працездатного віку. Але працюють, за даними Міністерства соціальної політики, близько 677 тисяч (із них 540 тисяч – працездатного віку).

Підприємства громадських організацій товариства сліпих і глухих (УТОС і УТОГ) існують в Україні ще з радянських часів. За СРСР ці підприємства мали державне замовлення. Коли разом із СРСР державного замовлення не стало, багато таких підприємств пішли у небуття. Нині, за даними Міністерства соціальної політики, на підприємствах громадських об'єднань осіб з інвалідністю працює майже 10,5 тисяч людей, із яких 6,6 тис осіб мають інвалідність. Це приблизно 10% від загальної чисельності осіб з інвалідністю, які працюють. Підтримати такі підприємства можна через систему, яка працює у Німеччині, якщо підприємство закуповує послуги чи товари у підприємств чи громадських організацій, де працюють люди з інвалідністю, то цьому підприємству зараховується норматив із працевлаштування [1]. Адже, відповідно до ст. 19 ЗУ «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», для підприємств, установ, організацій, в тому числі підприємств громадських організацій людей з інвалідністю, фізичних осіб, які використовують найману працю, з чисельністю працюючих 8 та більше осіб, норматив робочих місць встановлюється в розмірі 4,0 % від чисельності штатних працівників, а якщо працює від 8 до 25 осіб, – у кількості одного робочого місця. Закордоном підраховали, що у порівнянні із виплатою пенсій, інвестиції у робоче місце для особи з інвалідністю вже через три роки починають приносити державі дивіденди у вигляді податків. На додачу до замовлень, держава надає капітал і компенсує втрату конкурентоздатності роботодавцю, який створює робочі місця для людей з інвалідністю.

Цікавим є той факт, що на державні підприємства, установи і організації не поширюються умови щодо сплати санкцій за недотримання встановленого нормативу на працевлаштування людей з інвалідністю. Відповідно, за даними аудиту Рахункової палати України державних установ і підприємств, переважна більшість бюджетних установ в Україні ухиляється від виконання цієї квоти. Що стосується підприємств та організацій, які не належать до державного сектору, то вони зобов'язані сплачувати санкції за невиконання квоти. Однак,

навіть це не змушує багатьох роботодавців брати на роботу працівників, які мають інвалідність. Що свідчить про небажання роботодавців брати на роботу таких осіб або принаймні про те, що простіше сплатити санкцію ніж створити відповідні умови та знайти потрібного працівника. Як бачимо, чинний порядок сплати роботодавцями адміністративно-господарських санкцій, по-перше, не заохочує їх до працевлаштування осіб з інвалідністю, а, по-друге, не має жодного сенсу в умовах, коли роботодавці не в змозі знайти та працевлаштувати необхідну кількість працівників. Це означає, що задля працевлаштування осіб з інвалідністю, Україна має подбати не лише про доопрацювання законів, але і про реформування Служби зайнятості [2].

Зайнятість осіб з особливими потребами – комплексне завдання, рішення якого має бути забезпечене на всіх рівнях. Проблеми працевлаштування цієї групи населення найчастіше пов'язані з тим, що у більшості інвалідів немає досвіду в пошуку вакансій, немає можливості отримання необхідної для цього інформації. При зверненні до служби зайнятості розглядаються рекомендації з працевлаштування, що містять загальні вказівки щодо умов і визначають приблизні можливості до трудової діяльності, зазначені в індивідуальній реабілітаційній мапі за результатами МСЕК. Важливою проблемою є і те, що працевлаштуватися інваліди можуть на наявні вакантні місця, які не повною мірою можуть відповідати стану та можливостей їх здоров'я та їх професійним інтересам. Отже, на сьогодні виникає потреба у становленні нової парадигми державної політики для людей з інвалідністю, яка передбачатиме форму взаємодії суспільства та людей з інвалідністю.

Список літератури:

1. Зануда А. Як працюють в Україні люди з інвалідністю? URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-42400500>
2. Працевлаштування людей з інвалідністю в Україні – чому не спрацьовує система квот? URL: <https://www.prostir.ua/?news=pratsevlashtuvannya-lyudej-z-invalidnistyu-v-ukrajini-chomu-ne-spratsovuje-systema-kvot>
3. Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_LUD_KAPITAL.pdf

Пурденко О.А.

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства

Булавіна В.В.

*студентка 3-го курсу факультету міжнародної торгівлі та права
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

КАДРОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день соціально-економічний розвиток характеризується стрімкими політичними, економічними, соціальними й екологічними змінами, що проникають у всі сфери життєдіяльності людини.

Одночасно з цим поширюються кризові явища та з'являються нові правопорушення в діяльності підприємств та інших суб'єктів економічних відносин. Це вимагає від усіх посилення уваги до питань власної економічної безпеки, виявлення та нейтралізації можливих загроз, небезпек та ризиків, здатних негативним чином вплинути на стан та результати їх діяльності.

У свою чергу, економічна безпека підприємства – це досить широке поняття, яке охоплює фінансову, силову, інформаційну, техніко-технологічну, правову, а також кадрову безпеку, котра є одним із основних чинників.

У своїй роботі я хочу розглянути докладніше саме цій підрозділ та проаналізувати заходи, які потрібно вжити для організації кадрової безпеки, враховуючи ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами.

Деякі теоретичні аспекти кадрової безпеки окреслили в своїх працях В. Щелкунов, О. Ареф'єва, В. Геєць, В. Губський, В. Пономарьов, О. Кірієнко, Т. Кузенко, Ю.І. Крегул, М.І. Зубок, Р.О. Банк, Л. Абалкін, В. Тамбовцев, Є. Олейніков, А. Колосов, В. Шликов, О. Грунін, В. Сенчагов, Г. Козаченко, М. Єрмошенко, В. Мунтіян, Г. Задорожний.

Кадрова безпека – це процес запобігання негативного впливу на економічну безпеку підприємства через ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами

загалом. На мою думку, вона відіграє домінуючу роль у системі безпеки компанії, оскільки людський капітал в будь-якій організації первинний.

О. А. Кириченко [1] вважає, змістом категорії «кадрова безпека» правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовку нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом. Він визначає кадрову безпеку переважно з правового боку та з погляду соціально-трудових відносин та наголошує на репутаційній складовій.

Змістом категорії «кадрова безпека» на думку О. Лащенка, А. І. Маренича та Н. Г. Мехеди є характеристика стану економічної системи за якої відбувається ефективно функціонування всіх її складових, забезпечення захищеності та здатність протистоять внутрішнім і зовнішнім впливам і загрозам пов'язаним з персоналом, змістовний та структурний аналіз, діагностика та прогнозування впливу діяльності персоналу на внутрішні та зовнішні показники вказаної економічної системи. [2,3]

Особливістю працівників є те, що вони можуть як створювати економічну безпеку підприємству, так і порушити її. Розглянемо кадрів як суб'єкт внутрішніх загроз підприємству:

Таблиця 1

Види загроз підприємству від працівників

<i>Види загроз</i>		
Втрата підприємством матеріальних цінностей	Втрата підприємством цінної інформації	Поломки, виведення з ладу обладнання
Порушення порядку (технології) виробництва	Втрата доходу підприємством	Зниження іміджу та конкурентоспроможності
Аварії та катастрофи на підприємстві		Банкрутство підприємства

Наявність недобросовісних суб'єктів зумовлює необхідність аналізу характеристик їх діяльності, тому причинами формування цих загроз може бути наступне:

- низька професійна підготовка;
- недисциплінованість;
- тиск зовнішніх обставин (борги, необхідність лікування, навчання тощо);
- низький контроль роботи на підприємстві;
- вади характеру (азарт, заздрість, помста та ін.);
- неефективна організація режиму охорони і безпеки на підприємстві;
- висока плинність кадрів, відсутність заходів соціальної політики.

Реальна картина показує, що такі фактори зустрічаються дуже часто, тому щоб запобігти формування цих загроз потрібно ретельно відбирати кадрів.

Етапи і процедури відбору персоналу охоплюють: перевірку рекомендацій; психологічне тестування; взаємодію зі службою безпеки.

Однією з ефективних процедур відбору є вивчення рекомендацій з минулих місць роботи кандидата. Останнім часом працедавці дедалі частіше почали застосовувати цей спосіб отримання додаткової інформації і активно використовувати її під час прийняття рішень.

Щодо психологічного тестування, то окрім професійного відбору, застосовують також певні методи відбору з огляду на претендентів, особливо, коли потрібно з'ясувати:

- залежність їх від наркотиків і алкоголю;
- пристрасть до азартних ігор;
- схильність кандидата до здійснення протиправних дій, зухвалих і необдуманих вчинків у разі виникнення певних обставин;

- інші ознаки, що свідчать про морально-психологічну нестійкість кандидата і т.п.

Кадрова служба взаємодіє і зі службою безпеки під час відбору персоналу тоді, коли потрібно проводити різні перевірки:

- за реєстрами міліції про судимість;
- відповідності реєстрації за місцем проживання (перебування);
- кредитної історії через служби безпеки;
- наявності зв'язку з криміналом, зокрема через родичів;
- наявності нерухомого і рухомого (автомобілів) майна, зокрема відповідно до заявленого;
- участі в капіталі юридичних осіб;
- документів (диплом, паспорт) на відповідність їх форми і змісту дійсності.

Форма цієї процедури розподілу компетенції під час відбору кандидатів залежить також від рівня вакансії.

Отже, на мою думку, метою кадрової безпеки підприємства має бути ретельний підбір кадрів та створення гідних та комфортних умов праці, не тільки запобігання та попередження негативних впливів від персоналу, а й захист його самого. Враховуючи навіть те, що персонал – це ресурс, не треба забувати принцип гуманності та соціального захисту.

Література

1. Кириченко О.А.: Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання /О.А. Кириченко, В.С. Сідак та ін. – К.: Університет «КРОК», 2012. – 265 - 270 с.
2. Лашенко О.Ю.: Кадрова безпека як підсистема в системі економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / О.Ю.Лашенко. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/pspe/2007-3/laschenko_307.htm.
3. Мехеда Н.Г.: Соціально-мотиваційні складові кадрової безпеки / Н.Г.Мехеда, А.І.Маренич(с.46) - FinancialSpace № 2 (6) – 2012.
4. проф. Крегул Ю.І.: Комерційна розвідка та внутрішня безпека на підприємстві: навч. посіб./Ю.І. Крегул, М.І. Зубок, Р.О. Банк – Київський національний торговельно-економічний університет, 2014. – 126 – 134 с.

Гейдор А.П.

*науковий керівник, к.е.н, доцент кафедри економіки і фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м.Київ, Україна*

Тимошенко С.О.

*студентки, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Внаслідок впливу економічної кризи та нестійкої політичної ситуації в Україні набуває актуальності питання щодо залучення іноземних інвестицій. Впровадження інноваційних технологій, збільшення конкурентоспроможності продукції й експортного потенціалу, здійснення інвестиційних проектів досягається завдяки міжнародному спільному підприємництву.

Спільні підприємства (далі СП) — підприємства, що базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України або іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків [1].

Діяльність спільних підприємств в Україні розвивається під впливом таких факторів:

- 1) потреба в нормалізації функціонування інвестиційно-виробничої сфери:
 - зменшення впливу кризових явищ;
 - збільшення конкурентоспроможності національних товарів;
 - удосконалення торговельних і платіжних відносин із зарубіжними країнами;
- 2) прагнення до створення відкритої економічної системи, яка потребує збільшення залучення світогосподарських факторів і джерел;
- 3) створення глобальних і регіональних економіко-технічних систем і структур, на основі поглиблення процесів глобалізації, інтернаціоналізації та транснаціоналізації виробництва товарів і послуг [2].

Структура спільних підприємств в Україні наведено на рис. 1.

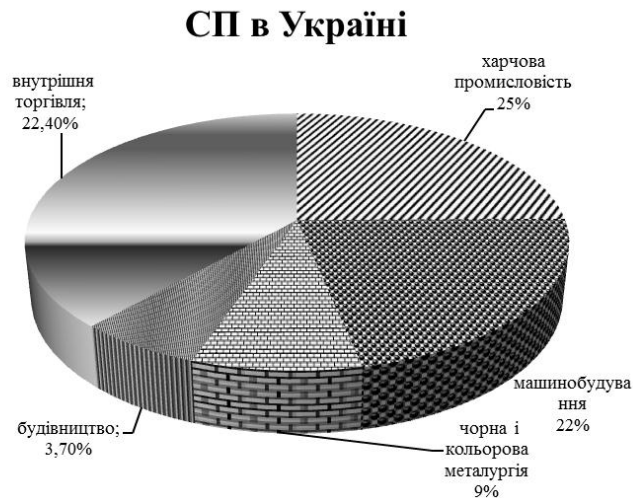


Рис. 1 Спільні підприємства в Україні за галузями

Джерело: складено автором за [3]

Проаналізувавши рис.1, ми можемо зазначити, що найбільша частка СП зосереджена у внутрішній торгівлі, значна кількість функціонує в харчовій промисловості й машинобудуванні, а інші віднесені до чорної та кольорової металургії та будівництва.

Згідно з даними Державної служби статистики України, обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України станом на 31 грудня 2017 року становив \$27465.5 млрд, що на \$1261,9 млрд, більше від показника на початку року (рис. 2).

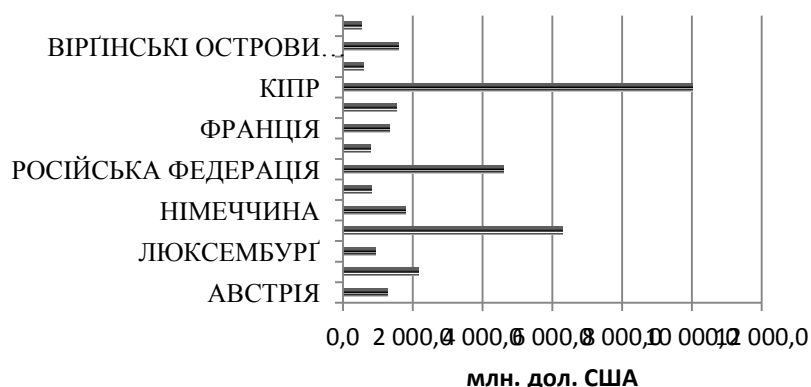


Рис. 2 Прямі інвестиції з країн світу в економіці України станом на 31 грудня 2017 року

Джерело: складено автором за [3]

Щодо кількості акціонерного капіталу, то найбільшими інвесторами в Україну залишаються Кіпр, Нідерланди, Російська Федерація, Велика Британія та Німеччина.

Потенціал створення СП в Україні оцінюється як досить високий. Перевага в таких підприємствах на боці українських працівників (бл.80%), так як українські фахівці не поступаються в своїй кваліфікації іноземним спеціалістам, а ціна української робочої сили значно нижча, ніж у країнах із розвинутою економікою. Також, важливим чинником є те, що український персонал має зв'язки з потенційними клієнтами на внутрішньому ринку.

Існує ряд проблем, які виникають в різних галузях і перешкоджають функціонуванню СП в Україні:

- I. Нестабільність економічної та політичної ситуації в Україні;
- II. Нестійкий правовий клімат в країні;
- III. Проблеми з боку фінансового забезпечення:
 - відсутність виваженої кредитної політики;
 - вичерпування джерел фінансування;
 - складна процедура оформлення кредиту з іноземним банком.
- IV. Проблеми у виробничій галузі:
 - недосконалість виробничого процесу, через нестачу оборотних засобів;
 - проблеми з постачанням товарів, через нестабільність цін;
 - підвищення собівартості виробництва, через зростання цін на електроенергію та паливо.
- V. Слабке інформаційне забезпечення іноземних інвесторів про всі можливості інвестування.
- VI. Проблеми у сфері менеджменту [2].

Вдалим прикладом діяльності СП в Україні є British American Tobacco Ukraine. Це перше підприємство з іноземними інвестиціями в тютюновій галузі України, яке було засноване в 1993 році на базі Прилуцької тютюнової фабрики. Портфель компанії включає такі міжнародні марки як KENT,

Rothmans, Pall Mall, Vogue, Dunhill, Lucky Strike, Capri, а також національну марку — «Прилуки». Компанія робить вагомий внесок у розвиток України. Так, лише у 2017 році компанія сплатила до державного бюджету всіх рівнів податків на суму понад 14,1 мільярдів гривень [4].

Отже, на основі аналізу стану функціонування спільних підприємств в Україні, можемо зробити висновок, що збільшення кількості СП в Україні призведе до покращення економічної ситуації. Про це свідчить і збільшення кількості іноземних інвестицій в країні. Звичайно, на сьогоднішній день, функціонуванню СП перешкоджають дуже вагомі проблеми, зокрема нестійка політична ситуація, правовий клімат, інфляційні процеси, економічна криза, зростання безробіття, тощо. Але приклад успішного функціонування СП дає надію на подальший розвиток у цій галузі.

Список літератури:

1. Вікіпедія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Савіцька О. П. Проблеми та тенденції розвитку спільних підприємств України / О. П. Савіцька, Х. М. Дюс // Науковий вісник НЛТУ України. - 2014. - Вип. 24.1. - С. 284-290. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2014_24.1_51
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Бритіш Американ Тобакко Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bat.ua>
5. Нікітін Ю. О. Спільні та відмінні ознаки інноваційного та інвестиційного потенціалу підприємства // Водний транспорт. – 2016. – Вип. 1. – С. 87-94.

Мельник В. В.
канд. екон. наук, ст. в. кафедри економіки та фінансів підприємства
Євтушенко Т.О.
студентка факультету міжнародної торгівлі та права
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЯК СПОСІБ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Існує багато пріоритетних показників, які в тій чи іншій мірі характеризують роботу підприємства. Однією з таких ознак виступає собівартість виготовлюваної продукції. Від рівня собівартості залежать такі важливі показники, як рівень цін на товари та послуги, фінансовий стан суб'єкта господарювання, фінансові результати (у вигляді збитків чи прибутків), а у більш широкому розумінні – рентабельність та конкурентоспроможність підприємства.

Собівартість продукції - одна з економічних категорій діяльності підприємства, яка має грошову форму та виражає витрати підприємства, що були понесені у результаті виробництва та реалізації продукції. Для досягнення кращих фінансових результатів підприємству важливо приділяти достатньо уваги управлінню та контролю за собівартістю, а також правильно оцінювати її вплив на розміри прибутків.

Один з шляхів збільшення прибутків та підтримки конкурентоспроможності продукції полягає саме в тому, щоб досягти оптимального рівня витрат за рахунок правильного управління собівартістю. Тому обрання раціональних способів зниження собівартості виступає важливим завданням для будь-якого підприємства, адже не кожний із засобів зменшення витрат може бути використаний у тому чи іншому випадку.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання зниження собівартості є досить актуальним для багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед науковців, які зробили значний внесок у дослідженні цього питання, можна

виділити наступних: Дж. Фостер, К. Друрі, В.В.Пархоменко, Л.В. Нападівська, А.А.Філінков, Ф.Ф. Бутинець, В.Г. Швець, В.В. Сопко, В.Б. Івашкевич, А.Д.Леонов, А. Г. Бродін.

Завдання дослідження. Розглянути та дослідити можливі шляхи оптимального зниження собівартості продукції на підприємстві.

Результати дослідження. Останні дослідження свідчать, що в Україні прослідковується тенденція зростання собівартості продукції на підприємствах, причому це стосується різних галузей та сфер економіки [1]. Серед основних причин, що викликають високі витрати на виготовлення та реалізацію продукції, можна назвати падіння курсу національної валюти по відношенню до іноземних, підвищення цін на матеріали та сировину, зростання загальних тарифів на електроенергію та паливо.

Підвищення собівартості продукції призводить до встановлення підприємством вищих цін на свою продукцію, оскільки саме вартість витрачених матеріалів та оплата праці, які потрібні для виготовлення чи збуту товарів, є визначальним чинником ціноутворення. Як правило, підвищення цін на товари, особливо неширокого вжитку, спонукає потенційних покупців або відмовитися від покупки цього товару, або ж придбати його у менших обсягах. Загалом це впливає на обсяги продажів, які стрімко скорочуються і, як наслідок, веде до зменшення прибутків підприємства або ж взагалі до збитковості такої діяльності [2].

Така ситуація спонукає підприємства переглянути структуру виробничих витрат та врешті-решт приймати рішення про зниження витрат, тобто собівартості продукції, адже для кожного підприємства головною метою діяльності виступає збільшення прибутків, а також конкурентоспроможність на діючому ринку. Серед пріоритетних завдань, що стоять перед підприємствами в даному випадку, є визначення причин високих затрат на виробництво та пошук і розробка основних шляхів їх вирішення.

Одним з перших та найпростіших шляхів вирішення проблеми високої собівартості є збільшення обсягів виробництва продукції, що дозволяє підприємству зменшити загальні витрати на одиницю продукції. Цей метод зниження собівартості часто застосовується на практиці, але він не є універсальним та дієвим для всіх організацій, оскільки не кожній з них економічно вигідно виробляти та реалізовувати великі обсяги продукції [3].

Наступним популярним способом, який часто використовується для зменшення витрат на виробництво, є заміна матеріалів та сировини. Це може бути застосування більш дешевих аналогів матеріалів або ж зміна постачальників, які пропонують потрібну сировину за більш прийнятними цінами. У даному випадку такі зміни дозволяють виробникам заощадити кошти для виготовлення продукції, але може негативно вплинути на кінцеву якість або стан виробленої продукції. Наприклад, новий матеріал може виявитися не таким стійким до впливу зовнішніх факторів, змінити деякі якісні властивості продукції, які є важливими для споживачів, що у подальшому спричинить менший попит на цю продукцію. Тому заміна матеріалів або постачальників не завжди має позитивний ефект для підприємства. Перш ніж використовувати цей спосіб зниження витрат виробництва, підприємству доцільно провести аналіз всіх характеристик матеріалів, які воно використовує на даний час, та тих, які є можливими заміниками.

Ефективним є також такий метод зниження собівартості, як усунення зайвих характеристик товару. Виробляючи певні нестандартні товари, підприємство витрачає значно більше ресурсів та часу, ніж на товари масового вжитку. В основному це пов'язано з наданням такій продукції певних особливих характеристик або додаткових функцій, які мають привернути увагу потенційних споживачів саме своєю нестандартністю та індивідуальністю. Та не завжди така унікальність потрібна кінцевому споживачеві, тому підприємство має дослідити уподобання покупців щодо тієї чи іншої індивідуальної особливості та визначити, що саме важливо для них у цьому

товарі. Отримавши результати, підприємство може вирішити, які характеристики чи функції варто залишити, а за рахунок відмови від яких можна зекономити на виробництві.

При здійсненні політики мінімізації витрат, не варто забувати про такий важливий аспект, як зниження кількості відходів та простоїв обладнання. Часто підприємства мають недосконалий технічний план вироблення продукції, що передбачає нераціональне використання ресурсів та великі обсяги відходів, які неможливо використати для виготовлення принаймні ще однієї одиниці продукції. Тому підприємству варто звернути увагу саме на те, щоб мінімізувати відходи сировини та матеріалів або знайти їм доцільне призначення, що може принести додаткові доходи.

З поширенням електронної комерції, зросла кількість підприємств, які реалізують свою продукцію або частково через інтернет-ресурси, або ж віддають перевагу виключно онлайн-торгівлі. У такому разі найпростішим способом знизити свої витрати на продукцію є видалення зайвого пакування. Використання різноманітних варіантів пакування товарів на сьогодні є важливим маркетинговим інструментом інформування та мотивування споживачів до покупки саме цього, а не іншого бренду чи товару.

Багато підприємств витрачають чималі кошти для розробки тієї упаковки, яка буде значно вирізнятися з-поміж інших товарів тієї ж товарної групи, з метою збільшення обсягів продажів та відповідно зростання свого прибутку. Це може бути вигідним для товарів, які клієнт особисто обирає серед подібних на прилавку, наприклад в супермаркеті. Але якщо ви продаєте свою продукцію через онлайн-сервіси, то споживач побачить своє замовлення лише після оплати та доставки, а тому пакування не буде грати для нього значної ролі. Тому для цього форми ведення бізнесу доцільнішим буде використання звичайного пакування, яке б зберігало якісний стан товару, а щодо реклами продукції, то використати маркетингову копію у вигляді фотокартки чи малюнка на сторінці, де безпосередньо відбувається пропозиція товару.

Одним із важливих завдань підприємства у розрізі зниження собівартості є питання амортизаційних відрахувань. Амортизація стосується всіх основних засобів, якими володіє організація на довгостроковій основі, тому її вартість з кожним роком зростає, що викликає збільшення витрат підприємства, що включаються в собівартість продукції. Тому підприємство має проаналізувати, чи вигідно їй володіти цими активами, чи більш раціональніше буде користуватися ними на умовах оренди.

Висновки. Собівартість виступає важливим показником ефективності виробництва продукції, оскільки вона включає в собі всі понесені витрати на матеріали, сировину, трудові ресурси, а також ступінь освоєння технологічних процесів. Тому важливим завданням підприємства є аналіз собівартості продукції, зокрема її складу, та виявлення можливих шляхів економії для її зменшення. Адже від рівня собівартості в повній мірі залежить конкурентоздатність продукції та фінансові результати підприємства. Але варто пам'ятати, що успіх підприємства та отримання найкращих фінансових результатів унаслідок зміни політики витрат залежить від постійного пошуку та правильного вибору способів зниження собівартості продукції, які є оптимальними саме для цього підприємства або для певного виду продукції. Адже тільки за умови раціонального підходу до вирішення цього питання підприємство може досягти свої основні цілі та примножити свої прибутки.

Список використаної літератури

1. Остапенко О. М. Шляхи зниження собівартості продукції в сучасних умовах господарювання авіаційних підприємств в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, 2017. 12 (2): 56-59.
2. Грещак М.В., Гордієнко В.М., Коцюба О.С. Управління затратами: навч. посіб. / ред. Грещак М.В. Київ: КНЕУ, 2008. 264 с.
3. Явтушенко О. С., Андрусь О. І. Шляхи зниження собівартості продукції на підприємстві. *Ефективна економіка*, 2013, 4.

Шашко В.О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту

Зайка О.О.

студент групи Мн 2м

*Донбаська державна машинобудівна академія
м. Краматорськ, Україна*

ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Підвищення ефективності виробництва на підприємствах - це одне з найважливіших завдань як для держави (створення сприятливих умов для ефективної діяльності підприємств), так і для економістів самих підприємств (аналіз виробничої діяльності, розробка і впровадження заходів щодо підвищення ефективності виробництва).

Зниження витрат виробництва, раціональне використання матеріальних ресурсів, досягнення більш високих економічних показників і, перш за все, підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва, і на цій базі зниження собівартості - найбільш важливі та актуальні задачі управлінців. Для їхнього вирішення велике значення має удосконалювання системи управління з метою підвищення ефективності діяльності підприємства, оволодіння методами ефективного управління виробництвом, з використанням методів економіко-математичного аналізу.

Для створення або вдосконалення вже наявної на підприємстві системи підтримки прийняття рішень щодо оцінки ефективності виробничого процесу доцільним є застосування багатокритеріального аналізу варіантів її формування. При цьому повинен забезпечуватися вибір найкращої моделі системи підтримки прийняття рішень для оцінки ефективності виробничого процесу з урахуванням умов визначеності вихідних даних. Повинні враховуватися якісні і кількісні показники систем оцінки ефективності виробничого процесу, можливість ранжирування варіантів за певними критеріями, використання експертних лінгвістичних оцінок характеристик

варіантів систем оцінки ефективності виробничого процесу і порівняння важливості критеріїв.

Процес моделювання системи для оцінки ефективності виробничого процесу організації проводиться за такою схемою:

1. визначення критеріїв оцінки ефективності виробничих процесів (ВП);
2. порівняння ВП між собою за кожним критерієм, застосовуючи оціночну шкалу Саати;
3. знаходження нечітких множин критеріїв на безлічі альтернатив ВП;
4. упорядкування ВП відповідно до критеріїв, за умови їх нерівнозначності;
5. знаходження оптимального ВП з найбільшим ступенем приналежності нечіткій множині критеріїв.
6. визначення рангів критеріїв (при необхідності);
7. формування висновків і рекомендацій.

Для цього вважаємо відомими:

$V = \{V_1, V_2, \dots, V_k\}$ – множина варіантів формування системи управління якістю діяльності;

$K = \{K_1, K_2, \dots, K_n\}$ – множина кількісних і якісних критеріїв оцінки варіантів.

Завдання багатокритеріального аналізу полягає в упорядкуванні елементів множини V за критеріями з множини K .

Для побудови моделі прийняття рішень щодо вибору найбільш адекватної для підприємства системи оцінки ефективності виробничого процесу використовуємо метод нечіткого багатокритеріального аналізу варіантів. Він дозволяє врахувати зазначені особливості системи для оцінки ефективності виробничого процесу і не вимагає кількісних оцінок приватних критеріїв. Схема прийняття рішення за цим методом передбачає:

1. розгляд критеріїв як нечітких множин, заданих на універсальній множині варіантів за допомогою функцій належності;
2. визначення функцій належності нечітких множин на основі експертних знань про парні порівняні варіанти;
3. формування коефіцієнтів важливості критеріїв через відповідні функції приналежності;
4. ранжування варіантів через перетин нечітких множин-критеріїв згідно підходу Беллмана-Заде з теорії прийняття рішень [1].

Переваги багатокритеріального аналізу згідно нечіткої теорії прийняття рішень полягають в можливості застосування експертного оцінювання показників проектів, обліку парних порівнянь замість кількісних оцінок, обліку критеріїв різної важливості, яка оцінюється експертами, тощо. Використання механізму експертних процедур дозволяє враховувати фактор невизначеності (неоднозначності і суб'єктивності) при виборі оптимального рішення на основі кількісного оцінювання можливих альтернатив [3].

$\mu_{k_i}(V_j)$ число з діапазону $[0, 1]$, яке характеризує рівень ефективності виробничого процесу $V_j \in V$ за критерієм $K_i \in K$: чим більше число $\mu_{k_i}(V_j)$, тим краще оцінка варіанту V_j за критерієм K_i , $j = \overline{1, k}$, $i = \overline{1, n}$. тоді критерій K_i можна уявити як нечітка множина на універсальній множині систем оцінки ефективності виробничого процесу V . Формально, з позицій теорії нечітких множин, $\mu_{k_i}(V_j)$ можна розглядати як ступінь приналежності елемента V_j нечіткій множині \tilde{K}_i .

Ступені належності нечіткої множини знайдемо методом побудови функцій приналежності на основі парних порівнянь за дев'ятибальною шкалою Сааті [2, 3].

- 1 – якщо відсутня перевага V_l над V_j ;
- 3 – якщо перевага V_l над V_j є слабкою;
- 5 – якщо перевага V_l над V_j є помірною;
- 7 – якщо перевага V_l над V_j є сильною;

– 9 – якщо перевага V_l над V_j є абсолютною,
 2, 4, 6, 8 – проміжні оцінки: 2 – ледь слабка перевага; 4 – більш ніж слабка перевага; 6 – майже суттєва перевага; 8 – майже абсолютна перевага.

Елементи матриці парних порівнянь пов'язані математичним виразом:

$$a_{ij} = 1/a_{jl}, l, j = \overline{1, k} \quad (1)$$

Ступенями приналежності нечіткої множини (1) відповідають координати власного вектора $W = (w_1, w_2, \dots, w_k)^T$ матриці:

$$\mu_{k_i}(V_j) = w_j, j = \overline{1, k} \quad (2)$$

Власний вектор визначається системою рівнянь

$$\begin{cases} A \cdot W = \lambda_{max} \cdot W \\ w_1 + w_2 + \dots + w_k = 1 \end{cases} \quad (3)$$

де λ_{max} – найбільше власне значення матриці.

Згідно з підходом Беллмана-Заде [1] кращим буде результат, який найбільше одночасно задовольняє всім критеріям. При цьому нечітке рішення знаходиться як перетин приватних критеріїв:

$$\tilde{D} = \tilde{K}_1 \cap \tilde{K}_2 \cap \dots \cap \tilde{K}_n, \quad (4)$$

Ступені належності нечіткого рішення

$$\tilde{D} = \left\{ \frac{\mu_D(V_1)}{V_1}, \frac{\mu_D(V_2)}{V_2}, \dots, \frac{\mu_D(V_k)}{V_k} \right\}, \quad (5)$$

знаходимо через

$$\mu_D(V_1) = \min_{i=1, n} (\mu_{k_i}(V_j), j = \overline{1, k}), \quad (6)$$

Найбільш адекватною до досліджуваного підприємству система оцінки ефективності виробничого процесу V_i з максимальним ступенем приналежності

$$D = \arg \max(\mu_D(V_1), \mu_D(V_2), \dots, \mu_D(V_k)), \quad (7)$$

При різній важливості критеріїв формула (5) набуває вигляду [1; 3; 4]:

$$\tilde{D} = \tilde{K}_1^{a_1} \cap \tilde{K}_2^{a_2} \cap \dots \cap \tilde{K}_n^{a_n} = \quad (8)$$

$$= \left\{ \frac{\min_{i=1,n}(\mu_{K_i}^{\alpha_i}(V_1))}{V_1}, \frac{\min_{i=1,n}(\mu_{K_i}^{\alpha_i}(V_2))}{V_2}, \dots, \frac{\min_{i=1,n}(\mu_{K_i}^{\alpha_i}(V_k))}{V_k} \right\},$$

де α_i – коефіцієнт відносної важливості критерію $K_i, i = \overline{1, n}, \alpha_1 + \alpha_2 + \dots + \alpha_n = 1$.

Ступінь α_i у формулі (8) концентрує функції приналежності нечіткого безлічі \tilde{K}_i згідно важливості критерію K_i відповідно до підходом. Коефіцієнти важливості критеріїв визначаються за методом попарних порівнянь Сааті [2; 3].

Таким чином, розроблена система підтримки прийняття рішень для оцінки ефективності виробничого процесу на машинобудівному підприємстві дозволяє визначити оптимальний виробничий процес з урахуванням рівнозначності і нерівнозначності критеріїв оцінки, що впливають на управління якістю організації виробничого процесу. Також на підставі висновку-рекомендації програмний продукт дозволяє: підвищити ефективність і результативність прийняття рішення щодо формування ефективної моделі організації виробничого процесу; сприяти вирішенню поставлених завдань управління якістю організації виробничого процесу машинобудівних підприємств. Запропонований підхід можна використовувати для вирішення завдань щодо досягнення переваги будь-якого варіанту системи оцінки економічної ефективності виробничого процесу за будь-яким критерієм.

Список літератури:

1. Bellman R. Decision-making in a fuzzy environment / R. Bellman, L. Zadeh // *Management Science*. – 1970. – Vol.17, №4. – P. 141–164.
2. Ротштейн А. П. Многокритериальный выбор бренд-проекта с помощью нечетких парных сравнений альтернатив / А. П. Ротштейн, С. Д. Штовба, Е. В. Штовба // *Управление проектами и программами*. – 2006. – № 2. – С. 138–146.
3. Методические указания к выполнению лабораторных и самостоятельных работ (для студентов направления 6.040303 «Системный анализ» дневной формы обучения) / Сост. Н.Ю. Шевченко. – Краматорск: ДГМА, 2015. – 16 с.
4. 8 Rotshtein A. Fuzzy multicriteria analysis of variants with the use of paired comparisons / A. Rotshtein, S. Shtovba // *Journal of Computer and Systems Sciences International*. – 2001. – Vol. 40, №3. – P. 499–503.

Новікова Н.М.

*к.е.н. доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

Кулібаба К.

*Студентка факультету торгівлі та маркетингу
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

ЗАХОДИ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНОГО ТОВАРОВИРОБНИКА

Ефективна підтримка національного товаровиробника сприяє зростанню економіки України. В усіх високорозвинених країнах є галузі виробництва, які не можуть конкурувати на світовому ринку, але за правильної протекціоністської політики і допомоги з боку держави, цілком конкурентоздатні на внутрішньому ринку і є вагомим джерелом поповнення державного бюджету у форму виплачування податків та зборів.

Завданням і обов'язком держави є захист вітчизняного виробника у пріоритетних, в першу чергу експортоспроможних галузях економіки України. Зовнішньоекономічна політика держави має бути інструментом такого захисту. Вже зараз Україна належить до числа країн, надзвичайно залежних від зовнішнього ринку.

Захист внутрішнього ринку від конкуренції імпортованих товарів здійснюється за допомогою також юридичних процесів, а саме: антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних (спрямованих проти масового імпорту) заходів.

Політику підтримки національного товаровиробника в умовах ринкової економіки традиційно асоціюють передусім з обмеженнями імпорту. Адже такі обмеження дають змогу розширити національним виробникам внутрішні ринки збуту, заощадити (завдяки менш жорсткій ціновій конкуренції) кошти на інвестиції, технічне переозброєння. Обмеження, які створює політика підтримки національного виробництва, мають як юридичну, так і геополітичну природу. Юридичні обмеження містять міжнародні договори

щодо торгівлі, які були підписані Україною, а також національні законодавчі акти – адже ратифікація міжнародних угод Верховною Радою означає, що вони стають невід'ємною частиною національного законодавства. Геополітичні обмеження пов'язані з намаганням враховувати інтереси партнерів, які, у свою чергу, можуть вжити обмежувальних заходів проти вітчизняного експорту, та вимоги кредиторів.

Слід урахувати, що політика підтримки вітчизняного товаровиробника тісно пов'язана з міжнародними зобов'язаннями держави як перед окремими країнами, з якими укладено рамкові торговельні угоди щодо недискримінації імпорту, перед блоками держав (Євросоюз відповідно до Договору про партнерство та співробітництво від 1994 р.) та інших документів, СНД відповідно до зобов'язань України в рамках переговорного процесу про створення зони вільної торгівлі та до інших зобов'язань), так і перед міжнародними організаціями (МВФ, Світовим банком, кредитні договори з якими містять регламентацію політики у сфері імпорту; має значення і прагнення України вступити до СОТ, що також накладає певні обмеження на антиімпортну політику) [1].

Отже, рамкові умови щодо політики підтримки національного товаровиробника не можуть виходити за ті межі міжнародної торговельної політики, які встановлюються як обов'язкові правила на світових ринках.

У лютому 2018 року уряд вніс зміни в низку постанов, що визначають механізми отримання та порядок використання бюджетних дотацій на підтримку і розвиток аграрного сектору економіки. На основі багаторічного успішного досвіду США Мінагрополітики України розділило закладені в бюджет дотаційні фінансові обсяги між малими, середніми і великими сільгоспвиробниками. Встановлено конкретне цільове використання освоєння державних коштів, визначені жорсткі вимоги до претендентів. Основна з них – прозорість фінансово-господарської діяльності [2].

Держпідтримка АПК в 2018 році виглядає збалансованою, враховуючи різні напрямки підтримки. Передбачені програми стимулювання розвитку фермерства, часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки, посадкового матеріалу, надається допомога на утримання худоби як домогосподарствам, так і суб'єктам господарювання. Простіше кажучи, право на держпідтримку отримали всі: від окремих домогосподарств та дрібних товаровиробників до суб'єктів великотоварного виробництва” [2].

Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22.12.1998 № 331-XIV визначає механізм захисту національного товаровиробника від субсидованого імпорту з інших країн, митних союзів або економічних угруповань, регулює засади і порядок порушення та проведення антисубсидиційних розслідувань, а також застосування компенсаційних заходів [3].

Для українського виробництва, що перебуває в кризовому стані мають бути передбачені механізми зосередження національного контролю за найбільш прибутковими та перспективними напрямками, від розвитку яких залежить не тільки інфраструктурне забезпечення національного бізнесу, а й його налаштування на більш ефективну роботу за рахунок нововведень, нових джерел розвитку тощо. Останні мають бути передбачені в стратегії державного розвитку як необхідна складова підвищення конкурентоспроможності економіки в цілому.

Основними напрямками підтримки та сприяння діяльності національного товаровиробника є:

1. Надання пільгового податкового періоду новоствореним особам (виробникам);
2. Надання пільгових кредитів з відстрочкою виплат національним виробникам;
3. Диверсифікація митного тарифу — використання різних ставок для тих товарів, що становлять конкуренцію національному товаровиробнику, та тих, що таку конкуренцію не створюють;

4. Інформаційна підтримка виробників-експортерів - надання державою практикуючим та потенційним експортерам інформації, необхідної для підготовки та укладення вигідних міжнародних торгових контрактів, а також інформації іноземним контрагентам про національних виробників та їх продукцію.

5. Надання можливості національним виробникам в пільговому порядку (в тому числі з державною фінансовою підтримкою) отримувати місця (земельні ділянки, майданчики, приміщення тощо) для безпосереднього збуту виробленої, вирощеної, переробленої продукції.

6. Використання інструментів стимулювання експорту товарів вітчизняного виробництва (субсидування, фінансування та страхування експортних поставок, створення пільгових податкових умов), зняття обмежень на експорт (збільшення квот, ліцензій)

7. Контроль за роздрібними цінами продуктів харчування з боку держави

В Україні існує значний потенціал для імпортозаміщення у стратегічних галузях економіки (металургійній, хімічній, легкій), які втрачають свої конкурентні переваги через внутрішні проблеми (зношеність основних засобів, низький рівень доданої вартості, інноваційних продуктів і процесів тощо). Намагання переломити таку ситуацію на користь вітчизняного виробництва, не тільки буде стимулювати власних виробників, збільшувати кількість робочих місць, підвищувати зростання рівня добробуту наших громадян, але й сприятиме тому, щоб капітал і кошти залишалися в країні.

Список літератури

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації [Електронний ресурс] / Л.Л.Антонюк // Режим доступу: <http://uchebnik-online.com/127/1224.html>
2. Алтинов О. Продовольча безпека: як держдотації змінюють агросектор. 2018р. [Електронний ресурс] / О.Алтинов // Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/434598/prodovolcha-bezpeka-yak-derzhdotatsiyi-zmitsnyuyut-agrosector>
3. Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22.12.1998 № 331-XIV [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/331-14>

Новікова Н. М.

к.е.н., доцент

кафедра економіки та фінансів підприємства

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Рудь Н. О.

студентка, факультет торгівлі та маркетингу

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Посилення конкуренції примушує керівників підприємств і організацій замислюватися над впровадженням сучасних технологій і нових підходів до організації управління ними. Одним із головних завдань сучасного підприємства є формування ефективної системи управління, де величезну роль відіграє управління персоналом. На сучасному етапі розвитку України проблема мотивації має велике значення. Персонал є найскладнішим та специфічним видом ресурсів, що використовує підприємство у своїй діяльності. Ефективність діяльності підприємства у великій мірі залежить від ефективності праці персоналу. Саме через зацікавленість працівника у результатах його роботи при створенні належних умов праці можна домогтися підвищення продуктивності праці. Однією із головних функцій управління на підприємстві є саме мотивація. Підприємство може реалізувати свій потенціал до економічного зростання лише за умов ефективної мотивації. Недостатня ж мотивація на підприємстві може виступати стримуючим фактором до зростання показників ефективності його діяльності. Саме тому питання удосконалення мотивації праці персоналу на підприємстві є актуальним.

Один із способів підвищення продуктивності праці працівників і покращення якості робіт, які вони виконують, – це вплив на їхню трудову поведінку. Для цього використовувалися різні методи впливу – матеріальні винагороди, примус, догани, депреміювання тощо. На сьогодні така ситуація продовжує зберігатися на багатьох вітчизняних підприємствах, хоча вже давно

відомо, що примусити людей віддавати роботі максимум зусиль можна іншим способом, який полягає в поєднанні інтересів працівників і роботодавців [1]. Тобто управління має здійснюватися на основі загальної згоди. На будь-якому підприємстві існує дві сторони, між якими задля ефективної діяльності необхідно досягти згоди – це роботодавець і трудовий колектив. Об'єднує їх спільна праця, яка в цьому контексті розглядається як докладання людиною розумових та фізичних зусиль для одержання корисного результату в задоволенні своїх матеріальних та духовних потреб [2, с. 13]. А очікуваний результат від праці в роботодавця й працівників підприємства різний. Схематично це зображено на рисунку 1.



Рис. 1.

Очікуваний результат від трудової діяльності на підприємстві [3]

Згода між роботодавцем і працівником буде досягнута, якщо роботодавець внаслідок своєї праці отримає прибуток, а кожен представник трудового колективу внаслідок своєї праці задовольнить власні матеріальні та духовні потреби. Задоволення матеріальних та духовних потреб здійснюється через мотивацію, яку розглядають як сили, що існують усередині людини або поза нею та збуджують у ній ентузіазм і завзятість до виконання певних дій [3].

Мотивація праці – це факт сприйняття працівниками ступеня відповідності умов для їх діяльності організації, її розвитку, оплати праці її працівникам (інших факторів) тим потребам, які вони очікують задовольнити та вважають важливими.

Мотивація праці є потужним інструментом впливу на ефективність діяльності персоналу. З її допомогою можливо стимулювати окремого працівника до більш якісної роботи, а колектив – до більш згуртованих дій.

Однією з найважливіших форм мотивації на підприємствах та організаціях є матеріальне стимулювання праці, яке являє собою процес формування і використання систем матеріальних стимулів праці та розподілу заробітної плати відповідно до дії закону розподілу за кількістю і якістю праці.

Політика винагороди за працю організовується так, щоб свідомі ініціатива працівника була спрямована на підвищення продуктивності праці, удосконалення своєї кваліфікації, надавала працівнику можливість збільшувати працюючий свій дохід.

Мотивуюча сила заробітку на українських підприємствах зростатиме за умов оптимізації зусиль з боку керівників. До найсприятливіших заходів та дій необхідно віднести:

1. покращення трудової дисципліни та організації праці, нормування праці через своєчасність та виваженість перегляду виробничих норм та нормативів;
2. зміну структури коштів і витрат виробництва через запровадження режиму підвищеної економії та ресурсозберігаючих технологій на користь оплати живої праці;
3. підвищення трудової кваліфікації працівників, обгрунтоване зменшення їх надлишкової чисельності;
4. гнучке використання: надбавок за складність і напруженість праці, премій за економію ресурсів, інновації та раціоналізаторство; винагород за підсумками кварталу, півріччя і року;
5. введення показників залежності розмірів заробітної плати від оцінки особистого внеску та ділових якостей конкретного працівника (коефіцієнтів трудової участі) тощо [5].

Хоча праця в Україні на сьогоднішній день розглядається, в основному, лише як засіб заробітку, можна припустити, що потреба в грошах буде рости до певної межі (що залежить від рівня життя), після якої гроші стануть умовою нормального життя, збереження людської гідності. У цьому випадку в якості

домінуючих можуть виступити потреба у творчості, досягненні успіхів та інші. Основними нематеріальними засобами підтримання високої трудової активності є:

1. створення сприятливих умов праці;
2. нормального психологічного клімату;
3. переконання;
4. сила прикладу;
5. моральні заохочення.

Велика роль належить і статутній мотивації. Вона є внутрішньою рушійною силою поведінки, пов'язаної з прагненням людини посісти вищу посаду, виконуючи відповідальнішу і разом з тим складнішу роботу, працювати в сфері організації, яка вважається більш престижною, більш важливою для соціуму. Саме це пов'язане із прагненням людини користуватись авторитетом, стати неофіційним лідером, бути фахівцем своєї справи.

Отже, для того, щоб мотиваційний процес був керованим, необхідно створити певні передумови:

- 1) потрібно мати достовірну та повну інформацію про суб'єкт управління;
- 2) мати уявлення про стан і динаміку мотиваційної спрямованості персоналу;
- 3) реально стежити за соціально-економічними наслідками управлінських рішень та вміти їх прогнозувати.

В Україні можна виділити такі проблеми мотивації праці на багатьох підприємствах:

- 1) неврахування індивідуальності кожної людини, внаслідок чого керівник не спроможний визначити ті фактори, які впливають на покращення праці робітників;
- 2) керівники не звертають увагу на покращення психологічного клімату в колективі;

3) відсутність прямої залежності розміру премії від конкретних результатів роботи працівників структурних підрозділів підприємства вона перестала виконувати свою головну – стимулюючу функцію, і перетворилась на просту надбавку до посадового окладу [5].

Отже, ставлення людини до праці, мотиви її трудової поведінки завжди перебувають під впливом певних об'єктивних (внутрішніх) і суб'єктивних (зовнішніх) факторів. У разі посилення мотивації до ефективної трудової діяльності відбувається утворення мотивів – стимулів. У протилежному разі, якщо працівник відчуває послаблення трудової мотивації, зовнішні чинники відіграють роль антистимулів, і тоді по суті вони є гальмом для подальшого соціально – економічного розвитку та якісного оновлення трудового менталітету.

Список літератури:

1. Калина А.В. Підвищення ролі мотиваційних та стимулюючих важелів в умовах ринкової економіки / А.В. Калина // Вісник соціально-економічних досліджень Одеського державного економічного університету. – Одеса, 2008. – Випуск 32. – С. 152-158.
2. Економіка праці та соціально-трудова відносина: підручник / [Колот А.М., Грішнова О.А., Герасименко О.О., Завіновська Г.Т., Петрова І.Л. та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с
3. Куликов Г.Т. Мотивация труда наёмных работников: монография / Геннадий Тимофеевич Куликов. – [2-е изд., перераб]. – К.: Институт демографии и социальных исследований НАН Украины, 2006. – 244 с.
4. Чухно А.А. Твори: У 3 т. Т. 3. Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. - К.: НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України, 2007. - 712 с.
5. Сьюзен Фовлер «Нацелены на результат, что справді мотивує людей», Видавництво-«Наш Формат». 2018.-168с.

Свирида О.В.

*викладач кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж
м.Кам'янець-Подільський, Україна*

Марковська Н.В.

*магістрантка групи ОАБзмкт-21 спеціальності «Облік і оподаткування»
Тернопільський національний економічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Здійснення господарської діяльності підприємства передбачає ефективне поєднання великої кількості організаційних, трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів. Успішність таких дій вимірюється шляхом співставлення отриманого результату з витратами, понесеними для його досягнення. Результат господарської діяльності може мати дві форми прояву: позитивний і негативний, тобто прибуток або збиток.

Головною метою створення та подальшого розвитку будь-якого суб'єкту господарської діяльності, незалежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання саме позитивного кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. Таким чином, фінансовий результат є одним із найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексну оцінку ефективності цієї діяльності.

Прибуток є центральною категорією в економіці кожного підприємства, а тому навколо цього питання завжди точилися дискусії як серед економістів, так і серед бухгалтерів.

Прибуток - найпростіша і одночасно найскладніша категорія ринкової економіки. Її простота визначається тим, що вона є стержнем і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців у цій економіці. У той же час її складність визначається різноманіттям сутнісних сторін, які вона відображає, а також різноманіттям видів, у яких вона виступає [3, с.14].

Заслуговує на увагу визначення поняття "прибуток", яке дає С.Ф. Покропивний: "Прибуток - це кінцевий фінансовий результат діяльності

підприємства, що являє собою різницю між загальною сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції».

А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик та Л.Д. Буряк трактують прибуток як грошовий вираз частини вартості додаткового продукту, частина заново створеної вартості, виробленої та реалізованої [4, с.218].

Слід зазначити, що у фінансовому менеджменті розрізняють поняття економічного та бухгалтерського прибутку підприємства. Поняття економічного прибутку визначає прибуток як "чисті грошові потоки та зміни вартості активів компанії". Таке трактування прибутку узагальнює кінцеву віддачу на інвестований капітал в усіх її формах.

Поняття бухгалтерського прибутку більш вузьке - воно визначається сумою перевищення отримуваних підприємством доходів над його витратами. Якщо перше поняття прибутку використовується в практиці оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства, то друге дає змогу оцінити цю ефективність за його операційною діяльністю .

Операційний фінансовий результат - це синтетичний показник, який формується шляхом додавання результату основної діяльності та результату іншої операційної діяльності. Останній, в свою чергу, визначається як різниця інших операційних доходів і витрат.

Прибуток, в тому числі і прибуток від операційної діяльності не є сталою величиною, його розмір зумовлено багатьма чинниками. На величину прибутку впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори.

До внутрішніх відносяться фактори, які залежать від діяльності самого підприємства й характеризують різні сторони його роботи. До зовнішніх факторів відносять фактори, які не залежать від діяльності самого підприємства, але деякі з них можуть впливати на темпи зростання прибутку та рентабельності виробництва.

У процесі здійснення виробничої діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом, реалізацією продукції й одержанням прибутку, ці фактори перебувають у тісному взаємозв'язку й залежності. Таким чином, можна зробити висновок, що ті самі елементи процесу виробництва (засоби праці, предмети праці й праця), розглядаються, з одного боку, як основні первинні

фактори збільшення обсягу продукції, а з іншого боку - як основні первинні фактори, що визначають витрати виробництва. Оскільки прибуток являє собою різницю між обсягом виробленої продукції і її собівартістю, то її величина й темпи росту залежать від тих же трьох первинних факторів виробництва, які впливають на прибуток через систему показників обсягу продукції й витрат виробництва.

Основну масу прибутку підприємства одержують від реалізації продукції. З одержаного прибутку підприємства сплачують до бюджету податок на прибуток та поновлюють власний капітал, створюють резервний капітал, виплачують дохід учасникам та здійснюють інші заходи, передбачені законодавством і установчими документами.

Одержаний прибуток накопичується на рахунку 44 “Нерозподілені прибуток (непокриті збитки)”, на якому його відображають зростаючим підсумком з початку року – до його розподілу і списанням після закінчення року.

З метою одержання інформація про суму одержаного і використаного протягом звітного періоду прибутку планом рахунків до зазначеного рахунка передбачено ведення субрахунків: 441 “Прибуток нерозподілений”, 442 “Непокриті збитки”, 443 “Прибуток використаний у звітному періоді”. [2, с.561].

Напрями розподілу нерозподіленого прибутку визначаються власниками підприємства або їхніми уповноваженими органами згідно з установчими документами.

Нерозподілений прибуток може розподілятися у вигляді дивідендів власникам акцій акціонерних товариств у розмірах, що обумовлені установчими документами та зборами акціонерів. Іншими напрямками розподілу прибутку є: поповнення статутного капіталу, створення резервного капіталу, нарахування частини премій за облігаціями тощо. Крім того, прибуток є основним фінансовим джерелом реалізації соціальних програм. [1, с.66-67].

Використання прибутку в поточному періоді відображається за дебетом субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» в кореспонденції з кредитом рахунків 40 “Зареєстрований капітал”, 43 “Резервний капітал” – на суму прибутку, спрямованого до статутного та резервного капіталу

підприємства; 67“Розрахунки з учасниками” – на суму доходів (дивідендів), нарахованих учасникам за рахунок прибутку. При складанні річного звіту сума використаного підприємством протягом звітнього року прибутку списується на зменшення одержаного, невикористаного прибутку записом:

Д-т 441 “Прибуток нерозподілений”

К-т 443 ”Прибуток використаний у звітному періоді”

Після цього запису субрахунок 443 ”Прибуток використаний у звітному періоді” закривається (залишку на 1 січня наступного за звітним року немає), а на субрахунок 441“Прибуток не розподілений” кредитове сальдо відображає залишок невикористаного на звітну дату прибутку.

Якщо в результаті господарської діяльності за звітний період підприємства мало непокритий збиток, то його сума списується за рахунок нерозподіленого прибутку або резервного капіталу.

Отже, в умовах стрімкого розвитку ринкової економіки місце і роль прибутку у господарському процесі безперервно зростає. Прибуток виступає не тільки стимулом господарської діяльності підприємств, але й основним джерелом розвитку їхньої діяльності.

З метою покращення та підвищення ефективності обліку прибутку доцільним є: на законодавчому рівні закріпити сутність поняття «прибуток», уточнити перелік показників, які його характеризують; розширити перелік класифікаційних ознак; впровадити реєстри аналітичного обліку фінансових результатів (прибутку/збитку) для узагальнення облікової інформації з метою задоволення інформаційних потреб різних користувачів.

Список літератури:

1. Бутинець Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник. Житомир: ЖІТІ, 2009. 912 с.;
2. Лень В.С. Фінансовий облік: навчальний посібник. Київ:ВЦ «Академія»,2011, 608 с.;
3. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. Житомир: ПП "Рута", 2007. 704с.;
4. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник. К.: КНТЕУ, 2007. 345 с.

Симоненко Д.О.

*студента, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м.Київ, Україна*

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Питання безробіття є однією з найбільш актуальних проблем сучасної економіки України. Зростаючий рівень безробіття викликає ряд серйозних негативних тенденцій не тільки в економічному, а і в соціальному житті України. По-перше, у людей немає достатньої кількості грошей для придбання щонайменше необхідних товарів або послуг, і в результаті державний бюджет втрачає своїх платників податків. По-друге, велика кількість підприємств скорочує свій штат працівників, тим самим посилюючи негативні тенденції національної економіки.

Якщо рівень безробіття зростає на 1%, ВВП національної економіки зменшується на 2-3%. Уряд України вживає заходів щодо зниження рівня безробіття та забезпечення робочих місць для населення працездатного віку, але цей процес триває дуже повільно. Останніми роками багато людей виїхали до європейських країн для працевлаштування, що зумовлено ситуацією на сході країни та погіршенням стану національної економіки з 2014 року [1].

Ситуація на ринку праці за останні 5 років була досить напруженою. Рівень безробіття, починаючи з 2015 року був відносно стабільним, тобто коливався в межах 9-9,9%. Різке його збільшення відбулося в 2014 році з 7,7% до 9,6%, хоча до цього періоду його рівень не перевищував позначки в 9%. Через існуючу економічну ситуацію в Україні, зміни в зовнішньоекономічній політиці та ситуації на сході країни, очікується, що рівень безробіття становитиме 9,7% у кінці 2018 року [2].

Окрім існування офіційної статистики існує відповідний прихований рівень безробіття. Приховане безробіття характерне для ситуації економічного

спаду. Воно зумовлене неповним завантаженням потужностей підприємств, зменшенням обсягів виробництва, різким зниженням продуктивності праці, наданням працівникам неоплачуваних відпусток, неповною зайнятістю протягом робочого тижня. Наявність значної кількості працездатних осіб, які лише формально зайняті, а фактично не працюють і одержують низьку заробітну плату (або зовсім не одержують її), сприяє збільшенню чисельності зайнятих у нерегламентованій діяльності.

Слід зазначити той факт, що робота державних служб зайнятості не є ефективною, і тому чимало безробітних шукали й шукають роботу самостійно. За даними Міністерства соціальної політики, 30% робочих місць, які пропонують українцям, – це низькооплачувана й низько-кваліфікована праця. Тож бути зареєстрованим у службі зайнятості не гарантує можливості знайти гідну роботу і, як наслідок, реальний рівень безробіття в даний момент може сягати близько 14-17% [5].

Позитивними тенденціями останніх років на підприємствах різних галузей стало реалізація спеціальних програм, які орієнтовані на молоді кадри. Це здійснюється для того щоб, по-перше, забезпечити своєчасний вихід на пенсію осіб, які відповідно до віку вже не здатні працювати і тим самим замінити їх на більш ефективну і прогресуючу молодь. По-друге, ці програми реалізуються з метою зацікавити молодь в праці саме в Україні, що зменшило б їх міграцію за кордон у майбутньому.

Одна з таких програм виконується на державному підприємстві «Завод 410 ЦА» [3]. Вона є комплексною і включає в себе ряд окремих проектів, які орієнтовані на різні категорії молодих працівників, віком від 18 до 35 років.

Відповідно до цілей даної програми, результати її реалізації мають бути такі:

1. Збільшення сукупної частки молодих робітників в трудовому колективі підприємства.

2. Скорочення плинності молодих кадрів в перший рік після прийняття на роботу.
3. Підвищення рівня продуктивності праці на підприємстві.
4. Підвищення показників задоволеності молодих працівників своїм економічним та соціальним статусом на підприємстві.
5. Ефективна система цілеспрямованого використання кадрового потенціалу в рішенні поточних та стратегічних задач підприємства.
6. Ефективна система підтримки професійного росту та підвищення ділової та творчої активності молодих працівників підприємства.

Нещодавно були здійснені відповідні дослідження командою проекту ЕХСЕРТ у вищих навчальних закладах Миколаєва, Черкас та Києва. Присутні на обговоренні студенти зазначили, що хотіли б від держави [4]:

- надання консультацій та психологічної підтримки, в тому числі поширення «історій успіху»
- модернізації державних центрів зайнятості
- надання більшої кількості інформації щодо вакансій (наприклад, об'єднати бази даних місцевих центрів зайнятості у всеукраїнську базу вакансій)
- підвищення фінансової та правової грамотності
- збільшення можливостей для стажування та поєднання навчання та роботи (зокрема, запровадження гнучкого графіку навчання)

Підсумовуючи все вищесказане, найефективнішими кроками щодо поліпшення загальної ситуації на ринку праці в Україні є:

- перепідготовка працівників, які втратили роботу через звільнення;
- сприяння розвитку малого та середнього бізнесу;
- вирішення проблеми щодо зменшення кількості робочих місць має здійснюватися не через звільнення, а за рахунок скорочення робочого часу або переведення працівника до іншої компанії, пов'язаної з його спеціалізацією;

- підприємства мають запроваджувати відповідні програми щодо працевлаштування молоді.
- постійна підтримка державою соціальних проектів і удосконалення законодавства з питань безробіття.

Рівень безробіття в будь-якій країні залежить від стану економіки. Тому, проводячи економічні та соціальні реформи, Україна робить все можливе аби подолати безробіття. Отже, ключ до вирішення даної проблем - це продовжувати реформи і не залишати обраний шлях.

Безумовно, проблема безробіття не може бути повністю усунена, але за активної роботи механізмів державного та соціального регулювання ринок праці може забезпечити відносну соціальну стабільність на внутрішньому ринку праці.

Список літератури:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Рівень безробіття в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/>
3. А.Є. Толпик. Комплексна програма по реалізації молодіжної політики на Державному підприємстві «Завод 410 ЦА» (2017-2020pp.) № 262 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://arp410.kiev.ua/doc/program/>
4. Безробіття серед молоді: дрібниця чи вирок? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/uk/bezrobittya-sered-molodi-dribnitsya-chi-virok/>
5. Сфера зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.msp.gov.ua/timeline/Sfera-zaynyatosti.html>

Сімак О.В.

*студентка III курсу, 13 групи факультету торгівлі та маркетингу
Київського національного торговельно-економічного університету*

Вавдійчик І. М.

*канд. екон. наук, старший викладач кафедри економіки та
фінансів підприємства КНТЕУ
м. Київ, Україна*

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Економічний розвиток держави є основою розробки стратегії управління країною. Розвиток ринкової економічної системи в Україні доцільно розглядати в контексті національної економічної політики, чинниками ефективності якої є розширене відтворення національної конкурентоспроможності та формування геоекономічного національного простору в глобальному світовому ринковому середовищі. Стратегічна мета соціально-економічного розвитку держави обґрунтовує вибір курсу на економічне зростання макропоказників [1].

Економіка будь-якої держави, як і усього світу в цілому, може бути охарактеризована системою макроекономічних (головних, узагальнюючих) кількісних і якісних показників. В якості макроекономічних показників використовуються :

- показники обсягів валового виробництва (у промисловості, землеробстві, тваринництві і т.п.);
- національний дохід;
- валовий внутрішній продукт;
- валовий національний продукт [2].

Стан справ в економіці України залишається вкрай складним. Українська економіка змушена долати наслідки планово-розподільної системи господарювання, її структурні деформації, затратний механізм ціноутворення та неконкурентоспроможність.

Провідні вчені України відзначають, що серед позитивних економічних зрушень в українській економіці, важливих з точки зору її ринкових перспектив, слід вважати:

- формування ефективного, конкурентноспроможного недержавного сектора економіки і прошарку приватних підприємців;
- зародження національних ринків товарів, праці та капіталу з переважно ринковим ціноутворенням, здатних задовольняти платоспроможний попит;
- становлення національної фінансово-банківської системи в цілому і регульованого валютного ринку;
- диверсифікацію та лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків, появу нових каналів торговельного та інвестиційного співробітництва.

Однак у цілому серед основних тенденцій соціально-економічного розвитку України переважають негативні явища і тенденції:

- не відбулася модернізація структури державного управління відповідно до об'єктивних законів розвитку ринкової економіки (зокрема, в процесі приватизації так і не створено інститут ефективних власників, не створено дієздатну систему ринкових інститутів);
- втрачено високотехнологічні виробництва, лідерство в багатьох напрямках фундаментальних досліджень;
- склалися диспропорції між реальним і фінансовим секторами економіки, а також у середині кожного з них;
- швидкими темпами зростають внутрішній та зовнішній державні борги з сумнівними перспективами не тільки їх погашення, але й обслуговування;
- криза внутрішнього інвестування набула рис системної, відбулося катастрофічне падіння матеріального добробуту населення.

Слабке впровадження високих технологій, відсутність інноваційної інфраструктури, низька інноваційна активність – все це унеможлиблює характеризувати будь-який з регіонів України як високотехнологічний. Хоча інноваційність все-таки є визначальною характеристикою сучасних науково-технічних, виробничих, соціально-економічних та суспільних процесів нашої держави.

Ключовим важелем у розвитку економіки України може стати сільське господарство - 35% відсотків українського експорту становить агропродукція.

Існує низка напрямків, за якими можна досягти швидкого економічного зростання. Розвиток виробництва, підвищення його ефективності досягаються зусиллями людей, їх працею та соціально-економічною активністю. Політико-економічний аналіз змісту рушійних сил економічного зростання (прогресу) передбачає врахування не лише дії базисних економічних категорій (потреб, інтересів тощо), але й функціонування надбудови — держави, політичних, ідеологічних, правових, культурно-духовних та інших відносин і відповідних їм інституцій: політичних партій (рухів), релігійних концесій і т. ін. [1].

Отже, головною метою сьогодення є надання керованості економічним реформам та створення соціально-орієнтованої ринкової економіки на базі відродження та прискореного розвитку вітчизняного виробництва, зменшення «тіньової економіки», а також ефективне використання іноземного капіталу.

Список літератури:

1. Електронний Інтернет ресурс: <https://works.doklad.ru/view/MOVcLHNyLZs.html> .
2. Голіков, А.П., Казакова, Н.А., Шуба, О.А. Економіка України: фактори виробництва, галузева структура, розміщення, тенденції розвитку (Навчальний посібник). — Режим доступа : <http://ekhnuir.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/7011/2/Економика%20Украины.pdf> .
3. Електронний підручник «Економіка підприємства» : п. 1.4. Сучасні проблеми економічного розвитку України. — Режим доступа : <https://buklib.net/books/22538/>.
4. Марина Кондратенко, стаття на тему: « Сучасний стан економічної сфери в Україні » — Режим доступа : <https://uamodna.com/articles/suchasnyy-stan-ekonomichnoyi-sfery-v-ukrayini/> .

Сотніков О.Ю.

*студент Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

Жук О.С.

*науковий керівник, к.е.н, ст. викладач кафедри економіки та фінансів
підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м.Київ, Україна*

ПРОБЛЕМА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ДОНБАСУ ПРИ ФОРМУВАННІ ДЕРЖАВНОЇ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

При формуванні Державної Стратегії регіонального розвитку гостро постає питання відновлення економіки та промислового потенціалу Луганської та Донецької областей, а також структурної перебудови економіки цих регіонів, яка нині характеризується відсталою технологічною базою, одноманітною промисловістю, сировинним характером виробництва.

Державна промислова політика, до 2015 року офіційно стимулювала подальшу експлуатацію застарілої економічної структури без використання потенціалу регіону, впровадження високотехнологічних виробництв, а була зосереджена виключно на модернізації вже існуючих об'єктів металургійної та вугільної галузей. Також, у результаті такої політики, крім економічних проблем, виникали внутрішні регіональні диспропорції щодо рівня життя населення, інфраструктури, освіти, середньої заробітної плати. Розвивались здебільшого обласні центри та великі промислові міста, в той час як села та селища занепадали [1].

Ще до початку конфлікту Донецька та Луганська області стикалися із суттєвими довгостроковими викликами, пов'язаними з бідністю, складною демографічною ситуацією та застарілою структурою економіки. Протягом тривалого часу підприємства галузі важкої промисловості, що сконцентровані у зазначених областях, скорочували обсяги виробництва. Збройний конфлікт погіршив рівень життя населення цих регіонів та держави в цілому, адже він завдав шкоди як промисловим об'єктам, так і населенню, яке втрачало робочі

місця та було вимушене переселятись в інші регіони України чи за кордон. У Луганській та Донецькій областях значних руйнувань зазнали об'єкти транспортної інфраструктури та виробництва. Суттєво змінився стан економіки зазначених регіонів, на які припадала приблизно четверта частина обсягу промислового виробництва та така ж частка експорту України. Спад виробництва та масове згорання малого і середнього бізнесу призвели до широкомасштабного скорочення кількості робочих місць [2].

Найоптимальнішим способом досягнення покращення рівня життя населення постраждалих регіонів та держави в цілому є програмно-цільовий метод, націлений на швидке відновлення інфраструктури та впровадження високотехнологічної промисловості. Одним з дієвих інструментів ресурсного забезпечення для розв'язання подібних проблем є цільовий фонд за участю багатьох партнерів (переважно іноземних). Такий механізм фінансування відновлення забезпечує залучення своєчасної, та орієнтованої на результат допомоги, що підвищує ефективність впровадження програм та проектів через узгодження основних цілей та завдань програми з партнерами.

Розв'язання проблеми передбачається шляхом виконання програмних заходів за трьома стратегічними компонентами [3]:

1) відновлення критичної інфраструктури та ключових соціальних послуг у сферах освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, об'єктів соціальної інфраструктури, енергетики, транспорту, водопостачання та водовідведення, а також надання державної підтримки для розвитку інфраструктури малих міст.

2) економічне відновлення через: здійснення структурних змін та надання підтримки малому і середньому бізнесу, розширення доступу до фінансових послуг, зокрема у сфері кредитування та мікрокредитування; забезпечення розвитку промисловості, будівництва, сільського господарства та інших сфер економічної діяльності на засадах інноваційного розвитку та переведення їх на сучасні технологічні платформи; створення нових,

насамперед високотехнологічних, робочих місць та підвищення рівня зайнятості населення, зростання доходів та забезпечення розширеного відтворення людського потенціалу. Важливим завданням тут є надання державної підтримки суб'єктам господарювання, що створюють «точки зростання» та розв'язують проблеми зайнятості населення. Також необхідне запровадження різноманітних інструментів та механізмів стимулювання місцевого економічного розвитку, утворення нових підприємств, що орієнтуються на місцеві джерела сировини та задовольняють, насамперед, місцевого споживача.

3) зміцнення соціальної стійкості, розбудова миру та громадської безпеки через: розвиток місцевого самоврядування в контексті децентралізації з метою створення самодостатніх територіальних громад, здатних до саморозвитку; проведення моніторингу ситуації в територіальних громадах щодо вразливості, ризиків та соціальних зв'язків; забезпечення психологічної та соціальної підтримки населення, яке постраждало від збройного конфлікту.

При складанні Державної стратегії регіонального розвитку для подолання економічних та соціальних проблем Луганської та Донецької областей, першочерговими завданнями є відновлення важливої інфраструктури для нормальної життєдіяльності населення, зміна структури виробництва та трансформація його з сировинного приладку на конкурентоздатне виробництво та створення умов для реабілітація постраждалого від бойових дій населення та відновлення нормальних стосунків між населенням регіону.

Список літератури:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року від 6 серпня 2014 р. № 385 – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.

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

3. Концепції Державної цільової програми відновлення та розбудови миру в східних регіонах України від 31 серпня 2016 р. № 892-р – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/892-2016-%D1%80/>.

Довгий В. А.

Студент

Київського національного торгово-економічного університету

м.Київ, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ КРАЇН БРІКС У СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Країни БРІКС мають низку проблем, з якими потрібно боротися. Зміна зовнішньої структури торгівлі потрібна як ніколи, але в той же час, країни мають ряд перспектив.

1. БРІКС буде сприяти народженню нової економічної системи, заснованої на рівності доступу країн до джерел фінансування і ринків збуту, поєднанні державного планування та ринкової економіки.

2. БРІКС виступає за співпрацю всіх країн при дотриманні їх суверенітету і культурно-цивілізаційної ідентичності.

3. Міжнародні економічні зв'язки повинні ґрунтуватися на полівалютній фінансовій системі.

5. БРІКС - одна з майданчиків дипломатії для обговорення світових проблем. Ще немає перспектив інтеграції БРІКС ні в військово-політичний союз, ні навіть в економічну інтеграційну організацію. Сьогодні БРІКС - тільки діалоговий формат. Така форма співпраці має певні переваги. Діалоговий режим передбачає «свободу дій» і одночасно можливість співпраці в разі зацікавленості його учасників [1].

6. БРІКС вигідно відрізняється від країн «Сімки». БРІКС об'єднує країни з різними культурно-цивілізаційними, історичними, релігійними і етнічними характеристиками. В цьому плані БРІКС – якісно нова, унікальна модель поліцентричного світу [2].

При всій цивілізаційній різноманітності в БРІКС поки немає ісламських або арабських країн, що помітно розширює свободу маневру цього формування. Однак не можна виключати в майбутньому приєднання до БРІКС країн з переважанням мусульманського населення, наприклад, Індонезії. Можливо

також приєднання до БРІКС арабської країни. Це дасть можливість послабити радикалізацію ісламу і небезпеку його конфронтації з іншими цивілізаціями.

7. Країни БРІКС символічно представляють всі континенти, відображаючи інтереси всього світу. Разом з тим, не можна не помітити, що БРІКС, як і ШОС, розвивають інтеграційні процеси там, де США не присутні.

8. При всій нечіткості організаційної структури БРІКС вага цього формування визначається впливом і економічним потенціалом його членів. Китай і Росія є постійними членами ООН. Ці країни, а також Індія, Бразилія і ПАР беруть участь в роботі «двадцятки». ПАР грає помітну роль на африканському континенті. Бразилія - безсумнівний лідер Латинської Америки. Індія і Китай - два полюси Азії, Росія займає унікальне «євразійське» положення, її інтереси і в Європі, і в Азії.

БРІКС може забезпечити потреби всього людства. За прогнозами експертів, ВВП країн БРІКС перевищить ВВП "сімки" до 2032 р. ВВП Китаю, який вже зараз є другою економікою світу, наздожене ВВП США до 2027 року, а до 2050 р - перевищить його на 84%. ВВП Індії перевищить ВВП Японії до 2031 р. Бразилії - до 2037 р. Росії - до 2038-2039 рр. [3].

З цих прогнозів видно, що, приблизно, через 15 років до першої п'ятірки світових економік, ймовірно, увійдуть Індія, Бразилія і Росія. Однак реальні темпи розвитку країн БРІКС можуть перевищити попередні розрахунки. До того ж бажано виходити з того, що за нинішньої кон'юнктури обсяги ВВП можна рахувати лише за показниками реального виробництва, не включаючи дані про сферу послуг. Такий підхід посилює позиції БРІКС, чия економіка ґрунтується переважно на виробництві. На стороні БРІКС і динаміка розвитку. Раніше «колективний Захід» представляв близько 80% світової економіки, а сьогодні, приблизно, 20%.

9. Нарощування економічних «м'язів» дозволить БРІКС вести конкретну розмову про свою роль в глобальному управлінні, причому, не тільки в економіці. Тим паче що троє з п'яти країн-членів БРІКС, мають ядерну зброю.

У США вже висловлюють побоювання, що в середньостроковому плані БРІКС може становити загрозу американським інтересам.

10. У сприйнятті БРІКС свою роль відіграє і відмінна від Заходу зовнішньополітична лінія. Ініціатива в світових справах належить США і НАТО, які діють наступально, а часом і агресивно. БРІКС залишається поки на другому плані, на периферійному полі уваги громадської думки. На даному етапі для зовнішньополітичної лінії БРІКС характерні наступні елементи:

- прагнення вирішувати ці стратегічні завдання без конфронтації з НАТО, грати «другим номером», відстоюючи свої інтереси, але уникаючи лобових зіткнень;

- зацікавленість у реформуванні світової фінансово-економічної системи, встановленні справедливих правил торговельного обміну, правил доступу до фінансових ресурсів і світових ринків [4].

Примітно, що в частині громадської думки країн БРІКС є запит на перетворення цього об'єднання не тільки в інший полюс політичного і економічного впливу, але і в принципово нову конструкцію майбутнього світоустрою, вільного від геополітичних розрахунків і нав'язування політичних і економічних моделей. Подібні «моральні» очікування навряд чи позначаться на реальній політиці правлячої еліти країн БРІКС, але вони можуть сприяти посиленню іміджевих позицій цього об'єднання.

Вищезазначені фактори в цілому сприяють зміцненню БРІКС. Однак деякі з них, наприклад, релігійна специфіка, різні рівні економічного розвитку і пов'язані з цим різні завдання, зумовлюють особливі підходи країн-членів до глобальної і регіональної проблематики. на міцності БРІКС можуть позначитися і невирішені проблеми в двосторонніх відносинах.

Ці фактори, які умовно можна кваліфікувати як негативні, не є непереборним бар'єром для розвитку БРІКС. Однак вони можуть позначитися на оцінці цілей і меж практичної політики його членів.

11. БРІКС поки успішно функціонує в форматі діалогового механізму. Однак практичні результати діяльності по становленню організаційної структури та налагодженню взаємодії всередині і поза цим формуванням поки не є ефективними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. БРИК как новая форма многовекторной дипломатии // Вестник МГИМО-Университета. 2010. № 1. С.38-64
2. Виноградов А.В. Диалоговый формат БРИКС и его роль в становлении многополярного мира // Сб. статей под редакцией В.А. Никонова, Г.Д. Толорая. М.: РУДН, 2013. С. 47-52
3. Давыдов В.М. Перспективы БРИКС и некоторые вопросы формирования многополярного мира. Материалы доклада на общем собрании Отделения общественных наук РАН 2 апреля 2013 года // ИЛА РАН. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ilaran.ru/?n=495>.
4. Толорая Г.Д. Россия и БРИКС. Перспективы и возможности / Г.Д. Толорая // Стратегия России. 2015. № 5. С.8-14

Тучина Ю.О.

*Студентка кафедри міжнародної торгівлі та права
Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

РИНОК РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Ринок робочої сили є однією з найважливіших частин ринкового механізму. Процес його функціонування постійно знаходиться у колі зору держави, оскільки відтворення такого товару, як робоча сила – це відтворення трудових ресурсів і в цілому продуктивних сил суспільства. За останні роки недооцінка впливу на економіку ринку робочої сили, призвела до того, що в Україні сформувався ринок праці з обмеженим попитом. У зв'язку з цим проблеми зайнятості та безробіття з кожним днем набувають все більшої актуальності.

Аналіз ринку праці, виявлення основних його тенденцій та проблем здійснювали у свої працях багато науковців: С. Бандур, С. Кожем'якіна, Е. Лібанова, Л. Лісогор, Ю. Маршавін, С. Мочерний, О. Чернявська, Г. Завіновська, В. Васильченко, П. Буряк, Б. Карпінський, М. Григор'єва та ін.

Ринок праці можна визначити як особливу, соціально виражену систему, яка має достатньо соціально-економічних функцій для визначення його великого значення для суспільства. Він узгоджує попит на робочу силу з її пропозицією, досягає в нормальних умовах відносно стабільної рівноваги в цій сфері на основі державної політики, чинного законодавства та саморегулювання, а також виступає посередником між роботодавцями та найманими працівниками.

Формування ринку праці України відбувається під впливом міграційних процесів, що мають внутрішню і зовнішню спрямованість. Демократизація суспільного життя, зростання відкритості суспільства, процеси роздержавлення власності й приватизації підсилили мобільність капіталу, лібералізацію

зовнішньоекономічних зв'язків України та режиму виїзду громадян за її межі, що в сукупності активізувало еміграційний рух населення [1, с. 49].

За даними Державної служби статистики України початку 2018 року щодо міграційного руху населення було побудовано рисунок 1, на якому можемо побачити, що більшість людей емігрували за кордон з м. Київ, Харківської, Одеської та Львівської області [2].

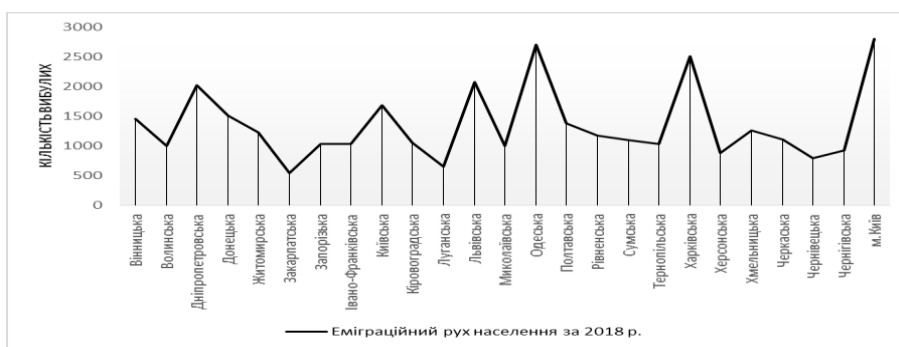


Рис. 1 Динаміка еміграційного руху населення України за початок 2018 р.

Як показують основні показники ринку праці, наведені на сайті Державної служби статистики України з 2010-2017 р. рівень економічно активного населення України у віці 15-70 років, як і його абсолютна чисельність, потроху скорочується.

На рисунку 2 можемо побачити загальну динаміку економічно активного населення, у тому числі зайнятих та безробітних.

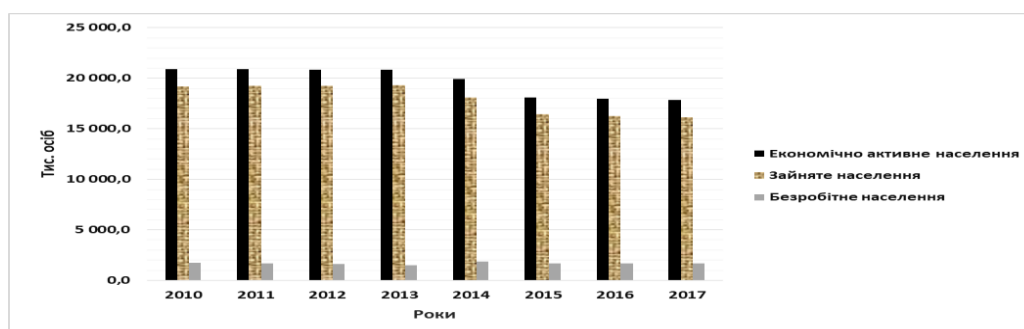


Рис. 2 Основні показники ринку праці України за 2010-2017 р.

Отже, за останні роки ми можемо стверджувати, що у віці 15-70 р. економічно активне населення скоротилося на 3039,7 тисяч осіб або на 1,6 %, у тому числі чисельність зайнятих скоротилась на 3023,8 тисяч осіб або на 2,3%,

та чисельність безробітних скоротилась на 15.9 тисяч осіб, а рівень безробіття склав 10,1% .

Як зазначають зі свого боку фахівці Національного банку України, протягом 2017 р. у нашій державі тривало зростання попиту на робочу силу, про що свідчать дані ДСЗУ та приватних сайтів пошуку роботи. Динаміка кількості вакансій у розрізі видів діяльності, за даними приватних сайтів пошуку роботи, суттєво відрізнялася. Так, тривало прискорення зростання кількості вакансій в ІТ – сфері, сферах дизайну, спорту, діловодства, страхування та юриспруденції. Натомість у більшості інших видів діяльності зростання кількості вакансій сповільнилося (найбільше – у медицині та фармацевтиці, видавничій справі та поліграфії, бухгалтерії тощо) [3].

Упродовж останнього десятиліття нагромаджено значний потенціал прихованого безробіття, у структурі якого можна виділити: 1) надлишкову зайнятість; 2) працівників, що вимушено працювали неповний робочий час; 3) працівників, що перебували у примусових відпустках без збереження або з частковим збереженням зарплати [4, с.27].

В Україні існують величезні можливості для підвищення рівня зайнятості - розвиток приватного підприємництва, малого та середнього бізнесу, сфери послуг, фермерства та всієї ринкової інфраструктури.

Також сьогодні існують оригінальні нові форми роботи з персоналом, які дають змогу підвищити зайнятість населення, оптимізувати кількість працівників на підприємстві та знизити витрати працедавця на персонал і виконання окремих бізнес-процесів. Наприклад, аутсорсинг персоналу, який передбачає не оренду визначеного спеціаліста, а послуги, яка потрібна компанії на певний період. Організація співпрацює з фірмою, яка професійно займається прибиранням, охороною або юридичним обслуговуванням. Найчастіше послугу аутсорсингу персоналу замовляють для підбору тимчасових водіїв, бухгалтерів, юристів, ІТ-спеціалістів, кур'єрів, а також співробітників клінінгової сфери та кол-центрів [5].

Таким чином, проблема зайнятості населення вимагає саме кваліфікованого державного регулювання. Його повинні здійснювати спеціальні державні установи з метою забезпечення оптимального рівня зайнятості, підвищення мобільності робочої сили та створення нових робочих місць. Першочерговими заходами державної політики зайнятості є: запровадження системи довгострокових прогнозів попиту на робочу силу за професіями та формування за результатами прогнозування державного замовлення на підготовку кваліфікованих кадрів; розвиток співпраці між навчальними закладами і підприємствами з метою формування, відтворення та збереження кадрового потенціалу, підвищення його кваліфікації; запровадження системи підготовки кваліфікованих робочих кадрів на підприємствах; гарантування надання першого робочого місця випускникам навчальних закладів різних ступенів акредитації, підготовлених за державним замовленням. Перспективи подальшого розвитку та вдосконалення ринку праці України пов'язані з підвищенням перш за все рівня зайнятості та зменшенням рівня безробіття.

Список використаних джерел

1. Лісогор Л. Світові ринки праці та Україна: стан, тенденції, особливості адаптації //Україна-НАТО. - 2017. - № 5. - С. 47-61
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Напрями державного регулювання молодіжного ринку праці в Україні: Проблеми та зміни в методах здійснення [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2016-2/doc/2/201.pdf>. – Назва з екрана.
4. Нікіфоров П.О. Фінансово-економічні аспекти розвитку ринку праці та боротьби з безробіттям //Фінанси України. - 2015. - № 10. - С.22-30
5. Лізинг персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://consulting-ukr.com/lizing-personalu/>.- Назва з екрана.

Корчагіна В.Г.

доцент кафедри управління та адміністрування

Лобов О.О.

студент

Новокаховський гуманітарний інститут

ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

м. Нова Каховка, Україна

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення стійкості економічного розвитку господарських одиниць потребує прогнозування тенденцій і всебічного врахування ринкових змін, дій конкурентів, постачальників, стану ведення бізнесу в макроекономічному середовищі. Для цього необхідні значні інвестиції, яких сьогодні бракує, насамперед, через низький рівень привабливості вітчизняних підприємств. Тому для вирішення цієї проблеми керівництву необхідно підвищувати перспективність та ефективність господарсько-фінансової діяльності у різних її сферах. Розвиватися й успішно конкурувати можуть ті підприємства, які інвестують у розвиток своєї діяльності, організовують інвестиційний процес на науково-обґрунтованих засадах, що активізує питання формування інвестиційної стратегії підприємств.

Інвестиційна стратегія являє собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, обумовлених загальними завданнями його розвитку й інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення.

Інвестиційну стратегію представляють як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності підприємства, що визначає пріоритети її напрямків і форм, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей, що забезпечують передбачений загальний розвиток підприємства.

Розробка інвестиційної стратегії відіграє велику роль у забезпеченні ефективного розвитку підприємства: забезпечує механізм реалізації

довгострокових загальних і інвестиційних цілей майбутнього економічного та соціального розвитку підприємства в цілому й окремих його структурних одиниць; дозволяє реально оцінити інвестиційні можливості підприємства; забезпечує можливість швидкої реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, що виникають у процесі динамічних змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища; враховує заздалегідь можливі варіації розвитку неконтрольованих підприємством факторів зовнішнього інвестиційного середовища та дозволяє звести до мінімуму їхні негативні наслідки для діяльності підприємства; відбиває порівняльні переваги підприємства в інвестиційній діяльності в зіставленні з його конкурентами; забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного й оперативного управління інвестиційною діяльністю підприємства [1, с. 56].

Ринкові умови, що швидко змінюються, недосконалість та мінливість законодавчої бази, інфляційні процеси та криза неплатежів вимагають гнучкого підходу до формування інвестиційної стратегії. Важливою умовою визначення періоду формування інвестиційної стратегії є тривалість періоду, прийнятого для формування загальної стратегії.

Розробку інвестиційної стратегії підприємства потрібно розглядати, насамперед, як стратегію забезпечення його ресурсної бази для реалізації одного з конкретних варіантів розвитку підприємства. Складність формування інвестиційної стратегії підприємства полягає в тому, що її вибір пов'язаний з пошуком оптимального варіанта альтернативних проектів інвестиційних рішень, які відповідають меті підприємства і перспективам його інвестиційного розвитку. В цих умовах інвестиційна стратегія не є незмінною, а потребує перегляду та уточнення з врахуванням як змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, так і того, що інвестиції завжди мають елементи невизначеності та ризику.

Для залучення інвестиційних ресурсів підприємство виходить на позиковий ринок капіталів, на якому відбувається кругообіг пропонованих до

розміщення ресурсів. Оскільки обсяг пропонованих ресурсів істотно менше, ніж обсяг попиту на них, неминуче виникає конкурентна боротьба за найбільш дешеві інвестиційні ресурси. Потенційні вкладники порівнюють потенційні об'єкти вкладення коштів, вивчають їхню інвестиційну привабливість. Звідси інвестиційну привабливість підприємства можна трактувати як сукупність характеристик, що дозволяє інвесторові оцінити, наскільки те чи інше підприємство інвестиційно привабливіше за інших. У результаті виникає завдання поліпшення інвестиційної привабливості підприємства як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді. У зв'язку з цим, керівництву підприємства необхідно сформулювати кредитну стратегію, основним завданням якої є оптимізація показників інвестиційної привабливості.

Процес вибору інвестиційної стратегії, що дає змогу формалізувати процес вибору та полегшити вибір найефективнішої стратегії підприємства, передбачає наступні етапи.

1. Визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності (забезпечення приросту капіталу або підвищення рівня прибутковості інвестицій; зміну пропорцій у структурі реального та фінансового інвестування через удосконалення галузевої та регіональної спрямованості інвестиційних програм; удосконалення технологічної та відтворювальної структури капітальних вкладень).

2. Розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів.

3. Конкретизація інвестиційної стратегії за періодами її впровадження.

4. Оцінювання розробленої інвестиційної стратегії за напрямками (узгодженість цілей, напрямів і етапів інвестиційної стратегії з загальною стратегією підприємства; внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії, тобто узгодженість між собою окремих стратегічних цілей і напрямів інвестиційної діяльності, а також послідовність їхнього виконання; узгодженість інвестиційної стратегії із зовнішнім середовищем, тобто відповідність інвестиційної стратегії змінам інвестиційного клімату та

кон'юнктури ринку; можливості впровадження інвестиційної стратегії з урахуванням наявного ресурсного потенціалу; прийнятність рівня ризику через аналіз інвестиційних ризиків і можливі наслідки для підприємства та шляхи їх компенсації; результативність інвестиційної стратегії на основі визначення економічної ефективності реалізації інвестицій) [2, с. 161].

Змістовне навантаження інвестиційної стратегії, як і будь-якого багатогранного поняття, не вичерпується лише простим визначенням. Інвестиційна стратегія є структурованою сукупністю декількох взаємозв'язаних аспектів, таких як: інституційний, економічний, нормативно-правовий, інформаційно-аналітичний. Зазначені аспекти є взаємозв'язаними, їх структуризація і розподіл пріоритетів між ними, на наш погляд, дозволяє мати чітке уявлення про розробку і реалізацію інвестиційної стратегії підприємства.

Нормативно-правовий аспект інвестиційної стратегії складається з декількох частин: по-перше, законодавчі й інші нормативно-правові акти держави, що створюють юридичну основу та формують інвестиційний клімат країни та її фіскальне середовище, у рамках яких підприємство формує власну інвестиційну стратегію й забезпечує інвестиційну привабливість; по-друге, облікова політика підприємства, внутрішні регулюючі документи, які дозволяють забезпечувати єдиний інвестиційний процес у рамках її підрозділів.

Під економічним аспектом розуміємо сукупність економічних частин інвестиційної стратегії, до яких слід віднести: систему фінансово-економічних показників оцінювання інвестиційної привабливості, управління та фінансування інвестиційного процесу.

Інформаційно-аналітичний аспект інвестиційної стратегії є системою обробки інформації, що включає в себе підсистему збору та сортування інформації, підсистему зберігання інформації, підсистему пошуку, підсистему аналізу інформації. Системою обробки інформації є базисом оперативного інформаційного обміну в рамках інвестиційної стратегії підприємства, дозволяє оперативно реагувати на зміни в юридичних основах і фіскальному середовищі,

прогнозувати економічні перспективи ринків і планувати зміни в межах інституційного аспекту і коригувати основні частини економічного аспекту інвестиційної стратегії підприємства.

Оптимальна інвестиційна стратегія має відповідати критеріям інвестиційної привабливості запропонованих стратегією напрямів діяльності підприємства; взаємоузгодженістю та взаємозв'язком стратегічних цілей, завдань і програм; низькою чутливістю стратегії до змін у зовнішньому середовищі (можливість максимально визначити чутливість до змін); прийнятим часовим діапазоном реалізації стратегії; відсутністю суттєвих перешкод на шляху до реалізації стратегії; прийнятим рівнем інвестиційних і фінансових ризиків; адекватного ресурсного та організаційного забезпечення стратегії.

Розробка інвестиційної стратегії покликана забезпечити безперебійну інвестиційну діяльність у передбачених обсягах, найбільш ефективно використання власних і особливо позикових інвестиційних коштів, фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі [3, с. 187].

Отже, інвестиційну стратегію підприємства можна трактувати як єдину високоінтегровану систему, що складається з багатьох організаційно-економічних аспектів, нерозривно пов'язаних між собою для забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Список літератури:

1. Мамотенко Д.Ю. Інвестиційний менеджмент: Навч. Посіб / Укл.:– Запоріжжя: РВВ ЗДІА, 2012. - 153 с.
2. Некрасова Л.А. Механізм розробки стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства / Л.А. Некрасова, О.В. Моніч // Стратегія розвитку України. – 2014. - № 1. – С.159-163.
3. Ільїна О.В. Перспективні напрямки діяльності підприємств регіону по залученню інвестицій / О.В. Ільїна // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 185-190.

Секція 11. ПРОЕКТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Москалюк А.Ю.

*доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

Шевченко А. О.

*магістрант кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

«РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ АРТ-ТЕРАПЕВТИЧНОГО ЦЕНТРУ ДЛЯ ОСОБЛИВИХ ДІТЕЙ»

В сучасних соціально-економічних умовах модернізація і розвиток освіти набувають все більшого значення. Це відображається як у наукових публікаціях, так і державних документах [1].

Основна тенденція таких змін проявляється у спрямованості на гуманізацію освіти – формування гуманістичних цінностей у підростаючого покоління, розвиток загальної і комунікативної культури, особистісний ріст і актуалізацію кожного учасника освітнього процесу.

Таким чином, виникає потреба у розробці та реалізації проектів медичних центрів, які мають неклінічну спрямованість та ефективні в роботі з дітьми.

Законодавством України забезпечені правові засади створення умов для навчання, реабілітації, соціальної адаптації, інтеграції в суспільство дітей з особливими потребами.

Впровадження проекту з педагогічною моделлю арт-терапії спочатку потребує розробку концепції, що і зумовило вибір теми дослідження.

Термін «арт-терапія» («art» - мистецтво, «art-therapy» - терапія мистецтвом) особливо поширений в англійськомовних країнах і означає найчастіше терапію образотворчою діяльністю з метою вираження свого психоемоційного стану. Арт-терапія здатна простими й екологічними засобами актуалізувати внутрішній потенціал кожної дитини з особливими потребами, сприяти

зціленню і встановленню гармонії особистості, формувати творчу позицію особистості.

Останнім часом проекти арт-терапії застосовується в соціальній сфері. Арт-терапевтичні технології адекватні у використанні для розв'язання проблем комунікативної компетентності, розвитку внутрішньосімейної взаємодії, психічної і гендерної ідентичності членів сім'ї, підвищення самооцінки, активності, впевненості в поведінці. Художня творчість допомагає краще ідентифікувати й оцінювати свої почуття, спогади, образи майбутнього, знайти спосіб спілкування із собою.

Проекти Арт-терапевтичних центрів ґрунтуються на використанні трьох основних функцій: компенсаторної, розвиваючої та навчальної [2]. У процесі арт-терапії дитина з особливими потребами отримує можливість пережити больові для неї ситуації та почати звільнитися від стереотипної поведінки та відношень до оточуючих, які заважають соціальній адаптації. В ході процесу арт-терапії виявляються позитивні фактори, які покращують стан особистості. Ці фактори надають суб'єкту можливість активно контролювати компенсацію або змінювати неадекватну реакцію на ту, яка прийнята в соціумі.

Внаслідок арт-терапевтичної роботи створюються додаткові можливості для внутрішньо особистісної комунікації, перехід дітей з вадами розвитку на глибші рівні взаємодії з виявом внутрішніх (зокрема неусвідомлюваних) механізмів організації поведінки, відбувається звільнення від упродовжених домінуючою культурою і ідеологією партнерів поведінки й засвоєння тих ролей, що більше відповідають їхній глибинній природі, потребам і напрямкам розвитку. Застосування нетрадиційних технік дозволяє реалізувати індивідуальний підхід до дитини відповідно та її бажань, інтересів. Це сприяє розкриттю таланту дитини, нормалізує емоційний стан, розвиває комунікативні навички та вольові якості, що суттєво впливає на підвищення соціальної адаптації, забезпечує її інтеграцію у соціум. Арт-терапія є універсальним

методом психотерапевтичного і психокорекційного впливу на особистість дитини без вікових обмежень.

Проект арт-терапевтичного центру передбачає проведення низки заходів, реалізація яких потребує додаткові ресурси, які будуть отримуватися з органами державної влади, бізнесом. Розробка проекту передбачає визначення із фінансовою стратегією, моделювання конкретної життєвої ситуації і аналіз сильних та слабких сторін фінансової поведінки у ній, при цьому нічим не ризикуючи.

У ході реалізації проекту необхідно налагодити ефективне партнерство з різними центрами зайнятості. Представники центру зайнятості можуть дійсно сприяти реалізації проекту. Формування груп учасниць для проведення заходів проекту здійснюється через соціальні мережі, особисті знайомства, налагоджені в процесі реалізації попередніх проектів. Втім залишається потреба у всебічній комплексній роботі із жінками, що стоять на обліку у центрах зайнятості, їхніх якнайшвидшій ресоціалізації.

Список літератури:

1. Пінчук Є. А. Соціокультурна зумовленість процесів модернізації освіти в річці євроінтеграції / Є. А. Пінчук // Мультиверсум: Філософський альманах. 2009. – Вип. 87. – С. 67–82.
2. Арт-терапия – новые горизонты [Текст] / под ред. А. И. Копытина. – М. : Когито-Центр, 2006. – 336 с.
3. Рач В. А. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку: навч. посіб. / В.А. Рач, О.В. Россошанська, О.М. Медведєва; за ред. В.А. Рача. – К.: «К.І.С.», 2010. – 276 с.
4. Управление проектами: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур [и др.]; под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – [5-е изд., перераб.]. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 960 с.

Кадикова І.М.

*доцент кафедри управління проектами у міському господарстві і будівництві,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова
Харків, Україна*

Антонюк Є.О.

*студент 2-го курсу магістратури
кафедри управління проектами у міському господарстві і будівництві
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова
Харків, Україна*

УПРАВЛІННЯ ЗАЦІКАВЛЕНИМИ СТОРОНАМИ ПРОЕКТІВ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ "БЮДЖЕТ УЧАСТІ"

Різні аспекти використання проектного підходу, як одного з інноваційних механізмів державного управління, регулярно стають об'єктом уваги і вітчизняних теоретиків і практиків. У той же час все ще залишаються невирішені питання інтеграції проектного підходу в управлінні зі стратегічним управлінням проектно-орієнтованою організацією [1].

Активне управління внутрішніми зацікавленими сторонами проектів знижує ризик того, що стратегічні цілі програми проектів не зможуть бути досягнуті внаслідок невирішених проблем всередині організації. А оскільки, згідно класиці стратегічного менеджменту, організація може і повинна формувати внутрішнє середовище згідно позначеним стратегічним цілям, то актуальним є питання вибору методу управління внутрішніми стейкхолдерами проектів з урахуванням стратегічних пріоритетів програми проектів. В управлінні проектами, яке характеризується високою динамічністю навколишнього середовища, концепція стейкхолдерів може загрожувати їхньому життю. Ця особливість сучасних проектів найбільш точно відображена у визначенні проекту, даному в стандарті P2M: «Проект - це зобов'язання створити цінність, яка повинна бути виконана в рамках узгодженого часу, ресурсів і умов експлуатації» [2].

Поняття і методи роботи з зацікавленими сторонами проекту давно знаходяться в зоні уваги багатьох дослідників та відображені в стандартах управління проектами. Зацікавлені сторони часто згадуються в якості основних гравців проекту.

В останні роки багато дослідників також вказують на їх принципову роль в проектах, а управління зацікавленими сторонами стало важливою компетентністю проектного менеджера [3].

Важливим є управління стейкхолдерами муніципальної програми "Бюджет участі". Бюджет участі – демократичний процес, який надає можливість кожному члену громади брати участь в розподілі коштів місцевого бюджету через створення проектів для покращення міста/ОТГ та/або голосування за них.

Будь-який мешканець міста/ОТГ може подати проект, пов'язаний з покращенням життя в місті/ОТГ, взяти участь у конкурсі, перемогти в голосуванні і спостерігати за тим, як його проект реалізують в рамках бюджету 2018 року.

Фактично, стейкхолдерами програми "Бюджет участі" є кожен громадянин міста або ОТГ, оскільки кожен з них має вплив на результати роботи програми. Однак працювати з кожним громадянином окремо неможливо. Тому було прийнято рішення обирати членів робочої групи з числа громадян міста або ОТГ для того, щоб контролювати опрацювання проектів від громадян міста/ОТГ, або ГО.

У процесі ідентифікації зацікавлених сторін мати на потрібно увазі загальноприйнятну класифікацію [4]. Внутрішні зацікавлені сторони - ті, хто офіційно є учасниками проекту, і як правило, підтримують його реалізацію. Це замовники або користувачі, співробітники, власники компаній, постачальники. Внутрішніми стейкхолдерами програми є команда «Бюджету участі».

Зовнішні зацікавлені сторони - ті, хто не беруть безпосередньої участі в реалізації проекту, але в значній мірі зазнають його впливу або можуть

впливати на нього. До них відносяться всі повнолітні громадяни міста та ГО міста Харків.

Для більш продуктивної роботи із зацікавленими сторонами програми «Бюджет Учасі» нами виділені зони роботи зі стейкхолдерами на матриці SWOT – аналізу програми Громадський бюджет участі міста Харкова.

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Великий виділений бюджет на проекти;	1. Бланк подачі проекту зрозумілий лише тим громадянам, які вже займались проектною діяльністю;
2. Надання змоги реалізації проектів громадянам;	2. Масштаб програми залежить від виділених на неї коштів;
3. Потужна рекламна кампанія;	3. Складність роботи ГО та громадян з казначейством;
4. Залучення до програми всіх верств населення міста.	4. Складна процедура реєстрації для голосування.
Можливості	Загрози
1. Збільшення бюджету для реалізації проектів;	1. Слабкий інтерес громадян міста до даної програми;
2. Збільшення кількості переможців;	2. Подача громадянами безкорисних проектів;
3. Збільшення бюджету на проект;	3. Мала кількість голосуючих.
4. Спрощення схеми реєстрації для голосування.	

Рис .1. Матриця SWOT–аналізу програми Громадський бюджет участі міста Харкова

Управління зовнішніми зацікавленими сторонами - невід'ємна частина управлінського процесу в усіх проектах. Пітер Уінч виділяє два типи внутрішніх зацікавлених сторін: сторона попиту (замовник, спонсор, фінансисти) і сторона поставки (консультанти, підрядники, постачальники) - і два типи зовнішніх: приватні і державні. В програмі «Бюджет Учасі» до

перших відноситься міська влада, яка фінансує програму. До других – менеджери та інші представники команди програми.

Список літератури:

1. Кадыкова И. Н. Управление внутренними стейкхолдерами проектов при реализации стратегии программы [Текст] / И. Н. Кадыкова, С. А. Ларина, И. В. Чумаченко // Управление развитием сложных систем. – 2016. – № 28. – С. 68 – 74.
2. Ципес Г.Л. Управління відносинами з зацікавленими сторонами проекту: від простого до складного // Г.Л. Ципес, Шадаєва Н.М. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://sovnet.ru/library/1Upravlenie_otnosheniyami_s_zaint_grebennikon.pdf.
3. Dervitsiotis K. (2003). «Beyond stakeholder satisfaction: aiming for a new frontier of sustainable stakeholder trust». Total Quality Management, Vol. 14, No. 5, pp. 511–524.
4. Арнольд М.Г. Управління зацікавленими сторонами // М.Г. Арнольд, А.І. Мельникова. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://nauka-rastudent.ru/39/4162/>

*Деренська Я.М.
доцент кафедри управління та економіки підприємства
Національний фармацевтичний університет
м. Харків, Україна*

ОБҐРУНТУВАННЯ ПОСЛІДОВНОСТІ ЕТАПІВ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПЛАНУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ ПРОЕКТНИХ РОБІТ

Досвід роботи компаній, що швидко розвиваються, свідчить про те, що проектний підхід є більш гнучким та ефективним інструментом управління у разі, якщо метою проекту є отримання унікального продукту, або вимоги до результатів є динамічними та змінюваними у часі. Впровадження системи управління проектами стає ефективним рішенням для зниження негативного впливу чинників зовнішнього середовища на розвиток підприємства.

Ефективне управління проектом починається з ефективного планування його параметрів. Аналітичне дослідження літературних джерел, міжнародних та національних стандартів якості [1, 4], стандартів з проектного менеджменту [2-3] дозволило виявити такі операції процесу планування проекту: збирання вимог; планування змісту проекту; визначення змісту проекту; створення структури проектних робіт; визначення складу робіт; визначення взаємозв'язків робіт; оцінка ресурсів робіт; планування людських ресурсів за проектом; вартісна оцінка проекту; оцінка тривалості робіт; планування якості проекту; планування комунікацій проекту; планування управління ризиками проекту; ідентифікація ризиків проекту; якісний аналіз ризиків проекту; кількісний аналіз ризиків проекту; планування реагування на ризики проекту; планування закупівель і придбань; планування контрактів; розроблення розкладу за проектом; розроблення бюджету проекту; формування плану управління проектом.

Основною операцією процесу планування проекту є створення плану управління проектом, для формування якого здійснюються операції формування окремих підпланів за функціями проектного менеджменту

(галузями знань). Планування обсягів робіт передбачає виконання операцій: збирання вимог, планування та визначення змісту проекту, створення структури проектних робіт та складу робіт. Планування часу пов'язане з виконанням операцій визначення взаємозв'язків робіт, оцінки тривалості робіт та розроблення розкладу. Планування ресурсів охоплює етапи оцінки ресурсів робіт та планування людських ресурсів. Планування ризиків пов'язане з виконанням таких підпроцесів: планування управління ризиками проекту, ідентифікація ризиків, якісний та кількісний аналіз ризиків проекту, планування реагування на ризики. Планування бюджету враховує вартісну оцінку й розроблення бюджету проекту. Також до процесу планування проекту належать операції планування якості, закупівель і придбань та контрактів. Схвалення плану управління проектом дозволяє розпочати процес виконання проекту.

Через властиву проектному менеджменту інтегрованість при реалізації проектів неодноразово виникає необхідність в додатковому аналізі, а відповідно і в поверненні до вже затверджених процесів. Через виявлення й усвідомлення нових характеристик та інформації, що стосуються проекту, може виникнути необхідність в доопрацюванні певних компонентів плану управління проектом. Значні зміни, що відбуваються під час життєвого циклу проекту, призводять до необхідності перегляду однієї або кількох операцій планування і, можливо, деяких з операцій попереднього процесу (ініціації). З урахуванням зазначеного вище, якість планування параметрів проектних робіт підтверджується проходженням певних етапів обґрунтування необхідності внесення змін до запланованих результатів виконання проектних робіт (рис. 1).

Здійснення проектних робіт супроводжується постійним моніторингом їх виконання за обсягом, часом, датами, витратами, ресурсами тощо, що дозволяє проводити кількісний аналіз не тільки якості безпосередньо реалізації самих робіт, але й якості їх планування.

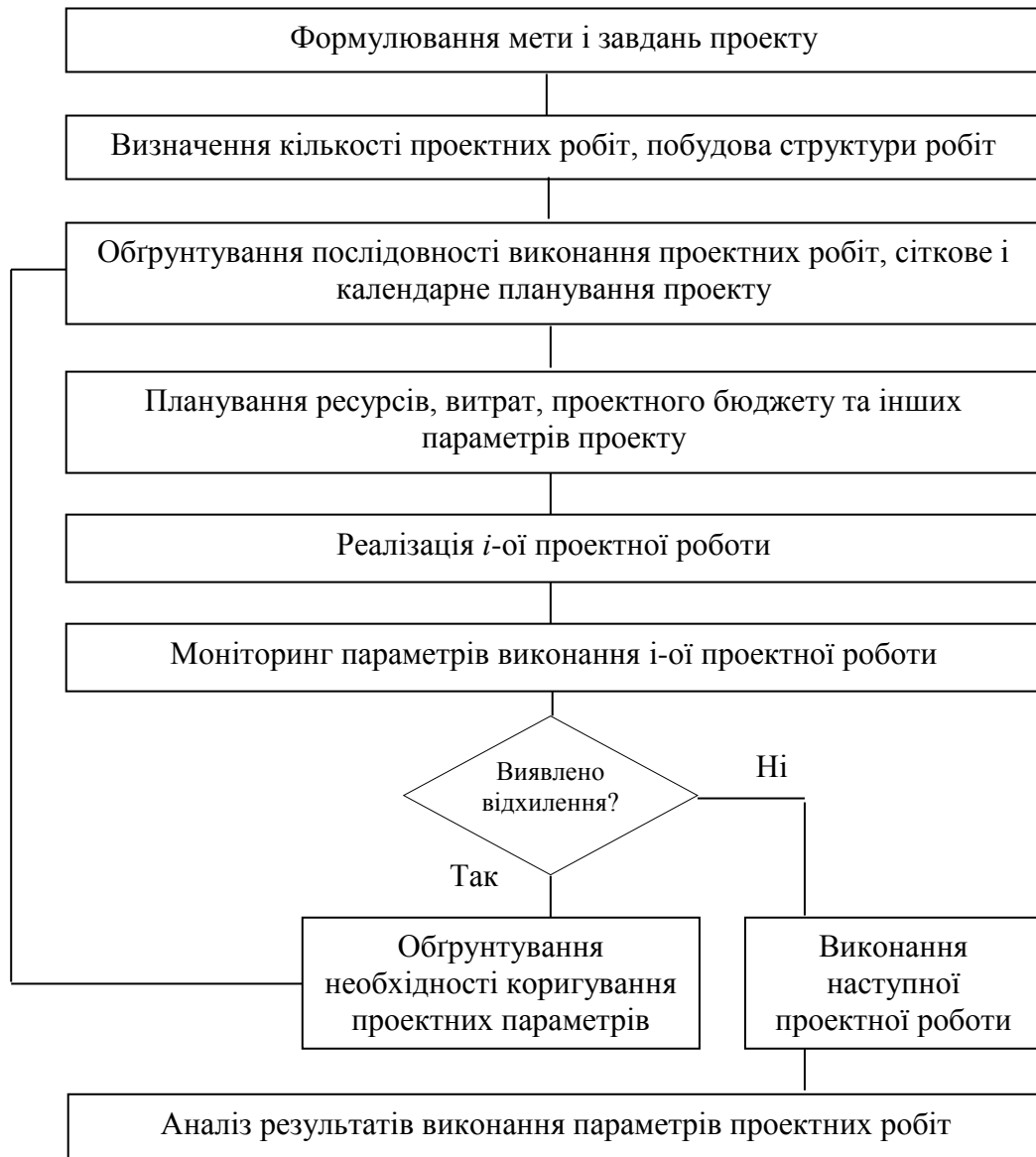


Рис. 1. Блок-схема оцінки якості планування параметрів проектних робіт

Список літератури:

1. ДСТУ ISO 10006:2005. Системи управління якістю. Настанови щодо управління якістю в проектах. – К. : Держспоживстандарт України, 2007. – 27 с.
2. Керівництво з питань проектного менеджменту / пер. з англ., під. ред. С. Д. Бушуєва; [2-е видання]. – К. : Ділова Україна, 2000. – 198 с.
3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) Fourth Edition. PMI, 2008. – Режим доступу: <http://www.pmi.org/publicn/pmboktoc.htm>.
4. ISO 21500:2012. Guidance on Project Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mosaicprojects.com.au/PDF/ISO_21500_Communique_No1.pdf

Світлична К.С.

*доцент кафедри управління та економіки підприємства
Національний фармацевтичний університет
м. Харків, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНТЕГРАЦІЇ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ У ВІТЧИЗНЯНІЙ І ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ

Упродовж усієї історії розвитку теорії і практики забезпечення якості ведуться дебати навколо значущості його технічних і гуманітарних аспектів. Так, комплексний підхід до забезпечення якості досягається тільки за умови, що системні, статистичні та інженерні методи органічно поєднуються з належними економічними й управлінськими аспектами. Проте ще не вдалося досягти необхідного синтезу вказаних підходів до забезпечення якості в практичній діяльності підприємств. В зв'язку з цим виникає питання про те, наскільки організації готові до створення інтегрованих систем менеджменту (ИСМ). Для того, щоб отримати відповідь на нього, слід проаналізувати досвід формування різних систем менеджменту, після чого перейти до дослідження існуючих нині тенденцій в цій сфері.

Сучасні системи менеджменту є ефективним інструментом, за допомогою якого організації можуть оптимально будувати свою діяльність відповідно до сучасних вимог, що постійно посилюються в умовах конкурентної боротьби. В документах, що встановлюють вимоги до систем менеджменту, узагальнений світовий досвід системного управління якістю, екологією, персоналом, охороною праці і промисловою безпекою, інформаційним забезпеченням систем тощо. За допомогою цих систем враховуються різні сфери інтересів підприємства і його партнерів, клієнтів, держави і громадськості.

Відповідно до міжнародних стандартів система менеджменту створюється для управління організацією з метою безперервного удосконалення процедур і процесів організації. У межах системи менеджменту формуються пріоритети стратегічного розвитку організації, розробляються політики, а також реалізуються намічені цілі.

Загальний менеджмент організації може включати різні підсистеми менеджменту, такі, як система менеджменту якості (СМЯ), система менеджменту у фінансовій сфері, система екологічного менеджменту та ін. Незважаючи на першочерговість питань забезпечення якості, існує об'єктивна необхідність внесення до пріоритетних цілей організації питань, що стосуються забезпечення фінансових і виробничих результатів, сприятливих умов праці, промислової і екологічної безпеки.

Різноманіття існуючих систем менеджменту, відмінності в структурі, функціях і властивостях, а також ступінь їх відповідності вимогам зовнішнього середовища обумовлює можливі варіанти інтеграції систем:

1) формування спочатку інтегрованих систем менеджменту, що обумовлює одночасне впровадження різних систем у рамках загальної структури організаційного менеджменту (цей підхід може бути реалізований, коли організація не має розвинених систем менеджменту);

2) паралельний (незалежний) розвиток систем і подальша інтеграція їх в загальну структуру організаційного менеджменту (наприклад, впровадження системи менеджменту якості і системи екологічного менеджменту, потім - їх інтеграція).

3) послідовна інтеграція нових аспектів менеджменту, що відбивають особливості зовнішнього середовища іншого характеру, у вже існуючу базову систему (перевага підходу полягає в тому, що досвід, накопичений в процесі формування систем, використовується для створення інших систем);

4) розширення однієї з прикладних областей існуючої системи менеджменту за рахунок інтеграції з вимогами галузевих стандартів (розвиток специфічних для галузі напрямів менеджменту) [2].

Загальна тенденція зростання кількості сертифікованих систем менеджменту підтверджується стабільним зростанням сертифікатів відповідності вимогам найважливіших стандартів на системи менеджменту (табл. 1).

Таблиця 1

Дані про сертифікацію за найважливішими стандартами на системи менеджменту в 2017 р. (за матеріалами щорічного огляду «The ISO Survey of Certifications - 2017»)

Система менеджменту	2016 р. кількість сертифікатів, шт.	2017 р. кількість сертифікатів, шт.	Приріст % до 2017 р.
ISO 9001* Менеджмент якості	1034180	1106356	+7 %
ISO 14001** Екологічний менеджмент	319496	346189	+8 %
ISO/TS 16949 Менеджмент якості для постачальників автомобільної промисловості	62944	67358	+7 %
ISO 13485 Менеджмент якості медичного обладнання	26255	29585	+13 %
ISO/IEC 27001 Менеджмент інформаційної безпеки	27536	33290	+21 %
ISO 22000 Менеджмент безпеки харчової продукції	32061	32139	0,2 %

**ISO 9001:2008 (= 1025761) + ISO 9001:2015 (=80596)

***ISO 14001:2004 (=323023) + ISO 14001:2015 (=23167)

Міжнародний досвід показує, що користь інтеграції систем ґрунтується на поєднанні ключових процедур і документації, що дозволяє систематизувати процес управління, понизити різного роду витрати, у тому числі на ліквідацію наслідків ухвалення помилкових управлінських рішень. Таким чином, поетапно досягається: введення єдиних процедур менеджменту за допомогою обраних елементів діяльності організації (наприклад, в області планування, навчання персоналу і тому подібне); створення об'єднаної системи документації, єдине і повне ведення документації [3]; організація паралельного і частково спільного контролю за функціонуванням систем (аудит, аналіз з боку керівництва); можливість розширення системи, включення нових компонентів, гнучкість і адаптивність.

Сьогодні вже очевидно, що тисячі менеджерів по всьому світу професійно займаються питаннями впровадження систем менеджменту і їх інтеграції, зазнають труднощі в оволодінні відповідними навичками і

потребують розуміння методології при застосуванні її на практиці. Тому останнім часом в пресі все частіше з'являються статті, що описують цю методологію і підкреслюють, що інтеграція - дуже складний інноваційний проект. Проте усі публікації по цій темі обходять стороною той факт, що за кордоном сам процес інтеграції вже став предметом стандартизації.

Міжнародні і національні стандарти, що містять керівництво з інтеграції, акумулюють накопичений досвід і найкращу корпоративну практику компаній по всьому світу. Так, відгукуючись на сучасні виклики, національні організації зі стандартизації провідних зарубіжних країн прийняли документи, які суттєво полегшують інтеграцію систем менеджменту: AS/NZS 4581. Інтеграція систем менеджменту. Керівництво для організацій, що представляють бізнес, уряд і суспільство. (Австралія); НВ 1 39-2003. Керівництво по інтеграції вимог стандартів систем менеджменту якості, довкілля, здоров'я і безпеки. (Нова Зеландія); АС Х 50-200:2003. Система інтегрованого менеджменту. Належна практика і досвід. (Франція); ONORM S 2095-3:2004. Інтегрований менеджмент. Забезпечення якості, довкілля, здоров'я і безпека. Частина 3: Вимоги для хімічної промисловості. (Австрія); PAS 99:2006. Специфікація загальних вимог системи менеджменту як рамкова структура для інтеграції. (Великобританія).

Попри те, що в Україні ці стандарти не отримали статус національних, вже з'явилися дослідження з цієї тематики, а деякі підприємства почали їх застосувати і вже отримують сертифікати відповідності від західних сертифікаційних компаній. На жаль, поки не створені вітчизняні аналоги наведених стандартів.

Створення ІСМ організації дозволяє отримати низку переваг [1]: орієнтація на досягнення цілей діяльності з урахуванням інтересів зацікавлених сторін; ефективно та раціональне використання ресурсів; зменшення можливих протиріч між різними аспектами діяльності організації; зниження витрат на розроблення, функціонування і сертифікацію системи менеджменту

організації; залучення більшої кількості співробітників до процесів поліпшення якості на підприємстві; створення єдиної системи управління документацією і ведення записів тощо.

В зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність комплексного аналізу і оцінки існуючих міжнародних стандартів і специфікацій в області інтеграції систем менеджменту і розробки практичних рекомендацій по їх використанню на українських підприємствах. Подібний підхід до інтеграційних процесів в організації дозволить знайти найбільш прийнятний варіант поєднання різних стандартів, що регламентують діяльність підприємств як в області менеджменту якості, так і в питаннях забезпечення екологічної і професійної безпеки, соціальної відповідальності бізнесу, формування захищеного інформаційного простору тощо.

Таким чином, успішна адаптація світової практики менеджменту до сучасного стану і можливостей вітчизняних підприємств, а також реалій економіки України в цілому, поза сумнівом сприятиме підвищенню економічної ефективності від функціонування ІСМ, що значно підвищить мотивацію керівників підприємств до застосування міжнародних стандартів і інтеграції на їх основі різних систем менеджменту.

Список літератури:

1. Глебова, А. О. Система управління якістю на підприємстві в умовах євроінтеграційних процесів / А. О. Глебова, Б. О. Карчевський // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 8. – С. 352-356
2. Посилкіна, О. В. Побудова інтегрованої системи менеджменту на фармацевтичних підприємствах / О.В. Посилкіна, К.С. Світлична // Фармаком. – 2010. – №3. – С. 88-96
3. Світлична, К. С. Розробка системи документації в умовах впровадження інтегрованої системи менеджменту на фармацевтичних підприємствах / К.С. Світлична // Український Медичний Альманах. – 2013. – №2. – С. 80-82.

Тимошенко А.О.

*студентки, Київського Національного Торговельно-Економічного
Університету, м.Київ, Україна*

Гейдор А. П.

*науковий керівник, канд. екон. наук доцент кафедри економіки та
фінансів підприємства, Київський Національний Торговельно-Економічний
Університет, м.Київ, Україна*

СУЧАСНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Головним джерелом багатства будь-якої організації є її робітники. Наймогутнішим інструментом забезпечення та підвищення конкурентоспроможності й розвитку на підприємстві є система управління персоналом.

Персонал – це особовий склад організації, що охоплює всіх найманих працівників, а також працюючих власників і співвласників [1].

Досить часто керівники більшу частину своєї уваги приділяють отриманню прибутків, оновленню технічної бази, вирішенню фінансових та матеріальних проблем, але не приділяють достатньо уваги робітникам, цим самим втрачають найважливіший ресурс – робочу силу. Для запобігання таких небажаних втрат працівників, на підприємстві потрібно розробити заходи для одержання інформації щодо психологічного клімату в колективі.

Щоб адаптуватися до умов ринку, який розвивається, потрібно здійснити перехід від традиційного управління персоналом до концепції сучасного управління персоналом. Традиційні системи управління були відповіддю на стандартну технологію та незмінне зовнішнє середовище, коли нові системи управління персоналом – це відповідь на швидкі зміни, постійне вдосконалення технологій виробництва [2].

Як же змінилися сучасні системи управління персоналом порівняно з традиційними? (Табл. 1)

Порівняння систем управління персоналом на підприємствах

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Традиційна система</i>	<i>Сучасна система</i>
За напрямом орієнтації	Орієнтація на оперативні питання	Орієнтація на стратегію
За взаємовідносинами працівників	Конкуренція та «політична гра»	Співробітництво
За найважливішим ресурсом	Організаційна структура	Працівники
За контролем	Зовнішній контроль	Самоконтроль та самодисципліна
За стилем керівництва	Автократичний	Стиль керівництва збудований на зацікавленості всіх робітників в спільному успіху підприємства.
За зацікавленістю підприємства	Діяльність в інтересах підприємства та його підрозділів	Діяльність в інтересах суспільства

Розроблена автором за джерелом [4]

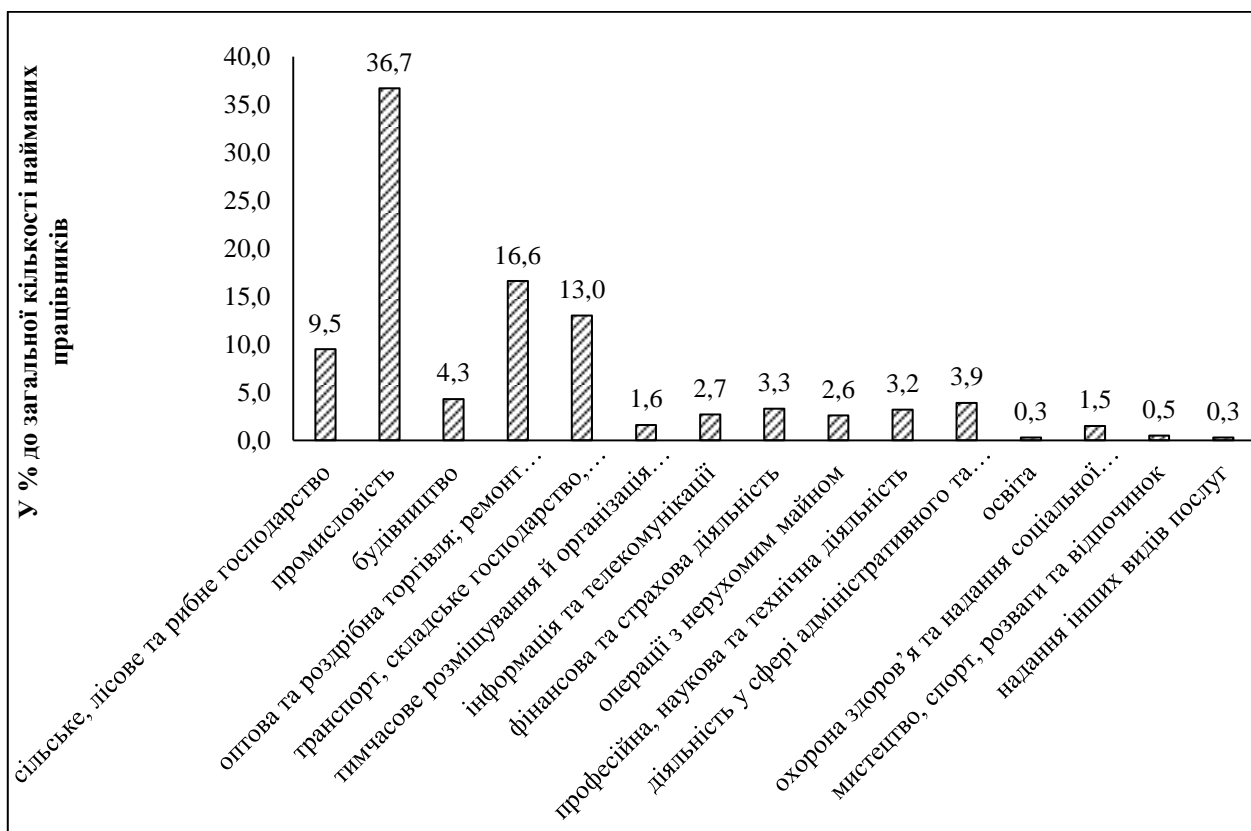
Розглянувши табл. 1, можемо зазначити, що сучасна система управління значно відрізняється від традиційної. Головну роль в сучасній системі персоналом відіграють робітники, їх інтереси. Проте, у науковій літературі відзначають й значний вплив мотиваційних чинників на інноваційність та конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. Це такі напрями та заходи:

- тісний взаємозв'язок, складності умов праці, кваліфікації та досвіду роботи із мотивацією праці;
- взаємозв'язок морального та матеріального стимулювання, удосконалення виробничої демократії;
- дієва система соціального захисту працівників, створення належних безпеки та умов праці;
- стимулювання впровадження інноваційних, технічних, економічних та управлінських нововведень;

- удосконалення системи розвитку персоналу (планування кар'єри, навчання та підвищення кваліфікації працівників) [4].

Причиною недостатнього підготовки кадрів на підприємстві є не здійснення управлінцями перекваліфікації чи удосконалення знань робітників за власні кошти, через побоювання, що робітники можуть змінити місце роботи.

На основі даних Державної статистики України, доцільно провести аналіз кількості найманих працівників в Україні за 2017 рік, щоб зрозуміти у якій сфері діяльності більше затребувані наймані працівники (рис.1).



Розроблено автором за джерелом [5]

Рис. 1. Кількість найманих робітників суб'єктами господарювання за видами економічної діяльності в 2017 р.

Розглянувши рис. 1, можна зазначити, що найбільше найманих робітників спостерігається в промисловості це 36,7%. Це досить логічно, тому що промислова діяльність технічно найдосконаліша галузь матеріального виробництва, яка має вирішальний вплив на розвиток продуктивних сил та

видобуток сировини і без масштабної кількості робітників не обійтись. Найменшу кількість найманих працівників має галузь освіти – це 0,3%. Це може свідчити про те, що галузь освіти не достатньо фінансується, через це найманих працівників у цій сфері найменше.

Для вдосконалення ефективності системи управління персоналом потрібно враховувати та аналізувати специфічні кризові умови ринкової економіки в Україні. Дуже важливими для кожної організації чи підприємства є методики оцінки, які дають змогу зрозуміти ситуацію на підприємстві, виявити слабкі позиції і безпосередньо надати рекомендації щодо підвищення ефективності.

Отже, можна дійти висновку, що найголовнішою метою роботи з персоналом є максимізація очікувань підприємства та задоволення інтересів працівника, здійснення заходів для одержання психологічного клімату в колективі. Також досить важливим фактором є підвищення кваліфікації персоналу та розвиток персоналу.

Список літератури:

1. Лакуста Т. В. Організація системи управління персоналом на підприємствах АПК / Personnel control system at agrarian production enterprises. В. Т. Дудар. – ТНЕУ, 2017. – 100 с.
2. Десслер Гари. Управление персоналом: Пер с англ. – М.:БИНОМ, 2007.
3. Гетьман, О.О. Інноваційні методи розвитку персоналу// Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 556-561.
4. Аналіз системи управління персоналом підприємства та розробка заходів щодо її удосконалення// Молодий вчений. – 2016. – № 6. – С. 46-50.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. — Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Колодинський С.Б.,

*д.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

Захарченко О.В.

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

Гарас О.М.,

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

Гарас І.О.

*викладач кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м.Одеса, Україна*

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В економічній літературі немає єдиного підходу щодо класифікації джерел формування фінансових ресурсів інноваційної діяльності, що часто призводить до їх фрагментарного дослідження та недостатньо ефективного використання на практиці. Так, наприклад, В. П. Александрова з-поміж джерел формування фінансових ресурсів виділяє власні кошти інноваційних підприємств, бюджетні кошти, заощадження населення, кошти приватних інвесторів, іноземні інвестиції, банківські кредити, міжнародне співробітництво [1,с.29—32]. Розглядаючи у цьому контексті іноземні інвестиції, О. О. Лапко відносить до них іноземні гранти та міжнародні програми, а до складу власних коштів включає спонсорські внески [2,с.137]. До окремої групи джерел П. М. Завлін відносить кредитні ресурси спеціально уповноважених інвестиційних банків [3,с.31]. З цими підходами не можна погодитися, оскільки у них не дотримуються вимоги системного підходу. Зокрема, при утворенні класифікаційних підгруп, які відносяться до однієї й тієї самої групи вищого рівня, згадані автори використовують різні ознаки класифікації: форму власності (при розподілі ресурсів на державні та приватні), інституційну форму суб'єкта інноваційної діяльності (при розподілі приватних фінансових ресурсів

на ресурси підприємств і населення), спосіб формування ресурсів (бюджет, статутний фонд, кредити, інвестиції, спонсорські внески) Реалізація принципів системного підходу вимагає використовувати при виділенні класифікаційних підгруп, які відносяться до однієї й тієї самої групи вищого рівня, лише одну класифікаційну ознаку, за якою можуть утворюватися дві або більше класифікаційних підгруп. У разі необхідності використання кількох ознак класифікації утворюються багаторівневі класифікації, одним із найпоширеніших видів яких є паралельні класифікації за об'єктно-функціональним принципом.

На погляд авторів, джерела фінансових ресурсів як у цілому в економіці, так і ті, що використовуються для фінансування інноваційної діяльності, у першу чергу поділяються за формами власності на державні та приватні (суб'єктів інноваційної діяльності), а за ознакою права власності — на власні, залучені, позичені.

Поділ фінансових ресурсів за формами власності характеризує найзагальніші риси фінансування, а саме фінансові відносини між державою та суб'єктами інноваційної діяльності, тоді як класифікація фінансових ресурсів за ознакою права власності характеризує фінансові відносини держави та суб'єктів інноваційної діяльності з іншими юридичними особами та громадянами України, а також з іноземними особами.

Для дослідження фінансової складової інноваційної діяльності важливо визначитися з поняттям «фінансування». Аналізуючи наукові підходи до визначення цього поняття, слід відмітити, що можливість забезпечення різносторонньої характеристики фінансування з'являється за умови її розгляду як фінансової категорії, яка є абстрактним відображенням об'єктивно існуючих фінансових відносин, їх різних проявів, сторін і рис та форми чи способу управління певним економічним процесом.

Виходячи з того, що фінансове забезпечення інноваційної діяльності за рахунок бюджетних коштів не є і в жодному разі не може бути основною

формою фінансування, необхідно запровадити систему стимулів для збільшення власних фінансових ресурсів інноваційних підприємств.

До переваг, які створюються внаслідок переважання власних фінансових ресурсів при вирішенні проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності, належать:

- підвищення фінансової стійкості за рахунок додатково сформованого власного капіталу;
- висока норма прибутку інвестованого капіталу, оскільки не вимагає сплати позикового процента у будь-яких його формах;
- стабільність протягом року формування і використання власних коштів;
- істотне зниження ризику неплатоспроможності та банкрутства під час їх використання;
- спрощення процесу прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства за рахунок додаткових інвестицій, оскільки джерела покриття витрат відомі заздалегідь.

Провідна роль власних фінансових ресурсів підприємств у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності обумовлює концептуальні засади розвитку створення механізму стимулювання інноваційної діяльності, зокрема:

1) *впровадження пільгового оподаткування інноваційної діяльності.*

З цією метою необхідно вдосконалити чинне нормативно-правове забезпечення, а саме: уточнити визначення інноваційного підприємства у Законі України «Про інноваційну діяльність»; відновити чинність статей 21, 22 цього Закону щодо особливостей оподаткування та митного регулювання інноваційної діяльності; запровадити чіткий облік прибутку підприємств від інноваційної діяльності; опрацювати нормативно-правову базу застосування інвестиційного податкового кредиту в інноваційній сфері, виходячи з принципу, що право на його одержання має наставати автоматично за умови досягнення суб'єктом інноваційної діяльності певних показників,

2) *стимулювання вкладання коштів вітчизняними і зарубіжними*

інвесторами у наукові дослідження, розробки та впровадження у виробництво нових наукоємних технологій і товарів. Перспективним напрямом може бути створення у промисловості галузевих інноваційних фондів на засадах добровільних відрахувань зацікавлених підприємств відповідної галузі. Для стимулювання діяльності цих фондів доцільно застосовувати порядок підтримки з державного бюджету інноваційних проектів за умови, що не менше 70 % їх вартості покривається за кошти інноваційного фонду;

3) *підвищення інвестиційного потенціалу амортизації* шляхом внесення змін і доповнень до статті 8 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», спрямованих на реалізацію гнучкої амортизаційної політики, яка б надавала можливість суб'єктам інноваційної діяльності самостійно обирати найвигідніший для них метод нарахування амортизації;

4) *сприяння розвитку фондового ринку*. Зокрема, це стосується збільшення статутного фонду інноваційних підприємств, що зареєстровані у формі акціонерних товариств, шляхом випуску і розміщення акцій. У зв'язку з цим необхідно сприяти створенню пайових інвестиційних фондів, що мають стати пріоритетною формою розміщення заощаджень населення країни (на противагу банківській системі). Водночас необхідне посилення контролю з боку держави за організацією обігу паїв інвестиційних фондів на вторинному ринку з використанням систем електронного документообігу, що дозволить підвищити ефективність діяльності інвестиційних фондів та зробити цю сферу доступною для масового інвестора;

5) *сприяння розвитку фінансового лізингу*. Необхідно усунути суперечності та неврегульованість у законодавстві, яке регламентує лізингові операції, зокрема, внести зміни і доповнення до пункту 1.18.2 статті 1 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» щодо визначення об'єкта лізингу та до Закону України «Про фінансовий лізинг» щодо більш повного врахування витрат, пов'язаних із проведенням лізингових операцій.

Дослідження фінансового забезпечення інноваційної діяльності дає змогу

зробити висновки, що, по-перше, ключовим елементом у формуванні його джерел є держава, яка визначає бюджетну, грошово-кредитну, податкову, амортизаційну політику. По-друге, державна фінансова підтримка має бути диференційованою залежно від стадій інноваційного процесу. З просуванням інновацій до стадій прикладних досліджень, дослідно-конструкторських робіт упровадження у виробництво використання бюджетного фінансування і компенсацій витрат на дослідження скорочується, натомість поширюються такі методи, як пільгове оподаткування й кредитування, оренда та лізинг. Отже, необхідний комплексний підхід до використання всього інструментарію формування джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Список літератури:

- 1.Косич А.О. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду //Економіка України. — 2017. —№9. —С.38–59.
- 2.Гетьман,О.О. Інноваційні методи розвитку персоналу// Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 556-561.
- 3.Протопопова М.С. Роль інформаційного забезпечення системи управління організацією. URL: <https://xreferat.com/60/7999-1-rol-nformac-iynogo-zabezpechennya-sistemi-upravl-nnya-organ-zac-yu.html>
- 4.Безгін К.С. Імплементация нелінійної парадигми інноваційного розвитку менеджменту //Економіка України. — 2017. —№9. —С.59–72.

Колодинський С.Б.,

*д.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

Щудлак І.І.

*студентка групи УП-154м ННІ БІТ
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

Беліков О.В.

*студент групи УП-154м ННІ БІТ
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Одним із найпоширеніших у світовій практиці напрямів державного управління інноваційною діяльністю є податкове стимулювання. За формою впливу на інноваційну діяльність податкове стимулювання належить до непрямих методів державного управління. Його сутність полягає у відмові держави від частини податкових надходжень в обмін на зростання обсягу інноваційної продукції з урахуванням визначених державою пріоритетів. У свою чергу, зростання обсягу інноваційної продукції призводить до збільшення суми податкових надходжень. За умови, коли збільшення суми податкових надходжень перевищує суму наданих податкових пільг, податкове стимулювання стає економічно вигідним як для суб'єктів інноваційної діяльності, так і для держави

Дослідження ефективності методів державного управління інноваційною діяльністю, яке проводилося фахівцями ЄС, довели, що податкове стимулювання має більш широкий горизонт дії та краще поєднується з умовами ринкових відносин, ніж заходи прямої фінансової підтримки суб'єктів інноваційної діяльності. Воно надає можливість вибору пріоритетів інноваційної діяльності приватному сектору, є більш прозорим й прийнятними для бізнесу, суттєво звужує можливості корумпованих рішень, вимагає менших адміністративних витрат.

Розглядаючи сучасний фінансовий стан в Україні у контексті переходу

національної економіки на інноваційний шлях розвитку, можна припустити, що фінансові ресурси державного бюджету й кредитних установ у найближчі роки будуть досить обмеженими. Тому головним напрямом державного фінансування інноваційної діяльності є посилення податкового стимулювання інноваційної діяльності.

У світовій практиці державного стимулювання інноваційної діяльності використовуються дві форми інтеріоризації:

- a) *пільгове оподаткування;*
- b) *пряме державне фінансування витрат на наукові і науково-технічні роботи.*

Останнє використовується у тому випадку, коли нові знання, які здобуті у процесі інноваційної діяльності, мають багатогалузевий спектр застосування. Наприклад, уряд США неодноразово виділяв кошти корпораціям «Інтел», «Боинг», «Тексас Інструменте» як у формі держзамовлення, так і у формі компенсації підвищених витрат на ННТР. Проте це досить обмежений перелік компаній — світових лідерів. Більш широко пільгове оподаткування реалізується методами підвищених норм списання витрат на проведення ННТР та інвестиційного податкового кредиту. Слід зауважити, що указані методи не носять дискримінаційного характеру, оскільки не встановлюються будь-які адресні обмеження щодо їх застосування.

Узагальнення світового досвіду податкового стимулювання інноваційної діяльності дає змогу виділити наступні види пільг:

- списання витрат на проведення ННТР, що зменшує базу для розрахунку податку;
- зниження податкових ставок для суб'єктів інноваційної діяльності;
- інвестиційний податковий кредит;
- встановлення неоподаткованого мінімуму об'єкта оподаткування;
- звільнення від сплати окремих податків для венчурних фірм.

Для кожної країни характерна специфічна система податкового

стимулювання, яка визначається виходячи з економічних умов, особливостей національної інноваційної системи, стратегії інноваційного розвитку, традицій і політичних цілей. Проте найпоширенішими є перші три види пільг. Практично в усіх розвинутих країнах інноваційні підприємства можуть зменшити свою податкову базу на суму кваліфікованих витрат (тобто таких, що відповідають встановленим державою вимогам), а у переважній більшості країн—членів ОЕСР — навіть на величину, що перевищують ці витрати.

Дані ОЕСР свідчать, що усе більше країн застосовують податкове стимулювання інноваційної діяльності. Так, у 2016 р. 20 країн, що є членами ЄС, надавали податкові пільги підприємствам, які проводили ННТР, тоді як у 1995 р. таких країн було лише 12 (18 у 2014 р.). За оцінками фахівців ЄС у майбутньому кількість країн, що надаватимуть податкові пільги для інноваційної діяльності, значно збільшиться, одночасно зростатимуть і розміри пільг. Про різноманітність підходів до податкового стимулювання інноваційної діяльності у зарубіжних країнах свідчать дані табл.1.

Таблиця 1

Податкові пільги у країнах Європейського Союзу, які застосовують для стимулювання інноваційної діяльності підприємств

Основні види пільг, що мають найбільшу частку у податковому стимулюванні	Об'ємні пільги*	Приростні пільги*	Комбіновані пільги
Податкові списання, що зменшують базу для розрахунку податку на прибуток. Податкові кредити, що зменшують розрахунковий податок на прибуток	Чехія, Канада Великобританія, Фінляндія, Південна Корея, Нідерланди, Італія, Туреччина, Данія,	Франція, Японія США Норвегія Мексика	Іспанія Португалія Угорщина Австралія Австрія Польща

Складено автором за даними: <http://www.oecd.org/> Warda I Tax Treatment of Business Investment in Intellectual Assets: An International Comparison — OECD SII Working Paper 2006/4

* Об'ємні пільги встановлюються до всієї суми витрат на ННТР за поточний податковий період. Приростні — до приросту таких витрат порівняно з їх середньою сумою у встановленому попередньому періоді.

Якщо впровадити досвід іноземних країн, то суб'єкт інноваційної діяльності має повністю реінвестувати у першому кварталі величину додатково

отриманого прибутку за рахунок наданої пільги, що до речі, як ми покажемо далі, відповідає його інтересам та інтересам держави. Якщо суб'єкт інноваційної діяльності використовує додатково отримане і прибуток за рахунок наданої пільги не за цільовим призначенням, то процес реінвестування у рамках розглянутих нами детермінант не відбувається. Протягом першого кварталу приріст балансового прибутку утворюється внаслідок інноваційної діяльності. З величини прибутку за встановленою державою ставкою сплачується податок на прибуток, решту становить приріст чистого прибутку, який знаходиться у розпорядженні суб'єкта інноваційної діяльності. Відповідно, правомірною буде постановка питання про оптимальний розподіл приросту прибутку на цілі реінвестування та на споживання суб'єкта інноваційної діяльності. Якщо припустити стовідсоткове спрямування цього приросту лише на цілі реінвестування, то таким чином ми ігноруємо матеріальні інтереси суб'єкта інноваційної діяльності й він буде не зацікавлений у подальшому розвитку інноваційної діяльності.

Список літератури:

- 1.Протопопова М.С. Роль інформаційного забезпечення системи управління організацією. URL: <https://xreferat.com/60/7999-1-rol-nformac-iyного-zabezpechennya-sistemi-upravl-nnya-organ-zac-yu.html>
- 2.Косич А.О. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду //Економіка України. — 2017. —№9. —С.38–59.
- 3.Безгін К.С. Імплементация нелінійної парадигми інноваційного розвитку менеджменту //Економіка України. — 2017. —№9. —С.59–72.
- 4.Гетьман,О.О. Інноваційні методи розвитку персоналу// Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 556-561.

Юрчук О.Ю.

*студент факультету міжнародної торгівлі та права
Київський національний торговельно-економічний університет
М.Київ, Україна*

к.е.н., старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства

Мельник В. В.

*Київський національний торговельно-економічний університет
М.Київ, Україна*

НЕОБХІДНІСТЬ КВАЛІФІКОВАНИХ ФАХІВЦІВ З УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

Застосування проектного підходу до розвитку підприємств зумовили збільшення ефективності проектних інструментів та їх універсальності. У теперішніх умовах господарювання інструменти проектного менеджменту дають змогу адаптуватися підприємству до умов бізнес-середовища, знизити рівень невизначеності та забезпечити стійкий розвиток підприємства. За кордоном і в Україні, організації все активніше звертаються до розвитку, що передбачає здійснення проектних дій для активної зміни бізнес-середовища в умовах нестабільності. Інструментом таких дій виступає програма розвитку, що включає в себе групи проектів [1].

Запуск проектного менеджменту на підприємствах стикається з низкою проблем, а саме: нестачею сертифікованих фахівців із проектного менеджменту на ринку праці; необхідністю досвіду управління розвитком організацій у менеджерів підприємств; недостатньою мотивацією до впровадження інновацій у діяльність організацій: опором нововведенням через відсутність формалізації та неефективність організаційних структур управління; низьким рівнем довіри до консалтингових організацій та навчальних закладів через недосконалу конкуренцію на ринку.

Кінцевий результати діяльності будь-якого підприємства залежать від рівня підготовки його персоналу і, відповідно, від становища освітньої сфери, від її спроможності задовольняти потреби сучасного ринку, реальної економіки, суспільства у цілому і кожної особистості зокрема. У сучасному класифікаторі

професій такі фахівці отримали назву керівників проектів та програм. В контексті цього доцільно проаналізувати наявний попит та пропозицію на фахівців з управління проектами в Україні та за кордоном. Професіонали в галузі управління проектами високо цінуються на світовому ринку. За результатами досліджень Інституту проектного менеджменту РМІ (Project Management Institute), середньорічна заробітна плата у 34 досліджуваних країнах у 2016 р. становила 81 тис. дол. США. Країною з найвищою середньорічною зарплатою проектних менеджерів (130 тис. дол. США) є Швейцарія, а країною з найнижчою середньорічною зарплатою є Єгипет (19,602 дол. США). Наприклад, у Франції фахівці з управління проектами в середньому за рік отримували 63 533 дол. США, у Німеччині – 87 245 дол. США, у Польщі – 38 966 дол. США [4].

Професія проект-менеджера є потрібною в багатьох галузях. Основними з них є ІТ-технології (зокрема, під час розроблення конкретних видів програмного забезпечення), архітектура (тут кожен новий об'єкт будівництва – новий проект), машинобудування (під час упровадженні нового обладнання або початку виробництва нової моделі товарів), страхова та банківська сфери (під час упровадженні нових стандартів або технологій роботи) та ін. У пропозиціях роботи вітчизняних кадрових агенцій віднедавна з'явилися вакансії із назвою керівника чи менеджера проекту. Розміщені дані щодо пропозицій вакансій на посаду проектного менеджера у містах України на сайтах пошуку роботи Work.ua та Rabota.ua за лютий-березень 2018 р. (рис. 2) свідчить про зростання попиту на кваліфікованих фахівців з управління проектами.

Як бачимо, професія менеджера проектів є достатньо затребуваною в Україні, існує попит на кваліфікованих фахівців, які б могли забезпечити реалізацію конкретних інноваційних проектів.

В Україні управління проектами – досить молода галузь знань. Тут існують дві категорії проектних менеджерів: сертифіковані проектні менеджери та менеджери з відповідною профільною освітою (зазвичай випускники ВНЗ).

Велике значення у світі має сертифікація проектних менеджерів як підтвердження досвіду та компетенцій, а також підвищення конкурентоспроможності на ринку праці.

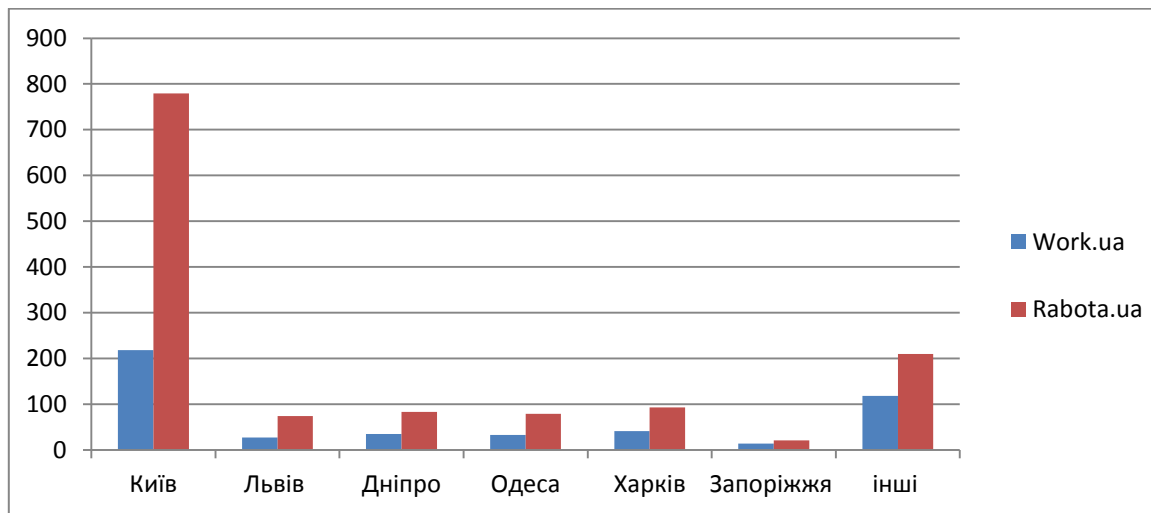


Рис.2. Пропозицій вакансій на посаду проектного менеджера

Останнім часом ця тенденція поширюється і на Україну, переважно це стосується іноземних компаній, що працюють на ринку. Сертифікацією вітчизняних фахівців займається Українська асоціація управління проектами «УКРНЕТ» UPMA (Ukrainian Project Management Association), яка з 1993 р. є членом Міжнародної організації управління проектами IPMA (International Project Management Association) – світового лідера у сфері управління проектами. Міжнародна асоціація управління проектами більше десяти років тому почала розробляти та здійснювати оцінювання компетенцій проектних менеджерів. На основі розроблених IPMA міжнародних вимог до компетентності фахівців з управління проектами Українською асоціацією управління проектами систематизовано та викладено з урахуванням специфіки українського ринку основи професійних знань та систему оцінювання компетентності проектних менеджерів National Competence Baseline (NCB) [2]. На даний момент Українською асоціацією управління проектами вже сертифіковано більше 400 професійних проектних менеджерів. Також є можливість сертифікації проектних менеджерів на кваліфікацію PMP (Project

Management Professional) на основі бази знань у галузі проектного менеджменту PMBOK (Project Management Body of Knowledge), стандарту США з 1997 р., який розроблений та підтримується Інститутом проектного менеджменту PMI® (The Project Management Institute). Результати дослідження PMI [3] свідчать про те, що сертифіковані менеджери (PMP) у світі отримують заробітну плату на 20% вище, ніж несертифіковані .

У вищих навчальних закладах України не тільки вивчається дисципліна «Управління проектами», сьогодні понад 44 вищих навчальних заклади готують фахівців з управління проектами .Також є можливість подальшої освіти та захисту кандидатських і докторських дисертацій у спеціалізованих вчених радах вітчизняних ВНЗ [1].

Отже, для вирішення поставленої проблеми необхідно збільшувати кількість сертифікованих фахівців через підвищення кваліфікації існуючих або надання практичних навичок випускникам ВНЗ України. Це можна досягнути через достатнє мотивування , впровадження нововведень і різнопланове заохочення персоналу. Але не потрібно забувати про підвищення стандартів надання освіти , що призведе до накопичення необхідних теоретичних навичок, що в подальшому буде позитивно впливати на формування кваліфікованих працівників.

Список літератури:

1. Багашова Н.В. Світові та вітчизняні тенденції розвитку управління проектами / Н.В. Багашова // Ефективна економіка. – 2015. – № 6
2. Бушуев С.Д. Управление проектами: основы профессиональных знаний и система оценки компетентности проектных менеджеров (National Competence Baseline, NCB UAVersion 3.1) / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева. ; изд. 2-е. – К. : ІРІДІУМ, 2010. – 208 с
3. Яковенко О. Практична підготовка у вищих навчальних закладах Німеччини: особливості дуальної системи. / О. Яковенко // Порівняльна професійна педагогіка. – 2012. – № 1. – С. 76–81.
4. Earning Power: Project Management Salary Survey, Ninth Edition / Project Management Institute, Inc. (PMI). – 2015– 365 p.

Бедрій Д.І.
Старший викладач кафедри менеджменту і маркетингу¹
Тихоміров П.Ю.,
Магістр, спеціалізація «Управління проектами»¹
Одеської державної академії будівництва та архітектури
м.Одеса, Україна

ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕРНІЗАЦІЇ ГОТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

Анотація. В дослідженні розкриваються питання застосування проектного підходу у галузі туризму та розвитку сфери туризму та курортів шляхом модернізації існуючих готельних комплексів.

Ключові слова: проектний підхід, туризм, готельний комплекс, управління проектами, модернізація.

Вступ. Сфера туризму та курортів на сьогоднішній день стає однією із основних галузей, що впливає на загальний стан і тенденції розвитку світової економіки. Розвиток сфери туризму та курортів сприяє підвищенню рівня зайнятості, диверсифікації національної економіки, збереженню і розвитку культурного потенціалу, збереженню екологічно безпечного навколишнього природного середовища, а також підвищує рівень інноваційності національної економіки, сприяє гармонізації відносин між різними країнами і народами. Крім того, туризм є одним із засобів реалізації зовнішньої політики держави [1].

Україна розташована у центрі Європи та має всі умови для належного розвитку економіки за рахунок туризму, проте суттєво відстає від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг [1,2].

Постановка завдання. Незважаючи на ресурсну забезпеченість та безмежні потенційні туристичні можливості, Україна на даний час не має можливості конкурувати з розвинутими туристичними державами. Для раціонального і ефективного використання туристичних, природних, лікувальних та рекреаційних ресурсів України необхідно сформувати

туристично-рекреаційний простір шляхом створення та забезпечення функціонування зон розвитку туризму та курортів і розробити, впровадити та запропонувати споживачеві конкурентоспроможний національний туристичний продукт [1,3].

Єдиний шлях розв'язання системних проблем у сфері туризму та курортів – це стратегічно орієнтована державна політика, основним завданням якої є визначення туризму одним із основних пріоритетів держави, впровадження економіко-правових механізмів успішного ведення туристичного бізнесу, інвестиційних механізмів розвитку туристичної інфраструктури, інформаційно-маркетингових заходів з формування туристичного іміджу України [2].

Виклад основного матеріалу дослідження. У рамках цього дослідження проведено аналіз можливості застосування проектного підходу у сфері туризму.

З точки зору методології управління проектами, під туристичним проектом розуміють діяльність, що спрямована на забезпечення тимчасового виїзду особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях.

Сфера туризму в Україні має усі можливості для потужного розвитку та виходу на цивілізований світовий ринок послуг за умови врахування тенденцій й принципів інноваційного розвитку. Значним потенціалом України є її історія та багата культура, унікальне поєднання природних умов, різноманітних ландшафтів та мінеральних лікувальних ресурсів. В Україні є понад 30 природних заповідних територій – національних парків, біосферних і природних заповідників [4].

Протягом останніх років розвиток галузі туризму та курортів дуже часто пов'язують із таким поняттям, як "гостинність". Гостинність – це "секретний елемент" будь-якого турботливого обслуговування, а особливо готелів. Від рівня обслуговування клієнтів залежить наскільки вони задоволили свої потреби, які спогади залишилися після відпочинку, а також враження, які запам'яталися найбільше [5].

Готельний бізнес є одним із найперспективніших напрямів бізнесу в Україні, який успішно розвивається. Особливістю цього бізнесу є орієнтація на Європейські сервісні стандарти та стрімкий перехід до них. І як кожний бізнес – готельний бізнес прагне до збільшення доходу і шукає інструменти та ефективні шляхи для досягнення бажаного фінансового результату.

Історія готелів, як і історія туризму, нараховує не одну тисячу років. Спогади про перші підприємства індустрії гостинності - тавернах - можна знайти у манускриптах, що відносяться вченими до епохи античних Греції та Риму.

Із розвитком торгівельних відносин та пов'язаних із ними роз'їздів стало необхідно організовувати для мандрівників не тільки їжу, але й місця для ночівлі. Оскільки пересування країнами було повільним, а мандрівка тривалою та складною, й таверн на всіх не вистачало, багатьом мандрівникам приходилося сподіватися на гостинність у приватних домівках.

Сучасний готель призначений створити комфортабельні умови для ночівлі туриста й запропонувати йому ряд додаткових послуг. Будівля готелю є багатофункціональною спорудою та включає у себе технологічно складне устаткування.

З метою розвитку та підвищення рівня надання готельних послуг є необхідність модернізації та удосконалення існуючих готельних комплексів, які будуть у собі мати окрім номерів, ще й бізнес-центр (конференц-зал), басейн із сауною, медичний кабінет, парикмахерську-салон, сувенірний магазин, тренажерний зал, кафе, ресторан із декількома барами, тощо.

Будівництво та реконструкція будівлі готелю вимагає великих інвестицій. До інвестиційного циклу створення готелю входить: формування інвестиційного портфеля, обґрунтування необхідності створення готелю, інженерна підготовка території будівництва, будівельно-монтажні роботи, пуско-налагоджувальні роботи, освоєння та здавання об'єкта до експлуатації.

Висновки. Оскільки Україна має всі необхідні ресурси, то сфера послуг та курортів здатна демонструвати більш високі темпи розвитку. Однак, для підвищення ефективності функціонування туристичній галузі необхідно створити та впровадити в діяльність національних підприємств України єдину систему маркетингу в сфері туризму. При цьому, особлива увага повинна бути приділена реалізації заходів щодо формування позитивного іміджу країни і її регіонів, надання їм інформаційної та фінансової підтримки розвитку галузі. Необхідно розробити схеми розвитку туризму, в які будуть входити створення цільових фондів, надання субсидій, виконання програм щодо розвитку туризму. Для вирішення питань модернізації готельного комплексу стане у нагоді проектний підхід, застосування якого у всіх сферах діяльності людини доказало свою ефективність.

Список літератури:

1. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 № 168-р [Ел. джерело]: Урядовий портал. Офіц. Сайт. - Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/249826501>. - Дата звернення: 01.12.2018.
2. Про туризм: закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР [Ел. джерело]: Верховна Рада України. Офіц. Сайт. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>. - Дата звернення: 01.12.2018.
3. Національні проекти у стратегії економічної модернізації України / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Бережний, А.П. Павлюк [та ін.]. - К.: НІСД, 2013. - 144 с.
4. Смольнікова К.А. Розвиток туризму в Україні: проблеми та перспективи / К.А. Смольнікова // Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції "Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами" (м. Луцьк, 8.12.2016 р.) - Луцьк: Луцький НТУ, 2016. - Ч.1. - 476 с. - С. 344-346.
5. Готельний туризм в Україні: сучасний стан розвитку [Ел. джерело]: Osvita.ua - Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/management/15282/>. - Дата звернення: 01.12.2018.

Махортов Ю.О.

*д.е.н., академік Української академії наук, професор,
Київський університет культури і мистецтв*

Телічко Н.А.

к.е.н., доцент, Одеська державна академія будівництва та архітектури

ІННОВАЦІЙНІ ПОДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Процеси просування України до ЄС та реформування та розбудова соціально-зорієнтованої економіки потребує впровадження науково обґрунтованої соціальної політики та створення ефективної системи управління соціального захисту населення. Тому дослідження даної тематики є дуже актуальним задля подальшого продовження реформ і розвитку потужної ефективної системи управління соціального захисту населення в Україні. Сьогодні більш суттєва увага приділяється аналізу правового статусу органів державного управління, водночас питання щодо реалізації державного управління у сфері соціального захисту населення не аналізувались. Це значною мірою стосується й державного управління. В Україні переважно розглядаються загальні проблеми державного управління, проте відсутні спеціальні дослідження, присвячені аналізу державного управління у сфері соціального захисту населення.

Як об'єкт державного управління, соціальний захист населення є складною системою економічних, правових та організаційних заходів з боку держави задля забезпечення виконання соціальних прав і гарантій громадян. Соціальне забезпечення - система захисту населення від соціальних ризиків гарантована державою і є важливою складовою соціального захисту. Система соціального забезпечення фінансується за рахунок державного бюджету, а ось система соціального захисту, крім останнього, може фінансуватися також і з місцевих бюджетів в межах відповідних соціальних програм, при формуванні оптимальних регіональних моделей управління соціальним захистом населення.

Практика господарювання, що склалася на сьогодні в Україні, значно вплинула на становлення та розвиток системи державного управління

соціальним захистом населення. Сучасне державне управління системою соціального захисту населення розглядається як багаторівнева, ієрархічно організована система заходів і механізмів держави, спрямованих на зниження соціальної напруги, соціальних конфліктів і суперечностей у суспільстві. Основними елементами цієї системи виступають: соціальне страхування, соціальна допомога, соціальні послуги тощо. Реалізація цих інструментів державного управління та регулювання передбачає підвищення життєвого рівня населення, збереження трудо-ресурсного потенціалу країни, забезпечення екологічної та соціальної безпеки особи та членів її родини, охорона здоров'я населення; покращення демографічної ситуації тощо.

Сьогодні, на державному рівні управління системою соціального захисту населення в Україні можна виділити такі групи проблем [4]: недосконалість нормативно-правової бази щодо реформування системи соціального захисту населення; необхідність структурних змін у програмах, спрямованих на підвищення адресності соціальної допомоги, в тому числі шляхом скасування пільг, наданих багатьом категоріям громадян незалежно від їхнього матеріального становища, або встановлення там, де можливо, введення нового порядку надання соціальної допомоги, що базується на перевірці доходів; відсутність взаємоузгодження різних програм соціальної допомоги, наприклад, програм дитячих допомог, житлових субсидій і соціальної допомоги родинам; складність переходу до єдиної системи грошових трансфертів у рамках мультипрограмної системи соціального захисту населення.

Практика господарювання, що склалася в Україні, впливає на становлення та розвиток системи державного управління соціальним захистом населення. На сучасному етапі державне управління соціальним захистом населення розглядається як багаторівнева, ієрархічно-організована система заходів і механізмів держави, спрямованих на зниження соціальної напруги, соціальних конфліктів і суперечностей у суспільстві.

Таким чином, реформування й удосконалення державного управління у сфері соціального захисту населення є одним із суттєвих факторів, який

сприятиме становленню України як соціальної держави. Водночас приведення державної політики у сфері соціального захисту населення відповідно до міжнародно - правових, у тому числі до європейських , стандартів є важливою передумовою успішної європейської інтеграції України. Вимогою часу є прийняття закону про соціальну політику в державі, в якому мають бути визначені поняття і зміст соціальної політики держави, основні функції органу законодавчої і виконавчої влади, органів місцевого самоврядування у цій сфері і їх роль та рівень відповідальності за всі напрями соціальної політики, в тому числі й соціальний захист населення.

Реорганізація системи соціального захисту населення потребує створення відповідної нормативно-правової бази з розмежуванням компетенції держави, регіонів та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування в питаннях соціального захисту населення. У зв'язку з тим, що теоретичні та концептуальні розробки вітчизняних науковців присвячені лише окремим аспектам цієї проблематики, постає необхідність у проведенні комплексного та всебічного дослідження державного управління у сфері соціального захисту населення України, яке і планує проводити автор.

Список використаних джерел

1. Конституція України - [Електроний ресурс] Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254/96-вр>
2. Закон України «Про пенсійне забезпечення» - [Електроний ресурс] Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>
3. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» - [Електроний ресурс] Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>
4. Ткачова О. В. – Ефективність державної політики України щодо соціального захисту населення // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Луганськ, 2012. № 14 (185), ч. 1. С.319-323.
5. Огляд системи соціального захисту України // Програма підтримки вугільного сектору – Контракт ЄС 2008/141-542. 2009. С.5

Сушарник Я.А.

к.е.н., викладач кафедри економіки, фінансів, обліку і оподаткування
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж.
м. Кам'янець – Подільський

СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО І ПРОЕКТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Сучасне аграрне підприємство будь-якого розміру здатне успішно існувати та конкурувати на ринку лише за умови постійного розвитку та адаптації до умов ведення бізнесу. Особливостями зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, є його мінливість та невизначеність. Дані характеристики створюють певні труднощі для менеджменту організації, а саме: викликає необхідність «точного» планування роботи в часі (але з урахуванням можливих корективів), обсягів ресурсів, графіку їх постачання, вартості, обов'язків та відповідальності тощо. Зрозуміло, це неповний перелік можливих управлінських задач – існують важливі 200 проблеми у сфері формування мотиваційного, економічного, організаційного механізмів управління організацією.

Серед дослідників проектного підходу до управління можна виділити наступних вітчизняних та зарубіжних авторів: А. С. Афонін, В. Н. Бурков, Д. А. Новіков, С. Д. Бушуєв; В. А. Верба, О. А. Загородніх, В. І. Воропаєва, В. Н. Фунтов, Х. Решке, Х. Шелле, М. А. Разу та інші.

Поняття проектного менеджменту виникло приблизно в 1930-х роках у США. Хоча деякі дослідники знайшли певні елементи сучасного проектного підходу ще в історії зведення єгипетських пірамід та інших об'єктів світового надбання (Мартін П.,Тейт К.) [2, с. 40], однак вважається, що перший досвід формулювання та узагальнення методів досягнення бізнес-цілей на основі реалізації спеціальних проектів припадає на 30-і роки минулого століття, коли реалізація масштабних задач, спрямованих на відновлення національної економіки США (наприклад, в авіаційної галузі – USAirCorporation,

нафтогазової – у відомій фірмі Exxon) потребувала інноваційних, на той час, методів організації та управління масштабними проектами. Проектний підхід до реалізації унікальних і складних задач також знайшов застосування у сфері науково-дослідних робіт та інноваційної діяльності, особливо у воєннопromисловій галузі. Основні принципи управління проектами сформувалися у часи Другої світової війни. Ці принципи, за ініціативи німецького економіста Роланда В. Гутча, якого вважають засновником теорії управління проектами, у 50-ті роки минулого століття були остаточно сформульовані та прийняті у якості стандарту першою міжнародною асоціацією управління проектами. Міжнародна економіка та менеджмент Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право №4 2012 29 Сучасна проектно-програмна модель управління визнана однією з найбільш прогресивних управлінських технологій, що продовжує швидко розвиватися. Багато компаній пробують застосовувати проектний менеджмент у своєму бізнесі. Причому не тільки в тих напрямках бізнесу, які є традиційно проектно-орієнтованими (будівельні, комп'ютерні, консалтингові та інжинірингові компанії), а й у фінансовому секторі, зокрема у банках, страхових компаніях та інвестфондах. До компаній нової хвилі, які почали будувати комерційну діяльність на основі проектного підходу, відносяться підприємства сфери АПК, ритейлу, медіа і рекламного бізнесу [3].

Впровадження проектного управління та його популяризація в організації, на наш погляд, перш за все залежить від керівництва – головних лідерів підприємства. Керівництво може виражати з цього приводу неспокій: що дасть йому особисто впровадження даного підходу? Що дасть даний перехід організації, бізнесу? Який ефект дозволить отримати у часовому горизонті? Реакція може виражатися у наступних варіантах [4]: - «жорсткий противник», який саботує застосування усіх проектних засобів та інструментів, різко негативно ставиться до нововведень; - «м'який противник», поведінка якого виражається позицією вичікування – почекаю, що буде, можливо

ставлення зміниться, але використовувати це зараз точно не буде; - «байдужий», що слідує принципу, «буду працювати по старому, але якщо адміністративно мене змусять, то щось необхідно буде застосувати»; - «обережний прихильник», який буде щось використовувати, в цілому йому підхід подобається, він погоджується з перспективою впровадження, але прямувати в цьому напрямку він не буде; - «ярий прихильник та ентузіаст», який негайно стане використовувати напрацювання в своїй діяльності, навіть якщо цього не поділяють колеги, розуміє та заохочує майбутній перехід до загального використання управління проектами в організації. На думку опитаних нами експертів, в середньостатистичному сільськогосподарському підприємстві переважає керівництво другого та третього типів. Разом з тим, в умовах зростаючої динаміки розвитку ринку, необхідності підвищення конкурентоздатності організації, оптимізації бізнес-процесів і реагування на зовнішні складні обставини управління проектами відіграє важливу роль, останнє підтверджується міжнародною статистикою: - скорочення тривалості проекту в середньому на 20-30 %; - економія витрат проекту в середньому на 10-15 % [4, с. 22].

Доцільність та необхідність переходу організацій будь-якого рівня на засади проектного управління, на наш погляд, доведено. Наразі визначимо деякі причини недостатнього розвитку даної практики у більшості аграрних підприємств:

1) відсутність професійних проект-менеджерів та команди;

2) відсутність реального інтересу до навчання управління проектами (введення практики відвідування спеціалізованих семінарів, членство в організаціях з управління проектами, поширення ідеології проектного управління, виділення для цього коштів тощо);

3) невміння вірно формулювати цілі проекту (часто обмежуються встановленням часових та бюджетних меж, а якісною та змістовною «наповнюваністю» нехтують);

- 4) невміння повно відобразити та врахувати всі затрати по проекту;
- 5) неприділення достатньої уваги управління ризиками (через відсутність практичних навичок);
- 6) недостатня увага щодо управління часом реалізації проекту [1].

Список літератури:

1. Бурков В. Н. Как управлять проектами: [научно-практическое издание]. / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – М.: СИНЕРГ-ГЕО, 1997. – 188 с.
2. Бушуєв С. Д. Практика проектного менеджменту «крок за кроком» [Електронний ресурс] / Бушуєв С. Д. – Ч. 1. – Режим доступу: <http://elearn.univector.net/mod/resource/view.php?id=1229>.
3. Воропаєв В. И. Системное представление Управления проектами [Електронний ресурс] / В. И. Воропаєв, Г. И. Секлетова. – Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/project/section_36/article_2338.
4. Фунтов В. Н. Основы управления проектами в компании: [учеб. пособ.] /Фунтов В. Н. – СПб.: Питер, 2011. – 400 с.

Ажаман І.А.

д.е.н., доцент, зав. кафедри менеджменту і маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури

Шевченко Д. А.

магістр

Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна

АНАЛІЗ СТАНУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВА

Дослідження розмірів і динаміки середньої оплати праці в галузі будівництва та в Україні в 2017 р. показав, що в Україні протягом року місячна оплата праці за розміром перевищувала заробітну плату в галузі – рис. 1.

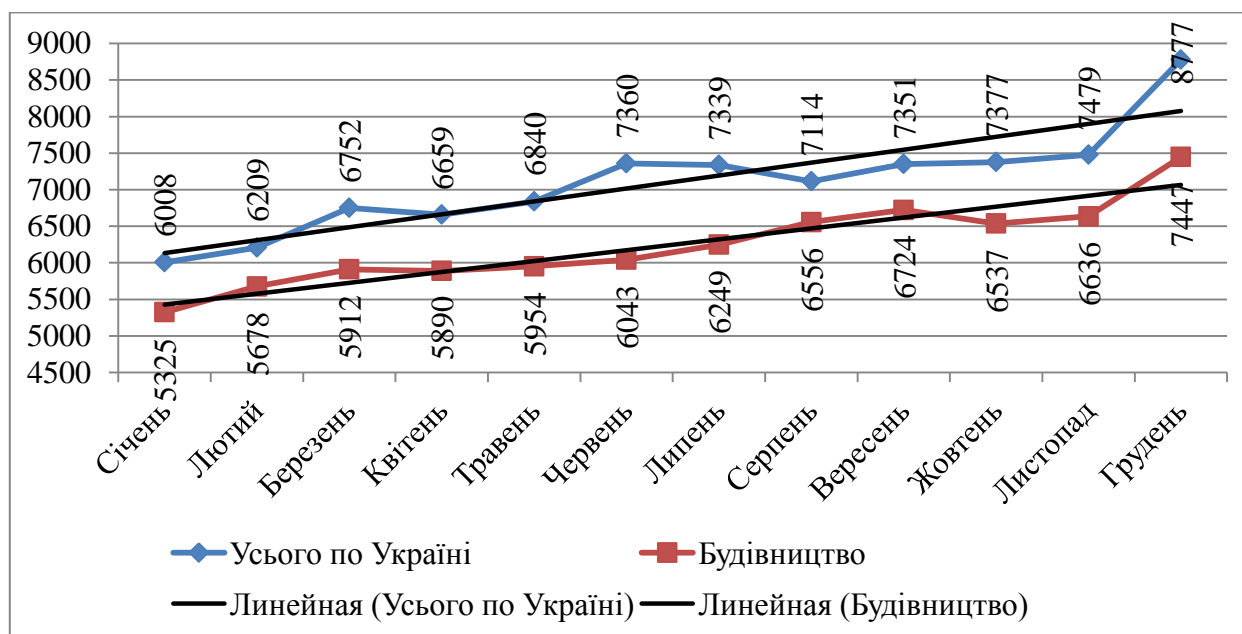


Рис. 1 – Середня заробітна плата в Україні і галузі будівництва за місяць у 2017 році, грн.

Так, в Україні за 2017 рік середня заробітна плата в місяць зросла з 6008 грн в січні до 8777 грн в грудні, тобто на 46%. В середньому за рік заробітна плата в Україні становила 7105,4 грн. Щодо галузі будівництва, то середня місячна заробітна плата коливалась в межах від 5325 грн в січні до 7447 грн в грудні місяці та зросла за рік на 39,9 %. Середньомісячна заробітна плата в галузі будівництва в 2017 році становила 6245,9 грн. Отже, в галузі будівництва

в середньому в 2017 році заробітна плата була на 12% менше від середнього значення по країні.

Отже в галузі будівництва заробітна плата є нижчою за середній рівень по країні. Для визначення місця в рейтингу заробітної плати по країні в розрізі галузей було досліджено середньомісячну оплату праці в Україні в 2017 році – табл. 1.

Таблиця 1 Середньомісячна заробітна плата в Україні за видами економічної діяльності в 2017 році, грн.

Вид діяльності	Середньомісячна заробітна плата, грн	Відхилення від середнього по Україні,		Рейтинг
		+/-	%	
В середньому по Україні	7105,4	X	X	X
Фінансова та страхова діяльність	12870,3	5764,9	81,1	1
Інформація та телекомунікації	12029,3	4923,9	69,3	2
Професійна, наукова та технічна діяльність	10040,3	2934,9	41,3	3
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	9364,8	2259,3	31,8	4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	7696,8	591,3	8,3	5
Промисловість	7637,7	532,3	7,5	6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	7625,7	520,3	7,3	7
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	6609,9	-495,5	-7,0	8
Надання інших видів послуг	6538,3	-567,1	-8,0	9
Будівництво	6245,9	-859,5	-12,1	10
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	6034,7	-1070,8	-15,1	11
Операції з нерухомим майном	5953,3	-1152,1	-16,2	12
Освіта	5857,5	-1247,9	-17,6	13
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	5588,2	-1517,3	-21,4	14
Тимчасове розміщення й організація харчування	4989,6	-2115,8	-29,8	15
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4976,9	-2128,5	-30,0	16

Дослідження рейтингу галузей України за розміром середньомісячної оплати праці свідчить, що будівництво займає 10 місце і відноситься до галузей, в яких заробітна плата не виконує мотивуючу функцію у повному обсязі. Крім будівництва до галузей, де заробітна плата нижче середньої відносяться сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, операції з нерухомим майном, освіта, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, тимчасове розміщування й організація харчування, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги.

Тенденція перевищення середньої заробітної плати по країні над її величиною в галузі будівництва характерна протягом останніх років – рис. 2.

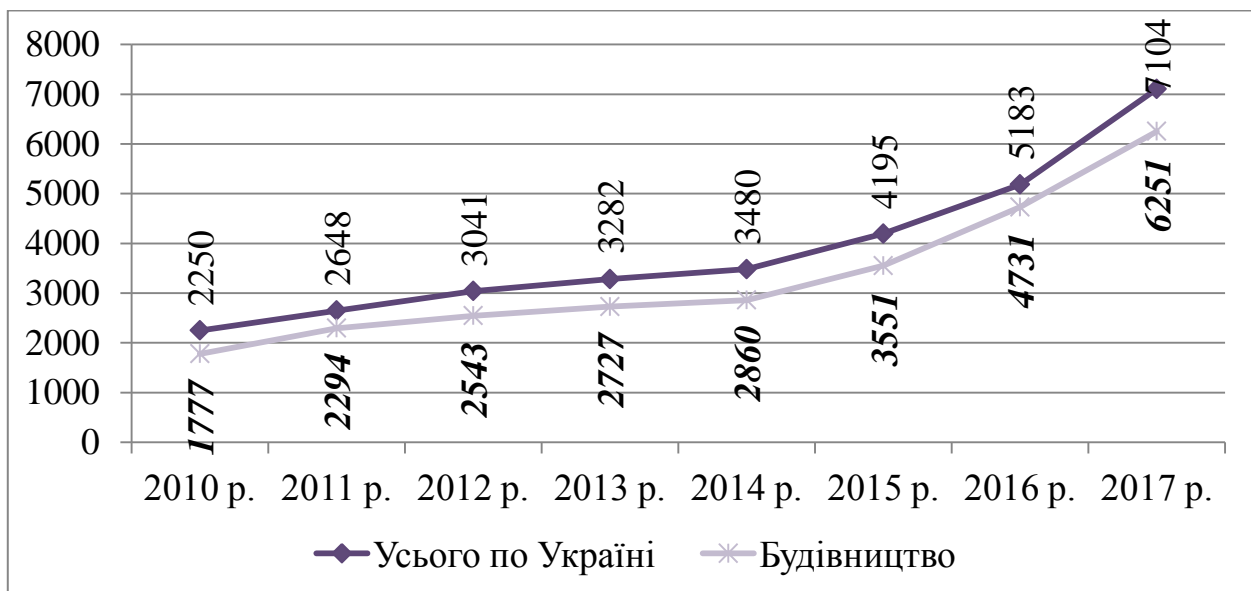


Рис. 2. – Динаміка заробітної плати в Україні і галузі будівництва у 2010 - 2017 роках

Так в Україні за 2010-2017 роки заробітна плата зросла на 4854 грн, що відповідає 3,16 раз. В галузі будівництва заробітна плата зросла на 4474 грн. Проте в відносному виразі зростання становило 3,52 рази. Тобто в галузі будівництва темпи зростання заробітної плати перевищили його рівень в Україні.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики країни. – Електронний ресурс : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Друмлі Ю.В.

студентка 5-го курсу, групи МО-508м

Керівник:

Ажсаман І.А.

*д.е.н., доцент, зав. кафедри менеджменту і маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Постановка проблеми. Виявлення закономірностей, конкретних рис і особливостей розвитку корпорацій в кожній окремій країні можливо тільки на основі врахування широкого історичного тла. Зокрема, в сучасних умовах для фахівців представляють інтерес результати аналізу становлення та розвитку корпоративного сектора економіки, інституціоналізації корпоративних відносин і права в різні історичні епохи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз піднятої проблеми передбачає тлумачення самих термінів «корпорація» і «корпоративне управління». Як встановлено в ході дослідження, перший з них традиційно знаходиться в центрі уваги вчених-економістів. За результатами проведеного дослідження, термін «корпорація» трактується по-різному: [3].

- це юридичне об'єднання з певними економічними цілями, що передбачає пайову участь власників, правовий статус і правоздатність якої визначається місцем її створення. Термін корпорація застосовується як синонім терміну акціонерне товариство, яке має свою організаційну структуру, наділену певними функціями управління;

- це юридична особа, яка, будучи об'єднанням фізичних осіб, при цьому незалежна від них. У широкому сенсі під корпорацією можна розуміти будь-яке об'єднання з економічними цілями діяльності;

-це колективна організація, яка займається господарською діяльністю, виступає позивачем і відповідачем у суді і платить податки в якості самостійного суб'єкта права, відмінного від керуючих нею або зайнятих в ній

осіб.

На основі аналізу наукової літератури встановлено, що існує кілька точок зору з питання про те, коли з'явилися перші корпорації. Згідно з найбільш поширеною з них, корпорації виникли порівняно недавно, в XIV-XVII ст., і причиною їх появи стали економічні зміни, зумовлені розвитком торгівлі, морського справи та ін. Прихильники іншої точки зору стверджують, що витоки розвитку корпорацій треба шукати в Стародавньому Римі : громадяни, які зуміли створити державний лад і примирились з індивідуальною свободою, повинні були бути здатні до створення асоціацій.

Як стверджується цими вченими, спочатку корпорації зародилися в Греції, а потім в Римі. У Греції було досить добре розвинене морське сполучення, і греки у своїй колонізаторській політиці зверталися до форм колективного співробітництва. У міру поширення римського панування на всю Італію і на Схід стали швидко перелаштовуватися старі патріархальні відносини, при яких римський громадянин разом зі своїми рабами обробляв поле. В руках окремих римлян зосередилися відносно великі багатства і великі обсяги торгового обороту. Але ці багатства наживалися значною мірою завдяки духу підприємницької ініціативи, охопили все суспільство. Не випадково Рим вважається колискою приватного права [4].

Складні різновиди корпорацій ведуть своє безпосереднє походження з Голландії. Кінець XVI ст. характеризується в цій країні значним підйомом промисловості та торгівлі, особливо пожвавився в області морського обороту після відкриття нових морських шляхів і нових країн. У Голландії з усіх боків з'їжджаються енергійні люди, які бажають зайнятися підприємництвом. Поступово починають формуватися внутрішні правила корпорації. [2].

Важливою відмінною рисою даного етапу є державна регламентація діяльності корпорацій в загальному і корпоративного управління зокрема. Так, наприклад англійський уряд встановив обов'язок проводити попередню і остаточну реєстрацію акціонерних товариств, вказувати, що корпорація має

обмежену відповідальність, фіксувати в статуті місцеперебування, цілі діяльності, статутний капітал. Дозволялося вводити тільки іменні акції, потрібно складати точні списки акціонерів, а книги надавати для загального огляду, допускалося відчуження акцій тільки за договором і після їх перереєстрації, встановлювався обов'язок проводити збори хоча б раз на рік і при цьому вести протокол. Але найчіткіше в англійському законодавстві XIX ст. промальовувалося питання про ліквідацію компаній: вона могла здійснюватися в добровільному або судовому порядку [8, с. 180-182; 9].

Важливо відзначити, що основні принципи сучасного корпоративного управління були закладені лише в кінці XVIII - початку XIX ст. При цьому безпосереднє законодавче регулювання корпоративної діяльності почали здійснювати з XIX в. Вперше акціонерне товариство як організаційно-правова форма підприємницької діяльності зафіксована у французькому Торговому кодексі 1808р. Тому деякі дослідники саме його називають актом, з моменту видання якого виник правовий інститут «акціонерне товариство» [1, с. 53-56].

До початку XX століття сформувалися основні організаційно-правові форми підприємств - акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, повне та коммандитне товариство. У першій третині XX ст. посилювався процес концентрації виробництва і відповідно збільшилася роль великих корпорацій, які стали домінуючим чинником в американській економіці. [3].

Як вказується в науковій літературі [7], на початку XX століття корпорації, що з'явилися в ході промислової революції, сприймалися як майно їх власників і служили для забезпечення адекватної віддачі на вкладені в них кошти. У цей період панує механістична модель управління (корпорація як машина, працівники та керуючі - частини цієї машини).

Наступний щабель розвитку корпоративного управління потрапляє на період 80-90 років XX століття, коли прийшло усвідомлення необхідності розвитку середовищного підходу до функціонування корпорації. Фахівці

вказували, що кожна корпорація не відособлена сама по собі, а функціонує у взаємодії з іншими ринковими інститутами.

Також виділяються теоретичні джерела корпоративного управління, засновані на взаємодії всіх органів правління корпорації. Як встановлено, генезис корпоративного управління сформував унікальні форми його реалізації в світі - англо-американську, німецьку, а також змішану моделі управління корпораціями.

Розглядаючи етапи становлення теорії корпоративного управління, доцільно буде розглянути і український досвід з цього питання. Слід зазначити, що історія розвитку корпоративних відносин в Україні з моменту здобуття незалежності включає кілька етапів. Зокрема, вчені А. Ачкасов і О. Васильєв виділяють такі чотири основні етапи [2]:

- формування законодавства в сфері корпоративних відносин. Ухвалення Законів України «Про господарські товариства», «Про власність» та ін. Ці правові документи, прийняті на початку 90-х років минулого століття, стали базою для створення, функціонування і розвитку корпоративного управління в Україні;

- корпоратизація і приватизація майна державних підприємств. Становлення класу власників. Завдяки цьому етапу в розвитку корпоративних відносин, який припав на середину-кінець 90-х років ХХ століття, були сформовані основи корпоративної культури, розвивалися відносини приватної власності з колективним регулюванням, почав функціонувати ринок цінних паперів;

- формування сучасного корпоративного законодавства. Поглиблення і розширення економічних, соціальних і правових аспектів корпоративних відносин. Особливістю даного етапу є становлення корпоративних відносин у ХХІ вік;

- формування антирейдерського законодавства, посилення фінансово-виробничих груп в розподілі активів підприємств, формування спеціальної

корпоративної культури.

Висновки. Таким чином, можна підвести підсумки, що в представленій статті проаналізовано еволюцію корпоративного управління, в якій виділено чотири основних етапи. Перший з них пов'язаний з появою первинних форм корпоративних спільнот, що створювалися для реалізації конкретних підприємницьких проектів. Другий етап характеризується наявністю статусу юридичної особи і формування специфічних органів управління корпораціями. Відмінними ознаками третього етапу є введення в обіг корпорацій цінних паперів - акцій, що підтверджують права їх власників на частку в компанії, а також посиленням державного контролю за створенням і функціонуванням даних організацій. На заключному етапі становлення корпоративного управління формуються основні моделі управління корпораціями (англо-американська, німецька, японська), розробляються міжнародні та національні стандарти і кодекси корпоративного управління, з'являється широке розмаїття корпоративних форм господарювання.

Список літератури:

1. Акчуріна О. Тенденції розвитку сутності поняття «корпоративне управління» *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1(2). С. 53-56.
2. Ачкасов А. Історія розвитку корпоративних відносин в Україні. Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/32295/>
3. Корпоративное управление : учебник під ред. В.Р. Веснин, В.В. Кафидов. М. : ИНФРА-М, 2017. 272 с.
4. Ігнат'єва І. Корпоративне управління: підручник. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 600 с.
5. Ільчук П. Корпоративне управління : історичні аспекти та тенденції розвитку. Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту. Л. : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2007. С.1 80-182.
6. Пуртов В. Корпоративне управління: підручник. Харків : Харк. нац. ун-т імені В. Н. Каразіна, 2011. 292 с.
7. Шпотов Б. Корпоративное управление в XX веке: история и перспективы. Режим доступа : http://vasilievaa.narod.ru/18_1_00.htm.

Жидков О. І.
аспірант кафедри менеджменту і маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ

Термін «потенціал» в науковій літературі класифікують за різними ознаками. Так Загірняк М.В., Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. наводять наступні класифікаційні ознаки «потенціалу» - таблиця 1 [1,2].

Таблиця 1

Класифікація потенціалу

Класифікаційна ознака	Види
За рівнем абстрагованості	Потенціал людства Природний Економічний Соціокультурний Психофізіологічний
За елементним складом	Потенціал основних виробничих фондів Потенціал оборотних фондів Земельний Інформаційний Технологічний Кадровий (трудоий)
Залежно від рівня агрегованості оцінки	Потенціал світового господарства Потенціал національної економіки Галузевий потенціал Регіональний потенціал Територіальний потенціал Потенціал добровільних об'єднань
За спектром врахованих можливостей	Внутрішньосистемний Зовнішній (ринковий)
За функціональною сферою виникнення	Виробничий Маркетинговий Фінансовий
З огляду на спрямованість діяльності	Експортний Імпортний
Залежно від міри реалізації потенціалу	Фактичний (досягнутий, реальний) Перспективний (плановий, стратегічний, вектор розвитку)

За галузевою ознакою	Промисловий Транспортно-комунікаційний Науковий Сервісний (сфери обслуговування) Будівельний Сільськогосподарський
----------------------	---

Згідно приведеної класифікації термін «потенціал» має широке застосування. В тому числі вживається поняття «потенціал підприємства», під яким розуміють сукупність показників або факторів, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси, здатності, ресурси й багато інших виробничих резервів, які можуть бути використані в економічній діяльності [3]. Подібне визначення наводиться у енциклопедичному словнику, де потенціал підприємства визначається як сукупність факторів, що характеризують силу, джерела, спроможності, кошти, запаси, ресурси та інші резерви, які можуть бути використані в економічній діяльності [4]. Ворсовський О. Л. Зазначає, що потенціал підприємства являє собою певним чином упорядковані ресурси підприємства та наявні й приховані можливості їх залучення та використання, що за певних внутрішніх та зовнішніх економічних факторів можуть бути спрямовані на досягнення цілей діяльності підприємства [5]. Узагальнюючи дослідження поняття потенціалу підприємства зазначимо, що останній характеризує ресурси, можливості та здатності підприємства до організації його економічної діяльності, досягнення цілей.

Список літератури:

2. Економіка підприємства: магістерський курс : підручник. Ч. 1 / М.В. Загірняк [та ін.] ; ред. М. В. Загірняк, П. Г. Перерва, О. І. Маслак. – Кременчук : ТОВ "Кременчуцька міська друкарня", 2015. – 736 с.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
4. Воронков Д.К. Потенціал підприємства як основа реалізації змін в його діяльності / Д. К. Воронков // Культура народів Причорномор'я. — 2010. — № 195. — С. 41–44
5. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. Прохоров А.М. – М.: Советская энциклопедия, 1989. – 1632 с., с. 1058
6. Ворсовський О. Л. Теоретико-методологічні основи потенціалу ПІДПРИЄМСТВА // Економіка та держава, 2008, №8, С. 42-44

Ажаман І.А.

*д.е.н., доцент, зав. кафедри менеджменту і маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

Злотнік С.

магістр

*Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

АНАЛІЗ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

Управління персоналом підприємства передбачає формування кадрового складу, що в значній мірі обумовлюється станом ринку праці, доступністю та якістю трудових ресурсів. Тому доцільним є дослідження якісного та кількісного складу трудових ресурсів України, що характеризують потенціал залучення персоналу, ступінь конкуренції на ринку праці.

З метою аналізу кількісного складу трудових ресурсів України проведено оцінку чисельності населення України за 2000 – 2017 рр. (рисунок 1).



Рис. 1 Динаміка чисельності населення в Україні за 2001 – 2017 рр.

Так, чисельність населення України з 2000 року демонструє сталу тенденцію до зниження, загалом скорочення становило 6,5 млн осіб, або 13,3%. За останні 3 роки темпи скорочення значно сповільнились і не перевищують 0,6%. Одночасно в 2015 року зменшення становило 2,5 % порівняно з попереднім роком, що пояснюється виключенням з розрахунку тимчасово

окупованих територій та проведенням АТО (таблиця 1).

Таблиця 1 Чисельність трудових ресурсів України, тис. осіб

Рік	Чисельність постійного населення, тисяч осіб	В т.ч. економічно-активне працездатне (15-70 років)	Частка працездатного населення, %	Населення всього			Працездатне населення		
				Темп росту (скорочення) до 2013 р.	Темп росту ланцюговий	Абсолютна зміна, до попереднього року	Темп росту (скорочення) до 2013 р.	Темп росту ланцюговий	Абсолютна зміна, до попереднього року
2013 р.	45246	20478,2	45,3						
2014р.	42760	19035,2	44,5	94,5	94,5	-2486,2	93,0	93,0	-1443,0
2015р.	42591	17396,0	40,8	94,1	99,6	-168,8	84,9	91,4	-1639,2
2016р.	42413	17303,0	40,8	93,7	99,6	-177,9	84,5	99,5	-93,0
2017р.	42217	17193,2	40,7	93,3	99,5	-196,2	84,0	99,4	-109,8

Слід зауважити, що на тлі скорочення загальної чисельності населення кількість людей працездатного віку зменшувалась і в 2017 році їх частка становила 40,7% всього населення, що нижчим за рівні попередніх 2013- 2016 рр. Одночасно за 3 роки питома вага працездатних скоротилась на 0,1%, що з точки зору управління персоналом на підприємстві означає відносну сталість потенційно готових до роботи працівників, тобто насичення ринку праці.

Стан ринку праці України в динаміці з 2013 по 2017 роки (таблиця 2) за даними Державної служби статистики України характеризується постійним зниженням чисельності економічно активного населення, поряд з цим чисельність зайнятого населення скорочується в середньому на 0,2% щорічно, починаючи з 2014 року. Кількість безробітного населення за останні 3 роки поступово зростала – з 9,5 % від загальної чисельності економічно активного населення працездатного віку до 9,9% в 2017 році. Одночасно в 2014 році

порівняно з 2013 роком питома вага безробітних зростає на 2 в.п. за рік.

Таблиця 2 Основні показники ринку праці за 2013-2017 рр.

Рік	Зайняте населення, тис. осіб	Питома вага зайнятого населення, %	Безробітне населення, тис осіб	Питома вага безробітного населення, %	Зайняте населення			Безробітне населення		
					Темп росту (скорочення) до 2013 р.	Темп росту ланцюговий	Абсолютна зміна, до попереднього року	Темп росту (скорочення) до 2013 р.	Темп росту ланцюговий	Абсолютна зміна, до попереднього року
2013р.	18901,8	92,3	1576,4	7,7	-	-	-	-	-	-
2014р.	17188,1	90,3	1847,1	9,7	38,0	90,9	-1713,7	117,2	117,2	270,7
2015р.	15742,0	90,5	1654,0	9,5	34,8	91,6	-1446,1	104,9	89,5	-193,1
2016р.	15626,1	90,3	1676,9	9,7	34,5	99,3	-115,9	106,4	101,4	22,9
2017р.	15495,9	90,1	1697,3	9,9	34,2	99,2	-130,2	107,7	101,2	20,4

В цілому слід зауважити, що фактично працюючими є менше половини населення країни, що пояснює теперішній високий рівень фіскального навантаження на заробітну плату.

Список літератури:

7. Офіційний сайт Державної служби статистики країни. – Електронний ресурс : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Пуціна Н.В.

магістр

Керівник:

Ажсаман І.А.

*д.е.н., доцент, зав. кафедри менеджменту і маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Для аналізу макросередовища в тих країнах, де економіка слабо розвинута і знаходиться в перехідному періоді, застосовують форму PEST-аналізу, де на першому місці чинники політики й економіки. При виборі першого або другого варіанта критерієм виступає пріоритетність обліку тих або інших груп чинників макросередовища з погляду сили можливої дії і стабільності чинників для моніторингу.

Таким чином, PEST-аналіз – це інструмент, призначений для виявлення:

політичних (Policy);

економічних (Economy)

соціальних (Society);

технологічних (Technology) аспектів зовнішнього середовища, які можуть вплинути на стратегію компанії (таблиця 1) [1].

Метою PEST-аналізу є відстеження (моніторинг) змін макросередовища за чотирма вузловим напрямками і виявлення тенденцій, подій, непередбачуваних підприємству, але що роблять вплив на результати прийнятих стратегічних рішень.

У PEST-аналізі домінуючими є дві позиції:

1. Стратегічний аналіз кожного з чотирьох компонентів має відповідати принципам системності, тому що в житті вони певним чином взаємозалежні. Значна зміна кожного з компонентів, як правило, впливає на весь ланцюжок. Такі зміни для конкретного підприємства й у кожній конкретній ситуації можуть стати загрозою чи навпаки, новою стратегічною

можливістю її майбутнього бізнес-успіху.

Таблиця 1 PEST-аналіз факторів, що мають істотне значення для стратегії підприємства

Політичні фактори	
1	Зміни у податковому законодавстві. Зниження ставки податку на прибуток підприємств завдяки прийняттю Податкового кодексу
2	Посилення державного галузевого регулювання
3	Гальмування економічних реформ
4	Недосконалість законодавчої бази
Економічні фактори	
1	Високі проценти за кредитами
2	Високі ціни на матеріали та сировину
3	Зміцнення національної грошової одиниці щодо іноземної валюти
4	Падіння темпів виробництва
5	Низький платіжоспроможний попит внутрішнього ринку
Соціальні фактори	
1	Наявність і потенційна кількість робочої сили
2	Кваліфікаційні характеристики робочої сили
3	Відданість покупців продукції
4	Нові вдосконалені послуги на більш високому рівні
Технологічні фактори	
1	Прискорення темпів науково-технічного процесу
2	Скорочення життєвого циклу технологій
3	Скорочення життєвого циклу технологій

2. PEST-аналіз – це інструмент історично сформованого чотириелементного стратегічного аналізу далекого зовнішнього середовища (макрооточення підприємства). Окремі фактори зовнішнього середовища на різні підприємства справляють різний вплив. При цьому великі підприємства від далекого зовнішнього середовища залежать більше, ніж дрібні [2].

Стратегічний аналіз макросередовища для конкретного підприємства означає вихід на свій особливий перелік ключових факторів певного середовища і відповідний багатofакторний системний аналіз (табл. 2).

Проаналізувавши вплив макросередовища на діяльність підприємства, можна відмітити до позитиву - це ріст рівня освіти, ріст обсягу наукових робіт. Серед негативних факторів - це недосконале правове забезпечення, відсутність політичної волі в державі по реформуванню житлово-комунального господарства, відсутність інновацій в галузі, демографічні фактори - старіння

населення, збільшення безробіття, дефіцит бюджету.

Таблиця 2 Оцінка та аналіз факторів макросередовища

Група факторів	Фактор	Стан фактора та тенденція його змін
1	2	3
Економічні	1. Стан внутрішнього валового продукту 2. Стан бюджету 3. Інфляція 4. Рівень безробіття 5. Рівень податкових ставок	У 2014-2016 рр порівняно з попередніми роками реальний внутрішній валовий продукт скоротився У 2016 році відсоток виконання держбюджету за доходами склав 85,7% Збільшення у 2016 р. становило 12%, у 2015 р– 16% В 2014-2016 рр. відмічався значний ріст інфляції Значні податкові відрахування
Політичні	1. Рівень політичної стабільності в суспільстві 2. Напрямок розвитку політичної системи	Нестабільна політична ситуація Наявна певна полярність політичних поглядів
Правові	Законодавчі акти, які регулюють діяльність підприємства	Закони України “Про підприємства в Україні”, “Про підприємництво”, “Про працю”, “Про власність”, “Про житлово-комунальне господарство”, Господарський кодекс, Цивільний кодекс, Постанова КМУ “Про встановлення тарифів”
Демографічні	1 Чисельність населення 2 Статеві віковий склад 3 Рівень народжуваності	Зменшується у 2014-2016 рр. Жінки - 52,7 %. Чоловіки – 47,3% В Україні чисельність народжених протягом останніх років децю зросла
Науково-технічні	1. Нововведення в області товарів та послуг 2. Нововведення в області менеджменту	Обсяг наукових та науково-технічних робіт з 2014 по 2016 роки зріс на 320 млн. грн. Спостерігається тенденція до збільшення обсягу інноваційних витрат на 3,7 % порівняно з минулими роками Спостерігається тенденція до формування більш гнучкого апарату управління.
Природні	1. Стан природних ресурсів 2. Екологічний фактор (рівень забруднення навколишнього середовища)	Недостача земельних площ у містах (високий ступінь забудованості), наявність “вільних земель” у сільській місцевості - збільшення конгломерацій. Шкідливі викиди в атмосферне повітря протягом 2014-2016 років зросли на 27 тис. т.
Соціально-культурні	1. Рівень освіти 2. Соціальні умови життя	В Україні значна частина населення має середню та вищу освіту Суттєво не змінюється, низька житлова забезпеченість, “комунальна проблема”. Збільшення вартості комунальних послуг

За таким стратегічним аналізом на підприємстві мають бути враховані наступні умови:

- фактори і тенденції макросередовища підприємства, що значно впливають на його бізнес;
- фактори, що містять потенційні загрози бізнесу підприємства;
- фактори, розвиток яких відкриває нові можливості для бізнесу підприємства.

Аналіз зовнішнього середовища є оцінкою стану і перспектив розвитку найважливіших, з погляду організації, суб'єктів і чинників навколишнього середовища: галузі, ринків, постачальників і сукупності глобальних чинників зовнішнього середовища, на які організація не може робити безпосередній вплив [3]. Аналіз зовнішнього середовища дозволяє організації:

- своєчасно дати прогноз появи загроз і можливостей;
- розробити ситуаційні плани на випадок виникнення непередбачуваних обставин;
- розробити стратегію, яка дозволить організації досягти цілей і перетворити потенційні загрози на вигідні можливості.

Провівши аналіз зовнішнього середовища і отримавши дані про чинники, які представляють небезпеку або відкривають нові можливості, керівництво повинне оцінити: чи володіє підприємство внутрішніми силами, щоб скористатися можливостями, і які внутрішні слабкості можуть ускладнити майбутні проблеми, пов'язані із зовнішніми небезпеками.

Список літератури:

8. Балабанова Л. В. SWOT-аналіз – формування маркетингових стратегій : навч. посібн. / Л. В. Балабанова. – 2-ге вид., випр. і доп. К. : Знання, 2005. 301 с.
9. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз : [навч. посібн.]. 2-ге вид., перероб. і доп.. К. : Алтера, 2008. – 478 с.
10. Шеруда А. В. Методи ситуаційного аналізу SWOT, SNW, PEST. Режим доступу : <http://dok.znaimo.com.ua/docs/index-13147.html>.

Рибачук О.А.

студент 5-го курсу, групи МО-508м

Керівник:

Ажсаман І.А.

*д.е.н., доцент, зав. кафедри менеджменту і маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Категорія «корпоративне управління» у нинішніх тенденціях розвитку підприємств набуває все більшої актуальності. Адже ефективне використання даного набору інструментів нерідко стає вирішальним фактором успішної роботи компаній в умовах ринкової економіки. Сутність даної категорії полягає у поєднанні цілей та інтересів акціонерів компанії, Ради директорів, менеджерів, інвесторів та інших зацікавлених осіб задля досягнення високої ефективності функціонування конкретного підприємства. Тобто, корпоративне управління виступає у ролі своєрідної парасолі, що поєднує інтереси усіх зацікавлених груп учасників [1].

Актуальність дослідження ефективності управління корпораціями зумовлена не тільки неврегульованістю корпоративних відносин, але й важливістю розвитку інтеграційних процесів в економіці.

При дослідженні ефективності корпоративного управління достатньо важко визначитись із конкретним підходом, що пов'язано з різними країнами, їх традиціями та культурою. Усі підходи повинні базуватись, перш за все, на таких принципах, як прозорість, чесність, відповідальність та підзвітність.

По-перше, можемо визначити ефективність корпоративного управління як результат об'єднання наступних чотирьох факторів (їх доцільно застосовувати у відповідності з національною або регіональною специфікою): особливості національного законодавства, органи управління, тип власності, суспільний тиск. Дослідження перелічених чинників дозволить досягти більш глибокого розуміння національного середовища державних регуляцій, з яким

контактують корпорації. Висвітлення ідеї корпоративного управління за цими уявленнями дозволить виділити певні фактори, що здійснюють вплив на організацію та зрозуміти, характер і наслідки цих впливів [3].

По-друге, у якості способу оцінки ефективності корпоративного управління можна вивести такий, як ідентифікація сил, під впливом яких визначається поведінка компанії, виявлення суперечливих вимог, що впливають на діяльність організації. Звичайно, ці елементи є динамічними, постійно перетворюваними. До того ж неможливо обрати конкретні критерії, за якими можна було б скласти «список» регулятивних норм та законів, типів власності чи традицій суспільства як осередків впливу на організацію [2].

І, по-третє, виділимо такі групи показників та необхідний інструментарій, що є необхідними та достатніми при проведенні оцінки ефективності корпоративного управління [5]:

1. Перша група включає показники, що показують ступінь дотримання в організації принципів КУ (міра захищеності акціонерних прав; наявність заходів, що захищають компанію від поглинання; показник участі зацікавлених осіб, рівень оприлюднення інформації; якісний рівень проведення аудиту та формування бухгалтерської звітності).

2. Друга група показників відображає характеристику результатів фінансово-господарської діяльності організації (рівень зміни обсягів реалізованої продукції; динаміку статутного капіталу; динаміка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування; зміна рівня рентабельності акціонерного капіталу; зміна ефективності праці робітників апарату управління та ін.).

3. Показники третьої групи визначають ризики КУ (ступінь обґрунтованості введення трансфертного ціноутворення; ступінь ймовірності банкрутства; ступінь ризику від перетворень всередині компанії; ризик «розчинення» частки акціонерів у складі статутного капіталу; рівень ризику від зміни корпоративної структури компанії) [1].

Таблиця 1 Основні складові елементи в розрізі груп показників для оцінки ефективності корпоративного управління

Найменування груп показників	Показники
Показники, що відображають ступінь дотримання в компанії принципів корпоративного управління	<ul style="list-style-type: none"> - ступінь захищеності прав акціонерів; - рівень участі зацікавлених осіб, ступінь розкриття інформації; - рівень захисних заходів від поглинання компанії; - рівень керівництва компанії; - якісний рівень проведення аудиту та формування бухгалтерської звітності.
Показники, що характеризують результати фінансово-господарської діяльності компанії	<ul style="list-style-type: none"> - динаміка обсягу реалізації товарів; - динаміка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування; - динаміка статутного капіталу; - динаміка рентабельності акціонерного капіталу; - динаміка рентабельності праці робітників апарату управління; - динаміка показника дивідендної прибутковості акції; - динаміка показника дивідендного виходу; - динаміка ринкової капіталізації компанії.
Показники, що відображають ризики корпоративного управління	<ul style="list-style-type: none"> - рівень ризику "розмивання" частки акціонерів в статутному капіталі; - ступінь обґрунтованості введення трансфертного ціноутворення; - ступінь імовірності банкрутства; - рівень ризику від реорганізації компанії; - рівень ризику від зміни корпоративної структури компанії (незавершеність консолідації холдингів); - рівень ризику від відсутності представників міноритарних акціонерів у складі ради директорів; - рівень ризику, пов'язаний з участю в акціонерних товариствах держави як акціонера.

До інструментів і факторів, що впливають на ефективність корпоративного управління і керівництва в ринкових умовах, можна віднести наступні:

- продуктово-ринкова конкуренція;
- моніторинг власника ("активізм" інвесторів);
- корпоративний борг;
- ринок корпоративного контролю;
- вимоги законодавства і правила фінансових ринків;
- діяльність ради директорів.

Отже, оцінка ефективності корпоративного управління має бути комплексною, і насамперед визначати, чи сприяє впровадження такого

різновиду менеджменту на підприємстві вирішенню його проблем, підвищенню ефективності функціонування організації, досягненню поставлених цілей. Використання зазначеного інструментарію дозволить визначити рівень впровадження корпоративного управління на підприємстві, його доцільність та ефективність, дотримання головної мети акціонерного товариства – забезпечення добробуту акціонерів а також їх прав, ефективність контролю за фінансово-господарською діяльністю товариства, ефективність роботи наглядової ради та правління, розкриття інформації та прозорості діяльності, співпрацю із зацікавленими особами [4].

Список літератури:

1. Антоненко В.І. Корпоративне управління – важливий елемент менеджменту на підприємстві / В.І. Антоненко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 3. – С. 120–128.
2. Леось А.Ю. Удосконалення корпоративного управління на підприємствах / А. Ю. Леось // Економіка і право. – 2013. – № 4. – С. 88–96.
3. Поліщук Т.О. Показники ефективності корпоративного управління на підприємствах: сучасні аспекти / Т.О. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dbuara.dp.ua.
4. Тимощук В.В. Ефективність корпоративного управління в Україні / В.В. Тимощук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nbuv.com.ua.
5. Цираненко Г.В. Корпоративне управління: значення та функції / Г.В. Цираненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rusnauka.com.

Ал Шіх Мохамад Мохамад
магістр
Одеська державна академія будівництва та архітектури
Керівник:
Ансаман І.А.
д.е.н., доцент, зав. кафедри менеджменту і маркетингу
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна

РОЗРАХУНОК ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ ЗВЕДЕННЯ БАГАТОПОВЕРХОВОГО ЖИТЛОВОГО БУДИНКУ

Найбільш відомим і найчастіше застосовуваним у практиці прийняття інвестиційних рішень є показник чистої теперішньої вартості (net present value — NPV), що також відомий як «чиста приведена цінність», «чиста дисконтована вартість» або «дисконтовані вигоди». Цей показник відображає приріст цінності фірми в результаті реалізації проекту, оскільки він являє собою різницю між сумою грошових надходжень (грошових потоків — припливів), які виникають при реалізації проекту і приводяться (дисконтуються) до їх теперішньої вартості, та сумою дисконтованих вартостей усіх витрат (грошових потоків — відтоків), необхідних для здійснення цього проекту.

Розрахунок ефективності проекту наведено в таблиці 1.

Інвестиційна привабливість проекту склала:

- для дисконтної ставки 10 % = 495295,4 умовних одиниць.
- для дисконтної ставки 20 % = -756446,4 умовних одиниць

В розглянутому проекті при ставці дисконта 10% проект окупиться за 2,8 роки, при ставці дисконта 20 % проект окупиться за 3,3 роки.

Наступним інтегральним показником, який сьогодні найчастіше використовується в міжнародній практиці інвестиційного проектування, є *внутрішня норма дохідності (internal rate of return — IRR)*. Дуже часто в літературі цей критерій має назви «внутрішній коефіцієнт окупності інвестицій», «внутрішня норма дисконту». Даний показник відображає норму

дисконту, за якої чиста теперішня вартість (*NPV*) дорівнює нулю.

Таблиця 1 Розрахунок ефективності реалізації проекту, ум. од.

Показник	2019	2020	2021	2022	2023	Всього
Сума інвестицій на будівництво, ум. од.	494151,6	1194352,8	5443152,1	604852,4	-	7736509,0
Витрати по проекту, ум. од.	25500,0	32300,0	31750,0	20200,0	12500,0	122250,0
Виручка від реалізації квартир, ум. од.	3961092,6	5198934,0	2599467,0	371352,4	247568,3	12378414,3
Валовий прибуток, ум. од.	3935592,6	5166634,0	2567717,0	351152,4	235068,3	12256164,3
Чистий прибуток, ум. од.	3187830,0	4184973,6	2079850,8	284433,5	190405,3	9927493,1
Ставка дисконту, %	10,0					
PV	2898027,3	3458655,8	1562622,7	194271,9	118226,7	8231804,4
NPV						495295,4
PI						1,1
PV _t						2743934,8
DPV, років						2,8
Ставка дисконту, %	20,0					
PV	2656525,0	2906231,6	1203617,3	137168,9	76519,6	6980062,5
NPV						-756446,4
PI						0,9
PV _t						2326687,5
DPV, років						3,3
IRR, %						13,5

У практиці для розрахунків *IRR* застосовують формулу

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1 \cdot (i_2 - i_1)}{NPV_1 - (NPV_2)}, \quad (1)$$

де i_1 — ставка дисконту, при якій значення *NPV* додатне;

i_2 — ставка дисконту, при якій проект стає збитковим і *NPV* стає від'ємним;

*NPV*₁ — значення чистої поточної вартості при i_1 ;

*NPV*₂ — значення чистої поточної вартості при i_2 .

Розрахуємо величину *IRR*, яка відображає граничну величину ставки дисконту, вище якої проект стає збитковим. За розрахунками це *IRR* = 13,5%.

Відповідно проект є ефективним. Його доцільно реалізовувати.

Ширяєва Н. Ю.

*к.т.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

Чайка О. М.

*будівельна організація «Група компаній Рив'єра Девелопмент»,
м. Одеса, Україна*

МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ В БУДІВЕЛЬНІЙ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація. З урахуванням інноваційних досягнень теорії та управлінської практики обґрунтовано комплекс заходів щодо поступового розвитку у сфері менеджменту персоналу на прикладі будівельної бізнес-організації «Група компаній Рив'єра Девелопмент». Для удосконалення менеджменту персоналу пропонується оновлення організаційного дизайну системи управління, активізація кадрової політики, впровадження CRM-системи.

Ключові слова: аналіз, будівництво, згуртованість, менеджмент, персонал, управління.

Постановка завдання. В динамічному розвитку глобальної економіки ефективність будівельних бізнес-організацій визначається складністю зовнішніх та внутрішніх чинників. Зовнішні чинники впливають на економічний розвиток організації. Також необхідно враховувати дію внутрішніх факторів, які керівництву організації необхідно контролювати та адаптуватися до змін [1, 2, 5].

Серед чинників внутрішнього середовища у сфері менеджменту персоналу діє такий важливий аспект як формування групової згуртованості та забезпечення сприятливого мікроклімату у колективі. Рівень згуртованості трудового колективу впливає як на конкурентоспроможність організації загалом, так й на особистісну задоволеність працівників виробничим процесом і результатами праці. У зв'язку з цим для якісного досягнення мети, яка ставиться перед колективом, з боку керівництва необхідна цілеспрямована

діяльність по згуртуванню колективу (проектної команди, робочої групи) для вирішення притаманних їм завдань з найбільшою ефективністю.

Проте, в деяких організаціях є випадки низької групової згуртованості колективу, наявності конфліктів та відсутності сприятливого психологічного мікроклімату. Огляд фахової літератури з менеджменту персоналу показав, що вивчення проблеми групової згуртованості є актуальною темою. *Згуртованість колективу* - це поняття, що розкриває особливості міжособових відносин в колективі, єдність ціннісних орієнтацій, цілей і мотивів діяльності в межах спільної діяльності. Товариські контакти під час роботи і після закінчення її, співробітництво і взаємодопомога формують хороший соціально-психологічний клімат [3, 4].

Ознаки колективу з високим індексом групової згуртованості: ефективні міжособистісні відносини; демократичний стиль керівництва; оптимальний рівень соціально-психологічної сумісності колективу.

Соціально-психологічний клімат - якісний бік стосунків, що виявляється у вигляді сукупності психологічних умов, які сприяють або перешкоджають продуктивній спільній діяльності та всебічному розвитку особистості в групі. Такий клімат може бути сприятливим, несприятливим, нейтральним, позитивно чи негативно впливати на самопочуття людини.

Для оцінювання рівня згуртованості найбільш поширеною методикою є *соціометричний метод* та обчислення групи коефіцієнтів *раціонального використання* персоналу.

Вступ. «Група компаній Рив'єра Девелопмент» реалізує різноманітні проекти в різних сферах будівництва. Місія компанії - надання послуг широкого спектру зі створення (від розробки ідеї до введення в експлуатацію), експлуатації та управління об'єктами нерухомості різного призначення з метою задоволення потреб клієнтів щодо інвестування в оптимально придатну для їх потреб нерухомість. Всі вищевказані процеси група компаній «Група компаній Рив'єра Девелопмент» виконує без залучення сторонніх сил.

Результати аналітичних досліджень. Аналіз менеджменту будівельної бізнес-організації «Група компаній Рив'єра Девелопмент» показує позитивні тенденції:

- задоволеність споживачів якістю будівельної продукції та послуг;
- політика керівництва - дієва та результативна;
- стратегія зростання - ділова конкурентна;
- розширення штату працівників (з 44 до 49 чоловік у 2018 р.);
- збільшення основних засобів за звітний період на 51 тис. грн. (на 5,32%), та збільшення власного капіталу на 28%, що свідчить про позитивну динаміку майнового стану організації;

- ділові результати - на високому рівні; збільшення виручки на 171,2 тис грн. та відповідно, зміна швидкості обертання оборотних коштів.

Проте в менеджменті будівельної бізнес-організації «Група компаній Рив'єра Девелопмент» виявлені показники з негативним трендом:

- коефіцієнт зносу основних фондів 50,85%, що потребує їх відновлення;
- зменшення чистого прибутку на 1,1 тис. грн.;
- за результатами матриці взаємних виборів визначена достатньо велика кількість персоналу за груповим статусом «нехтуючи» (50%) та «відтиснути» (16,7%);

- негативні групові коефіцієнти, такі як: коефіцієнт щільності (0,39), згуртованості (0,27), сумісності (-0,18).

Також розрахований коефіцієнт взаємодії (17,18%), який визнається як «слабкий»; задоволеності співробітників роботою нижче середнього, між членами колективу переважає конфліктність у відносинах, антипатія;

- відсутність даних і знань про стан справ в системі соціально-виробничої діяльності колективу, тобто відсутність інформованості персоналу про стан справ і перспективи в майбутній діяльності;

- відсутність знань і практики застосування соціально-психологічної оцінки трудового колективу;

- керівництво недостатньо забезпечує соціальну і екологічну стійкість, не використовує конкурентні переваги для мотивування задоволеності персоналу;
- відділ кадрів пасивно здійснює управління наймом персоналу, планування кар'єри і просування по службі;
- не застосовує інноваційні методи для поліпшення роботи з персоналом, недостатній розвиток потенціалу працівників та участь персоналу в управлінні організацією, наслідком чого є великий коефіцієнт плинності кадрів (12,24);
- недостатній розвиток професійного розвитку працівників; виявлено поєднання керівництвом максимальної турботи про підприємство з відповідно мінімальним піклуванням про підлеглих;
- відсутність впровадження мотиваційної політики в організації, включаючи регулярне анкетування персоналу з метою виявлення основних потреб колективу;
- відсутність групового навчання та вдосконалення навичок спілкування в трудовому колективі.

Висновки. З урахуванням теоретико-методичних положень та результатів діагностування менеджменту персоналу, розроблені заходи, які орієнтовані на удосконалення управління групою згуртованістю в організації «Група компаній Рив'єра Девелопмент». Пропонується вдосконалення кадрової стратегії через організаційний механізм імпрувменту, який передбачає:

1) гармонізацію організаційної культури в бік кланової і адхократичної профілей, для яких характерний високий індекс групової згуртованості, зростання якості праці. професійний розвиток, службово-професійне зростання, нематеріальні методи мотивування персоналу;

2) якісний менеджмент персоналу, у тому числі планування, відбір і наймання, вивільнення (вихід на пенсію, звільнення), аналіз плинності кадрів;

3) управління знаннями працівників через їх професійний розвиток: управління кар'єрним зростанням; перепідготовка, проведення ділового оцінювання та атестації; планування кадрового резерву в управлінський склад;

4) збагачення праці та розвиток соціального партнерства;

5) створення та функціонування системи управління документами задля оцінювання результативності та ефективності бізнес-процесів та менеджменту персоналу.

В результаті впровадження проектних заходів очікується зростання економічних показників досліджуваної організації до 10-13 %.

Список літератури:

1. Ширяева Н.Ю. Управление кризисами в строительных организациях *Инновационное развитие экономики: предпринимательство, образование, наука*. III межд. науч.-практ. конф. сб. науч.статей. Минск: ГИУСТ БГУ, 23 окт - 3 нояб, 2017. С. 210-211.
2. Ширяева Н.Ю. Методичний інструментарій бренд-менеджменту будівельних бізнес-організацій. *International Scientific Conference Modern Economic Research: Theory, Methodology, Strategy: Conference Proceedings, Part II, September 28, 2018. Kielce, Poland: Baltija Publishing*. С. 45-48.
3. Ширяева Н.Ю. Бизнес-образование в сфере корпоративного менеджмента инфраструктурных активов. II *International Scientific Conference Corporate governance: strategies technology processes* Proceeding of the Conference Leipzig university October 26th 2018. С 250 - 253.
4. Ширяева Н.Ю. Проблеми розвитку будівельної бізнес-освіти *Economy without borders: integration, innovation, cross border cooperation / International Scientific Conference*, august 26th 2016, Kaunas. P. 249-252.
5. Ширяева Н.Ю. Проблематика і завдання менеджменту та маркетингу будівельних організацій *International Scientific Conference «Economy and society modern foundation for human development»* Proceeding of the Conference Leipzig university October 31th 2016. С 130 - 132.

*Дарієнко К.С., магістрант,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
м. Одеса, Україна*

ІДЕНТИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ ІНТЕРНЕТ-ПРОЕКТУ ВПРОВАДЖЕННЯ СЕРВІСУ КОЛЛ-ТРЕКІНГУ НА ВЕБ-САЙТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АГРОСПЕЦМОНТАЖ»

На сьогоднішній день під впливом розвитку інфраструктури глобальної мережі Інтернет відбулася зміна способів ведення бізнесу, - завдяки розвитку інформаційних і телекомунікаційних технологій бізнес має середовище для економічної діяльності у віртуальному просторі. Підприємства, що прагнуть залишатися затребуваними на ринку, вдаються до покращення якості ведення свого бізнесу впроваджуючи сучасні інтернет-проекти. Оскільки менеджмент ризику при виконанні різних проектів відрізняється, тому важливо вміти з ними працювати.

Питання аналізу специфіки інтернет-проектів розглянуто в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: І. Литовченко, В. Пилипчуком, О. Щедріною, М. Агутіним, Н. Криковцевою, А. Цеомашко та ін. Важливі результати з питань управління, оцінки економічної ефективності, розробки методів і моделей побудови проектів та їх управління представлені С. Левицьким, І. Мазур, В. Шапиро, Н. Ольдерогге та ін. Також методи оцінки економічної ефективності ІТ-проектів розглянуто в роботах А. Кошкіної, Л. Родигіна, К. Наймарк, С. Дrajниці.

Важливою сферою в управлінні проектами є визначення та управління ризиками, від цього залежить загальне досягнення успіху по проекту в цілому. Метою даної статті є обґрунтування категоризації ризиків ІТ-проекту та розробка шаблону реєстру ризиків для проекту впровадження сервісу колл-трекінгу на веб сайті підприємства «ТОВ Агроспецмонтаж».

Результати дослідження проблеми аналізу та визначення ризиків ІТ-проектів вказують на те, що проектна група повинна ініціювати заходи по

виявленню ризиків якомога раніше. Оцінку ризиків рекомендується починати на стадії планування проекту, оскільки в цей момент проектна група і зацікавлені сторони починають формувати бачення проекту, визначати його межі і рамки.

Початковим та дуже важливим етапом для роботи з ризиками є їх ідентифікація, бо після того як ризики ідентифіковані, процес управління ними досить стандартний. Для ідентифікації ризиків використовують методи мозкового штурму, метод Дельфі, метод номінальних груп, картки Кроуфорда, опитування експертів та інші.

За результатами ідентифікації визначаються: ризики та умови ризиків - дії або оточення проекту, які можуть зробити ризики більш ймовірними, а також тригери або ознаки ризиків, які вказують на те, що ризик стався або може статися. Щоб отримані результати були чітко сформовані і зафіксовані в одному місці, для подальшої зручної роботи з ними, ідентифіковані в ризики документуються в реєстрах ризиків.

Результати проведеного дослідження вказують на те, що в практиці ІТ-проектів найбільш важливим є фокусування не на технічних ризиках, з якими проектне управління здатне впоратися, а на таких ризиках, як «політичні ігри», «відсутність підтримки керівництва», «небажання та опір користувачів або підрядників», «недостатнє фінансування».

За результатами дослідження проблеми аналізу ризиків та з урахуванням особливостей впровадження ІТ-проекту впровадження сервісу колл-трекінгу на сайті підприємства «ТОВ Агроспецмонтаж» для фіксації ризиків запропоновано наступний шаблон реєстру ризиків. Представлений формат допомагає для кожного ризику передбачити план реагування в разі його настання, а в подальшому, по ходу проекту, потрібно відстежувати події ризику і реалізовувати вже готовий план реагування на них (табл.).

Таблиця

Шаблон реєстру ризиків, з поясненнями по заповненню

ID	Унікальний ідентифікатор ризику
Статус ризику	"Відкритий" для ризиків, які є актуальними; "Закритий" для ризиків, більше актуальних на проекті (реалізувалися, що стали неможливими і т.п.)
Вплив ризику	Елемент якісної оцінки ризику ("високий (червоний) / середній (жовтий)/ низький"(зелений))
Імовірність ризику	Елемент якісної оцінки ризику ("високий (червоний) / середній (жовтий)/ низький"(зелений))
Рівень ризику	Інтегральна якісна оцінка ризику ("червоний" - для найнебезпечніших і пріоритетних ризиків, "жовтий" - для помірних, "зелений" - для найменш істотних). Оцінка формується на підставі даних стовпців «вплив ризику» і імовірність ризику. відповідно: (Зелений + зелений) = зелений рівень ризику; (Зелений + жовтий) = жовтий рівень ризику; (Жовтий + жовтий) = жовтий рівень ризику; (Жовтий + червоний) = червоний рівень ризику; (Червоний + червоний) = червоний рівень ризику
Опис ризику	Коротко - в чому суть (причина, зміст) ризику
Вплив на проект	Коротко - в чому суть впливу ризику на проект
План А	Що будемо робити для того, щоб реалізувати стратегію запобігання виникнення ризику
Тригери	Умови для запуску дій за планом Б (одночасно - ознака того, що ризик реалізувався)
Тип стратегії обробки ризику	Для позитивних ризиків: "використання / посилення / поділ"; для негативних ризиків: "запобігання / пом'якшення / перенесення"; для обох видів ризику: "прийняття"
Власник ризику	Особа, відповідальна за моніторинг тригера і запуск плану
План Б	Що будемо робити, якщо ризик реалізувався (не заповнюється, якщо тип стратегії обробки ризику - "прийняття")

Отже, запропонований шаблон дозволить значно знизити ризик Інтернет-проекту та дасть можливість управління ним на підприємстві при впровадженні сервісу колл-трекінгу на веб-сайті ТОВ «Агроспецмонтаж».