

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА:  
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ**

МАТЕРІАЛИ  
ШОСТОЇ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ

ОДЕСА-2017

**УДК 334.716 (043.2)**

**ББК 65.29**

Економіка підприємства : сучасні проблеми теорії та практики :  
Матеріали шостої міжнар. наук.-практ. конф., 22-23 вересня 2017 р. –  
Одеса, Атлант, 2017. – 324 с.

Для студентів економічних спеціальностей, викладачів, аспірантів  
і докторантів вищих навчальних закладів, підприємців і працівників  
управлінської діяльності підприємств та організацій

Укладачі:

- доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки  
України, завідувач кафедри економіки підприємства та організації  
підприємницької діяльності ОНЕУ Янковий О.Г.

- доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства та  
організації підприємницької діяльності ОНЕУ Сталінська О.В.

- доктор економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та  
організації підприємницької діяльності ОНЕУ Семенова В.Г.

- кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та  
організації підприємницької діяльності ОНЕУ Бабій О.М.

- кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та  
організації підприємницької діяльності ОНЕУ Гамма Т.М.

- кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та  
організації підприємницької діяльності ОНЕУ Дегтярьова О.О.

- кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та  
організації підприємницької діяльності ОНЕУ Єгупов Ю.А.

- кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та  
організації підприємницької діяльності ОНЕУ Літвінова В.О.

- кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та  
організації підприємницької діяльності ОНЕУ Танасюк І.М.

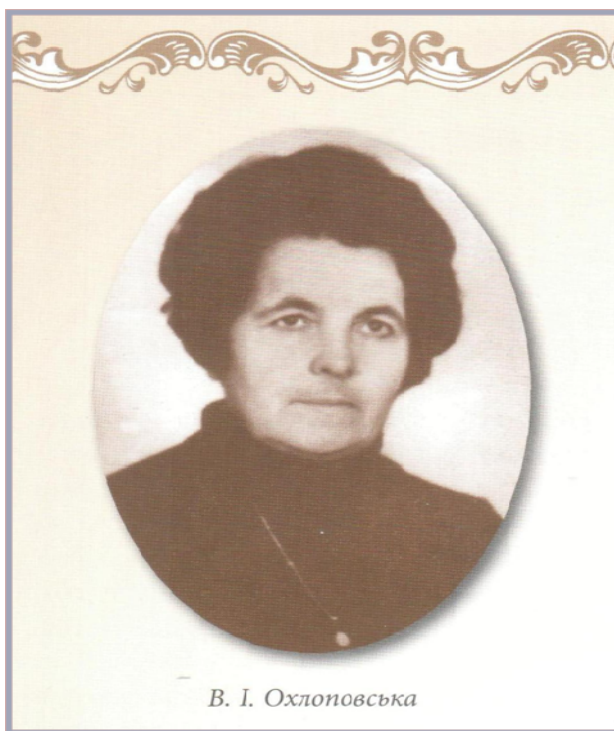
Матеріали конференції публікуються в авторській редакції з  
незначною загальною правкою укладачів

ISBN 978-966-2361-93-3

© Одеський національний  
економічний університет. 2017

## НАШИ УЧИТЕЛЯ: К ЮБИЛЕЮ В.И. ОХЛОПОВСКОЙ

1 мая 2017 г. исполнилось 100 лет со дня рождения Викторины Ивановны Охлоповской – первого заведующего кафедры экономики и организации промышленного производства (в настоящее время кафедра экономики предприятия и организации предпринимательской деятельности ОНЭУ), талантливого руководителя, известного экономиста и опытного преподавателя.



В.И. Охлоповская родилась в г. Вознесенске Николаевской области в семье служащего. В 1932 г. окончила семилетнюю железнодорожную школу и в этом же году переехала в г. Одессу. Свою трудовую деятельность Викторина Ивановна начала в возрасте 15 лет на Одесской суконной фабрике – весовщицей. В этом же году перешла на фабрику им. Урицкого – счетоводом-статистиком. В 1935 г. поступила во Всесоюзный заочный финансово-экономический институт, который успешно закончила в 1940 г. В это же время В.И. Охлоповская работает экономистом на линолеумном заводе «Большевик». В начале своей трудовой деятельности Викторина Ивановна занимала разные должности: начальник планового отдела предприятия горместпром; инспектор госдоходов Облфо г. Оренбурга; старший экономист, начальник планового отдела Военморстройхоза.

Начиная с 1949 г. В.И. Охлоповская трудится в Одесском институте народного хозяйства – преподавателем, старшим преподавателем, доцентом кафедры, деканом заочного факультета, деканом планово-экономического факультета, заведующим кафедры экономики и организации промышленного производства. В 1956 г. она закончила годичную аспирантуру и защитила кандидатскую диссертацию по вопросам эффективности использования основных фондов.

Свыше 10 лет В.И. Охлоповская возглавляла кафедру экономики и организации промышленного производства. Более 50 научно-методических публикаций принадлежит перу В.И. Охлоповской, под ее руководством защищено 5 кандидатских диссертаций, она выезжала за рубеж для чтения лекций в университетах Болгарии, Польши, Германии. За трудовые и научные достижения Викторина Ивановна награждена орденом «Знак почета» и медалями «За доблестный труд», «Участник трудового фронта». По словам сотрудников кафедры, В.И. Охлоповской были присущи такие черты, как профессионализм, терпимость, деликатность, строгость, умение учить.

Умелое руководство Викторины Ивановны позволило организовать преподавание дисциплин «Экономика промышленности», «Организация и планирование деятельности предприятия» в гармоничном сочетании теоретической и практической подготовки специалистов, предоставлении квалификации будущим руководителям, в которых нуждались предприятия народного хозяйства страны. Под руководством доцента В.И. Охлоповской с участием большинства преподавателей кафедры проводились исследования по кафедральной научной теме «Эффективность использования основных фондов машиностроения». Результаты исследований внедрялись на предприятиях машиностроения г. Одессы и других регионов СССР.

Благодаря деятельности первого коллектива кафедры были заложены хорошие традиции в сфере преподавания, в частности, прочный фундамент разработки и использования активных методов обучения. Инициатива, знания В.И. Охлоповской и постоянная напряженная деятельность коллектива кафедры позволила создать собственную научную школу по экономике предприятия, которую приняли и развили последующие поколения преподавателей.

Эта школа успешно продолжает свое существование и в настоящее время. Так, профессор А.Г. Янковой – нынешний заведующий кафедрой экономики предприятия и организации предпринимательской деятельности, был студентом Викторины Ивановны и в далеком 1972 г. одним из первых защитил под ее руководством дипломную работу, которые тогда только начали вводить вместо государственных экзаменов.

Сегодня кафедре, основанной В.И. Охлоповской, 51 год. Несмотря на свой солидный возраст, наличие славной истории и серьезных научно-методических наработок в области экономики предприятия и предпринимательской деятельности, коллектив кафедры полон новых планов и проектов, которые отвечают вызовам экономики современной Украины. И мы уверены, что «на плечах» наших Учителей и, в первую очередь, Викторины Ивановны Охлоповской, все они будут воплощены в жизнь.

Г.В. Кошелек, к.э.н., доцент,  
А.Г. Янковой, д.э.н., профессор,  
заслуженный деятель науки и техники Украины

## ЗМІСТ

### 1. ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

<b>Александров І.О.</b> Конкурентоспроможність продукції – фактор ефективності функціонування підприємств	13
<b>Стадник В.В., Михальчик С.О.</b> Потенціал різноманітності у нарощуванні конкурентоспроможності суб'єктів господарювання	15
<b>Школьний О.О.</b> Управління якістю у глобальних ланцюгах постачання продовольства	17
<b>Skalik Mirosława, Burunova Olena</b> The impact of the quality of products and services on the competitiveness of enterprises	19
<b>Шевцова О.Й.</b> Вплив промислової, логістичної та фінансової інфраструктури на якість продукції та послуг підприємства	21
<b>Череп А.В., Лейбович А.В.</b> Аналіз проблем управління персоналом у розрізі реформи освіти України	23
<b>Бабій О.М., Колодинський С.Б.</b> Концептуальні підходи щодо посилення конкурентоспроможності українських підприємств	24
<b>Гура О.Л.</b> Логістичні центри як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємств	27
<b>Kazibudzki P.</b> Experiential business training through simulation aided gaming	30
<b>Котиш О.М., Мілько І.В.</b> Аналіз методів оцінювання ризиків у зовнішньоекономічній діяльності	32
<b>Кошельок Г.В., Малишко В.С.</b> Основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства	34
<b>Літвінова В.О.</b> Фактори конкурентоспроможності продукту підприємств сфери послуг	36
<b>Самофатова В.А.</b> Забезпечення якості і безпечності агрохарчової продукції як фактор сталого розвитку агропродовольчої сфери	38
<b>Яремченко Л.М.</b> Чинники впливу на конкурентоспроможність підприємства	40
<b>Цуркан С.М.</b> Проблеми визначення кваліфікаційної складової при оцінці рівня використання персоналу промислового підприємства	42
<b>Бедрадіна Г.К.</b> Сучасні аспекти якості обслуговування на туристичному підприємстві	44
<b>Горлова О.П.</b> Ефективність розвитку системи управління якістю на підприємстві	47
<b>Коренман Є.М.</b> Сучасні напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства на прикладі прат «одеський завод шампанських вин»	49
<b>Павлоцький В.Я.</b> Франчайзингові мережі як інструмент підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств	51

<b>Александрова К.І.</b> Blockchain – сучасний інструмент контролю якості та безпеки продуктів харчування	53
<b>Горобець Т.А.</b> Конкурентоспособность национальных предприятий малого и среднего бизнеса	55
<b>Держевецька М.А.</b> Роль та сутність інтелектуального капіталу у сучасних умовах економіки	57
<b>Мацкул М.В.</b> Оцінювання конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості	59
<b>Ноженко С.В.</b> Визначення ефекту акселератора на підприємствах олійно-жирової галузі	61
<b>Поліщук Т.А.</b> Тенденції і перспективи відновлення експортоспроможності вітчизняного машинобудування	63
<b>Чмихун Ф.Р.</b> Сутність та природа конкурентоспроможності нафтогазосервісних підприємств	65

## **2. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

<b>Павлов О.І.</b> Фактори формування ризиків в інноваційній діяльності підприємства	68
<b>Пунько Б.М.</b> Проектування удосконаленої організаційної структури підприємства	70
<b>Рєпіна І.М.</b> Технологічні інновації як каталізатор економічного розвитку	72
<b>Литовченко И.Л., Саенсус М.А.</b> Анализ динамических и статических процессов в управленческих структурах на основе концепции самоорганизации	74
<b>Яковлєв А.І.</b> Оцінювання інноваційно-інвестиційної діяльності на основі показників наукоємності	76
<b>Семенова В.Г.</b> Ефективність управління інтелектуальною власністю підприємств: оцінювання та напрямки підвищення	78
<b>Янченко З.Б.</b> Особливості венчурного інвестування підприємств в Україні	80
<b>Архірейська Н.В.</b> Переваги та недоліки інвестицій в криптовалюту	82
<b>Вігуржинська С.Ю.</b> Корпоративна інформація як форма інтелектуального активу підприємства	84
<b>Воронянська О.В.</b> Доцільність переходу на нові технології вирощування зернових культур	85
<b>Грінченко Р.В.</b> Альтернативні джерела інноваційної діяльності підприємств агропромислового бізнесу України	87
<b>Єкель Г.В., Щербатюк В.В.</b> Концептуальні засади інноваційного розвитку галузі землеробства в контексті адаптації аграрної політики до вимог і стандартів ЄС	89

<b>Карташов С.В.</b> Проблеми формування концепції економічних ризиків в умовах загострення кризи національних підприємств	91
<b>Кіжаєв С.О.</b> Управління інтелектуальною власністю як складова інноваційного середовища на рівні підприємства	94
<b>Нікілєва Н.О.</b> Складові активізації інноваційної діяльності в Україні на мікро- і макrorівнях	96
<b>Сисоліна Н.П., Чумаченко О.С.</b> Розвиток підприємства з інноваційно-інвестиційним напрямом	98
<b>Стовба Т.А., Тимошенко В.В.</b> Кластеризація як архітектура проривів у ВНЗ	100
<b>Фокина И.В.</b> О взаимодействии государственных и частных угледобывающих предприятий в рамках совместной деятельности	102
<b>Ярмоленко Ю.О.</b> Інвестиційно-інноваційне забезпечення аграрного виробництва України	104
<b>Реверенда Н.Ю.</b> Розвиток стартап-інкубаторів в Україні	106
<b>Ісаншина Г.Ю.</b> Сучасний стан обліку результатів інноваційної діяльності підприємств України	108
<b>Павлова Т.В., Котова І.М.</b> Інноваційно-інвестиційні напрямки та роль промислового комплексу у розвитку національної економіки	110
<b>Кучкова О.В.</b> Кластеризація в Україні	112
<b>Орленко О.М.</b> Впровадження організаційно-управлінських інновацій як засіб збільшення продуктивності праці	114
<b>Ковчуга Л.І.</b> Активізація інноваційної діяльності підприємств як ключовий фактор їх успіху у конкурентній боротьбі	116
<b>Рапута К.О.</b> Ключові переваги та недоліки венчурного фінансування в порівнянні з іншими видами фінансування стартапів	118
<b>Уголькова О.З.</b> Фактор довіри для розвитку краудфандингових операцій в Україні	120
<b>Шкіренко В.В.</b> Дослідження основних методологічних принципів аналізу інвестиційних проектів	122

### 3. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

<b>Баранник Л.Б.</b> Податкова політика та її вплив на стратегію розвитку підприємства	125
<b>Войтко С.В., Коновалова Н.С.</b> Формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління взаємодією підприємств машинобудування в Україні	127
<b>Довбня С.Б., Чабанець Т.М.</b> Управлінська діагностика підприємства: стратегічний аспект	129
<b>Мельник Л.Г., Дегтярева И.Б., Мальченко Р.О.</b> Стратегии развития предприятия в условиях индустриальных революций	131
<b>Загарій В.К.</b> Стратегія формування українських транснаціональних корпорацій	133

<b>Кудіна І.О.</b> Економічна безпека та її роль в процесі функціонування та розвитку підприємства	135
<b>Мартин О.М.</b> Пожежна безпека на мікрорівні та її вплив на функціонування підприємства	137
<b>Мельниченко А.А., Боклан С.Г.</b> Стратегія розвитку підприємства сільського машинобудування в Україні за участі в державній програмі	139
<b>Скіцько В.І.</b> Ризик-менеджмент в сучасних ланцюгах поставок	141
<b>Стрельник С.О.</b> Маркетинговий менеджмент глобальних підприємств	143
<b>Танасюк І.М.</b> Коригування стратегії підприємства в період економічної та політичної нестабільності	145
<b>Юрченко Ю.О.</b> Місце стратегічного контролю у системі стратегічного управління будівельного підприємства	147
<b>Сита Є.М.</b> Дослідження етапів розвитку підприємств у контексті теорії життєвого циклу	149
<b>Парфентьєва О.Г.</b> Оцінка ступеня реалізації стратегії розвитку автотранспортного підприємства	151
<b>Сухоняк С.О.</b> Переваги та можливості використання аутсорсингу для основних стейкхолдерів підприємств	153
<b>Береза І.В.</b> Економічне прогнозування в стратегії розвитку транспорту	155
<b>Матіцак Ю.І.</b> Формування кластерів як перспективний шлях розвитку молокопереробних підприємств України	157
<b>Онiпко Т.А.</b> Нормативно-правове забезпечення процесу кластеризації економіки України	159
<b>Макарова О.В.</b> Успешная бизнес-стратегия предприятия	161
<b>Салавеліс Д.Є.</b> Когнітивний підхід до оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства	163

#### **4. ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

<b>Коротаев С.Л.</b> Консолидированная отчетность белорусских предприятий: проблемы и перспективы	165
<b>Шалімова Н.С.</b> Особливості довірливих відносин при виконанні завдань з аудиту	167
<b>Єгупова І.М., Єгупов Ю.А.</b> Класифікація поточних витрат готелю в розрахунках повної собівартості послуг проживання	169
<b>Єгупов Ю.А., Єгупова І.М.</b> Місце виробничої програми в системі тактичного планування на підприємстві	171
<b>Колумбет О.П.</b> Імплементация інтегрованого бухгалтерського обліку в системі управління підприємством	173
<b>Кошельок Г.В.</b> Контролінг грошових потоків підприємства	175
<b>Кузьменко Г.І.</b> Підходи до управління податковим навантаженням підприємства	177



<b>Муравський В.В.</b> Облік і контроль транспортних потоків з використанням технології GPS-навігації	179
<b>Чернова В.В.</b> Формування системи планування за рівнями у рамках вартісно-орієнтованого контролінгу	181

## 5. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

<b>Баюра Д.О.</b> Сучасні аспекти розвитку корпоративного нагляду та контролінгу в Україні	183
<b>Гончарук А.Г., Алшарф И.А.М.</b> Построение эффективной системы мотивации персонала медицинских учреждений	185
<b>Мироненко Є.В., Фоміченко І.П.</b> Технології управління системи стимулювання праці на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах	187
<b>Майорова І.М., Андрусенко Г.М.</b> Логістичні витрати в управлінні виробничим потенціалом промислового підприємства	189
<b>Коваленко О.В., Похильченко І.М.</b> Японська система підвищення ефективності трудового потенціалу – «5S» як сучасна технологія управління на підприємстві	191
<b>Yashkina O.I.</b> Comparison of models of inventory management for industrial enterprises	193
<b>Гончаренко О.М., Світлична О.С.</b> Структуризація процесу управління розвитком компанії	195
<b>Квасницька Р.С.</b> Етапність управління фінансовими ризиками підприємства	197
<b>Завидівська О.І., Ковтко С.С.</b> Рекрутинг та його місце в системі управління персоналом підприємства	198
<b>Завидівська О.І., Бондар Я.Є.</b> Вплив мотивації персоналу на розвиток підприємства	200
<b>Завидівська О.І., Ревакович П.М., Мазур Д.А.</b> Використання тайм-менеджменту на підприємстві	202
<b>Завидівська О.І., Румянцева І.С.</b> Сутність та особливості організаційних конфліктів	204
<b>Передало Х.С., Процик І.С.</b> Про деякі переваги наявності етичних кодексів у компаніях	206
<b>Пудичева Г.О., Малишко В.С.</b> До питання співвідношення понять «логістика» та «управління ланцюгами постачань»	208
<b>Бондаренко В.М., Гунда Б.М.</b> Роль Гештальт-підходу в управлінні опором до змін в організаціях	210
<b>Дробишева О.О., Ставновський М.В.</b> Фінансово-економічний стан підприємства: сучасні методики оцінки та шляхи покращення	212
<b>Сабадирьова А.Л.</b> Експериментальний підхід до капіталізації потенціалу підприємства	214
<b>Смачило В.В., Халіна В.Ю.</b> Task Manager в управлінні організаціями	216

<b>Шевчук О.А.</b> Інформаційно-комунікаційні технології в обліку підприємства	218
<b>Ящук В.І.</b> Базові принципи проектування автоматизованих інформаційних систем управління готелем	220
<b>Даньшина Ю.В.</b> Крауд-технологии в менеджменте организации	222
<b>Терещенко О.М.</b> Оптимізація структури капіталу підприємства	224
<b>Безуглая А.А.</b> Информационные технологии как инструмент управления предприятием	226
<b>Буздиган М.О.</b> Основні підходи до оцінки ділової активності підприємства	228
<b>Герасименко Г.В.</b> Оцінювання ефективності управління людськими ресурсами підприємства: інноваційний підхід	230
<b>Шевчук І.А.</b> Аналіз показників системи економічної безпеки підприємств цукрової промисловості	232

## **6. МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

<b>Янковий О.Г., Обертайло М.В.</b> Методика моделювання чинників та складових інноваційно-інвестиційного розвитку	235
<b>Рамазанов С.К., Стемплєвська Л.В.</b> Проблема синтезу інноваційно-орієнтованого стійкого і конкурентоспроможного розвитку підприємства в умовах криз	238
<b>Гамма Т.М.</b> Ієрархія рішення щодо інтеграції промислових підприємств	240
<b>Гудзь Т.П.</b> Таксономічний аналіз стану фінансової рівноваги металургійного підприємства	242
<b>Мацкул В.М., Мацкул М.В.</b> Сучасні методи оцінювання латентних показників	244
<b>Ющенко Н.Л.</b> Задачі технічного обслуговування обладнання, щодо яких доцільним є застосування математичних моделей	246
<b>Янковий В.О.</b> Оптимальна фондоозброєність у рамках виробничих функцій Аллена і Солоу	248
<b>Шалений В.А.</b> Основні засади управління ризиками підприємства в довгостроковому періоді	250
<b>Плекан У.М.</b> Моделювання процесу управління соціально відповідальною діяльністю підприємств	252
<b>Радевич Т.В.</b> Можливості використання кореляційно-регресійного аналізу в оцінці загального рівня екологічної безпеки підприємства	254
<b>Reichling P., Zbandut A.</b> Valuation of negative expected cash flows extended abstract	256
<b>Прунцева Г.О.</b> Основні засади застосування основ фізичної економіки на підприємстві	257

## 7. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ, В ТОМУ ЧИСЛІ, ЗА РАХУНОК ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

<b>Мельниченко А.В.</b> К вопросу об энергии и ее использовании	259
<b>Сердюк О.С., Трушкіна Н.В.</b> Щодо перспектив розвитку відновлювальної енергетики в Україні	262
<b>Дегтярєва О.О.</b> Концептуальне тлумачення визначення та зміст енергетичного контролінгу	264
<b>Іпполітова І.Я.</b> Принципи запровадження стратегії енергозбереження на підприємстві	266
<b>Стасіневич С.А.</b> Ефективне енергозабезпечення цукрового заводу: український досвід	268
<b>Тащєєв Ю.В.</b> Комплексная оценка эффективности механизма внедрения ФЭС (PV) на предприятиях	269
<b>Кирильчук І.Г., Тащєєв Ю.В.</b> Виявлення передумов для впровадження відновлюваних джерел енергії на підприємствах харчової промисловості	272

## 8. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОГО ОТОЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

<b>Grzybowska-Brzezińska M., Grzywińska –Rapca M.</b> The purchasers of luxurious goods in selected countries of the world	274
<b>Grzywińska –Rapca M., Grzybowska-Brzezińska M.</b> Macroeconomic factors determining the development of luxurious goods potential purchasers sector in Europe	275
<b>Grzybowska-Brzezińska M., Kuberska D.</b> Green marketing and consumer behavior on food market	276
<b>Zachłowski P.</b> User-driven innovation in the process of creation of innovations	277
<b>Долінський Л.Б.</b> Проблемні питання кількісного аналізу ефективності діяльності вітчизняних банків	278
<b>Коваленко С.И.</b> Оценка эффективности мезоуровня интеграционных систем на основе кластерного подхода	280
<b>Ковальчук Т.Г.</b> Перспективи зовнішньоекономічної діяльності підприємств України	282
<b>Куклінова Т.В.</b> Сталий розвиток підприємств: зв'язок між виробництвом, суспільством та навколишнім середовищем	284
<b>Милашко О.Г.</b> Оцінювання внеску державних та приватних нефінансових корпорацій у доходи сектора	286
<b>Овечкина Е.А.</b> Об актуальности политико-экономических исследований хозяйственных систем	288

<b>Погорелова Т.В.</b> Оценка развития агробизнеса в Украине	290
<b>Семенова К.Д.</b> Аналіз економічної активності населення України	292
<b>Літвінов О.С., Капталан С.М.</b> Аналіз залежності результатів діяльності агропромислових формувань від зовнішньоекономічної діяльності	294
<b>Кичук О.С.</b> Коворкинг-центры как новое направление инфраструктурной поддержки предпринимательства	296
<b>Молла М.Г.</b> Сутність та необхідність фундаментального аналізу як способу дослідження біржового ринку	298
<b>Степанова Д.С., Степанова І.В.</b> Сучасні тенденції розвитку фінансового ринку України	300
<b>Сукач О.О.</b> Основні тенденції та причини міжнародної трудової міграції	302
<b>Сукач О.О., Літвінов О.С.</b> Вплив заробітної плати на міжнародний рух робочої сили	304
<b>Власов Ю.Л., Попова І.В.</b> Економічні проблеми зовнішнього і внутрішнього середовища та їх вплив на формування системи бюджетування державного підприємства	306
<b>Садовська Ю.І., Коваленко О.В.</b> Сучасні проблеми інституційного середовища підприємництва в Україні	308
<b>Міндова О.І., Гнатенко Д.О.</b> Лізінг та особливості його здійснення в Україні	310
<b>Прокоп Л.І., Кобеля З.І.</b> Аналіз сучасного ринку роздрібних товарів	312
<b>Гуменюк В.В., Кобеля З.І.</b> Державне регулювання розвитку роздрібно-торговельної мережі: проблеми і завдання	314
<b>Веретяннікова М.В., Кобеля З.І.</b> Оптовий товарооборот в Україні, проблеми і перспективи розвитку	316
<b>Яковишин І.Д., Кобеля З.І.</b> Розвиток електронної торгівлі в Україні	318
<b>Малікова І.П., Царьов О.</b> Страхування як інструмент забезпечення фінансової стабільності підприємств	320
<b>Ревякин Г.В.</b> Экономические циклы в динамике развития предприятий	322

# 1. ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**Александров І.О.**

д.е.н., професор

Одеський національний політехнічний університет (Україна)

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ – ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Проблема підвищення ефективності функціонування підприємств різних форм власності посідає одне з найважливіших місць в економіці країни тому є актуальною. Разом з цим спостерігається насичення ринку товарів, тобто посилюється конкуренція. Звична схема «виробництво – ринок» не може гарантувати ефективність функціонування суб'єктів господарювання та їх розвиток. В цих умовах збільшується значущість моніторингу конкурентоспроможності продукції як інструменту менеджменту.

Якщо під конкурентоспроможністю розуміється комплекс споживацьких і вартісних характеристик товару, які визначають його успіх на ринку через переваги складових товару над іншими виникає складна задача щодо її кількісної оцінки.

При експериментальному визначенні конкурентоспроможності зернових комбайнів MDW ERNTEMEISTER 527 STS (Neu: Case 527), FiatagriL 626 Integrale (Neu: NHL 626 Integrale), DeutzFahrTOPLINER 4080 HTS запропоновано *метод одиничних та групових показників*, значущість яких встановлено різноманітними методами експертних оцінок (табл.)

Таблиця

Середнє арифметичне значення коефіцієнтів вагомості параметрів зернових комбайнів<sup>1</sup>

Технічні параметри:	Пропускна спроможність	10
	Пристосованість жатки до поверхні рельєфу	8,4
	Контроль продукту під час роботи	7,5
	Вміст битого зерна	7,2
	Оцінка зернового бункера	6,4
	Введення висоти зрізу	5
	Рівень звукового тиску	4,7
Економічні параметри:	Ціна виробу	9,7
	Експлуатаційні витрати	9,2
	Термін ремонтних робіт	8,2
	Технічне обслуговування	7,1
	Монтаж	6,42
	Витрати на його транспортування	5
	Навчання персоналу	5,7

<sup>1</sup>Подробиці щодо розрахунків наведено у [1-3].

На основі показників, які наведені у табл. встановлюються відстані (близькість) вартісних параметрів товару вимогам споживача рівнянням:

$$S = c_1 g_e + c_2 g_{ex},$$

де  $S$  – відстані (близькість) вартісних параметрів товару вимогам споживача;  
 $c_1$  – вагомість параметру «ціна покупки»;  
 $c_2$  – вагомість параметру «експлуатаційні витрати»;  
 $g_e$  – одиничний, не агрегований показник оцінки відстані (близькості) ціни покупки товару до бажаного споживачем значення (можна використовувати засоби аналітичної геометрії);  
 $g_{ex}$  – одиничний, не агрегований показник оцінки відстані (близькості) експлуатаційних витрат при застосуванні товару до бажаного споживачем значення.

Результати аналізування конкурентоспроможності зернових комбайнів є основою таких висновків<sup>2</sup>:

- ✓ вірогідність визначення конкурентоспроможності товару залежить від вибору якісних характеристик товару (при цьому якісна характеристика товару не обмежується бінарністю);
- ✓ ранжирування цих характеристик дозволяє кількісно оцінити пріоритетність збуту конкретної продукції;
- ✓ складними задачами залишаються оцінка поведінки споживачів у відповідному сегменті ринку та встановлення бажаних, нормативних значень обраних складових конкурентоспроможності товару.

## Література

1. Александров І. О. Конкурентоспроможність продукції як фактор розширення попиту (на прикладі сільськогосподарської техніки) / І. О. Александров, Г. П. Бурук // Вісник ДонДУЕТ. Серія : Економічні науки. – 2004. – № 3(23). – С. 71-82.
2. Александров И. А. Метод оценки конкурентоспособности промышленной продукции с учетом экологического фактора / И. А. Александров, А. Ф. Бурук // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна. Випуск 33-1(128). – Донецьк : ДонНТУ, 2008. – С. 90-99.
3. Александров І. О. Конкурентоспроможність, ціна, фінансові результати підприємницької діяльності / І. О. Александров, Г. П. Бурук // Теоретичні та прикладні питання економіки : Зб. наук. праць / За ред. Єханурова Ю. І., Шегди А. В. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2010. – Вип. 21. – С.130-139.

<sup>2</sup>Слід зазначити, що метод досить універсальний, тому його можна застосувати на ринку багатьох товарів.

**Стадник В.В.**  
д.е.н., професор,  
**Михальчик С.О.**  
к.е.н., доцент

Хмельницький національний університет (Україна)

## **ПОТЕНЦІАЛ РІЗНОМАНІТНОСТІ У НАРОЩУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Посилення конкуренції у всіх сферах економічної діяльності є характерною ознакою сьогодення і основою та рушійною силою розвитку соціально-економічних систем. Конкуренція змушує підприємства постійно вдосконалюватись, підвищуючи ефективність використання усіх виробничих факторів, впливаючи на параметри споживчого попиту, а також – об'єднуючись із іншими учасниками ринку для збільшення своєї економічної потуги. Таке об'єднання дає змогу перейти від прямої конкуренції до «співконкуренції» [1], в межах якого розвиваються відносини конкуренції та співпраці, що дає змогу інтегрувати необхідні ресурси і компетенції у формуванні конкурентних переваг і зміцненні конкурентоспроможності усіх учасників мережі та змінювати їх склад у разі втрати окремих учасників здатності бути корисними для інших. Співконкуренція розширює ресурсні та ринкові можливості усієї мережі, збільшує їх різноманітність, підвищує здатність формувати нові комбінації ресурсів і процесів. Тому можна стверджувати, що управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах глобалізації слід розглядати з позицій управління різноманітністю – як складову стратегічного управління, завданням якої є використання потенціалу різноманітності для формування і реалізації конкурентних переваг у сферах, важливих для створення високої споживчої цінності продукції на існуючих та нових цільових ринках, зміцнення за рахунок цього ринкових позицій і забезпечення тривалого та ефективного функціонування.

Підхід до управління конкурентоспроможністю підприємств позицій управління різноманітністю дав змогу виділити чотири основні напрями формування конкурентних переваг – інноваційно-технологічний (використовувати різноманітність ресурсів і процесів для створення продуктів з вищою, ніж інші, споживчою цінністю); когнітивно-маркетинговий (швидше за інших розпізнавати тренди розвитку споживчих переваг і краще інших позиціонувати свою продукцію на ринку та диференціювати її для різних цільових груп); організаційно-структурний (розвивати різноманітність всередині організаційних оболонок економічних систем, в тому числі – через інтеграцію з іншими учасниками ринку) і еволюційно-інституційний, який передбачає: а) закріплення передових практик ведення економічної діяльності та мультиплікація їх в бізнес-середовищі; б) законодавче регулювання бізнес-середовища для створення стимулюючого ефекту в напрямі підтримки

інноваційно-активної поведінки його учасників. Якщо співвіднести зазначені напрями і методичні підходи у формуванні конкурентних переваг із моделлю національного ромба конкурентоспроможності М. Портера [2], то можна побачити, що вони цілковито вписуються в неї.

У взаємозв'язку зазначених чинників це відображено на рис. [3, с. 62].

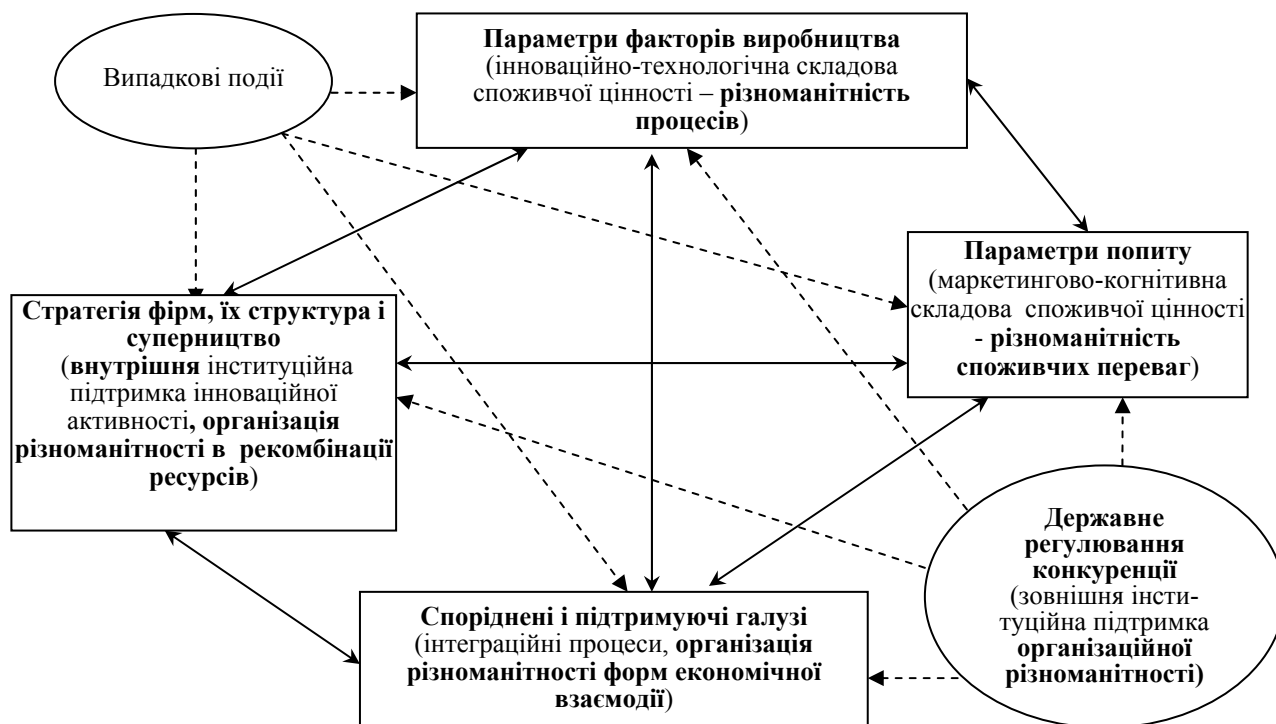


Рис. – Модель національного ромба конкурентоспроможності М. Портера з урахуванням факторів різноманітності в діяльності підприємств

Найбільшою мірою фактори різноманітності можуть бути реалізованими в міжнародних інтеграційних утвореннях. Для них характерна широка географія діяльності і багатовекторність розвитку, багатофункціональність внутрішнього організаційного простору. Це створює передумови для внутрішньої організаційної конкуренції за ресурси і сфери впливу. Її позитивним результатом є виявлення кращих управлінських практик (внутрішній бенчмаркінг) і подальше поширення їх в організаційному просторі компанії. І саме розвиток динамічних інтеграційних утворень суб'єктів національної економіки дає змогу найбільшою мірою використовувати потенціал різноманітності для зростання загальної конкурентоспроможності.

## Література

1. Бранденбургер А. Co-opetition. Конкурентное сотрудничество в бизнесе / А. Бранденбургер, Б. Нейлбафф. – М. : Омега-Л. – 2012. – 352 с.



2. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентное преимущество стран / М. Портер : пер. с англ. / под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

3. Стадник В. В. Менеджмент гетерогенних організацій: навчальний посібник / В.В. Стадник. – Хмельницький : ФОП А. С. Гонга, 2017. – 274 с.

**Школьний О.О.**

д.е.н., професор

Уманський національний університет садівництва (Україна)

## **УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ У ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ПОСТАЧАННЯ ПРОДОВОЛЬСТВА**

В умовах глобалізації спостерігається збільшення обсягів світової торгівлі продовольством, що зумовлює необхідність залучення досконалих механізмів управління якістю.

Кон'юнктура глобальних продовольчих ринків вимагає достатнього рівня прозорості та гарантування якості в ланцюгах постачання продовольства. Особливої уваги вимагає формування механізмів цілковитого технологічного простеження в процесі руху продукції мережами розподілу. Важливо забезпечити можливість ідентифікації ланки ланцюга постачання, де було допущено проходження неякісного або небезпечного для споживання продовольства.

Значна увага питанням забезпечення якості в глобальній логістиці зумовлена необхідністю вдосконалення економічних відносин в умовах поточної кон'юнктури світового ринку продовольства. Система безперервної інформаційної підтримки життєвого циклу продукції (CALS), як зазначає О.Й. Гонсьор, базується на використанні стратегії підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємств за рахунок впровадження сучасних методів інформаційної взаємодії у ланцюгах постачання. А.С. Малиновський та В.А. Якобчук підкреслюють, що залучення інформаційно-логістичного підходу до управління світовим ринком зерна сприяє вирішенню багатокритеріальних завдань та забезпеченню високої якості; це є передумовою поєднання у логістичному процесі передових інформаційних технологій із логістичною практикою та залучення наукових досліджень до процесу формування нових технічних рішень [1, с. 73]. Невирішеною проблемою залишається формування досконалих механізмів управління якістю у глобальних ланцюгах постачання продовольства.

Згідно умов Глобальної ініціативи безпечності продовольства (GFSI) необхідно забезпечити постійне вдосконалення систем управління безпечністю продовольчих товарів та гарантування постачання якісного продовольства глобальним споживачам. Технологічний моніторинг у ланцюгах постачання повинен стати важливим компонентом механізму підтримки конкурентних переваг суб'єктів аграрного підприємництва. В умовах поглиблення товарної

диверсифікації, наявності генеричних товарних марок та формування досконалих постачальницьких мереж виникає необхідність у можливості простеження каналів просування продовольства від первинного виробника через посередників до остаточного споживача. У випадку виявлення неякісної сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки важливо забезпечити відстеження траєкторії руху продовольства, ідентифікацію виробників та вилучення окремих партій товарів. Для плодогідної продукції ідентифікація виробника та технологій може здійснюватися шляхом відповідного маркування на упаковці. Однак можливості логістичного моніторингу тваринницької продукції ускладнюються у зв'язку з її характеристиками.

Відсутність дієвих механізмів відстеження проходження продукції сільського господарства каналами збуту й доступу до технологічної інформації сільськогосподарських підприємств може призвести до погіршення якісного статусу виробленої продукції, зменшення ринкової частки на світовому ринку та зниження рівня глобальної конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів аграрного підприємництва.

Переваги системи технологічного моніторингу полягають у можливості уникнення або зменшення витрат на утилізацію неякісної сільськогосподарської продукції та закріплення на цільових ринках. Проте розбудова системи логістичного простеження руху продовольства (добровільної або обов'язкової) також вимагає певних видатків. При цьому важливо забезпечити технологічний моніторинг як для органічних продуктів, так і для продукції, виробленої за інтенсивними технологіями. Необхідно стимулювати розвиток систем логістичного простеження в межах окремих угруповань сільськогосподарських товаровиробників, а також мереж оптової та роздрібної торгівлі.

Претензії щодо якісних характеристик вітчизняної продукції сільського господарства, яка постачається на зарубіжні ринки, свідчать про неефективність існуючої системи гарантування якості продовольства. Вважаємо, що за нинішніх умов виникає необхідність у якісно новій системі менеджменту, спроможній не лише контролювати якість сільськогосподарської продукції (зокрема за принципами НАССР), але й надавати зацікавленим сторонам інформацію щодо використаних засобів та технологій виробництва: сортів сільськогосподарських культур та порід худоби, отрутохімкатів, гербіцидів, добрив, медичних препаратів, кормових добавок, системи сільськогосподарських машин та обладнання, наявних хвороб та шкідників, методів збору врожаю та забою худоби.

Отже, удосконалення механізму ціноутворення та формування ефективних систем управління якістю в ланцюгах постачання продовольства є передумовами зміцнення конкурентних позицій аграрних підприємств. Прогресивна система менеджменту якості в агропромисловому комплексі може бути передумовою зменшення рівня трансакційних витрат та впорядкуванню обмінних процесів.

## Література

1. Малиновський А.С. Інформаційні технології у формуванні системи якості глобальної логістики зерна / А.С. Малиновський, В.А. Якобчук // Інтелектуальна економіка: глобальні тенденції та національні перспективи: матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 26 трав. 2016 р. – Житомир: Житомирський національний агроекологічний університет, 2016. – С. 70–74.
2. Гонсьор О.Й. Впровадження CALS-технологій в системи управління якістю на підприємствах агропромислового комплексу / О.Й. Гонсьор // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія «Автоматика, вимірювання та керування». – 2013. – № 753. – С. 135–139.

**Skalik Mirosława**

Doctor of Economic Sciences,

**Burunova Olena**

Doctor of Economic Sciences

Polonia University in Czestochowa (Poland)

### **THE IMPACT OF THE QUALITY OF PRODUCTS AND SERVICES ON THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES**

Competition as a permanent element of the market economy is a set of actions by means of which market participants in pursuit of their own interests present to customers offers, which are more advantageous in terms of price, quality or other characteristics than those presented by other companies. It is a key to the efficiency increase of business activity, development of production and sales, enrichment of products and services supply and improvement of their quality [1, p. 119, 202].

Competition is beneficial for the economy, market, customers as well as for businesses. It stimulates the growth of production and sales, contributes to continuous modernization of products, production of new, more useful products and provision of more beneficial services. The threat of existing competition, which may emerge at any time, makes companies be particularly active on the market, conduct their activity in such a way so as, to the maximum extent possible, meet the needs of customers by providing good products and services [3, p. 30-31].

Modern businesses operate in conditions of strong competition and rapid changes in the environment. The ongoing processes of globalization and regionalization of economy are undoubtedly one of the important factors affecting the increase of competition in the world markets. The increase in competition makes businesses seek for every customer to stay on the market. However, customers are getting increasingly more demanding with regard to the offer presented to them by companies. They evaluate products and services through the prism of their usability.

Alongside with the increase of competitiveness on the market, the quality of products is getting increasingly more important. It is considered to be a key factor for success of an enterprise. Customers expect top quality products and bidders have to

meet customers' requirements as otherwise the latter will buy products of competitive companies. The concept of product quality is very broad. It is assumed that product quality is determined by all the factors that affect customer's full satisfaction with the product purchased [5, p. 120]. The quality level established by the company should be compared to the actual expectations of customers related to the product offered. Therefore, what is necessary is identification of customers' needs and management's decision whether it is possible to carry out activities aimed at fulfilling customers' expectations [4, p. 75-82].

The perceived quality of a product is a subjective assessment conditioned by customers' expectations, having a strong influence on the decision-making process associated with the purchase. Customers, striving to meet their needs, buy products based on their usability. Each customer has his/her own product evaluation scale, based on which he/she evaluates its usability. Quality level can be the element that distinguishes a given company from other competitive businesses in the market [6, p. 166]. Customers' expectations, however, are steadily growing and they are getting increasingly more critical as regards the evaluation of products and services they are offered.

An enterprise that wants to stay on the market in conditions of strong competition should be able to continually improve its quality. As a result of diminishing differences between the prices and properties of products and services, competition is shifting more and more towards qualitative factors. These factors condition strengthening of the company's position on the market. Managers are aware of this fact and direct the company management towards high quality (Total Quality Management). It is important that TQM is not treated as an ad hoc project, but becomes a permanent element of management [2, p. 181].

Total Quality Management is one of the methods of innovative management of an enterprise. The key goal of TQM is to ensure satisfaction of customers, both those external and internal, through the appropriate management and continuous improvement of processes realized at the enterprise. The quality management strategy aims to make products fully meet customers' requirements. This method, however, requires continuous improvement of quality because this is the only way in which the company will be able to maintain its competitive position on the market.

### **Bibliography**

1. Leksykon marketingu, red. J. Altkorn, T. Kramer, PWE, Warszawa 1998.
2. Penc J., Zarządzanie w biznesie i administracji. Zasady działania operacyjnego i strategicznego, Wyd. Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi, Łódź 2017.
3. Sztucki T., Marketing przedsiębiorcy i menedżera, Placet, Warszawa 2000.
4. Urbaniak M., Postrzeganie jakości na rynku dóbr produkcyjnych, Materiały Konferencyjne, Marketing przełom wieków – paradygmaty, zastosowania, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 2000.
5. Zarządzanie produktem, red. B. Sojkin, PWE, Warszawa 2003.

6. Żurawik B., Żurawik W., Marketing usług finansowych, PWN. Warszawa 1999.

**Шевцова О.Й.**

д.е.н., професор

Дніпровський національний університет ім. О. Гончара (Україна)

## **ВПЛИВ ПРОМИСЛОВОЇ, ЛОГІСТИЧНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА**

Результат діяльності основних виробничих процесів підприємства в великій мірі залежить від рівня розвитку його інфраструктурної системи.

Промислова, логістична та фінансова інфраструктура в процесах обслуговування діяльності підприємства, його виробничого циклу функціонально визначає низку факторів впливу на якість продукції. Організаційні складники цих процесів виступають у якості складових системи управління якістю продукції підприємства.

Вплив діяльності інфраструктурних підрозділів, підприємств та інститутів на виробництво продукції, на її якість відбувається за двома формами: пряма та опосередкована. За прямою формою впливу послуги інфраструктури є складовою системи якості виробництва продукції. Рівень промислової інфраструктури має прямий вплив на якість продукції основного виробництва, бо забезпечує етапи підготовки та умови безпосереднього виробництва продукції. Послуги фінансової інфраструктури мають опосередкований вплив на якість продукції підприємства, вони забезпечують процес трансформації фінансових ресурсів підприємства у виробничі ресурси: сировину, матеріали, основні фонди, трудові ресурси, щодо виробництва продукції. Вплив логістичної інфраструктури має змішаний характер.

Промислова та логістична інфраструктура — це сукупність галузей і підгалузей (зовнішня відносно підприємства), виробництв та цехів (виробнича інфраструктура - внутрішня відносно підприємства), основними функціями яких є виробничі послуги, що створюють загальні умови для розміщення й успішного функціонування основного виробництва. Такий вид інфраструктури включає: інструментальне обслуговування, ремонтне, енергетичне. До логістичної інфраструктури віднесено транспортне та складське види обслуговування.

Рівень ремонту обладнання впливає на якість обробки заготовок і напівфабрикатів з тим, щоб точність обробки відповідала заданим конструкторським завданням. Високий рівень кваліфікації робітників інфраструктурних цехів як правило вище рівня кваліфікації основних робітників. За винятком високоточних виробництв, наприклад ракетно-космічних технологій. Якість виробленої основної продукції безпосередньо залежить від якісного інструменту, його точності, технологічності, відповідності процесам виробництва. Від виробництва і подачі енергоресурсів з

необхідними характеристиками до робочих місць залежить можливість виробництва продукції і доведення її якості до необхідного рівня. Транспортне обслуговування впливає на якість виробленої продукції основними цехами за рахунок своєчасності подачі необхідних матеріальних об'єктів і їх цілісності.

Фінансова інфраструктура формується з елементів, які приймають участь в реалізації процесів відтворення (внутрішня відносно підприємства: фінансові служби підприємств), або обслуговують сферу обігу (зовнішня відносно підприємства: фінансово-кредитні інститути, страхові компанії, професійні учасники фондового ринку, тощо). Основне завдання формування фінансової інфраструктури - створення належних умов для забезпечення різноманітних потреб підприємства у фінансових послугах, у своєчасному забезпеченні фінансовими ресурсами у необхідному обсязі.

Ефективність роботи кожної виробничої ланки, за інших рівних умов, вирішальною мірою визначається повнотою, своєчасністю отримання послуг і продукції необхідного асортименту і якості від пов'язаних з ним інших виробничих ланок а також від своєчасності і безперервності забезпечення виробничих потреб фінансовими потоками.

Це дає підставу стверджувати, що організаційно-структурні резерви підвищення якості продукції промислового виробництва знаходяться на передньому плані стратегічних проблем розвитку суб'єктів господарювання. Пошук резервів підвищення якості продукції промислової і фінансової інфраструктури повинен здійснюватися, виходячи з наступного: процеси обслуговування необхідно розглядати в нерозривному зв'язку з іншими виробничими процесами; стратегія розвитку інфраструктури підприємства на мікрорівні має бути узгоджена із розвитком різних видів інфраструктури на мезо - та макрорівні[1-4]; види обслуговування та їх функції слід розглядати як складову частину єдиного процесу, що мають активний взаємний вплив; система управління якістю продукції повинна включати підсистеми управління якістю продукції і послуг виробничої інфраструктури; обслуговування фінансової інфраструктури необхідно забезпечити інструментарієм вибору фінансових посередників, послуги яких відповідають вимогам системи управління якістю продукції підприємства.

## Література

1. Стан та перспективи розвитку інфраструктури регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/InfrASTRUKTURA.pdf>. – Заголовок з екрана.

2. Положення про Національний комітет з промислового розвитку затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 14 грудня 2016 р. № 956 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/956-2016-%D0%BF#n10>. – Заголовок з екрана.

3. Концепція Ukrainian Smart Infrastructure [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/files/Smartinfrastruktura/Smartinfrastruktura.pdf>. – Заголовок з екрана

4. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року затверджена постановою Правління НБУ від 18.06. 2015 року № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>. – Заголовок з екрана.

**Череп А.В.**

д.е.н., професор,

**Лейбович А.В.**

аспірант

Запорізький національний університет (Україна)

## **АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У РОЗРІЗІ РЕФОРМИ ОСВІТИ УКРАЇНИ**

Реформування системи державного управління і, зокрема, управління освітою, в Україні, на думку експертів з управління людськими ресурсами, відбувається з урахуванням тенденцій розвитку світового менеджменту, але має певні національні особливості.

Слід відмітити, що в ХХ столітті було присуджено дві Нобелівські премії в галузі економіки за розробку теорії людських ресурсів – Теодору Шульцу в 1979 році і Генрі Беккеру в 1992 році. Ці науковці розглядали людські ресурси як сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу.

У Концепції Державної цільової програми реформування державного управління та державної служби на 2015 – 2020 роки зазначається: «Аналіз тенденцій реформування системи державного управління в Україні протягом останніх 10 років свідчить про те, що вона рухається до моделі нового державного менеджменту. Однак попри те, що з моменту проголошення незалежності України організаційна структура апарату управління зазнала близько 350 трансформацій, сьогодні державне управління все ще не відповідає стратегічному курсу країни до європейських стандартів демократичного врядування, оскільки залишається неефективним, схильним до корупції, внутрішньо суперечливим через вбудований конфлікт інтересів, надмірно централізованим, закритим від суспільства, громіздким і відірваним від потреб громадянина» [1]. Таке твердження можна повною мірою віднести і до управління освітою.

Одним із пріоритетних завдань реформування системи освіти є перехід від традиційних методів кадрової діяльності в освіті – управління персоналом

до сучасного, перевіреного на практиці у розвинених країнах та кращих вітчизняних організаціях управління людськими ресурсами – принципово відмінних технологій кадрового менеджменту.

Зміни у використанні робочої сили сприяли перейменуванню більшістю американських фірм кадрових служб у служби людських ресурсів. Характерною рисою організації роботи з персоналом у рамках нової концепції є інтеграція кадровими службами всіх аспектів роботи з людськими ресурсами, всіх стадій їх трудового циклу — з моменту підбору до виплати пенсійної винагороди.

Як зазначає О.В. Крушельницька, «на відміну від управління персоналом управління людськими ресурсами переорієнтовано з потреб персоналу на потреби організації в робочій силі, і пріоритети кадрового менеджменту визначаються, в першу чергу, результатами функціонального аналізу наявних і майбутніх робочих місць, а не існуючого кадрового потенціалу організації».

Поява стратегічного виміру в управлінні людськими ресурсами робить кадрову політику активною, замість пасивної чи реактивної політики, які є характерними для традиційних моделей управління персоналом. Відповідальність за реалізацію активної кадрової політики покладається і на лінійних керівників, а це означає, що кадрова робота всіх ланок інтегрується в систему кадрового менеджменту, яка і є здатною ефективно реалізувати таку політику. Проходить переорієнтація системи кадрового менеджменту на індивідуальну роботу з персоналом.

## Література

1. Концепція Державної цільової програми реформування державного управління та державної служби на 2015-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.guds.gov.ua/document/284913/koncept\\_ds.doc](http://www.guds.gov.ua/document/284913/koncept_ds.doc)

**Бабій О.М.**

к.е.н., доцент,

**Колодинський С.Б.**

д.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Швидкі зміни чинників, які визначають конкурентоспроможність фірм на світових та національних ринках, динамічний розвиток глобального середовища змушують уряди при формуванні умов економічного зростання і процвітання нації дедалі більш активно звертатися до проблем забезпечення національної конкурентоспроможності у глобальному масштабі. Досвід



останніх десятиліть дає змогу зробити деякі висновки щодо змісту основних чинників конкурентоспроможності національної економіки. Серед них:

- орієнтація державної політики на консолідацію суб'єктів економічних відносин в межах країни, а також стимулювання виходу корпорацій на світову арену. На корпоративному рівні підтримання конкурентоспроможності відзначається дедалі глибшим об'єднанням фінансового та виробничого капіталів, формуванням виробничо-збутових та виробничо-інноваційних мереж;

- моніторинг та визначення урядом критичної межі, за якою збільшення прибутковості окремих суб'єктів всередині країни починає погіршувати умови роботи інших, внаслідок чого виникає загроза пригнічення розвитку перспективних напрямів. Ще Дж. М. Кейнс відзначав, що умови процвітання окремої фірми не ідентичні умовам процвітання економіки в цілому, внаслідок чого виникають суперечності, які слід вирівнювати за допомогою "реанімації" порушених загальноекономічних пропорцій. Спрямування корпоративного розвитку у річище, сприятливе для розвитку суспільства, є одним з визначальних орієнтирів стратегії провідних країн світу на межі тисячоліть;

- відстеження з боку урядів та передбачення загроз, які виникають внаслідок підвищення відкритості економіко-правового середовища, з запровадженням важелів, які дозволяють нівелювати негативні для економіки наслідки. Це посилює необхідність підвищення ефективності моніторингу можливих наслідків уніфікації законодавства або інших механізмів інтеграції, та створення нових конкурентних переваг для національних виробників;

- посилення уваги до механізмів інноваційно-промислової політики, покликаних забезпечувати конкурентоспроможність в стратегічній перспективі. Посилення спеціалізації країн у міжнародному поділі праці та їхнє прагнення розмістити на власній території переваги, які стануть визначальними у конкурентній боротьбі третього тисячоліття, вказують на відведення цим перевагам чільного місця в державній стратегії;

- поширення політики сприяння розвитку «людського капіталу». Політика доходів, зокрема, спрямовується на недопущення зниження рівня та якості життя населення. За допомогою «інвестицій в людину» держава зменшує витрати національних компаній на освіту та охорону здоров'я найманих робітників, а також розширює ємність внутрішнього ринку збуту.

Як слідує з викладеного вище, країни у сучасному світі змушені здійснювати пошук прийнятної моделі економічного розвитку, яка б забезпечувала національну конкурентоспроможність і орієнтувала національну економіку на довгострокове зростання. Невдачі та прорахунки на цьому напрямі призводять до перманентних кризових потрясінь та збільшення диференціації.

Концепція конкурентоспроможності національних підприємств заснована на ефективному використанні у світовому поділі праці порівняльних переваг національних економік для експорту продукції до країн, де таких переваг немає, і імпорту продукції з країн, які мають переваги в порівнянні з

національною економікою країни-імпортера. Друга половина ХХ століття характеризувалася переходом від статичних порівняльних переваг, які є природно заданими для країни, до динамічних, які випливають із здійснення національним урядом та корпоративним сектором конкурентної політики.

Значний прорив в технологіях та інформаційній сфері спонукає країни орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг та створювати їх. Сучасний етап пов'язаний із зайняттям чільного місця серед складових динамічних порівняльних переваг науково-технічними досягненнями та інноваціями на всіх стадіях життєвого циклу продукту, починаючи від створення товару або послуги, через просування його від виробника до споживача та закінчуючи наступною утилізацією.

З огляду на те, що на ринку фігурує і конкурує вже не окремий товар, а комбінований пакет товарів, послуг та інформації, конкурентоспроможність продукції залежить вже не лише від її конкретного виробника, а й від спроможності національного зокрема і глобального загалом середовища та його учасників до супроводження й використання цього продукту. Різко зростає вимога до цілісності цього середовища, кваліфікованості, дисциплінованості, платоспроможності його учасників. Як буде показано нижче, саме це є причиною того, що перехідні країни поки що не в змозі оволодіти належним чином засадами конкурентоспроможної діяльності в глобальній економіці.

Інтегруюча властивість нової економіки веде до розвитку децентралізованих взаємозв'язків між суб'єктами господарювання, громадянськими та ринковими інститутами на національному та наднаціональному рівнях. Це обумовлює постійне посилення обмежень дієздатності національних урядів та, відповідно, загострює важливість кваліфікованих та ефективних управлінських дій суб'єктів господарювання, які повинні бути спроможними забезпечувати власну конкурентоспроможність в сучасній глобалізованій економіці.

На початку ХХІ століття процес створення та нагромадження нових знань привів до переходу до якісно нового стану: знання стали самостійною продуктивною силою. Сучасна «нова економіка» – це виробництво і використання нових знань, перетворення їх на повноцінний фактор виробництва, який відіграє провідну роль у системі факторів.

Яскравим свідченням економічної важливості знань та науки як галузі з їх виробництва є обсяг видатків провідних корпорацій світу на наукові дослідження. Найбільша питома вага наукових витрат на одного працівника була відзначена в корпорації «Майкрософт» (87 тис. дол.), наступною була компанія «Інтел» (понад 35 тис. дол.) [1].

Як повідомляє британська газета «The Financial Times», за оцінкою експертів Організації по економічному співробітництву і розвитку у 2016 р. за витратами на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) друге місце у світі зайняв Китай (обсяг інвестицій в науку склав 136 млрд. дол.), обігнавши Японію (130 млрд. дол.). Світовим лідером по інвестиціям в науку є США (330 млрд. дол.) [2].

Знання визначальним чином впливають не лише на сферу виробництва, але й на структуру та обсяги споживання. Переважна частина споживання мешканців найбільш розвинених країн світу складається з товарів, потреба в яких та вміння користування якими стали можливими лише завдяки найновітнішим досягненням науки і техніки (комп'ютерна техніка, аксесуари, комплектуючі й програми, засоби телекомунікації і транспорту, тощо). За таких умов важливість дослідження ринкової кон'юнктури, індивідуалізації підходів до споживача та продукту піднімається на значно вищий щабель.

Отже, в сучасному світі відбувається переоцінка основних цінностей. Від економічної спрямованості суспільство переходить до інноваційної, від нагромадження матеріального багатства як основи особистого добробуту – до нагромадження інформації як основи суспільного прогресу. Не так володіння матеріальними благами, як володіння інформацією та інтелектуальним потенціалом визначають місце людини в сучасному суспільстві. Інвестиції в людський капітал і формування на цій основі інтелектуального капіталу суспільства перетворюються на пріоритетний загальнонаціональний інтерес.

Таким чином, інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. Основною ознакою сучасного розкладу сил в світі є суттєвий відрив країн-лідерів, що створюють «інноваційний анклав» в світі, від менш потужних країн, які змушені повністю залежати від позиції «активних гравців».

## Література

1. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre2016147>
2. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre2017232>
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. — М.: Прогресс, 2014. — 401 с.
4. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник. — К.: Заповіт, 2016. — 284 с.

**Гура О.Л.**

к.е.н., доцент

Одеський фінансово-економічний коледж КНТЕУ (Україна)

## **ЛОГІСТИЧНІ ЦЕНТРИ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах жорсткої конкуренції на вітчизняному ринку з боку вітчизняних та закордонних виробників все більшої актуальності набуває потреба у пошуку та застосуванні нових засобів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Але на превеликий жаль керівництво не завжди може належним

чином організувати заходи щодо підвищення конкурентоспроможності свого підприємства. Саме тому вітчизняним підприємствам необхідно впроваджувати до власної системи управління логістику, рівень організації і впровадження якої на підприємстві це один із визначальних чинників його конкурентоспроможності, оскільки логістика дає змогу задовольнити потреби ринку з мінімальними загальними витратами.

Зростаючі товаропотоки в напрямку Україна-ЄС та загострення конкуренції на ринку міжнародних транспортних послуг вимагає вироблення нових підходів до розвитку транспортних відносин, створення нових технологій та підвищення якості надання послуг. При цьому під якістю сьогодні розуміється не тільки доставка товару до місця призначення та у визначений термін. Окрім прямих функцій, транспортні компанії змушені надавати також і супутні послуги, що забезпечують споживачам зниження витрат і вартості доставки. Одночасно, темп зростання супутніх послуг набагато перевищує темп зростання транспортних послуг загалом. Проте, надання супутніх послуг повною мірою здатне забезпечити транспортно-логістичні центри, які доволі поширені за кордоном.

У країнах Європейського Союзу крупні транспортно-логістичні центри створюються за підтримки держави. Всі транспортно-логістичні центри в Європейському Союзі відповідають загальноприйнятій структурі, а наявність або відсутність окремих елементів залежить від розміру транспортно-логістичного центру, а також його розташування і цілі функціонування. З огляду на вигідне географічне положення України необхідно сформувати сучасну, розвинену та економічно виправдану структуру транспортно-логістичних центрів на території нашої країни. Це нововведення сприятимуть інтеграції ринку України в світову транспортну систему і розвитку транзитного потенціалу національної економіки [1].

Аналіз створення та функціонування транспортно-логістичних центрів в Європейському Союзі свідчить про необхідність великої кількості незалежних і конкуруючих між собою транспортно-логістичних компаній, наявність достатньої кількості терміналів, а також великої кількості компаній, що надають супутні послуги. Термінали мають бути універсального призначення і орієнтуватися на обробку як внутрішніх зовнішньоторговельних вантажів, так і транзитних, що проходять через територію нашої країни. Також на транспортно-логістичних центрах буде організовано весь комплекс транспортно-експедиційних послуг, активізовано процес перевалки вантажів, автоматизований процес управління вантажними потоками і організовані інші види послуг, супутні перевезення вантажів.

Для комплексного обслуговування клієнтів необхідним є розміщення взаємодіючих за технологічним процесом установ та організацій, до яких відносяться транспортно-експедиційні організації, філіали транспортних компаній, банки, страхові компанії, готельні комплекси, заклади громадського харчування, сервісного обслуговування транспортних засобів тощо. Така розгалужена інфраструктура надасть змогу здійснювати підготовку вантажу до

загрузки, закріплення, укриття, перевезення, зберігання різними видами транспорту; оформлення документів, необхідних для перевезення та зберігання вантажів, страхування, супровід та інші необхідні послуги.

Для забезпечення конкурентоспроможності робота транспортно-логістичних центрів повинна базуватися на принципах [2]:

- відкритості – транспортно-логістичні центри мають бути доступними для всіх компаній незалежно від їх адміністративно-правової форми;

- забезпеченості – транспортно-логістичні центри мають володіти устаткуванням, необхідним для транспортування вантажів;

- організаційного управління – керівництво транспортно-логістичним центром має здійснюватися єдиним керівним органом – незалежною юридичною компанією, що діє від імені транспортно-логістичного центру та захищає загальні інтереси компаній, розташованих у його межах;

- конкуренції – в структурі транспортно-логістичних центрів має бути велика кількість конкуруючих між собою транспортних, логістичних та експедиторських компаній;

- взаємодії – в транспортно-логістичних центрах має здійснюватися діяльність, пов'язана з транспортними перевезеннями і логістичними операціями відповідно до національної і міжнародної взаємодії, з метою оптимізації вантажних потоків.

Отже, на сьогоднішній день логістика є сучасним науковим напрямком, що знаходиться на стадії формування і потребує вивчення як окрема наука так і як складова частина функціонування підприємства. Саме тому на сьогодні є актуальним її дослідження як засобу впливу на конкурентоспроможність підприємства.

## Література

1. Кирлик Н. Ю. Європейський досвід розвитку транспортно-логістичних центрів / Кирлик Н. Ю. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. - 2016. - №22. - с.98-102

2. Багрова І.В.. Складові та фактори конкурентоспроможності / Багрова І.В., Нефедова О.Г. // Науковий журнал «Вісник економічної науки України». – 2012. – № 1(11). – С.. 11–16.

## **EXPERIENTIAL BUSINESS TRAINING THROUGH SIMULATION AIDED GAMING**

As the chief decision-maker, the head of an small company has to respond quickly to changes in all areas of business. Thus, problem solving capabilities of entrepreneurs across all business areas and managing time in the short term are crucial issues from the perspective of small businesses competitiveness, development and even survival. Entrepreneurs constantly move from the exercise of one management skill to another. The entrepreneur's experiential background must be then different from that of a manager in a large company. Thus, their relevant training needs should be recognized in order to make them eligible for dealing with immediate tasks and viable to cope with real problems.

The challenge in designing management training tools for entrepreneurs then appears to be in understanding of the needs and difficulties they meet during their businesses management and in designing such training tools which respond to these needs in terms of both content and means of delivery. Although the group of small business managers is heterogeneous, many of them typically share a number of features that can be important during our quest. Informality and the performance of multiple tasks determine the management style of an entrepreneur. Those characteristics have been indicated in [1, p.51], as the effects of magnification that can be taken apart into three elements:

- *the butterfly effect* – whereby small factors, such as the loss of even one employee, can have serious consequences for further business activity because small business situation is inherently unstable;
- *the effect of small scale* – through which the unstable business situation brings both short term flexibility and short term focus hence there is a lack of planning;
- *the effect of magnifying glass* – whereby the entrepreneurs tend to centralize all decisions in their own hands in order to cope with unstable situation, hence there is a severe barrier to growth for small businesses beyond a certain point due to small business managers inability to delegate.

The above picture represents challenges, which the managers of small firms must confront and overcome in order to prosper. Disappointingly, the number of companies that overcome those barriers is usually relatively small. Indeed, entrepreneurs vary as much as their companies but most of them never intend to run high growth firms.

However, there is a number of research which examine the successful entrepreneurs characteristics e.g. [1, 2]. A few of them indicate that managers of rapidly growing firms are open minded, experienced, market oriented, they value appropriate training and can delegate responsibilities. Studies also indicate the crucial importance of the entrepreneurs' competency as the key factor of their firm development, e.g. [2] and references therein.

Although there is no evidence that small business managers have particular learning preferences that distinguish them from other managers, there are some studies that indicate some entrepreneurs resemble others from that perspective [3]. Thus a typology of people with specific learning styles attracts the attention [4] i.e.:

- *activists* – a group of people who learn by trying things out;
- *reflectors* – a group learning by observing, collecting data and analyzing it;
- *theorists* – who think logically, and follow logical rules;
- *pragmatists* – who learn by experimentation.

It was established that the preferred learning style for the small business managers is *activist* (around 65% of the sample), followed by *pragmatist* (remaining 35% of the sample – the case for Finland, France and Greece). However, entrepreneurs in England expressed a stronger preference for *pragmatist*.

The strong preference toward *activists* and *pragmatists* as dominant types of learning styles within the examined sample, attracts attention because they entail the learning activities which should be mostly efficient from the perspective of training characteristics for entrepreneurs.

As stated by Honey & Mumford [4] *activists* and *pragmatists* are most likely to learn from activities that entail: new experiences, problems and opportunities; competitive teamwork tasks and role-playing activities from which to learn e.g. business games; exciting tasks with many activities to tackle; task involving activities which throw the participants “on deep waters”; activities with obvious practice advantages, models which can be emulated, for example a demonstration from someone with a proven track record; techniques which are directly applicable to their own job; tasks where they can concentrate on practical issues.

The above stated findings are especially interesting from a perspective of business training opportunities involving simulation aided gaming, a term recognized either as managerial simulation games or business gaming. However, this issue will become a subject-matter of expended version of this report.

## References

1. Kazibudzki P. Teoria PWM i paradygmat rozwoju kompetencji – A theory of EOM and the paradigm of competency development – Szczecin: My Book Publishing House, 2010. — 236 p.
2. Kazibudzki P. Kompetencje przedsiębiorcy-menedżera. Ideologia kształtowania – Competences of Entrepreneur-Manager. The ideology of development – Szczecin: My Book Publishing House, 2007. — 245 p.
3. A study and analysis of management training techniques for the heads of SMEs, particularly using the information and communication technologies (ICTs) // Contract DGENT 99/C/A3/31 S12.128934 — DG Enterprise of the European Commission, 2000. — pp. 6–61.
4. Honey P., Mumford M. The manual of learning styles — London: Peter Honey Publications, Third Edition 1992. — 94 p.

**Котиш О.М.**

к.е.н, доцент,

**Мілько І.В.**

к.е.н, доцент

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (Україна)

## **АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

У сучасних умовах розвитку світової економіки, яка характеризується процесами глобалізації та інтернаціоналізації значно посилюється взаємозв'язок між суб'єктами господарювання різних країн. З одного боку ці процеси надають додаткові можливості для розвитку міжнародної торгівлі, а з іншого – зростає ступінь негативного впливу і ризику невизначеності для українських підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність (далі – ЗЕД). Тому ключовою проблемою теоретичного і практичного спрямування є розробка науково обґрунтованих підходів до оцінювання рівня впливу ризиків, в процесі здійснення ЗЕД.

Огляд наукових джерел [1-8] показав, що у вітчизняній і зарубіжній літературі не існує єдиного підходу до вирішення даних питань. Так, оцінюванням ризиків у ЗЕД займалися такі науковці як: Архипова А., Євтеєва А., Клапкова М. Кудрявцева А., Лімітовській М., Макарова Г., Парамонова М., Перерва П., Петрова С., Савлук М., Стаханова В. і т.д. Незважаючи на значні наукові доробки, присвячені оцінюванню та мінімізації ризиків господарської діяльності, деякі аспекти залишаються маловивченими і вимагають подальшого комплексного дослідження.

Таблиця

**Аналіз методів оцінювання ризиків ЗЕД**

Методи	Характеристика	Переваги	Недоліки
Статистичний	Дозволяють виявити потенційну вірогідність появи збитків, базуючись на статистичній інформації попереднього періоду.	Дають можливість систематизувати різні можливі ситуації і параметри в межах одного підходу.	Потребують імовірнісних характеристик [5], та ґрунтується на ретроспективній інформації
Експертних оцінок	Даний метод є сукупністю логічних і математико - статистичних методів для аналізу відповідей кількох фахівців. Сутність даного методу полягає в отриманні кількісних оцінок ризиків на основі обробки результатів опитування експертів [6].	Доцільність використання у разі відсутні необхідної статистичної інформації	Певна проблема у виборі фахівців для опитування та суб'єктивізм фахівців
Метод аналогів	До методу аналогів вдаються, якщо інші методи неможливі. У роботі оцінювач аналізує базу	Аналізує бюджетні ризики, є доцільним, навіть	Використовується для аналізу у віддаленому



	даних схожих об'єктів, щоб відстежити характерні взаємозв'язки і спроектувати їх на об'єкт оцінки	якщо застосування інших методів оцінювання неприйнятне.	майбутньому, лише за наявності необхідної інформаційної бази [5].
Метод аналізу доцільності витрат	Орієнтований на ідентифікацію потенційних зон ризику у ЗЕД. На базі типового переліку деталізованих витрат можна скласти докладний контрольний перелік для конкретної зовнішньоекономічної операції (проекту) або її елементів.	На основі статей витрат підприємства з максимальним ризиком, можна знайти шляхи зниження або уникнення цього ризику [7]	Ризик аналізують як цілісну величину, при цьому його складові не аналізуються.
Аналітичний	Спрямовані на прогнозування можливих збитків за допомогою математичних моделей. Зазвичай застосовуються для оцінки ризиків інвестиційних проектів. До аналітичних методів відносять аналіз чутливості, метод коригування норми дисконту з урахуванням ризику	Методи поширені у практичному використанні, так як дозволяють прослідкувати зміну підсумкового показника при зміні початкових параметрів .	Залежить від базової ставки дисконту

З огляду на актуальність даної теми, метою даного дослідження є розвиток методики оцінювання ризиків у ЗЕД.

Огляд наукової літератури [1-8] показав, що на сьогодні, одним з найбільш дискусійним питанням є термінологічна невизначеність поняття «ризик у зовнішньоекономічній діяльності». На основі проведеного раніше теоретичного дослідження [1] економічну категорію «ризик у ЗЕД» розглядають як ймовірність настання несприятливих наслідків для суб'єктів господарювання пов'язаних з впливом мікро- і макрофакторів, які виникають як у країнах перебування контрагентів, так і в третіх країнах, пов'язаних із здійсненням зовнішньоторговельних операцій за обраною альтернативою [1].

Для здійснення ЗЕД першочерговим завданням для підприємства є вимірювання рівня впливу ризику. Аналіз джерел [1-8] дозволив виявити різні методи оцінювання ризиків у ЗЕД, які базуються на різних якісних та кількісних характеристиках. Аналіз методів оцінювання ризиків ЗЕД, представлені у таблиці.

Таким чином, ефективним варіантом оцінки ризиків у ЗЕД можна вважати комбінацію статистичного та експертного методів оцінювання. Кількісна та якісна оцінка ризику у ЗЕД дозволяє з багатьох варіантів вибрати найбільш доцільне рішення, що є обґрунтованим і забезпечує досягнення потрібного результату, при цьому отримуючи найменші сукупні витрати і враховуючи інтереси всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності.

## Література

1. Котыш Е. Н. Теоретические аспекты определения понятия риска во внешнеэкономической деятельности / Котыш Е. Н., Костенецкая Т. Г. // Эффективне управління економікою: інформаційні технології, маркетинг, бізнес [текст]: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції, 8 грудня 2015 р., Черкаський державний технічний університет. – Черкаси: Видавничий дім «Гельветика», 2015. – 225 с. (С. 20-24).
2. Класифікація та оцінка ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.estimatica.info/assessment/standards-and-methods/85-postavit-na-kartu-klassifikatsiya-i-otsenka-riskov>.
3. Назарчук Т. В. Менеджмент організацій/ Назарчук Т. В., Косіюк О. М. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 568 с.
4. Федотова К. В. Аналіз ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємства, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/28\\_NPM\\_2013/Economics/2\\_145272.doc.htm](http://www.rusnauka.com/28_NPM_2013/Economics/2_145272.doc.htm)
5. Верес О. М. Управління ризиками в проектній діяльності / Верес О. М., Катренко А. В., Рішняк І. В., Чаплига В. М. - Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. – с. 38 – 49.
6. Бюджетна система : підручник/ за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури; Тернопіль : Економ. думка. 2012-871 с.
7. Караєва Н. В., Войтко С. В., Сорокіна Л. В. – К. : Альфа Реклама, 2013. – 306 с.
8. Донець Л. І. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/22706-65-metod-analzu-dotslnost-vitrat.html>

**Кошельок Г.В.**

к.е.н., доцент,

**Малишко В.С.**

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

## ОСНОВНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

З'ясувавши фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, потрібно визначити, наскільки ефективно воно здатне їх використовувати, порівняно зі своїми конкурентами, тобто оцінити рівень його конкурентоспроможності.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства представляє собою складне багатофакторне завдання, яке зводиться до інтерпретації та оцінки комплексу показників, що характеризують різні сторони діяльності підприємства, що формують його конкурентоспроможність [1, с. 183]. Така оцінка дає можливість визначити сильні та слабкі сторони підприємства, виявляти його приховані потенційні можливості і, відповідно до цього,

максимально удосконалити його стратегію функціонування, розробляти заходи щодо розвитку конкурентних переваг та адаптувати підприємство в мінливих умовах господарювання, що дає можливість перемагати в конкурентній боротьбі [2, с. 11].

На думку О.Г. Янкового, оцінка конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта необхідна з метою [3, с. 40]: 1) розробки заходів щодо підвищення конкурентоспроможності; 2) вибору контрагентів для спільної діяльності; 3) складання програми виходу підприємства на нові ринки збуту; 4) здійснення інвестиційної діяльності; 5) здійснення державного регулювання економіки.

Можна констатувати, що в питаннях оцінки конкурентоспроможності продукції на сьогоднішній день є певні успіхи, розроблені методи оцінки конкурентоспроможності ідентичних товарів і послуг. Складніше справа відбувається з оцінкою конкурентоспроможності підприємств. Не дивлячись на те, що певні кроки в цьому напрямі робилися і робляться, універсальної і загальноновизнаної методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства економістами в даний час не вироблено [4, с. 39]. Крім того, донині й не існує державних методик оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств в Україні, що, на наш погляд, є однією з причин низького рівня управління конкурентоспроможністю.

До найосновніших методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, які набули поширення у практиці вітчизняних підприємств належать: метод, побудований на основі теорії ефективної конкуренції, методи, що засновані на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства, графічні методи, метод таксономії, матричні методи. Варто також зазначити, що виділені методи є досить універсальними, їх можна застосовувати для оцінки конкурентоспроможності об'єктів різних галузей народного господарства.

Найбільш розповсюдженим методом визначення конкурентоспроможності підприємств на сучасному етапі є методика, заснована на теорії ефективної конкуренції. Згідно з цією теорією найбільш конкурентоспроможними є підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб як системи. Найбільш докладно процедуру застосування даного методу описано В.Д. Немцовим та Л.Є. Довганем, які для оцінки конкурентоспроможності підприємства пропонують використовувати 4 групи показників [4, с. 225]: 1) показники, що характеризують ефективність виробничої діяльності; 2) показники, що характеризують фінансовий стан підприємства; 3) показники ефективності організації збуту та просування товару; 4) показники конкурентоспроможності товару.

Потім за допомогою коефіцієнтів вагомості, розрахованих експертним шляхом, вся сукупність показників зводиться до єдиної величини – коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства (ККП) [5, с. 27]:

$$\text{ККП} = 0,15\text{ЕВ} + 0,29\text{ФП} + 0,23\text{ЕЗ} + 0,33\text{КТ}, \quad (1)$$

де  $E_B$  – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;  
 $\Phi_{II}$  – значення критерію фінансового стану підприємства;  
 $E_3$  – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару;  
 $K_T$  – значення критерію конкурентоспроможності товару;  
0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Але цей метод має певні недоліки, а саме: досить складно зібрати всю необхідну інформацію; для достовірної оцінки необхідно здійснювати дуже досяжні та трудомісткі розрахунки; не дає змоги оцінити динаміку факторів, які впливають на рівень конкурентоспроможності.

## Література

1. Яцковий Д. В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства [Текст] / Д. В. Яцковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4(51). – С. 183 – 188.

2. Брижань І. А. Порівняння методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства [Текст] / І. А. Брижань, В. Я. Чевганова // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 4/5(24). – С. 10 – 15.

3. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія [Текст] / О. Г. Янковий. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

4. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент: підручник [Текст] / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К. : УВПК «ЕксОб», 2004. – 560 с.

5. Карпенко Л. М. Методичні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства [Текст] / Л. М. Карпенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – №3(2). – С. 24 – 31.

**Літвінова В.О.**

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

## **ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКТУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ**

Послуга, як і будь-який об'єкт купівлі-продажу має бути оцінена з позиції конкурентоспроможності. На сьогодні конкурентоспроможність послуг - поняття, яке не має повного розкриття у науковій літературі, що обумовлено їх специфікою. Відсутність матеріально-речової форми по-перше ускладнює визначення такої важливої складової конкурентоспроможності, як якість, по-друге, ставить якість у залежність від людського фактору (а саме від особи, яка безпосередньо спілкується зі споживачем, незалежно від того скільки людей приймали участь у створенні послуги), по-третє робить якість категорію непостійною, залежною від багатьох тимчасових факторів.

Усе це у економічній науці ставить на перший визначення складових поняття категорії конкурентоспроможність послуги, а саме факторів, які визначають цю величину.

У роботі [1, с. 169] ми запропонували класифікацію факторів, що визначають конкурентоспроможність продукції. На підставі цієї класифікації визначимо класифікацію факторів конкурентоспроможності послуги. Згідно джерела, першим рівнем розділення факторів є поділення на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори – фактори, дія яких виявляється в процесі виробництва. До них відносяться:

- ✓ технологічні фактори (конструкційний набір функціональних характеристик, якість сировини, технічний рівень і стан устаткування, кваліфікаційний рівень працівників, якість управління і контролю, рівень організації виробництва, відповідність нормам, стандартам і. т.д.);

- ✓ цінові фактори – витрати виробництва і вартість експлуатації.

Невиробничі фактори – фактори, дія яких виявляється в процесі реалізації товару. До них можна віднести:

- ✓ цінові фактори – цінову стратегію підприємства

- ✓ маркетингові фактори – прийоми і методи просування товару, об'єм і якість сервісних послуг, умови оплати, формування іміджу, впізнанності, інформативності товару і так далі.

Вважаємо цю класифікацію справедливою й для продукту сфери послуг. Але вважаємо більш коректно замінити назву технологічні фактори на якісні характеристики. У цьому випадку до якісних характеристик послуги слід на наш погляд віднести тимчасовість надання послуги, ступінь задоволення послугою потреби споживача, якість супровідних матеріалів, відповідність послуги заявленої, комплексність послуги, професійність людей які її забезпечують.

До цінових виробничих факторів послуги можна віднести лише витрати на створення послуги. Слід відмітити, що ті витрати можуть мати матеріальний характер, починаючи зі канцелярських витрат та амортизації, закінчуючи матеріальними витратами на забезпечення послуги (продукти на виготовлення їжі, витрати енергії на опалення та інше).

До цінових невиробничих факторів конкурентоспроможності послуги також буде віднесена цінова стратегія підприємства.

Маркетингові фактори будуть включати ступінь інформованості споживача про послугу, місце розташування організації, імідж організації, умови оплати, швидкість надання.

Наочно класифікація факторів конкурентоспроможності послуг наведена на рис.

Дана класифікація факторів конкурентоспроможності продукції враховує всі групи факторів, які роблять вплив на рівень конкурентоспроможності послуги. Залишається відкритим питання про міру впливу кожного конкретного фактору, способи і методи оцінки цього впливу, методологію обліку впливу кожного фактору на рівень конкурентоспроможності послуги. Відповіді на ці

питання можуть бути надані лише при подальшій конкретизації вигляду послуги і формуванні факторної моделі, властивої даному досліджуваному вигляду послуги.

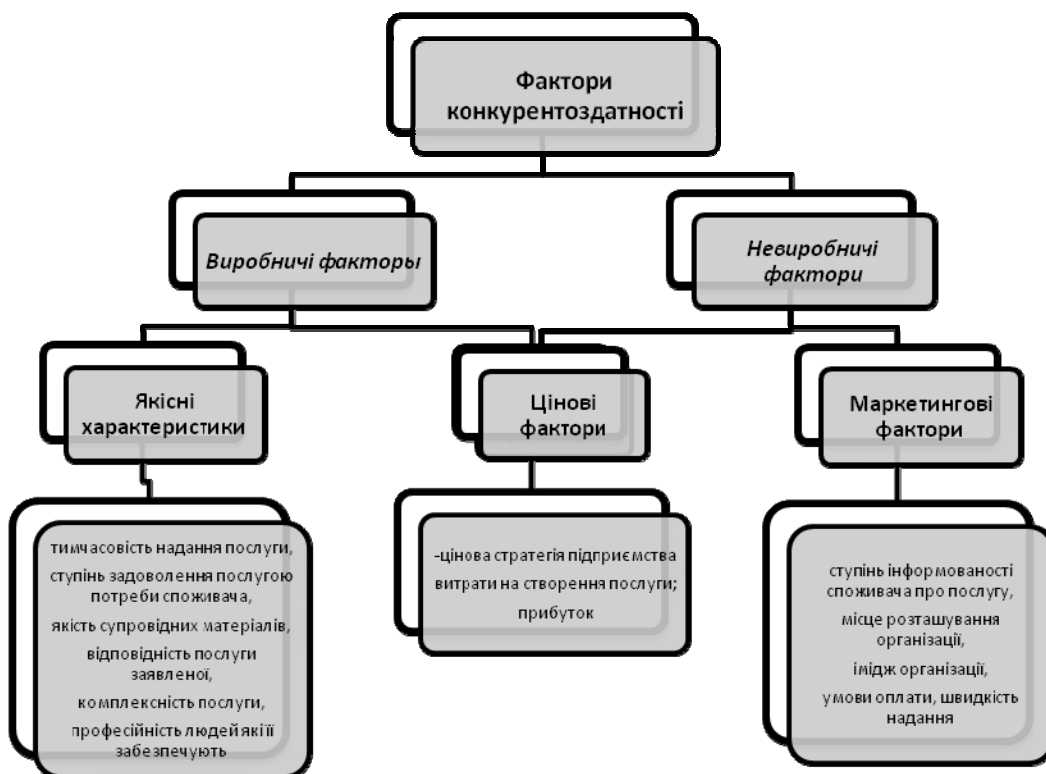


Рис. – Система взаємозв'язку внутрішніх факторів конкурентоспроможності послуги

## Література

1. Літвінова В. О. Проблеми класифікації факторів конкурентоспроможності продукції / Літвінова В. О. // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія економіка. – Спец. 38оц. 33. Ч.2 – 2011. – С. 165-171.

**Самофатова В.А.**

к.е.н., доцент

Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ І БЕЗПЕЧНОСТІ АГРОХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ**

Продовольча безпека України вимагає сталого розвитку агропродовольчої сфери (АПС). Питання безпеки та якості харчових продуктів є актуальною проблемою в багатьох країнах світу. У сучасних умовах якість (і в тому числі екологічна безпечність) продукції, виробленої аграрним сектором, стає одним з основних факторів його внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності.

Основним принципом сталого розвитку людства є можливість задоволення сучасних потреб суспільства, не загрожуючи можливості наступних поколінь задовольняти власні потреби. Сталий розвиток АПС, будучи важливою основою забезпечення продовольчої безпеки країни та підвищення якості життя населення, являє собою цілісний динамічний процес, що, з одного боку, об'єктивно обумовлений змістом проведених у країні перетворень соціально-економічного характеру, а з іншого – реальною дійсністю, що склалася в територіальних агропромислових утвореннях.

По меншій мірі два аспекти харчування чинять суттєвий вплив на сталий розвиток. З одного боку, здоров'я майбутніх поколінь прямо пов'язане з тим, чим харчуються їх попередники. З іншого боку, виробництво продуктів харчування чинить глобальний вплив на навколишнє середовище. Між структурою харчування населення, виробництвом продуктів харчування, агропродовольчою сферою і охороною навколишнього середовища безумовно існують тісні взаємозв'язки. Зокрема, формування правильних харчових звичок, зростання обізнаності населення про вплив структури і складу продуктів харчування, а також вплив харчових забруднювачів (добрива, пестициди, антибіотики, радіонукліди) на здоров'я, довголіття, спадковість людини, може суттєво вплинути на раціональне землекористування і знизити навантаження АПС на навколишнє середовище [1, с. 252].

За останні декілька десятиліть у більшості європейських країн різко змінилась структура харчування – збільшилось споживання м'ясних продуктів, тваринних жирів, скоротилось споживання зернових, свіжих овочів та фруктів, їжа стала рафінованою. Для покращення зовнішнього вигляду, збільшення строків зберігання, створення різноманіття смакових характеристик до складу їжі стали вводити численні штучні компоненти. Не менш важливим завданням є захист споживачів від фальсифікованих харчових продуктів.

Сьогодні загально визнаною є необхідність забезпечення здорового збалансованого харчування, основні характеристики якого надані Всесвітньою Організацією охорони здоров'я. Виходячи з цього, інновації, що використовуються при виробництві продуктів харчування, повинні, як мінімум, не погіршувати відповідну харчову цінність продуктів, а оптимально забезпечувати задоволення потреби організму у збалансованому харчуванні. З іншого боку, здорове збалансоване харчування залежить і від самого споживача. Тому, процес розробки і впровадження інновацій на підприємствах харчової промисловості повинен супроводжуватися процесом формулювання перспективного попиту і формуванням попиту, заснованому на фундаментальних і прикладних медико-біологічних дослідженнях фізіології людини [2, с. 75].

Все це дозволяє сформулювати основні положення стратегії сталого розвитку агропродовольчої сфери:

- розширення ємності внутрішнього ринку агропродовольчої продукції на основі сталого зростання доходів населення, збільшення обсягів і

удосконалення структури споживання, підвищення якості продуктів і культури харчування;

- вироблення економічних механізмів, що забезпечують розширення доступності різноманітних видів продуктів харчування, в тому числі високоякісних, в тому числі різним за соціальним статусом і доходами населення;

- розробка і впровадження адаптивних систем землеробства і тваринництва;

- підтримання сталості балансу попиту і пропозиції на внутрішньому ринку з акцентом на розширення збуту високоякісного, безпечного і біологічно цінного продовольства;

- розробка і реалізація цільових програм, що забезпечують виробництво якісних продуктів функціонального призначення для різних вікових груп, лікувально-профілактичного харчування, продуктів з підвищеним вмістом дефіцитних мікро- і макроелементів;

- стає зростання експортного потенціалу високоякісного продовольства з високою доданою вартістю;

- використання інноваційних біотехнологій для виробництва високоякісних продуктів харчування;

- підготовка кваліфікованих спеціалістів в галузі виробництва продовольства та культури харчування [3, с. 148].

### **Література**

1. Потемкина Н. С. Питание как фактор устойчивого развития / Н. С. Потемкина, В. Н. Крутько, О. А. Мамиконова // Труды ИСА РАН. – 2009 – Т. 42. – С. 251-264.

2. Корнійчук Л. Теоретичні основи реалізації концепції сталого розвитку / Л. Корнійчук // Економіка України. – 2010 – № 2. – С. 72 – 83.

3. Гусаков В. Г. Механизм рыночной организации аграрного комплекса : оценка и перспективы / В. Г. Гусаков. – Минск : Беларус. навука, 2011. – 363 с.

**Яремченко Л.М.**

к.е.н., старший викладач

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (Україна)

### **ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

Конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта господарювання виступає однією з найважливіших складових ринкової економіки. Вона визначає можливість підприємства адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури, нового законодавства, змін податкової системи, прогнозувати цінову політику, займатись пошуком нових джерел фінансування, оптимізувати ефективність



використання сировинних ресурсів, забезпечувати наявність висококваліфікованого персоналу та інші аспекти, що забезпечують необхідних для успіх компанії.

Необхідність постійного контролю суб'єкта підприємництва за аналогічними об'єктами на ринку та здатність витримати конкуренцію і визначає його конкурентоспроможність.

Проблематиці сутності конкурентоспроможності підприємства, її складових, методів оцінки, чинників впливу були присвячені наукової праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: Г. Азоев, О. Гудзь, Ю. Иванов, М. Малік, Л. Минко, Н. Пертрова, М. Портер, П. Саблук, П. Стецюк, Р. Фатхутдінов, Й. Шумпетер та інші. Однак, не зважаючи на важливість та актуальність внеску кожного вченого в дане питання, жоден з них не є універсальним та має ряд недоліків поряд з перевагами.

Поняття «конкурентоспроможність» з точки зору етимології походить від англійського дієслова «compete» (з англ. «конкурувати»), яке лежить в основі слова «competitiveness» (з англ. «конкурентоспроможність») [1, с. 87].

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства є сукупністю послідовних дій керуючої підсистеми, сфери забезпечення, що здійснюють взаємовплив на керовану підсистему для досягнення конкурентоспроможності на ринку [2, с. 98]. Сьогодні конкуренція на ринку стає все жорсткішою. Фінансовим показником, що визначає конкурентоспроможність є співвідношення між понесеними витратами та отриманими вигодами підприємства, іншими словами – прибуток.

Відповідно до підсумків Держстату України, у 2016 р. фінансовий результат до оподаткування великих та середніх підприємств становив 75,6 млрд.грн прибутку проти 236,6 млрд. грн. збитків у 2015 р. На 2,6 п.п. скоротилася частка збиткових підприємств у 2016 році, до 26,5% [3]. Найбільш прибутковими, а відповідно й конкурентоспроможними виявилися галузі сільського, рибного та лісового господарства, а також професійна та науково-технічна діяльність. Сфери операцій з нерухомим майном та промисловість виявилися найбільш збитковими за підсумками 2016 р.

Гальмівні чинники, що стримують забезпеченість конкурентоспроможності суб'єктів господарювання можемо поділити на внутрішні та зовнішні.

До зовнішніх слід віднести: низький рівень попиту на інноваційну продукцію; труднощі кластеризації, кооперації та інтеграції з іншими підприємствами; відсутність розвитку інституту державно-приватного партнерства [2, с. 100]; загроза появи послуг – або товарів-замінників, загроза вторгнення до галузі нових учасників, відсутність системного дієвого механізму управління органів державної влади, відсутність висококваліфікованих, достатньо підготованих молодих спеціалістів зі стратегічного маркетингу, конкурентоспроможності підприємств [4].

Не останнє місце займають і внутрішні чинники, що створюють негативний вплив на конкурентоспроможність підприємств: недостатність

фінансових ресурсів та інформації щодо впровадження нових технологій; небажання і слабка сприйнятливність підприємств до впровадження інновацій; низький рівень інноваційного потенціалу підприємств; нестача кваліфікованого персоналу [2, с. 100]; моральне старіння та фізична зношеність основних засобів; відсутність мотивації праці, низькі управлінські якості менеджерів, керівників підприємств та управлінського персоналу та інші [4].

Саме вчасна направленість та дієвість керуючої системи на відповідні чинники створять позитивний вплив на конкурентоспроможність підприємства. Першочергово, необхідно починати з внутрішнього середовища, а саме: пошуку висококваліфікованого управлінського персоналу, створенні додаткових стимулів, що знайдуть своє відображення в продуктивності праці, забезпеченні підприємства основними засобами та вчасне їх оновлення, впровадженні виваженої фінансової стратегії розвитку підприємства. Саме ці основні чинники забезпечать ефективність діяльності підприємства та відповідний рівень його конкурентоспроможності.

### Література

1. Минко Л. М. Сутність і складові поняття конкурентоспроможності підприємства / Л. М. Минко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. - 2015. - Т. 21, № 1. - С. 86-92. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht\\_2015\\_21\\_1\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2015_21_1_13).

2. Гудзь О. Є. Фінансові стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства / О. Є. Гудзь // Фінансовий простір. - 2013. - № 4. - С. 97-103. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin\\_pr\\_2013\\_4\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2013_4_13).

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

4. Петрова Н. О. Фактори впливу на формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в конкурентному середовищі [Електронний ресурс] / Н. О. Петрова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - Мелітополь : Вид-во Мелітопольська типографія "Люкс". - 2010. - № 1 (9). - С. 248-253.

**Цуркан С.М.**

к.е.н., викладач

Одеський національний економічний університет (Україна)

### **ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ПРИ ОЦІНЦІ РІВНЯ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У попередніх дослідження автора щодо визначення рівня використання персоналу промислових підприємств було запропоновано методику його

визначення за допомогою поєднання в інтегральному показникові основних показників ефективності використання персоналу підприємства, але у запропонованому показникові відсутня кваліфікаційна складова [1].

На думку автора, оцінювання одним показником рівня кваліфікації персоналу всього підприємства є складною проблемою, оскільки у кожного працівника підприємства власний рівень кваліфікації. На нашу думку одним з варіантів вирішення цієї проблеми може бути використання показника питомої ваги, наприклад, працівників з науковим ступенем у загальній чисельності персоналу. Однак, виходячи зі специфіки розрахунку інтегрального показника рівня використання персоналу підприємства, запропонованого автором, для розрахунку та включення такого кваліфікаційного коефіцієнту до його складу, потрібно мати можливість розрахувати відповідний загальний кваліфікаційний показник по промисловості країни взагалі, або по промисловості окремої області країни, або по іншій галузі економіки країни. Потрібний показник на рівні промисловості відсутні у загальнодоступній статистичній звітності, це по-перше. По-друге, не на всіх сучасних вітчизняних підприємствах є наявності працівники з наукових ступенем, така категорія працівників підприємства є рідкістю на вітчизняних підприємствах. Більш того, в такому випадку втрачається універсальність застосування інтегрального показника визначення рівня використання персоналу, оскільки в такому випадку цей показник не може бути застосованим для визначення рівня використання персоналу на мікропідприємствах, оскільки наявності на таких підприємствах працівників з вченим ступенем майже неможливе.

В якості узагальнюючого показника вимірювання рівня кваліфікації працівників підприємства, на думку автора, можна також запропонувати, питому вагу працівників з вищою освітою у загальній чисельності персоналу. Відповідно, для включення такого показника до складу інтегрального показника рівня використання персоналу він також повинен бути стандартизованим таким же чином, як і інші складові коефіцієнти, тобто, віднесений до аналогічного показника – питомої ваги найманих працівників з вищою освітою в їх загальній чисельності по промисловості. Складність саме полягає в тому, що на рівні держави також важко отримати дані щодо питомої ваги найманих працівників з вищою освітою по промисловості у загальнодоступних джерелах статистичної звітності.

У випадку застосування в якості кваліфікаційної складової для визначення рівня використання персоналу підприємства питомої ваги, наприклад, тільки висококваліфікованих робітників, також, по-перше, занадто важко отримати подібний показник на рівні промисловості держави для стандартизації показника по підприємству, по-друге, саме такий показник виключає рівень кваліфікації інших категорій працівників на підприємстві, які також приймають участь у діяльності підприємства та впливають на результати його діяльності.

В якості ще одного варіанта визначення кваліфікаційної складової в інтегральному показникові визначення рівня використання персоналу

підприємства можна запропонувати середній термін підвищення кваліфікації працівниками підприємства протягом відповідного року. Однак, в цьому випадку також виникає проблема щодо стандартизації такого показника відповідно до аналогічного на рівні промисловості країни.

Ще одним варіантом розрахунку кваліфікаційної складової для інтегрального показника рівня використання персоналу підприємства може бути середній стаж роботи працівників на даному підприємстві. Однак проблема зі стандартизацією залишається такою ж, як і в попередніх варіантах.

В результаті проведеного дослідження автор дійшла висновку, що для включення кваліфікаційної складової до інтегрального показника визначення рівня використання персоналу за авторською методикою обрання відповідного показника є занадто складним у зв'язку, по-перше, з відсутністю відповідних показників на рівні, наприклад промисловості, по-друге, з проблемою охоплення таким показником всього персоналу підприємства, якій є різноманітним за рівнем кваліфікації.

### **Література**

1. Цуркан С. М. Комплексна оцінка рівня використання персоналу промислових підприємств / Світлана Миколаївна Цуркан, Олег Миколайович Бабій // Інноваційна економіка. – 2016. – № 3-4 (62). – С. 112-118.

**Бедрадіна Г.К.**

старший викладач

Одеський національний економічний університет (Україна)

### **СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ НА ТУРИСТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Поняття якості обслуговування є багатоплановим і охоплює різні сторони взаємовідносин між персоналом фірми і клієнтами.

Якість обслуговування – це, перш за все, сукупність умов, які забезпечують замовнику при отриманні послуги максимальні зручності при мінімальних витратах часу. У поняття якості обслуговування входять режим роботи туристичної фірми, кваліфікація та вміння персоналу, форма обслуговування споживачів (спосіб прийому замовлення на тур та його надання клієнтам), середній час надання послуги, середовище обслуговування відвідувачів туристичної фірми.

Багато авторів, що займаються проблемою якості туристичних послуг, наголошують, що сучасні туристи більш вимогливі і потребують швидкого, якісного обслуговування за прийнятною ціною [1]. Рішення будь-якого туриста на користь купівлі туристичної послуги залежатиме від наполегливості обслуговуючого персоналу підприємства і здатності підібрати такий туристичний продукт, який є задумом клієнта.

Вважаємо необхідним підкреслити характерні відмінності процесу обслуговування споживачів туристичних послуг. Він складається з декількох принципово важливих етапів.

1. На початковому етапі клієнту слід пояснити сутність послуги, тобто зацікавити пропозиціями туристичного підприємства і донести необхідність користування. Для цього на підприємствах необхідно використовувати: роздавальний матеріал (брошури, рекламні листівки тощо), демонстрацію майбутнього результату (відгуки, відеоматеріал про відпочинок), опис процесу співробітництва.

2. Якщо клієнт проявив зацікавленість в отриманні послуг, перед співробітником туристичного підприємства постає завдання знизити вплив зовнішніх чинників на його рішення скористатися послугами. Під час цього етапу необхідно докладно описати те, що необхідно від клієнта для отримання послуги (наприклад, наявність закордонного паспорту або дозволу батьків на подорож дитини); виділити ті чинники, що в змозі знизити ефективність співробітництва і надати програму їх нейтралізації (обмеження за розміром групи або термінів оплати); описати типові труднощі та заходи щодо їх подолання (специфіка отримання віз), надати гарантії отримання результату.

3. Довести високу якість самого туристичного продукту. По-перше, клієнту потрібно надати уречевлення послуги, тобто фотокартки місцевості або готелю куди планує виїхати турист, каталоги туристичних операторів, відео тощо. По-друге, необхідно зробити акцент на якість складових турпродукту (репутацію виконавців – туроператора, як відповідальної особи, якість обладнання перевізника, рейтинг страхової кампанії). По-третє, оцінка якості послуг третіми особами (на підприємстві повинен працювати механізм виділення клієнтів, що традиційно висувають до якості великі вимоги і з якими важко працювати – корпоративні клієнти, держструктури).

4. Зробити ціноутворення зрозумілим для клієнта. Пояснити клієнтові, що ціна – це плата за безпеку та комфорт, його власне невміння. Для цього туристу повинні бути доступні: чіткі та зручні прейскуранти, приклади калькуляції індивідуальних турів, пам'ятки з поясненням чому ціна може підвищуватися або знижуватися, попередження про зростання цін, інформація про знижки, бонуси та акції.

5. Знизити ризик втрати коштів клієнтом (прояв турботи за власною ініціативою менеджера). Роз'яснення покупцеві умов придбання туру, з особливим підкресленням умов його повернення; попередження і поради про використання коштів на території дестинації.

6. Зробити зручним процес купівлі та надання туристичних послуг. Забезпечення гнучкого графіка роботи туристичних підприємств, можливості поетапного заказу, відповідей на наявні запитання, акуратного оформлення документів, впровадження декількох варіантів оплати.

7. Формування іміджу підприємства-експерта можливе за умов виконання всіх вищезазначених етапів. При цьому головну роль відіграє співробітник, як «обличчя» туристичного підприємства та індикатор його роботи [2]. У

схематичному вигляді основні етапи якісного обслуговування клієнтів туристичних підприємств показані на рис.

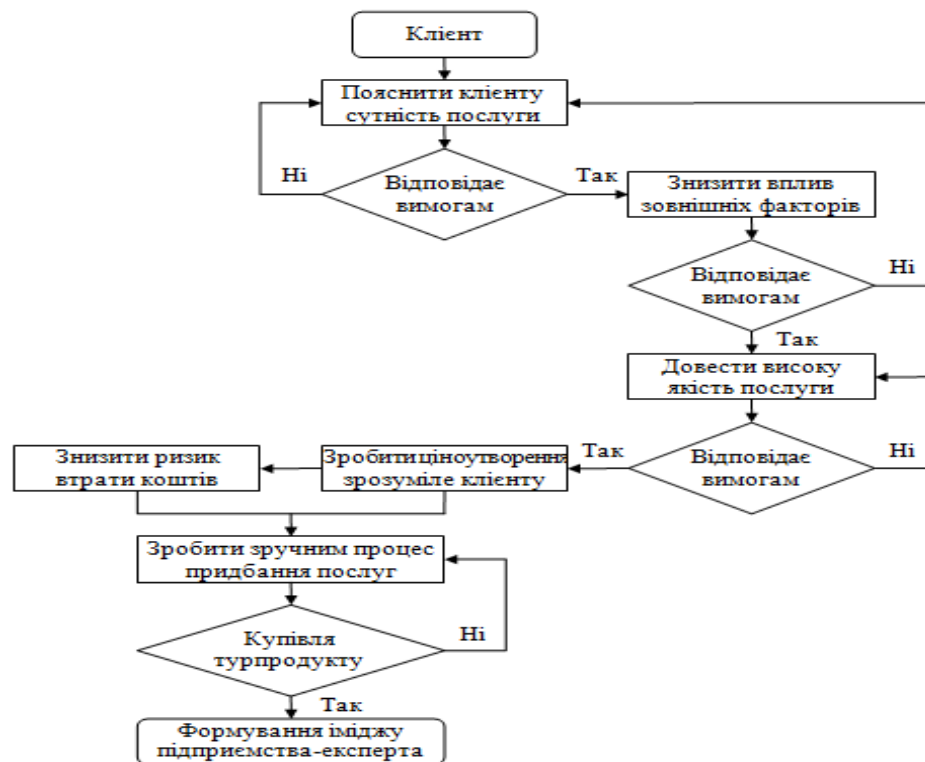


Рис. – Основні етапи якісного обслуговування клієнтів туристичних підприємств

Таким чином, якісне обслуговування і вдале формування іміджу підприємства дозволяє сформувати базу постійних клієнтів, полегшує процес залучення нових клієнтів («рекомендації та відгуки знайомих» грають одну з головних ролей при обранні підприємства з надання туристичних послуг) і надає можливість прогнозувати обсяг продажу турпродуктів, що, в свою чергу, забезпечує утримання життєвого циклу туристичного підприємства на позиції розвитку.

## Література

1. Виноградова О. В. Забезпечення конкурентних переваг туристичних підприємств на світовому ринку / О. В. Виноградова // Управління підприємством: проблеми та шляхи їх вирішення : Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Севастопіль, 1-3 жовтня 2009 р.). – Севастопіль : ДонНУЕТ, 2009. – с. 40-43.

2. Поклонський Ф. Ю. Організаційні підходи до підвищення якості обслуговування на туристичних підприємствах / Ф. Ю. Поклонський, К. А. Панасюк // Методологія досліджень та сучасні соціальні, економічні і психологічні проблеми розвитку суспільства: Зб. наук. пр. – Вип. 1 / Дон. ін.-т ринку та соц. політ. – Донецьк, 2010. – с. 286-289.

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Оцінка ефективності системи управління якістю є стандартною вимогою для підприємств, що адоптували й використовують стандарти ISO серії 9000. Оцінка ефективності полягає на тому, що підприємство розуміє під ефективністю. Система управління якістю як інструмент конкурентоспроможності підприємства мусить постійно розвиватися. Тобто поняття ефективності щодо системи управління якістю потрібно розглядати у двох аспектах: ефективність статичного стану системи та ефективність розвитку системи.

Ефективність статичного стану системи управління якістю є поняттям добре розробленим у теорії та практиці. Статичність в даному випадку є поняттям відносним. Бо незначні зміни у системі в результаті її удосконалення відбуваються постійно. Під ефективністю статичного стану управління якістю слід розуміти додатковий прибуток підприємства, що отримано за рахунок витрат підприємства, пов'язаних з якістю його діяльності. При цьому враховуються як результативні, так і нерезультативні витрати (втрати).

Розвиток системи управління якістю на підприємстві може відбуватися в напрямку її удосконалення у різних формах. Наприклад, завдяки впровадженню нових функцій, як це відбулося з прийняттям нової редакції стандарту ISO 9001. Тепер обов'язковим завданням підприємств є управління ризиком в рамках системи управління якістю.

Розвиток системи управління якістю може відбуватись також завдяки значним змінам, що пов'язано з інтеграцією стандартизованих систем управління. Інтеграційні процеси у системі управління підприємством ускладнюють завдання визначення ефективності такої системи.

Інтеграція стандартизованих систем управління на підприємстві може відбуватися різними шляхами. Можна виділити два підходи до будовання інтегрованої системи менеджменту підприємства: 1) усі підсистеми мають рівний статус; 2) підсистема управління якістю розглядається як платформа, у яку далі вбудовуються інші підсистеми.

Ми підтримуємо другий підхід до побудови інтегрованої системи менеджменту на підприємстві. За своєю суттю система управління якістю як інструмент управління повинен охоплювати усі процеси (виробничі та не виробничі, зокрема процеси управління), які забезпечують конкурентоспроможність підприємства через підтримання стійких результатів діяльності підприємства. Інші стандартні підсистеми доповнюють систему якості новими аспектами: екологічним, соціальним, енергетичним, інформаційним. В структурі інтегрованої системи управління підприємством

виділяють три ключових аспекти інтеграції підсистем менеджменту: інтегровані процеси, інтегрований ризик, інтегрований аудит [1].

Спостерігається тенденція накопичення стандартизованих підсистем управління у загальній організаційній структурі підприємства. З часом кожна складова інтегрованої системи менеджменту розвивається в результаті нових викликів бізнес-оточення. Таким чином кожна наступна підсистема ускладнює (обтяжує) загальну систему управління підприємством. Такий процес спостерігається не тільки на великих підприємствах, але також на середніх та малих.

Як наслідок, виникає питання межі ефективності ускладнення системи управління підприємством із збереженням її холістичності та можливості відповідати викликам зовнішнього середовища.

Для побудови механізму оцінки ефективності ускладнення інтегрованої системи управління підприємством слід вирішити наступні питання: а) визначення поняття ускладнення інтегрованої системи управління, б) визначення поняття ефективності ускладнення інтегрованої системи управління.

Ефективність є поняттям відносним, яке виражається через співвідношення результату та витрат. В нашому розумінні, ефективність - це відносна комплексна оцінка доцільності та ступеню успішності певних дій підприємства. Ефективність може бути виражена одним або групою показників.

Для того, щоб вирішити які саме показники ефективності слід обрати для оцінки функціонування інтегрованої системи менеджменту, треба розуміти, яких саме результатів вона повинна досягати.

Побудова ієрархії результатів функціонування інтегрованої системи управління підприємством дозволить сформулювати комплексний (інтегральний) показник результативності підвищення рівня складності інтегрованої системи управління. Тоді індекс ефективності розвитку системи управління якістю шляхом інтеграції з іншими стандартизованими системами управління на підприємстві пропонуємо розраховувати як відношення приросту чистого прибутку від операційної діяльності до загального результату від підвищення рівня складності інтегрованої системи управління.

## Література

1. Kymal C. Integrated Management Systems: QMS, EMS, OHSMS, FSMS including Aerospace, Service, Semiconductor/Electronics, Automotive, and Food / C. Kymal, G. Gruska, R. D. Reid. –Milwaukee :ASQ Quality Press, 2015. – 216 p.



## **СУЧАСНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ОДЕСЬКИЙ ЗАВОД ШАМПАНСЬКИХ ВИН»**

За роки розвитку суспільства конкуренція пройшла шлях від боротьби за ресурси та вільний доступ до інвестицій і досягла такого рівня, коли прагнення людини і організації до постійних нововведень стає основною рушійною силою. У сучасних умовах основне завдання підприємства полягає в знаходженні та укріпленні своєї конкурентної позиції на ринку.

Поняття «конкурентоспроможність» підприємства введене в науковий обіг М. Портером [1] і є базовим в управлінні. Це поняття існуватиме по відношенню до підприємства до тих пір, поки воно утримує конкурентну перевагу над конкурентами ринку. Конкурентна перевага визначається набором характеристик, властивостей товару або послуг, які створюють певну перевагу над конкурентами.

До особливостей прояву конкурентних переваг відносяться наступні напрями: постійне використання нововведень; пошук нових, більш довершених форм товарів, що випускаються; поліпшення якості на всіх стадіях їх створення і продажу; встановлення високих цін на нові товари, до появи на ринку аналогічних товарів, виготовлених конкурентами; сервісне обслуговування постачальників сировини і споживачів продукції.

Сучасний стан виноградарства не сприяє розвитку вітчизняного виноробства. У вітчизняному виноробстві налічується 70 виробників вина, серед них 28 – з обсягами виробництва понад 333,3 тис. дал, а ще 52 – менше зазначеного показника. В умовах глобалізації ринку вина, вступу України до СОТ, підготовки до інтеграції з Євросоюзом загострюється конкуренція, що потребує перебудови галузі таким чином, щоб її продукція відповідала високим світовим вимогам.

Конкуренція на ринку вина напружена, оскільки виробникам доводиться боротися за лояльність споживача, пропонуючи не лише високу якість, але й доступну ціну.

Культура споживання алкогольних напоїв, в тому числі і вина в Україні суттєво відрізняється від інших Європейських країн. Щороку українці споживають більше 13 л. алкоголю на душу населення і ця цифра з кожним роком збільшується. На жаль, до вибору вина вітчизняний споживач підходить менш раціонально, ніж європейці. Для сучасного споживача в Україні важливий зовнішній вигляд пляшки і її вартість. Мало хто звертає увагу на склад, сорт винограду, витримку і т. д.

ПРАТ «Одеський завод шампанських вин» був заснований в 1896 р. Південно-Російською спільнотою виноробів за назвою «Шампанський завод

Генрі Редерера» в Одесі [2]. За сучасну історію ПрАТ «ОЗШВ» продукція заводу на міжнародних і національних дегустаційних конкурсах одержала 225 престижних нагород, серед яких – 127 медалей і 3 Гран-прі.

Середньодушкове споживання шампанського в Україні становить приблизно 0,5 літра на душу населення. Шампанське усе ще продовжує бути продуктом «особливого споживання»: у динаміці його продажів помітні сезонні коливання, шампанське купують на особливі свята. За результатами анкетування виробників ігристих вин, що було проведено, простежуються тенденції ринку шампанського:

- підвищення якості продукції й удосконалювання технологій;
- ріст добробуту населення, поява забезпечених людей, для яких шампанське – ознака статусу;
- підвищення культури споживання (пропаганда здорового способу життя, і, як наслідок, відмова від міцних напоїв, відмова від слабоалкогольних напоїв і перехід до споживання натурального продукту);
- пересування з нижнього цінового сегмента в середній;
- зменшення обсягів нелегального ринку.

На основі результатів проведеного нами внутрішнього і зовнішнього аудитів, портфельного аналізу, місії і цілей ПрАТ «Одеський завод шампанських вин» прийнято рішення про реалізацію підприємством корпоративної стратегії зростання через конкурентні переваги.

У рамках реалізації стратегії зростання необхідно забезпечити:

- Внутрішнє зростання підприємства через щорічне збільшення обсягів продажів експортної високомаржинальної продукції, розширення асортименту продукції, агресивну маркетингову політику і вживання сучасних маркетингових технологій, активну реалізацію програм просування своїх брендів.
- Зовнішнє зростання підприємства через зворотну вертикальну інтеграцію шляхом посилення контролю над структурами, що знаходяться між підприємством і кінцевим споживачем, а саме транспортними системами та системами розподілу продукції вторинних продаж.
- Збільшення обсягу ринку за рахунок відкриття фірмових магазинів, створення фірмового шампань-бару (в перспективі – мережі фірмових магазинів та шампань-барів).
- Організація «винного туризму» не тільки на головному підприємстві.

## Література

1. Виханский О. С. Стратегічне управління. Підручник – М. : Гардарики, 2003. – С. 54.
2. Офіційний сайт ПрАТ «Одеський завод шампанських вин» <http://www.champagne.odessa.ua>

## **ФРАНЧАЙЗИНГОВІ МЕРЕЖІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Вітчизняний ринок організованого туризму протягом тривалого часу демонструє суперечливі та важкопрогнозовані тенденції, що звужують можливості застосування стратегічних підходів до управління підприємствами. Власники останніх, у цих умовах, стикаються з необхідністю непростого вибору концепції подальшої роботи на туристичному ринку.

Все більше підприємств у реальних конкурентних умовах переходять до турагентського бізнесу, що дозволяє суттєво знизити існуючі ризики. Такі підприємства, свідомо обмеживши власну операційну діяльність дистрибуцією туристичних продуктів інших компаній, найчастіше вступають до франчайзингових мереж.

Організаційно, на туристичному ринку, впроваджується так званий ліцензійний франчайзинг, коли метою франчайзера є просторовий розвиток свого бізнесу. Це відбувається шляхом створення франчайзингової мережі – сукупності агентських офісів, які реалізують визначені фундатором тури, надають інші послуги, використовуючи систему ведення бізнесу і дизайн приміщень франчайзера. Одночасно кожен учасник мережі не втрачає юридичної незалежності, хоча має виконувати умови договору франчайзингу [1, с.219].

В Одеському регіоні представлена більшість з діючих в країні франчайзингових об'єднань. Серед найбільш помітних за обсягами наданих послуг можна відзначити: агентські мережі «Феєрія мандрів», «Поїхали з нами», угруповання, створені крупними туроператорами – ТОВ «Тревел профешнл груп», Дочірнім підприємством «А.Е.Т. Джоінап!», ТОВ «Туристична Компанія «Анекс Тур», ТОВ «Корал Тревел», ТОВ «ТЕЗ ТУР», ТОВ «Музенідіс Тревел», ТОВ «Пегас Туристик», ТОВ «ТТВК» [2, с.125]. Останнє підприємство є українським представництвом найбільшої в Європі німецької туристичної компанії «ТУІ» (TUI Travel PLC), що просуває, зокрема в Одеській області, франчайзингову мережу під брендом «ТУІ-турагентство». Ця компанія також, за допомогою франчайзингових угод, контролює першу та одну з найбільших в Україні турагентську мережу «Галопом по Європах».

Варто відзначити, що франчайзингові об'єднання, керовані провідними, як правило, іноземними туристичними компаніями, є більш успішними на вітчизняному ринку. На противагу цьому, незалежним франчайзинговим об'єднанням набагато важче пристосовуватись до швидкоплинних умов конкурентної боротьби. Підтвердженням цього було фактичне припинення діяльності найбільшої в Україні франчайзингової агентської мережі “Гарячі тури” влітку 2015 р. [2, с.125].

Швидкий розвиток франчайзингових мереж позначається на структурі туристичного ринку, яка зазнає постійних змін (див. табл.)

Таблиця

Кількість та склад підприємств на ринку організованого туризму  
у 2011-2016 рр.

Роки	Україна			Одеська область		
	Усього	У тому числі		Усього	У тому числі	
		туроператорів	турагентів		туроператорів	турагентів
2011	4389	877	3512	255	116	139
2012	4894	892	4002	286	90	196
2013	5234	945	4289	272	57	215
2014	3736	667	3069	227	40	187
2015	3047	500	2547	224	24	200
2016	3355	552	2803	252	30	222

Підраховано автором за: [3]

Як свідчать наведені дані, туристичний ринок України за останні шість років залишили більше 1000 підприємств. Проте, якщо врахувати туристичні підприємства з тимчасово окупованих АР Крим, м. Севастополь, та зони проведення антитерористичної операції на сході країни, виявляється, що жорсткої конкуренції не витримали лише декілька сотен переважно невеликих туристичних агентств. Динаміка кількісного складу підприємств досить точно відображає економічну ситуацію у сфері туризму – зниження попиту у 2014-2015 рр. спричинило різке зменшення чисельності туристичних підприємств, а поживлення туристичної активності у 2016 році – вихід на ринок помітної кількості нових суб'єктів. Подібні тенденції були характерні і для ринку Одеської області. Однак найбільш показові тут зрушення в організаційному складі підприємств. Якщо їх загальна чисельність за розглянутий період практично не змінилась, кількість туроператорів знизилась майже в 4 рази – зі 116 до 30.

Вочевидь, сьогодні, для багатьох туристичних підприємств, зосередження на турагентській діяльності із входженням до однієї з відомих франчайзингових мереж виявляється оптимальною стратегією конкурентної поведінки. Це дозволяє поповнити асортимент якісними турами виїзного спрямування, мінімізувати рекламні витрати і, найголовніше, долучитись до перевіреної на ефективність моделі ведення бізнесу на туристичному ринку.

### Література

1. Солов'янчик А. В. Розвиток франчайзингових відносин в туристичній індустрії / А. В. Солов'янчик // Бізнес Інформ — 2015. — № 9. — С. 217-223.
2. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону: монографія / за заг. ред. В. Г. Герасименка. – Одеса : ОНЕУ, 2016. — 262 с.
3. Статистичні бюлетені Державної служби статистики України «Туристична діяльність в Україні» за 2011-2016 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.

## **BLOCKCHAIN – СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕКИ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ**

Відкритий інформаційний простір та глобалізація економіки вимагають від бізнесу всезростаючої прозорості. Найбільш актуальним це є для виробників товарів харчового сектору, де суттєвим є комунікація з кінцевим покупцем для підкреслення безпечності продуктів харчування. Паралельно на ринку існують групи товарів повсякденного попиту, які вироблені за спеціальних технологічних умов, що істотно відрізняють їх від інших товарів. Маркування продукції «органік», «кошер», «халяль», «ISO 22000» означає, що на підприємстві створено всі необхідні умови для виробництва даної продукції, але не свідчить про те, що кожна одиниця продукту відповідає специфічним вимогам. Але, в цій ситуації, споживач хоче бути впевнений у відповідності продукції задекларованим якісним характеристикам. Контроль простежуваності якісних характеристик продукції може забезпечити технологія «блокчейн».

Криптовалюта є основою технології блокчейн. Термін «криптовалюта» закріпився після публікації статті «Crypto currency» в журналі Forbes у 2011 році [1]. Криптовалюта – цифрова валюта, яка містить зашифровану інформацію та має децентралізований облік. Функціонування даних систем відбувається за допомогою розподіленої комп'ютерної мережі. При цьому інформація про транзакції зазвичай не шифрується і доступна у відкритому вигляді. Для забезпечення незмінності бази ланцюжка блоків транзакцій використовуються елементи криптографії, а саме, цифровий підпис на основі системи з відкритим ключем, послідовне хешування. Можна сказати, що криптовалюта захищена від підробки, тому що зашифровану інформацію неможливо скопіювати. Технологія блокчейн, в свою чергу, забезпечує інфраструктуру для віртуальних валют, таких як біткойн та ефіріум.

Але застосування технології блокчейн не обмежується забезпеченням криптовалютних транзакцій. Завдяки певним технологічним особливостям, блокчейн відкриває можливості для ефективного та прозорого відстеження ланцюгів поставок в управлінні товарами і послугами. На практиці це означає, що блокчейн дозволяє будь-кому відстежувати всю інформацію про товар, яка підтверджена документацією, а саме: дата виготовлення продукції, склад продукції, наявність алергенів, перелік постачальників сировини та ін. Цифровий запис особливостей товарів забезпечує постійну, незмінну фіксацію кожного складового елемента (інгредієнта) впродовж усього процесу виробництва харчової продукції, від закупівлі сировини до реалізації кінцевому споживачу. Ця прозорість дає операторам ринку, зокрема, споживачам інформацію про походження товару, способи її обробки, про склад продукції та можливість відстеження повного обліку його руху по ланцюжку поставок, що

повністю задовольняє вимогам Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» та вимогам системи менеджменту якості ISO 9001 щодо створення системи простежуваності на виробництві продуктів харчування [2; 3]. Вже багато великих компаній з виробництва продуктів харчування використовують технологію блокчейн для управління ланцюгами поставок й відстеження якості продукції. Серед них такі світові лідери, як наприклад американська компанія Walmart, що управляє найбільшою в світі мережею оптової та роздрібною торгівлі.

Система менеджменту безпечності харчових продуктів ISO 22000 вимагає від підприємця функціонування схеми обміну інформацією з постачальниками та підрядниками, клієнтами та споживачами продукції, законодавчими та контролюючими органами та іншими організаціями, які впливають на ефективність та оновлення системи менеджменту безпеки харчових продуктів [4]. Технології блокчейн можуть спростити процес обміну інформацією з зовнішніми організаціями та вивільнити час, витрачений працівниками на виконання даної процедури.

Сьогодні в Україні експорт продукції супроводжується документом торгово-промислової палати «СТ-1». Для отримання сертифіката виробнику слід довести, що продукція виготовляється в Україні. Наявність системи, що базується на технології блокчейн дозволить миттєво надати докази походження сировини та продукції в цілому. Технологія блокчейн вже використовується в харчовій промисловості для відстеження риби в торгівельних мережах, з метою виявлення та зупинки незаконного промислу.

Швейцарська компанія FoodBlockchain.XYZ планує управляти комерційними відносинами між різними суб'єктами в ланцюжку поставок продовольства, випускаючи «токен» під назвою Foodcoin – пристрій, призначений безпечно віддаленого доступу до інформаційних ресурсів, який забезпечує інформаційну безпеку користувача, та ідентифікує його власника. Оператори ринку харчових продуктів можуть використовувати токен для забезпечення відповідності стандартам якості і безпеки.

Таким чином, сучасні технології сприяють розповсюдженню інформації про походження товарів, зокрема харчових продуктів, про їх склад та споживчі властивості.

## Література

1. Crypto currency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/forbes/2011/0509/technology-psilocybin-bitcoins-gavin-andresen-crypto-currency.html>
2. Стаття 20 Закону України № 771 «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів».
3. ISO 22000:2015 «Системи менеджменту безпеки харчових продуктів» п.5.6.1. Обмін інформацією з зовнішніми організаціями
4. ISO 9001:2015 «Системи менеджменту якості» п.8.5.1 Управління виробництвом продуктів і послуг.

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

В настоящее время словом «глобализация» принято называть процесс распространения среди разных народов и государств нашей планеты единого образа жизни, усиления межгосударственных экономических связей, создаваемых глобальными международными корпорациями, постепенного разрушения барьеров и границ на пути финансовых и товарных потоков [1].

Как показала мировая практика, взаимопроникновение экономик и культур не всегда бывает благом для народов: чаще всего, оно приводит к тому, что богатые страны становятся еще богаче, а бедные, помимо своих привычных проблем, приобретают новые, присущие цивилизованным и более развитым обществам. Сегодня влиянию глобализации подвергаются все аспекты нашего существования, от морали и мировоззрения до климата и экологии.

Мировой капитал в своих интересах сейчас проводит такую модель глобализации экономики, которая предполагает продвижения товара на глобальный рынок. С одной стороны это приводит к выравниванию экономик разных стран, с другой стороны в современном варианте приносит глобальное неравенство — рост разрыва в доходах, уровне потребления, здоровья, образования в странах «золотого миллиарда» и «третьего мира».

В таких условиях государства и народы начинают соперничать в экономической и политической, и в гуманитарной областях. В современных условиях глобализации и жесткой мировой конкуренции обеспечить высокий уровень развития всех сфер жизнедеятельности может лишь страна, обладающая конкурентоспособной экономикой [2].

Наша страна не может развиваться по закрытой схеме отдельно от остального мира, примеры «политики государственного протекционизма» сегодня нежизнеспособны. Игнорировать процесс глобализации просто невозможно. Поэтому необходимо как можно скорее продумать общую стратегию развития страны с учетом включения в этот процесс и одновременно защиты нашей экономической безопасности.

Конкурентоспособность экономики страны должна быть основана на грамотной политике повышения конкурентоспособности своего малого и среднего бизнеса (далее – МСБ) на основах инновационной и транснациональной деятельности (в формате экспорта), акцент внимания должен сместиться в сторону производства качественно-брендовой и экологической продукции. Целью такой политики должно стать повышение долгосрочной конкурентоспособности предприятий МСБ, как на национальном, так и на мировом рынках, что в свою очередь обеспечит им долгую «выживаемость», а значит и экономическую безопасность.

«Указателем направления» в такой стратегии нашей страны должно стать долгосрочная правительственная национальная программа (общегосударственная и региональная) по совершенствованию системы государственного регулирования МСБ. «Поддержка» такой программы должна быть обеспечена правительством в нормативно-правовом поле, экономическая и инфраструктурная:

-выделить блок взаимосвязанных законов, реформировать государственные органы, регулирующие МСБ, усилить контроль в области качества в целях повышения конкурентоспособности и имиджа МСБ; обеспечить равные с государственным сектором возможности использования ресурсов (электричество, газ, теплоэнергия);

-упростить административные процедуры в сфере регулирования налогообложения, лицензирования, ценообразования; совершенствовать законодательство по внешнеэкономической деятельности в соответствии с международными нормами для улучшения инвестиционного климата;

-способствовать более эффективному взаимодействию соответствующих органов государственной власти всех уровней с союзами и объединениями предпринимателей для учета позиции и мнений субъектов МСБ при принятии решений (не формально, а действительно), усилить роль государства в экспортном и инвестиционном страховании рисков, включая риски колебаний валютных курсов.

–экономические инструменты: дифференцирование налоговых ставок, расширение льгот для МСБ, ориентированных на развитие инновационной и экспортной деятельности; активное освоение финансовых услуг и расширение масштабов и предметов залога коммерческих банков, включая нематериальные активы (патент, бренд, техника ит.п.) с целью расширения каналов финансирования МСБ.

Все вышеперечисленное давно известно, но в жизнь претворяется в нашей стране медленно и «вяло», а время не ждет – глобализация «наступает» намного быстрее. Поэтому путь продукции национальных предприятий МСБ - стать конкурентной во времена столкновения языков, менталитетов, традиций, культур, религий, политических систем, товаров и услуг, что сопровождает процесс глобализации, будет сложный. Важно всем участникам этого процесса помнить, что конкурентоспособной станет не та продукция, которая защищена с помощью протекционистских мер и самоизоляции (что дает временный эффект) и не та продукция, которая навязывает свои ценности и политические традиции. А та продукция МСБ, которая «спешит» и способна стать примером для подражания, стать уникальным лидером в своей области.

## Литература

1. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 358 с.

2. Колесникова Л. А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве : управление развитие : учеб. пособие / Л. А. Колесникова. – М. : Новый Логос, 2007. – 277 с.



## **РОЛЬ ТА СУТНІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕКОНОМІКИ**

У сучасних умовах увагу вчених світу до розуміння сутності інтелектуального капіталу досить велике. Роль людського фактора постійно зростає. Якщо конкурентні переваги в традиційній економіці забезпечували доступ до природних джерел і сировини, то в економіці знань базою успіху стали інновації та підприємництво, які ґрунтуються на знаннях і інформації з розвиненою інфраструктурою (Інтернет, бази даних, телекомунікації, мобільний зв'язок). Не випадково саме в другій половині ХХ століття зароджуються і розвиваються теорії людського та інтелектуального капіталів. Під впливом нових тенденцій у розвитку світової економіки погляди провідних теоретиків і практиків внесли суттєві зміни в розуміння факторів економічного прогресу і суспільного розвитку. Таким чином, саме інтелектуальний капітал (ІК) визначає конкурентоспроможність економічних систем, виступає ключовим ресурсом їх розвитку.

На сьогоднішній день більшість підприємств і компаній орієнтується на інтелектуальний капітал, як на джерело створення і підтримки вартості. П. Друкер висловлювався, що традиційні ресурси, такі як земля, праця, капітал зовсім не зникли, але вони стали вторинними по відношенню до інтелектуального капіталу [1]. Відповідно, актуальність цього ресурсу для підприємств і компаній обґрунтовується значним числом досліджень, які реалізовані в цьому напрямі. Результатом цих досліджень є створення безлічі теоретичних моделей оцінки і управління інтелектуальним капіталом. Проте, на практиці, при організації системи оцінки інтелектуального капіталу, моделі можна звузати і згрупувати по двох принципах: розрахунок фінансових і нефінансових показників.

Для вітчизняної науки проблема формування і розвитку інтелектуального капіталу є недостатньо розвиненою у порівнянні із зарубіжною. У наукових працях Э. Брукінга, Т. Бьюзена, Д. Шнайдера, Л. Едісона та ін. приділено велику увагу визначенню і дослідженню економічної суті інтелектуального капіталу. Їх ідеї отримали розвиток в розробках Л. С. Шаховской, Б. Б. Леонтьева, В. Л. Иноземцева, С. А. Ленской, де наводяться визначення, сутності і структури інтелектуального капіталу. Існують різні визначення поняття «Інтелектуальний капітал підприємства». Наприклад, Э. Брукінг порівнює його з нематеріальними активами, які служать опорою саме існування і конкурентних переваг підприємства [2, с. 134].

Ключовими складовими є людські активи (знання, досвід, творчі здібності та ін.), інтелектуальна власність, інфраструктурні і ринкові активи. В. Иноземцев вважає, що інтелектуальний капітал - це інформація і знання, які

грають роль «колективного мозку», що акумулює знання працівників, інтелектуальну власність, накопичений досвід, організаційну структуру, інформаційні мережі, імідж підприємства [3, с. 255].

Б. Леонтьев під інтелектуальним капіталом підприємства розуміє вартість усіх наявних інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, природні і придбані розумові здібності і навички, а також накопичені бази знань і корисні стосунки з іншими суб'єктами. Тобто в його розумінні це більше стосується брендів, клієнтури, фірмових найменувань, каналів збуту, ліцензійних і інших угод [4, с. 98].

Узагальнивши вищесказане, можна зробити наступний висновок: стосовно поняття інтелектуального капіталу підприємства. Інтелектуальний капітал – це об'єднання людських активів та нематеріальних активи. А саме, - знання, навички і виробничий досвід конкретних людей і відповідно, патенти, бази даних, програмне забезпечення, товарні знаки та ін., які продуктивно використовуються та в результаті максимізують прибуток та інші економічні і технічні результатів.

Аналіз наявних наукових підходів до вивчення інтелектуального капіталу, показав, що на сьогодні не існує універсального теоретичного і методичного обґрунтування впливу інтелектуального капіталу на конкурентоспроможність підприємств. Наявність у підприємства ринкової складової інтелектуального капіталу обумовлює здатність підприємства до отримання стійких конкурентних переваг на ринку, який неодмінно призводить до отримання наднормативного прибутку. Наднормативний прибуток, який може отримувати підприємство в результаті ринкових переваг, знаходиться в зворотній залежності від міри конкуренції на ринку і в прямій залежності від частки ринку, яку займає продукція цього підприємства [5, с. 157]. Тому слід більш детально розглянути оцінку вартості ринкового капіталу як складової інтелектуального капіталу на прикладі порівняння певних економічних показників двох підприємств.

## Література

1. Drucker, P. (1993), *Post-Capitalist Society*. New York: HarperBusiness.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал : ключ к успеху в новом тысячелетии / Пер. с англ, под ред. Л. Н. Ковачин Питер, 2001. – 288 с.
3. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества – М. : "Academia" - "Наука", 1998. – 640с.
4. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М. : Издательский центр "Акционер", 2002. – 200 с.
5. Порохня В. М. Моделювання впливу інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток підприємства [Текст] : монографія / В. М. Порохня, В. О. Лось ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 175 с.

## ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Конкурентоспроможність підприємства, очевидно, є відносною інтегральною характеристикою, яка передбачає порівняння підприємства з його конкурентами за багатьма показниками їх діяльності. Деякі із таких показників (ознак) безпосередньо не можуть бути виміряні (приховані або латентні ознаки), але проявляються в результаті набування конкретних числових значень декількома взаємопов'язаними ознаками (симптомами). Одним із таких латентних показників є рівень конкурентоспроможності підприємств. Для кількісного дослідження таких інтегральних показників необхідно застосовувати методи та моделі багатовимірної статистичного аналізу (див., наприклад, [1; 2]).

У роботі проведено оцінювання рівня латентної ознаки – конкурентоспроможності 24 підприємств харчової промисловості Одеського регіону протягом 2008-2012 рр. за 44 показниками – коефіцієнтами, які розраховані за даними odstat.gov.ua. При оцінюванні використовувались наступні матриці даних: значення незалежних змінних – ознак  $X_{120 \times 38} = (x_{ij}); i = \overline{1,120}; j = \overline{1,30; 37,44}$ ; значення залежних змінних – ознак  $Y_{120 \times 6} = (y_{ij}); i = \overline{1,120}; j = \overline{31,36}$ ;

Оскільки рівень конкурентоспроможності (в першу чергу) визначається результуючими показниками діяльності підприємств, спочатку проведено класифікацію (ранжирування) підприємств за сукупністю значень залежних змінних - ознак  $Y_{120 \times 6} = (y_{ij}); i = \overline{1,120}; j = \overline{31,36}$ ; для усіх 24 підприємств за 2008-2012 рр. Відзначимо, що ознаки є тісно взаємопов'язаними. Приклад кореляційних коефіцієнтів між результуючими (залежними) змінними, що характеризують конкурентоспроможність, наведено у табл.

Таблиця

Матриця парних коефіцієнтів кореляції між залежними змінними

	Кореляції на рівні $p < 0,050$ $N=120$					
	y31	y32	y33	y34	y35	y36
y31	1,00	0,93	0,73	0,03	0,50	0,70
y32	0,93	1,00	0,82	0,02	0,52	0,69
y33	0,73	0,82	1,00	-0,05	0,64	0,79
y34	0,03	0,02	0,05	1,00	0,11	0,04
y35	0,50	0,52	0,64	0,11	1,00	0,90
y36	0,70	0,69	0,79	0,04	0,90	1,00

Враховуючи виявлений взаємозв'язок між ознаками, у якості міри схожості об'єктів (або відстані  $d_{ps}$  між  $p$ -им та  $s$ -им підприємствами – об'єктами) використовувалась метрика Махаланобіса (або так звана 1- $r$  Пірсона):

$$d_{ps} = (z_p - z_s) r^{-1} (z_p - z_s)^T,$$

де  $z_p, z_s$  – вектори-рядки об'єктів  $p$  та  $s$  у просторі стандартизованих ознак  $\left( z_k = \frac{y_k - \bar{y}_j}{\sigma_j}, j = \overline{31, 36} \right)$ ,  $\bar{y}_j$  – середні значення,  $\sigma_j$  – стандартні відхилення по всім об'єктам сукупності для  $j$ -тої ознаки, а  $r^{-1}$  – матриця, обернена до матриці парних коефіцієнтів між ознаками. Попередньо розбито усю сукупність 24 підприємств за рівнем конкурентоспроможності на 4 кластери: group {1}, group {2}, group {3} та group {4}.

Як було зазначено, між усіма змінними (ознаками) спостерігаються досить тісні кореляційні зв'язки. В таких особливих випадках кореляційна матриця погано обумовлена (її власні числа за величиною мало відрізняються один від одного) і це суттєво затрудняє виділити головні компоненти (фактори) звичайними методами (наприклад, за критерієм Кайзера мінімальна кількість головних компонент становила 12). Тому для визначення структури змінних і взаємозв'язків між ними застосовувався «пакетний метод» головних компонент (PLS-PM, PCA-PM) програми Statistica [3]. Це дозволило виділити чотири групи – матриці головних компонент, які пояснюють понад 90% загальної варіації: результуючий фактор  $F_1$  – «рівень конкурентоспроможності»; фактор  $F_2$  – «виробничий потенціал»; фактор  $F_3$  – «менеджмент»; фактор  $F_4$  – «фінансовий стан».

Оцінено взаємозв'язки між головними компонентами. За значимістю впливу на «рівень конкурентоспроможності» (латентний результуючий фактор  $F_1$ ) незалежні латентні фактори (предиктори) розташовані в наступному порядку:  $F_3, F_4, F_2$ . Проведено економічний аналіз отриманих результатів.

## Література

1. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення; за заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
2. Кендюхов А. В. Использование метода главных компонент для оценки конкурентоспособности машиностроительных предприятий / А. В. Кендюхов, Д. О. Толкачев // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – №4. – С. 219-227.
3. Statistica. Системный подход к анализу данных [Электронный ресурс]. – StatSoftRussia. – Режим доступа : <http://www.statsoft.ru>.

## **ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТУ АКСЕЛЕРАТОРА НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ**

За статистичними даними в Україні олійно-жирова галузь протягом останніх років демонструє одні з найвищих темпів виробництва продукції. Вона є лідером в агропромисловому комплексі за обсягами експорту і сумами валютної виручки, рентабельністю, ресурсоемністю тощо. У 2016 р. валовий збір насіння соняшнику склав 13,6 млн. т.; у грудні спостерігалось зростання виробництва олії соняшnikової і досягло найвищої за всі роки позначки – майже у 560 тис. т. В цілому, за підсумками 2016 року, зростання виробництва олії соняшnikової досягне 118-119%. Експорт олії соняшnikової у 2016 р., у порівнянні з 2015 р., досяг 4,8 млн. т, що свідчить про зростання у 123%. Питома вага експорту олійно-жирової продукції в загальному експорті товарів з України склала на 2016 р. 13%, а в експорті продукції: в цілому АПК – 30%, в харчовій промисловості – 70% [1].

Незважаючи на позитивну тенденцію, в галузі існують певні проблеми, пов'язані з хвильовими потоками у реалізації готової продукції, еколого-економічними питаннями переробки відходів і недоопрацьованої сировини тощо. Для підвищення ефективності функціонування українських підприємств олійно-жирової галузі, збереження та розвитку стійких позицій на світовому ринку, необхідно проводити точний аналіз діяльності підприємств, що надасть можливість орієнтуватися на рику як виробнику, так і інвестору.

Одним з таких показників може виступити акселератор – коефіцієнт, що визначає зв'язок між зміною доходу та інвестицій [2]. Цей коефіцієнт також трактується як приріст капіталомісткості продукції і означає скільки одиниць додаткового капіталу потрібно для виробництва додаткової одиниці продукції.

Для аналізу підприємств Одеської області було обрано вісім провідних підприємств олійно-жирової галузі, які в умовах конфіденційності названі номерами, відповідно від 1 до 8 (за даними [3]). Порівняння показників результатів фінансової діяльності дозволяють казати про наступне: чистий дохід від реалізації продукції найбільший у підприємства №3, але чистий фінансовий результат має від'ємний показник; суттєвий чистий дохід, у порівнянні з іншими, більше у підприємств № 1 і 2, але фінансовий результат надзвичайно низький. Інші підприємства мають від'ємні показники чистого фінансового результату і невисокі визначення операційних витрат. Це говорить про невеликий результат від виробничої і комерційної діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації, а також незначний кінцевий результат фінансової діяльності у вигляді прибутку і чистого прибутку (рис. 1).

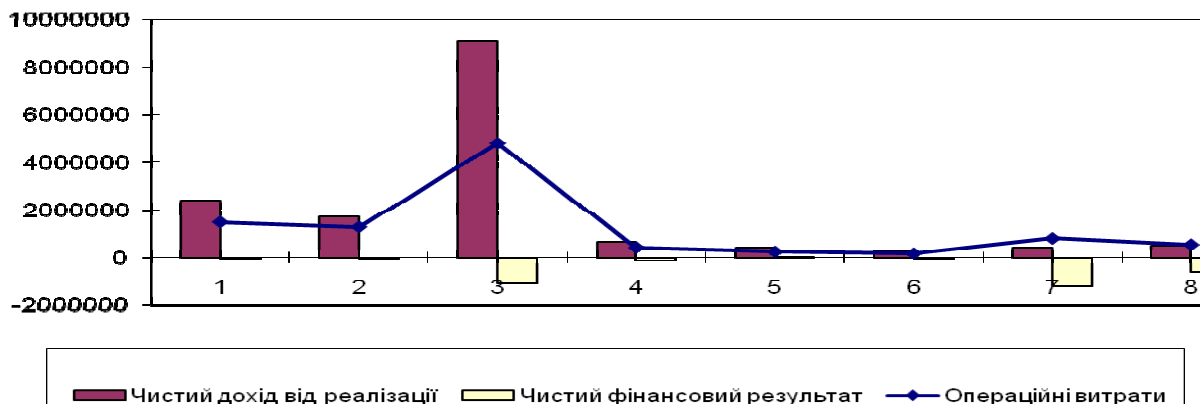


Рис. 1 – Результати фінансової діяльності олійно-жирових підприємств Одеської області, на кінець 2010-2014 рр., тис. грн.

Джерело: (побудовано за даними [3])

Визначення ефекту акселератора свідчать про переваги доходів над інвестиціями, адже майже на всіх з восьми підприємствах доля інвестицій надзвичайно низька (рис. 2). Так, найвищий коефіцієнт простежується на підприємстві №3, а найменший – на підприємстві №7. Невисокі результати свідчать про низькі інвестиції до обраних підприємств.

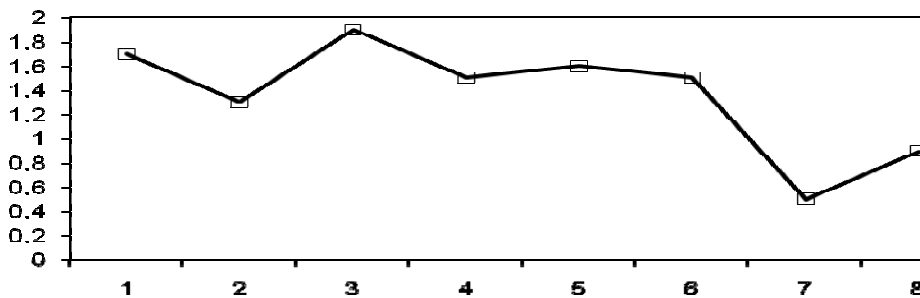


Рис. 2 – Результати визначення ефекту акселератора олійно-жирових підприємств Одеської області, на кінець 2010-2014 рр., тис. грн.

Джерело: (побудовано за даними [3])

Таким чином, проведений аналіз діяльності вітчизняних підприємств олійно-жирової галузі свідчить про необхідність визначення ефекту акселератора, результати якого нададуть змогу окреслити перспективи подальшого доходу та можливості інвестиційних вкладень в розвиток виробництва.

## Література

1. Асоціація «Укроліяпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukroilprom.org.ua/>
2. Економічна енциклопедія : У трьох томах. – Т. 1. – / Під ред. С. В. Мочерного. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
3. Запит до Головного управління статистики в Одеській області, №13.1-14/286 від 30.10.2015 р.

## **ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКСПОРТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ**

Глобалізація світового економічного простору загострила проблему конкурентоспроможності не тільки окремих суб'єктів господарювання, а й національних економік. У розвинених країнах все більшу роль у розширеному відтворенні відіграють високотехнологічні сектори економіки, де створюються принципово нові знання, що матеріалізуються у нових продуктах і технологіях, які стають основою цілих кластерів інновацій, започатковуючи виробництво продуктів масового споживання нового покоління. В Україні ж продовжує відігравати важливу роль у задоволенні суспільних потреб виробничий сектор економіки, де виготовляється продукція не тільки масового споживання, а й для потреб оновлення виробничих систем.

Це стосується і вітчизняного машинобудування, яке досі залишається важливою складовою національної економіки – його функціонування забезпечує робочими місцями не тільки працівників даної галузі, а й тих виробничих підприємств, які використовують для свого технологічного відтворення техніку й обладнання вітчизняних машинобудівників. Проте в умовах зростання відкритості ринків внаслідок підписання Україною угоди про асоціацію з ЄС конкуренція на внутрішньому ринку стала ще більш жорсткою. При цьому інфляційні процеси спричинили вимивання обігових коштів і значне зниження платоспроможності суб'єктів господарювання. Це відобразилось на структурі споживання, зменшенні попиту на продукцію, що йде на потреби виробництва, в тому числі – на технічні засоби. Як результат – в останні три роки обсяги виробництва і реалізації продукції машинобудування суттєво знизились. Особливо погіршився стан із експортом продукції – починаючи з 2013 р. обсяги експорту постійно знижувались і в 2016 р. склали всього третину від тих обсягів, які були у 2012 р [1].

Причому погіршилась і структура експорту машинобудівної продукції – якщо в 2012 р. частка продукції третього технологічного укладу складала 53%, то в 2016 р. – вже майже 84% (рис. побудований на основі [1]). І це при тому, що обсяги експорту цієї продукції знизились удвічі. Особливо постраждали підприємства, що виготовляли транспортні засоби – обсяги експорту їх продукції впали більш ніж у 10 разів – з 44,67 млрд. дол. США у 2012 р. до 12,87 млрд. дол. США у 2016 р. Але ж, «саме обсяги експорту промислової продукції є свідченням того, що країна ефективно використовує свої ресурси, а не продає їх як сировину іншим країнам, – тим, що можуть виготовляти продукцію кінцевого споживання, продукцію наукомістку і з високою доданою вартістю» [2].

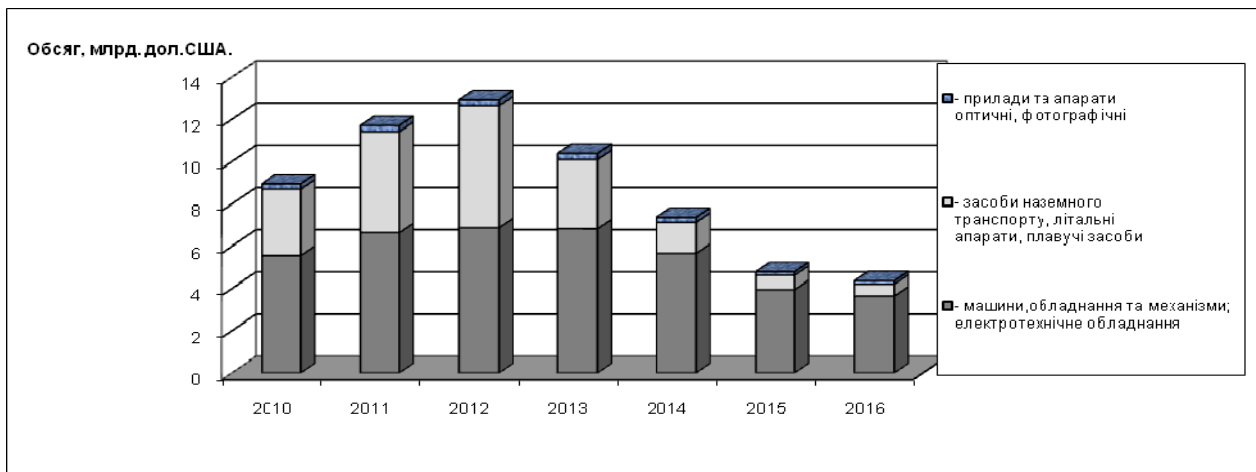


Рис. – Зміни у структурі експорту продукції машинобудування України у 2010-2016 рр. (Без урахування тимчасово окупованих територій України)

Однак, експортний потенціал України формується не у промисловому секторі, а в інших, які відносяться до сировинних (добувний, металургійний комплекси, АПК). Так, у структурі експорту товарів за 2016 р. 22,3% становили зернові і олійні культури (а готові харчові продукти – лише 4,7%); експорт чорних металів склав 19,9%; машин і обладнання – 10,0% (проте у цьому складі 5,7% електротехнічного обладнання і лише 0,2% – літальних апаратів, де Україна мала би мати значно кращі результати, оскільки аерокосмічна галузь є одна з найкращих у світі за наукомісткістю розробок) [1]. Тому проблема експортоспроможності машинобудівних підприємств в епоху глобалізації має розглядатись в контексті збільшення кількості тих, що належать до вищого технологічного укладу. І вона має вирішуватись як для окремих підприємств, так і для їх об'єднань у межах виробничо-господарських комплексів.

На жаль, основу сучасної економіки України становлять технології, які відносяться до третього технологічного укладу. При цьому у розвиток технологічних систем п'ятого-шостого укладів спрямовується критично мало інвестицій [2], що спричиняє консервацію технологічного відставання країни. І очевидно, що в умовах глобалізації ринків це спричинятиме суттєві перешкоди для того, щоб вітчизняні підприємства могли бути конкурентоспроможними і продовжувати свою діяльність, зберігаючи позитивну економічну динаміку. А для цього їх технологічне оновлення має здійснюватися на інноваційній основі.

## Література

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/tsztt/tsztt\\_u/tsztt\\_0217\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt_0217_u.htm)
2. Стадник В. В. Державна інвестиційна політика і зростання експортоспроможності промислового сектора національної економіки / В. В. Стадник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 265-271.



## **СУТНІСТЬ ТА ПРИРОДА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАФТОГАЗОСЕРВІСНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах процесів глобалізації та інтеграції в економічний Європейський простір, посилення конкуренції в енергетичному комплексі України залишається актуальною проблема енергетичної незалежності нашої держави. Нафтогазові сервісні підприємства знаходяться в постійному пошуку адекватних рішень, ефективних інструментів управління підприємством в сучасних умовах і напрямів підвищення конкурентоспроможності. Інтеграція у Європейський простір, що характеризується жорстким конкурентним середовищем, зумовлює необхідність всебічного дослідження сутності, природи та стратегій забезпечення конкурентоспроможності українських нафтогазосервісних підприємств.

Конкуренція (від лат. *concurrentia* – стикатися, змагатися) – суперництво між товаровиробниками за найбільш сприятливі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції [1, с.114].

Згідно з Законом України «Про захист економічної конкуренції», «економічна конкуренція (конкуренція) – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [2].

Відповідно конкурентоспроможність підприємства – це реальна і потенційна здатність компаній працювати в динамічному конкурентному середовищі, при утриманні та розширенні конкурентних переваг, що в комплексі більш привабливі для споживача.

Природа походження конкурентоспроможності підприємства враховує наступні характеристики, до яких відносяться – виникнення та існування в умовах конкуренції; специфічна спрямованість на досягнення сукупності цілей ефективної діяльності, виконання поставлених стратегічних завдань та подальший розвиток на конкурентному ринку, а також тісний зв'язок з важливими економічними характеристиками відносності, динамічності, інтегральності, диференціації.

Щодо конкурентоспроможності на прикладі сервісних підприємств нафтогазового комплексу то виникає необхідність враховувати економічні, соціально-політичні, науково-технічні, екологічні, геологічні, геофізичні зміни, що відбуваються в навколишньому середовищі. Тому конкурентоспроможність (тобто здатність (спроможність) підприємства вести суперництво у базовій галузі, на міжгалузовому та світових ринках) – це комплексна категорія, її

переваги остаточно реалізуються через торгівлю, але базис конкурентних переваг створюється на всіх ланках суспільного виробництва, у тому числі значною мірою за рахунок структурної перебудови та дійової економічної політики [3].

На нашу думку, конкурентоспроможність нафтогазосервісного підприємства характеризується:

- наявністю у компанії певних ресурсів, обладнання, інтелектуального капіталу;
- операційною ефективністю підприємства;
- наукоємністю і технічним рівнем продукції чи послуг в порівнянні з основними конкурентами на національному і світовому ринках;
- ступеню диференціації діяльності компанії;
- індекс цін на сервісні послуги підприємства порівняно в сегменті галузі.

Важливо зазначити, що найбільш теоретично і методологічно повним в рамках галузі є напрацювання М. Портера, згідно з якими, конкурентоспроможність підприємства в результативній формі проявлення визначається наступними факторами:

- по-перше структурою галузі, в якій діє підприємство. Структура галузі характеризується п'ятьма конкурентними силами Портера, яка включає в себе: загрозу появи продуктів-замінників, загрозу появи нових гравців, рівень конкурентної боротьби, ринкову владу постачальників і ринкову владу споживачів;

- по-друге, позицією підприємства в галузі, яка обумовлена наявними у сервісних нафтогазових підприємств конкурентних диференційованих переваг, а також широтою охоплення ринку сервісних послуг.

Отже, конкурентоспроможність підприємства з точки зору галузі нафтогазосервісних підприємств – сукупний показник ефективності управління підприємством, а також його можливість своєчасно запропонувати свої послуги в потрібному сегменті, що найбільш повно відповідає баченню замовників в підрядному будівництві свердловин, поточному та капітальному ремонту свердловин, геологічній розробці родовищ, інтенсифікації свердловин для підвищення нафтогазовіддачі, інтелектуальні та науково-конструкторські розробки, технічний інжиніринг, ремонт нафтогазового промислового обладнання в порівнянні з іншими підприємствами з точки зору витрат, ефективності, якості.

## Література

1. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : Підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року № 2210. – 14 (Редакція від 11.08.2013, підстава 406-18) // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – С. 64.

3. Рибаківа О. В. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна суть та фактори підвищення / О. В. Рибаківа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuu.gov.ua>.

## **2. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

**Павлов О.І.**

д.е.н., професор

Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

### **ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ РИЗИКІВ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Характерною ознакою ризику на сучасному етапі розвитку є його тотальність та всеосяжність, що дало підстави деяким авторам вважати сучасне суспільство – «суспільством ризику» [1, с. 11]. Щонайменше, ризик виступає невід'ємною складовою підприємницької діяльності. Що стосується інноваційного ризику, то він трактується як такий тип ризику, що виникає при будь-яких видах діяльності, пов'язаних з інноваційними процесами, виробництвом нової продукції, товарів, послуг, їх операціями, комерцією, здійсненням соціально-економічних та науково-технічних проектів [2, с. 17]. Ризики в інноваційній діяльності підприємства спричинені групою факторів.

Ризики, що спричинені впливом факторів макросередовища:

- економічні (пов'язані з погіршенням економічної ситуації, що може привести до втрати конкурентоспроможності інноваційної продукції);
- політико-правові (проявляються у вигляді можливих несприятливих змін суспільного або правового середовища підготовки або реалізації інноваційних проектів);
- соціально-демографічні (виникають через конфлікт інтересів різних соціальних груп населення, що може спричинити несприйняття інновації на початку інноваційного процесу або після виведення інновації на ринок);
- екологічні (проявляються як потенційні втрати товаровиробників через екодеструктивні наслідки споживання або виробництва товарів);
- технологічні (виникають через можливі зміни в науково-технологічному прогресі).

Ризики дії факторів мікросередовища поділяються на:

- конкурентні, які виникають унаслідок випереджаючих дій конкурентів;
- постачальницькі, що зумовлені складністю отримання нових видів ресурсів для виробництва інноваційної продукції;
- комерційні, які виникають внаслідок зміни умов взаємодії з торговельними і збутовими посередниками, які не завжди можуть у повній мірі адекватно та швидко відреагувати на зміну асортименту підприємства-товаровиробника;
- споживчі, які виникають через дію раціональних очікувань споживачів та зміни у їх запитах;
- стейкхолдерні, які зумовлені змінами взаємодії з різними групами зацікавлених сторін організації, інтереси яких щодо інновацій можуть бути прямо протилежними.

В інноваційному процесі мають місце суб'єктивні ризики, які диференціюються залежно від етапів інноваційного процесу:

– ризик на етапі аналізу відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, який генерується зовнішнім середовищем й полягає в загрозі вибору на пряму інноваційного розвитку, неадекватного зовнішнім і внутрішнім умовам;

– ризик на етапі генерації та вибору інновацій, що проявляється як можливість генерації та відбору неконкретних, неприйнятних для реалізації інноваційних ідей;

– ризик на етапі розробки задуму нового товару і його перевірки, який проявляється як неоднозначне формулювання та недостатнє проектування інноваційного задуму, що може бути помилково зрозумілим розробниками інноваційного проекту або споживачами;

– ризик на етапі аналізу ринку й розробки інструментарію маркетингу через неврахування нових трендів розвитку ринку.

Рівень суб'єктивних ризиків залежить від професійних та особистісних характеристик осіб, що приймають рішення на етапах інноваційного процесу.

В управлінні ризиками інноваційної діяльності підприємства значна увага приділяється внутрішнім ризикам підприємства-інноватора, величина якого обумовлюється специфікою діяльності підприємства та рівнем його менеджменту.

Основними факторами внутрішнього інноваційного ризику є:

- система управління підприємством і ступінь її гнучкості;
- ступінь узгодження інтересів внутрішніх стейкхолдерів підприємства;
- ступінь резервування виробничих площ, виробничої потужності і її гнучкість;
- система управління якістю та використанням технологій;
- маркетинг;
- система підготовки і перепідготовки кадрів;
- структура кадрів за рівнем освіти, кваліфікації і віком;
- місце розташування підприємства щодо ринків збуту, джерел сировини, транспортного сполучення;
- форма господарювання і форма власності;
- імідж.

Кожна з зазначених груп факторів ризиків потребує запровадження спеціальних управлінських рішень, що враховують специфіку цих ризиків.

## Література

1. Евстафьев И. Н. Тотальный риск-менеджмент / И. Н. Евстафьев. – М. : Эксмо, 2008. – 208 с.
2. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент / В. О. Василенко, В. Г. Шматько; за ред. В. О. Василенко. – К. : ЦНЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.

Пуцько Б.М.  
д.е.н., професор  
(Львів, Україна)

## ПРОЕКТУВАННЯ УДОСКОНАЛЕНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянемо існуючу організаційну структуру підприємства на прикладі акціонерного товариства «Галичина» (Львівська область). Акціонерне товариство «Галичина» створене на базі «Радехівського маслозаводу», придбаного у 1998 р., і відповідно має виробниче обладнання та розвинуту інфраструктуру. На даний час є лінії переробки молочної сировини для виготовлення згущеного молока, сухого молока, масла та цільномолочної продукції, казеїну. У виробництві зроблено наголос на виготовленні сухого молока, так як у осінньо-зимовий період з нього виготовляється згущене молоко, яке користується чималим попитом на ринку, та інша продукція. Завдяки цьому вдалося збільшити обсяги виробництва майже у два рази, що дозволило вийти на отримання прибутків.

Структура управління розроблена наступним чином. Виконавчим органом «Товариства», що здійснює керівництво його поточною діяльністю є дирекція. Склад дирекції призначається та звільняється президентом «Товариства» з подання генерального директора. Генеральний директор керує роботою дирекції, а разом з її членами вирішує усі питання поточної управлінської та виробничої діяльності «Товариства», крім тих, що входять до компетенції (права, обов'язки, повноваження, відповідальність) «загальних зборів» акціонерів і президента.

Організаційна структура акціонерного товариства «Галичина» складається з чотирьох відділів: «**Виробничий відділ**» - виконує наступні функції: виробництво готової продукції, контроль за якістю випущеної продукції, модернізація технології, зменшення енергоємності виробництва, розширення асортименту продукції. «**Фінансовий відділ**» здійснює: облік руху матеріальних засобів і фінансових коштів, планування виробництва, контроль фонду споживання й норм прибутку. «**Комерційний відділ**» – виконує такі завдання: закупівля сировини і матеріалів, збут продукції, ведення комерційної діяльності, не пов'язаної з виробництвом, експорт, імпорт, вивчення попиту на різні види продукції, вивчення цін, здійснення аналітичної оцінки галузі, конкурентів, споживачів на внутрішньому і зовнішньому ринках. **Транспортний відділ** здійснює: перевезення вантажів, ремонт та утримання транспортних засобів.

На рис. нами представлено проект удосконалення й осучаснення, на основі науки і практики, організаційної структури, яка дозволяє реорганізувати існуючі відділи та оптимально перерозподілити управлінську компетенцію, завдання та функції із якісного забезпечення процесів управлінської й виробничої діяльності. Що дозволить досягнути максимальної управлінської, виробничої та економічної ефективності підприємства.

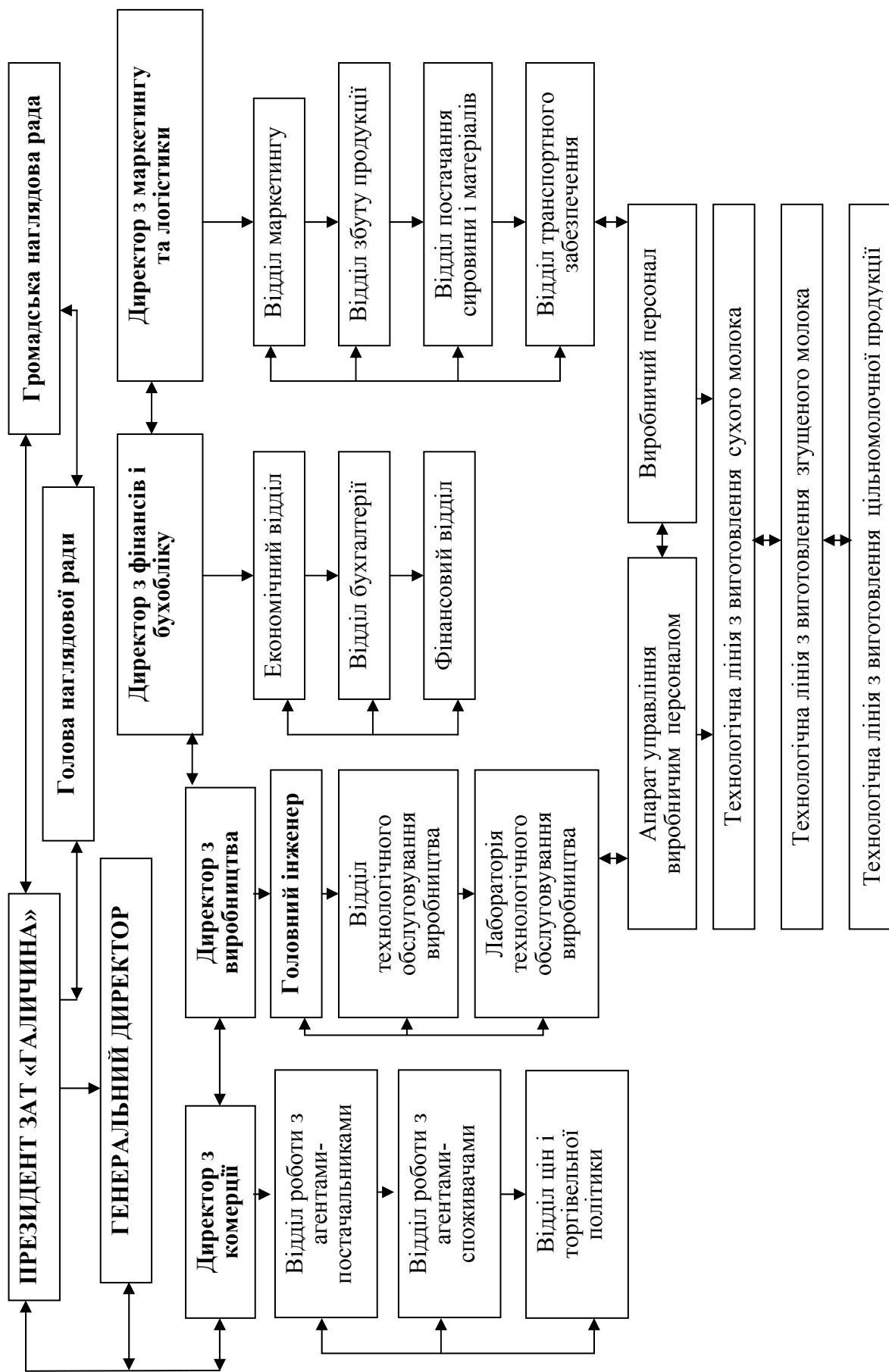


Рис. – Проект удосконалення організаційної структури акціонерного товариства «Галичина» (Джерело: розроблено автором)

**Рєпіна І.М.**

д.е.н., професор

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»  
(Україна)

## **ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ ЯК КАТАЛІЗАТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Цілком зрозуміло, що задля процвітання в наступні десятиріччя економіка країни має опиратись на високопродуктивну науку та дієву державну інноваційну систему яка здатна генерувати та ефективно використовувати технологічні інновації. Виходячи з цього дослідження природи технологічних інновацій та їх трансферу є надзвичайно актуальним науковим завданням.

Основною ознакою сучасного розкладу сил в світі є суттєвий відрив країн-лідерів, що створюють “інноваційний анклав”, від менш потужних країн, які змушені повністю залежати від позиції активних гравців. Країни, що лідирують у технологічному розвитку, задають напрями й характер глобальних зрушень, споконвічно адаптуються до цих змін. У країн-аутсайдерів, які не встигають за темпами світового науково-технічного прогресу, відбувається деформація виробничої системи, викликана моральним старінням технологічної бази. Через це погіршуються позиції таких країн на світових ринках, вони починають імпортувати технології, унаслідок чого потрапляють у залежність від країн лідерів.

В полі зору Великобританії, Німеччини, США, Фінляндії та ряду інших розвинутих країн є проведення космічних досліджень, розвиток енергетичної галузі, сфери охорони здоров'я, біотехнології, інформаційні та комп'ютерні технології; для Індії – інформаційні технології та програмне забезпечення, розвиток біотехнологій та космічна сфера, для Китаю – машинобудування, приладобудування і автоматика, хімічна і нафтохімічна галузь, біотехнології, мікробіологія та ін. Отже, у технологічних перегонах, що розгорнулися, індустріально розвинені країни концентрують зусилля на прискореному розвитку тих секторів економіки, які, з одного боку, забезпечують вирішальний внесок у підвищення продуктивності праці, а з іншого – дозволяють підтримувати технологічні переваги над конкурентами.

За ретроспективними даними експертів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), у США у 80-90-ті роки минулого століття за рахунок високотехнологічних секторів було досягнуто майже 50% усього приросту продуктивності праці, у Великобританії, Канаді, Японії – понад 30, Франції та Італії – 25% [1]. При цьому галузева структура «країн-інноваторів» новітніх технологій до середини 90-х рр. минулого століття була ідентичною – аерокосмічна промисловість, автомобілебудування, електротехнічне машинобудування, – на кожному із яких припадало від 10 до 15% усіх витрат НДДКР у США, Японії та ЄС. Але в середині 90-х рр. ситуація якісно змінилася. У США лідером стала сфера послуг, представлена інформаційними технологіями (20% усіх витрат НДДКР), яка потіснила аерокосмічну галузь



(12%) та автомобілебудування (11%). У ЄС провідними стали електроніка (15%), автомобілебудування (13%) й послуги (14%). У Японії пріоритетними напрямками є електроніка (18%), електротехніка (11%) та автомобілебудування (10%) [2, с. 44].

Технологічні зрушення, що відбуваються у світовому масштабі, стосуються широкого спектра технологій і охоплюють усі головні напрямки сучасного науково-технічного прогресу. В основі формування глобальної системи виробництва лежить процес інтернаціоналізації, у результаті якого відбувається транскордонне поширення технологій. Активізація суперництва змушує національних виробників нарощувати конкурентні переваги, у тому числі за рахунок упровадження нових технологій. Не маючи достатнього фінансування на розробку власних інновацій українські компанії знаходяться у постійному очікуванні нових глобальних технологічних викликів. Окрім усього іншого, це стимулює міжнародний трансферт технологій, тому що виробники прагнуть одержати передові технології з-за кордону. Таким шляхом вітчизняні підприємства у 2016 р. придбали: технології транспортування енергії, ресурсозберігаючі технології, нові технології виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, технології оновлення та розвитку агропромислового комплексу, сучасні інформаційно-комунікаційні технології. До того ж, інтенсивна дифузія знань стимулюється появою глобальних інформаційних мереж з відкритими інноваціями.

В сучасних умовах існує велика кількість технологічних інновацій, що впливають на бізнес. Експерти компанії PwC проаналізували більше 150-ти сучасних технологій які найбільш актуальні для підприємницької діяльності. В результаті цього аналізу було обрано вісім технологій які матимуть найсуттєвіший вплив на бізнес у найближчому майбутньому: штучний інтелект, доповнена реальність, технологія Blockchain, використання дронів, інтернет речей, робототехніка, віртуальна реальність, 3D-принтери [3].

Завдяки постійному моніторингу технологічних новацій та спрямування підприємницькі ідей у бік їх використання та поширення вітчизняні компанії спроможні досягти бажаного рівня конкурентоспроможності на цільових ринках та забезпечити собі стабільний розвиток.

## Література

1. Расходы на инновации в промышленно развитых странах // Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ). – 1999. – №143. [Электронный ресурс]. – Режим доступа до документа : <http://www.pressarchive.ru/biki/1999/01/30/318515.html>
2. Иванова Н. Инновационная сфера / Н. Иванова // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 8. – С. 43-48.
3. Tech breakthroughs megatrend. [Электронный ресурс]. – Режим доступа до документа: <http://www.pwc.com/gx/en/issues/technology/tech-breakthroughs-megatrend.html>

**Литовченко И.Л.**

д.э.н., профессор,

**Саенсус М.А.**

к.э.н., доцент

Одесский национальный экономический университет (Украина)

## **АНАЛИЗ ДИНАМИЧЕСКИХ И СТАТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТРУКТУРАХ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ САМООРГАНИЗАЦИИ**

На современном этапе проходят исследования, использующие концепцию самоорганизации качестве основы для анализа динамических и статических процессов, особенно циклов Н.Д. Кондратьева в «движении макроэкономических показателей и процессов». Основные публикации, посвященные данной проблематике, это работы В.В. Васильковой, С.Ю. Глазьева, С.В. Казанцева, Л.А. Клименко, В.И. Маевского, С.М. Меньшикова, Ю.М. Осигюва, А.В. Полетаева, В.Т. Рязанова, Ю.В. Яковца и др.

Инновационное развитие современной организации связано с переосмыслением самого понятия «саморазвития» и его более широким пониманием. Уже в рамках теории Й. Шумпетера переход от одного состояния экономической системы к другому рассматривается как саморазвитие под воздействием процессов самоорганизации на уровне отдельных экономических субъектов, как основа процессов трансформации и переходов к иному состоянию отдельных организаций и всей системы в целом. Однако, если саморазвитие в рамках больших социально-экономических систем достигается как суммарный эффект процессов рыночного поведения (самоорганизации) отдельных рыночных субъектов (фирм и организаций), то для самих этих локальных субъектов их внешняя рыночная активность и конкурентное, долгосрочное, устойчивое стратегическое развитие определяются собственными внутренними процессами самоорганизации [2, с.19]. Актуализация методологии, в основу которой лежит положение о саморазвитии связана с особенностями современной эпохи, где «нестабильность, изменчивость социального калейдоскопа парадоксальным образом становятся чуть ли не наиболее устойчивой характеристикой современности» [1, с. 119].

В настоящее время разрабатываются следующие направления в теории самоорганизации: синергетика, теория изменений и теория катастроф. В соответствии с целью исследования остановимся на теоретических аспектах синергетики. Философский анализ категории «развитие» дает возможность специфицировать содержание категорий «саморазвитие» и «самоорганизация» применительно к системному анализу организаций. Системный подход в науке давно получил статус общеметодологического подхода, заключающегося в представлении любых объектов как систем. Любой объект – природы и социума – может быть представлен как сложноорганизованное структурное целое, состоящее из элементов и связей между ними. В рамках такого понимания возникло два направления системных представлений.

Первое направление связано с дифференцированным представлением внутреннего строения объекта анализа. Такое понимание трактует систему как сложное единство, в котором могут быть выделены составные части или элементы, а также структура связей и отношений между ними. Это определение как бы дает картину объекта, составленного из элементов и связей между ними. Однако такое структурно-статическое представление объекта наталкивалось на многие парадоксы, связанные с пониманием именно развития этого объекта: вся система оказывалась сложным, но статичным образованием. Однако атрибутивные и функциональные характеристики системного объекта не позволяют фиксировать именно его изменение во времени. Поэтому такое системное, а по существу структурное представление объектов приводило ко многим парадоксам в понимании целостности и развития [2, с.151].

Второе направление системного подхода было с самого начала связано не с научными исследованиями, а с проектированием и управлением технических, социальных и смешанных систем. Дело в том, что в проектировании и управлении, в отличие от научного исследования, системным объектом является сама человеческая деятельность. В менеджменте, маркетинге, инженерных дисциплинах, проектировании – основной задачей является не познание, а изменение объекта; исследование (представление) здесь носит подчиненный задаче трансформации объекта характер. В основе этих системных представлений лежат не материальные элементы и объединяющая их структура, а процесс, определяющий и задающий целостность объекта [2, с. 120]. Но это требует иных категориальных представлений при описании системного объекта. Исходной категорией системного анализа здесь выступает «процесс».

Для практического применения из этой научной информации необходимо сделать важные выводы. Далее, имеет смысл рассматривать в качестве автономных подсистем также и систему управления маркетингом предприятия. Для системы управления маркетингом предприятия та или иная задача должна определяться исключительно внутри общей системы управления предприятия. При выполнении задач подсистемы маркетинга предприятия могут действовать по своему усмотрению, поскольку любая подсистема сама лучше знает, какие ей открыты возможности действия для осуществления ее цели и цели всей системы управления предприятия.

## Литература

1. Реген В. Новые подходы к построению систем управления на основе принципов самоорганизации / В. Реген, М. А. Саенсус // Міжнародні тенденції розвитку бухгалтерського обліку і аудиту та перспективи для України : тези доп. на міжнар. наук.-практ. конф. 19 трав. 2006 р. / М-во фінансів України, Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана [та ін.] ; редкол.: С. Ф. Голов (голова) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2006. – С. 174–177.

2. Асаул А. Н., Капаров Б. М. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики : Научное и учебно-методическое справочное пособие. Под ред. д.э.н, проф. Асаула А. Н., – СПб.: «Гуманистика», 2007. – 280 с.

## **ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ НАУКОЄМНОСТІ**

Наукоємність являє собою локомотив інноваційних перетворень. Питанням її оцінювання присвячено чимало робіт, наприклад [1–3], у т. ч. попередні роботи автора [4]. Однак сьогодні потрібен подальший розвиток досліджень у цьому напрямі, особливо в умовах глобалізації економіки, створення і розширення транснаціональних компаній (ТНК) [5, с. 63–90], в яких нині виробляється одна десята частина світового ВВП [6, с. 23].

Найбільшу увагу приділено показникам оцінювання прикладних досліджень і розробок, результати яких знаходять визнання на ринку. Тому групу цих показників поділено на результативні та витратні, кількісні та якісні показники. Переходимо безпосередньо до викладення показників наукоємності НДДКР.

### **1. Показники для оцінювання прикладних досліджень і розробок**

#### **1.1. Результативні показники**

1. Прибуток (ПР). 2. Чиста поточна вартість (ЧПВ) або чистий грошовий дохід (ЧГД). 3. Коефіцієнт ЧГД. 4. Внутрішня норма доходності (ВНД). 5. Виручка від реалізації, у т. ч. валютна. 6. Виручка у розрахунку на одну створену інновацію. 7. Обсяги випуску на основі реалізації інновацій. 8. Валютна виручка відносно витрат на НДДКР. Включає надходження за експорт, ноу-хау, продаж ліцензій. 9. Величина чистої продукції від впровадження інновацій в організації. 10. Строк окупності інновації у роках.

#### **1.2. Витратні показники**

11. Частка витрат на НДДКР у загальному обсязі продажів. 12. Частка витрат на НДДКР у бюджеті фірми, галузі. 13. Співвідношення між витратами на НДДКР та виробничими капіталовкладеннями або обсягом виробництва. 14. Капіталізація НДДКР. 15. Відношення корисного ефекту інновації до її ціни. 16. Ефект від реалізації зауважень споживачів. 17. Перевищення або зменшення строку роботи над проектом у порівнянні з передбаченим строком. 18. Відношення суми доходів від реалізації результатів НДДКР, отриманих за п'ять років, до величини відповідних витрат. 19. Капіталізація акцій.

#### **1.3. Якісні показники**

1 Кількість інновацій, здійснених за останні п'ять років. 2 Кількість галузей, в яких використовуються новітні технології, обладнання, в т. ч. розробки певної фірми. 3. Питома вага експорту технологій, ноу-хау, продажу ліцензій у загальних витратах на НДДКР. 4. Частка НДДКР з відкриттями. 5. Приріст ефекту від зростання технічних параметрів нових розробок відносно витрат на НДДКР. 6. Престиж фірми. 7. Чисельність наукових кадрів найвищої кваліфікації та їх частка у загальній кількості працівників організації. 8. Частка

інноваційних продуктів та послуг у їх загальній кількості за п'ятирічний період діяльності організації. 9. Кількість опублікованих праць за результатами досліджень – монографій, статей. 10. Питома вага проектів, виконаних у передбачені строки, у загальній кількості виконаних проектів. 11. Питома вага проектів, витрати на які не перевищують попередньо складений кошторис, у загальній кількості виконаних проектів. 12. Відповідність нових розробок вимогам навколишнього середовища. 13. Кількість завершених інновацій на гривню витрат. 14. Рівень фінансового забезпечення компанії. 15. Внутрішньо фірмова система стимулювання працівників та її ефективність. 16. Сприйняття товару ринком.

## **2. Показники для оцінювання фундаментальних досліджень**

1. Вплив результатів конкретних наукових розробок на нові галузі їх застосування. 2. Питома вага досліджень з негативними результатами. 3. Кількість відкриттів. 4. Вплив відкриттів на майбутні результати теоретичних досліджень (у фізиці, математиці).

## **3. Показники, пов'язані із глобалізацією науково-технологічних процесів**

1. Величина чистої продукції від впровадження інновацій компанії у певній країні. 2. Кількість інновацій компанії, впроваджених за кордоном. 3. Кількість країн, в яких впроваджені інновації компанії. 4. Частка витрат на НДДКР в країні, в ТНК у загальній величині ВВП. 5. Конкурентоздатність міжнародних розробок компанії. 6. Ефект національної інноваційної системи, в т. ч. його вплив на результати діяльності компанії в ТНК. 7. Створення продуктів у відповідності з місцевими умовами.

На викладеній основі розробляється інтегрований показник наукоємності.

Розроблено таблицю для збирання даних для оцінювання наукоємності на рівні організації. Її аналіз дозволить з достатнім ступенем достовірності визначити рівень наукоємності в організації та шляхи його підвищення.

## **Література**

1. Долгов С. И. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник / С. И. Долгов и др. – М. : Высшая школа, 1990. – 432 с.
2. Голосовский С. И. Эффективность научных исследований в промышленности / С. И. Голосовский. – М. : Экономика, 1986. – 160 с.
3. Дынкин А. А. Инновационная экономика / Отв. ред. А. А. Дынкин, Н. И. Иванова. – М. : Наука, 2004. – 352 с.
4. Яковлев А. І. Сутність і показники наукоємності / А. І. Яковлев // Наука та наукознавство. – 2007. – № 3. – С. 63-66.
5. Дынкин А. А. Глобальная перестройка / Отв. ред. акад. А. А. Дынкин, акад. Н. И. Иванова. – ИМЭМО РАН ; М. : Весь Мир, 2014. – 528 с.
6. World Investment Report 2012; Towards New Generation of investment Policies. N. Y. Geneva VNCTAD, 2012, p. 23.

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНЮВАННЯ ТА НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ**

Інтелектуальна власність (ІВ) набуває все більшого значення в контексті прискорення розвитку науково-технічного прогресу та застосування сучасних інформаційних технологій. Для сучасних підприємств створення та використання об'єктів ІВ стає не тільки запорукою удосконалення власного виробництва та продукції, але і новим перспективним напрямком діяльності. Підвищення конкурентоспроможності підприємств напряму пов'язане з володінням та використанням об'єктів ІВ.

Дослідники зазначають, що формування інтелектуальної власності на підприємствах забезпечує наступні конкурентні переваги: можливість занесення об'єктів ІВ до статутного капіталу, що не передбачає вкладення реальних фінансових коштів; одержання додаткових доходів від передачі прав власності на об'єкти ІВ; забезпечення захисту на конкурентному ринку при випуску нової продукції; сприяє створенню позитивного іміджу та ділової репутації; можливість зниження податку на добавлену вартість, тощо [1].

Теоретичні та практичні аспекти ефективності управління інтелектуальною власністю відображені у працях зарубіжних та вітчизняних вчених Дж. Лоуга, Лейфа Едвіссона, Патріка Х. Саллівана, В. М. Коена, Дж. Симмонса, М. Афанасьєва, М. В. Вачевського, В. Г. Зінова, П. Кузнецова, В. П. Чеботарьова, П. М. Цибульова та інших. Однак, на сьогодні недостатньо досліджені питання, пов'язані з визначенням підходів щодо оцінки ефективності системи управління інтелектуальною власністю.

На думку І. В. Копитової, оцінка ефективності управління промисловим виробництвом є важливим елементом процесу управління, втіленням принципу його зворотного зв'язку та інструментом удосконалення всієї системи управління. Автор визначає оцінку ефективності управління промисловим виробництвом як специфічне відношення її суб'єкта до реальної ефективності управління, що передбачає порівняння даної ефективності з певним еквівалентом, якого було обрано в якості критерію задоволення потреби підприємства у високих результатах виробництва при оптимальній організації процесу управління [2, с. 7].

Для формування дієвої системи оцінки ефективності управління інтелектуальною власністю нами виділено основні завдання такої системи:

- формування етапів та процедури проведення оцінки (визначення видів оцінки та періодичності проведення);
- визначення відповідності результатів та планових завдань в процесі створення та використання об'єктів ІВ;
- формування системи критеріїв та показників оцінки ефективності управління ІВ;

- застосування розробленої системи критеріїв та показників для виявлення прорахунків та недоліків управління ІВ підприємства);
- аналіз причин виникнення недоліків та порушень у сфері управління ІВ;
- визначення підрозділів та працівників, які порушили виконання завдань та функціональні обов'язки в процесі управління ІВ;
- перевірка відображення вартості об'єктів ІВ в обліковій системі підприємства;
- розробка заходів, спрямованих на усунення недоліків та порушень в системі управління ІВ підприємства.

Вважаємо обґрунтованим виділення А. П. Пухальською наступних напрямків підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств: діагностика існуючого становища та забезпечення підприємства кадровими, інформаційними, науковими, матеріальними ресурсами для реалізації ефективного управління ІВ підприємства; формування портфелю об'єктів ІВ за безпосередньої участі як керівництва підприємства, так і всього персоналу; визначення основних пріоритетів в управлінні процесами створення ІВ; формування ефективної мотиваційної системи, спрямованої на активізацію створення об'єктів ІВ; врахування внутрішніх факторів виробництва в процесі управління інтелектуальною власністю підприємства; удосконалення системи оцінки об'єктів ІВ; організація системи інвентаризації та обліку об'єктів ІВ підприємства; формування бази даних щодо руху об'єктів ІВ та їх використання у господарській діяльності; активізація процесів саморегуляції відтворення інтелектуальної власності як вагомого чинника підвищення конкурентоспроможності та прибутковості підприємства; цілеспрямованість у досягненні запланованих результатів стосовно формування ІВ підприємства; виявлення резервів підвищення ефективності управління ІВ підприємства [3, с. 130].

Таким чином можна зробити висновки, що необхідно на рівні промислового підприємства формувати ефективну систему управління інтелектуальною власністю, спрямовану на забезпечення сприятливого середовища для активізації процесів створення та використання ІВ.

## Література

1. Яковлев А. І. Комерціалізація інтелектуальної власності: проблеми визначення та правового забезпечення / А. І. Яковлев, О. П. Косенко, М. М. Ткачов // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу: збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції, 26-28 вересня 2013 р. / Відп. за вип. Ю.М. Гладенко. – Суми : ТОВ "ДД "Папірус", 2013. – С. 309-311.
2. Копитова І. В. Оцінка ефективності управління промисловим виробництвом (методологія та практика: автореферат дис. канд. екон. наук: 08.07.01 / Ірина Володимирівна Копитова. – К., 2002. – 27 с.

3. Пухальська А. П. Механізм управління інтелектуальною власністю підприємств машинобудівної галузі / А. П. Пухальська // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2013. – № 2. – С. 128-134.

**Янченко З.Б.**

д.е.н., доцент

Міжнародний інститут бізнесу (Україна)

## **ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

В умовах майже перманентної економічної кризи особливе місце серед заходів її подолання займають інвестиції як стимулятори розвитку економіки. При цьому важливе значення мають венчурні (ризикові) інвестиції, які ще мало застосовуються підприємствами України і недостатньо відомі широкому колу не тільки виробників, а й дослідників.

Як показує світова практика, серед основних чинників, що сприяють розвитку діяльності у венчурній сфері, можна виділити: наявність науково-освітньої бази, представленої сильним дослідницьким сектором, розвиненими науковими школами, з безперервним циклом досліджень; стабільний попит з боку державного і приватного секторів на наукові розробки; зрілість фінансового ринку, з розвиненими фінансовими інститутами та ринками страхового і пенсійного секторів, за участі фондового ринку; наявність вільних «довгих» грошей в економіці; політичну і макроекономічну стабільність та стабільне економічне зростання [1].

Вважається, що держава має активно сприяти розвитку венчурного бізнесу, оскільки вигоди, які отримує суспільство від програм підтримки венчурного капіталу, не обмежуються тільки прибутками венчурних фондів. Проекти, направлені на підтримку малих компаній, сприяють створенню нових робочих місць та технологій, що мають важливе стратегічне значення для довгострокового зростання національної економіки [2]. В різних країнах світу різняться підходи до венчурного інвестування. У США, де інвестується 70% світового венчурного капіталу, пріоритети надаються революційним проектам. В Європі займають більш обережну позицію, тому інвестори вважають за краще менше ризикнути. В Азії переважають ще більш помірні проекти .

Джерела та форми венчурного фінансування. В світі існують три основні етапи венчурних інвестицій. Перший вид – початковий, полягає у фінансуванні оцінки нової ідеї, доказів концепції тощо (йдеться про проведення НДДКР). Другий етап виникає після успішного проведення НДДКР, а кошти залучаються для маркетингу нового продукту. На третьому етапі - інвестиції спрямовуються на розбудову серійного виробництва і збуту, збільшення основних фондів та робочого капіталу. Розуміння різниці між етапами дає змогу венчурному інвестору значно знизити ризик своїх вкладень. Інститути венчурного капіталу представлені в основному незалежними венчурними фондами, які об'єднують капітал інвестиційних структур і приватних інвесторів, зазвичай мають свої



керуючі компанії, які й займаються розміщенням капіталу. Капітал приватних інвесторів, яких за кордоном ще називають „бізнес-ангелами” крім загальноприйнятих інститутів часто розміщують у складі неформальних об'єднань. ”Бізнес-ангели”, як правило, інвестують початкові і на ранніх стадіях розвитку проекти. Крім фінансування, вони беруть активну участь в управлінні при реалізації проектів. За оцінками експертів, у США число компаній, в які розмістили свої грошові кошти за схемою «бізнес – ангели», в 40 разів більше числа компаній, що використовують засоби спеціалізованих інститутів. Підприємства України мають величезний потенціал проте поки що є своєрідним аутсайдером на ринку венчурних інвестицій і залученні бізнес ангелів зокрема. Основні причини цього бачимо в наступному:

1. Слабка підготовка венчурних проектів до інвестування. Переважна більшість винахідників не знає, що потрібно інвестору, які критерії і який процес відбору проектів венчурними інвесторами, як структурувати угоду і т.д. В цілому, хоча ринок венчурних інвестицій для бізнес-ангелів в Україні потенційно дуже високий, проектів, добре підготовлених до венчурного інвестування, мало.

2. Не вибудований ланцюжок поетапного венчурного фінансування стартапів. Зазвичай венчурний проект фінансується в кілька прийомів різними інвесторами. Бізнес-ангели вступають в гру на самій ранній стадії. Пізніше, у міру розвитку проекту і зниження рівня ризику, приєднуються інші. Робота з вибудовування ланцюжка венчурного фінансування в Україні почалася, але поки не завершена.

3. Не стабілізувалось законодавство, що захищає права венчурного інвестора. Оскільки рівень невизначеності в даній області великий – бізнес-ангели не достатньо активні. Для порівняння, в США основне законодавство, що визначає права та обов'язки інвестора, не змінювалось більше 40 років. Таким чином, венчурні інвестори, що вкладають кошти на тривалий термін, знають стабільні правила гри, їм гарантується їх дотримання [3].

Відсутність закону про венчурний капітал, вимагає створення асоціацій, основна задача яких – захист капіталу при розміщенні його у венчурні підприємства. Асоціація узагальнює запити на венчурний капітал, лобіює в уряді інтереси венчурних капіталістів, проводить роз'яснювальну роботу, публікує інформацію про попит і пропозиції венчурного капіталу. Не рідко участь у венчурному фінансуванні проймають банки. Ухвалюючи рішення про надання або ненадання банківських позик під ризикові проекти, банк тим самим встановлює виправдану межу ризику і забезпечує фінансову стабільність у сфері венчурного підприємництва.

Таким чином, в Україні венчурні інвестиційні компанії повільно набирають свого поширення проте вирізняються спрямованістю діяльності на зростання інноваційного потенціалу підприємств, розвиток наукоємного виробництва та інноваційної інфраструктури, на сприяння впровадження інноваційних технологій. Для забезпечення розвитку інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури необхідно створити умови для ефективного функціонування інноваційних фінансово-кредитних установ та інвестиційних

підприємств, забезпечити становлення та розвиток індустрії прямого інвестування та венчурного капіталу, створити умови для залучення інвестицій на міжнародних ринках капіталу, а також забезпечити розвиток ринку цінних паперів.

### Література

1. Нежиборець В. Венчурне інвестування: стан, проблеми, закордонний досвід / В. Нежиборець // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2008. – № 4. – С. 56 – 60

2. Можливості використання українськими венчурними фондами досвіду діяльності зарубіжних фондів. Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uaib.com.ua/files/articles/204/11\\_4.pdf](http://www.uaib.com.ua/files/articles/204/11_4.pdf).

3. Бондаренко І.В. Інноваційне підприємництво і венчурний бізнес [Електронний ресурс] / І.В. Бондаренко // – Режим доступу : [www.globfin.ru](http://www.globfin.ru)

**Архирейська Н.В.**

к.е.н., доцент

Університет митної справи та фінансів (Україна)

### ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ІНВЕСТИЦІЙ В КРИПТОВАЛЮТИ

Зростання капіталізації основних криптовалют в останній рік, безумовно, привертає інвесторів, охочих примножити свої кошти через вкладення в біткоіни або найбільш перспективні альткоіни. Хтось вважає за краще біткоіни, як найбільш капіталізовану і стійку криптовалюту, що виросла за останній рік на 300 %, хтось вважає більш прибутковими вкладення в інші монети, найбільш перспективні і все ще досить надійні. А частина інвесторів йде комбінованим шляхом і включає в інвестиційний пакет і біткоіни, і альтернативні валюти.

На перший погляд, дуже спокусливо вкласти всі гроші в альткоіни, курс яких зріс в десяток разів тільки за останній рік, і ще через рік стати в десять разів багатшими. Однак не все так просто. Зростання курсу альтернативних криптовалют "хитке", і нерідко буває підігріто, перш за все, зусиллями спекулянтів і рекламними кампаніями, і лише в другу чергу, якимись реальними перевагами їх технологій; в таких випадках зростання може закінчитися і стагнацією, і навіть здачею позицій.

Тому інвестиції в біткоіни залишаються дуже серйозною альтернативою вкладенням в альткоіни. Багато досвідчених інвесторів допускають, що навіть у найбільш успішних на сьогодні альткоінів зростання курсу в найближчий рік, як мінімум, сповільниться, а в гіршому випадку можливі й стагнація, і падіння в кілька разів. Тому інвестиції в біткоіни розглядаються як набагато менш ризиковані, хоч і не обіцяють річних прибутків в 1000%. Але в цілому ситуація неоднозначна, про що сигналізує, наприклад, зростання абсолютної і відносної

капіталізації альткоїнів. Розглянемо більш уважно, які можливості, перспективи і ризики пов'язані з інвестиціями в криптовалюту.

Почнемо з переваг, на які у біткоїн-інвестора є підстави розраховувати:

1. Біткоїн демонструє стабільне, в річних масштабах, зростання ціни, і є підстави вважати, що цей тренд збережеться. Курс біткоіна за останні 12 місяців (липень 2016 р. – липень 2017 р.) зріс приблизно в 5,5 рази, з 450 до 2500 доларів [1].

2. Довіра спільноти до біткоіна більше, ніж до будь-якої іншої криптовалюти, що до певної міри гарантує захист біткоіна не тільки від краху, а й від тривалого і сильного зниження ціни. Всі просадки останніх років біткоїн успішно відігравав, а потім йшов вгору. Те, що біткоїн володіє найбільшою з усіх криптовалют капіталізацією і найбільшим числом користувачів, додатково зміцнює його позиції.

3. Успішне вирішення проблеми масштабування біткоіна, якщо його вдасться домогтися, також спричинить підвищення його ціни.

4. Біткоїн володіє набагато більшою ліквідністю в порівнянні з будь-якою іншою криптовалютою; для рядового користувача це означає, що у нього завжди буде великий вибір можливостей купити або продати біткойни, аж до можливості купити біткоіни в біткоїноматі.

5. Фінансова та політична нестабільність може призвести до того, що в окремих країнах, або в світі в цілому, фіатні валюти стануть занадто ненадійними для зберігання накопичень, в той час як біткоіни (поряд з іншими стабільними активами, наприклад, золотом) залишаться твердим засобом заощадження грошей.

6. Біткоїн поки що вільний від того тиску і надлишкового контролю, який все більше отруює життя власникам фіатних грошей. Держава прагне якомога більше обмежити готівковий грошовий обіг, а зберігання грошей в банку означає надмірну «прозорість» фінансів для контролюючих органів, високі комісії на більшість банківських операцій і, в ряді випадків, навіть негативний відсоток на депозит і обмеження можливості перевести в готівку останню. У той же час, зберігання біткоїнів абсолютно безкоштовно, а операції з ним не обмежені державними і банківськими бюрократичними установами, тобто, біткоїн абсолютно децентралізований і абсолютно анонімний, точніше, псевдонімний.

А тепер розглянемо мінуси і ризики:

1. Проблема масштабування біткоїн-мережі поки що не вирішена. Тим часом, пропускна здатність мережі давно викликає тривогу, а зростання комісій робить не вигідними дрібні транзакції, та й транзакції з пристойною комісією все частіше «застряють» в мережі. Якщо поновлення протоколу так і не відбудеться, це буде означати збільшення проблем завантаженості мережі і ослаблення позицій біткоіна як платіжного інструменту. Біткоїн, як інвестиційний актив, не повинен безпосередньо постраждати від поганої прохідності мережі, проте ослаблення інтересу з боку тих, хто бачить в біткоїні, перш за все, платіжну систему, може негативно позначитися на ціні. До того ж, якщо інвестор раптом захоче продати біткоіни, які зберігалися не на біржі, а на

локальному або веб-гаманці, проблеми з переводом монет на біржу або в обмінник, де проводиться обмін біткоїнів, можуть завдати чимало занепокоєння.

2. Проблема надмірного державного регулювання, а в деяких країнах, і проведення заборонної політики, для біткоїнів сьогодні цілком актуальна. Зайвий контроль, в даному разі, зворотний бік його легалізації.

3. Різке зростання курсу біткоіна останнім часом породжує побоювання в тому, що курс може «обвалитися» і навіть повернутися на колишні позиції; втім, у біткоіна були і є серйозні передумови для зростання, тому зовсім необов'язково розглядати це зростання як «бульбу».

Отже, можна зробити висновок, що інвестицій в криптовалюти є на сьогодні інноваційним напрямком в діяльності підприємств.

## Література

1. Міжнародна біржа криптовалют [Електронний ресурс] – Режим доступу : [https://exmo.com/uk/trade#?pair=BTC\\_USD](https://exmo.com/uk/trade#?pair=BTC_USD).

**Вігуржинська С.Ю.**

к.е.н., доцент

Одеська національна академія харчових технологій (Україна)

## КОРПОРАТИВНА ІНФОРМАЦІЯ ЯК ФОРМА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АКТИВУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасному бізнесі і особливо в наукоємних виробництвах головний капітал - це люди, їх кваліфікація, знання, вміння, досвід. При цьому знання і досвід працівника важливі на всіх кар'єрних сходинках, бо сприяють швидкій адаптації на новому місці на початковому етапі і в подальшому дозволяють ефективно використовувати інтелектуальний потенціал на користь компанії. Колективний комплекс знань співробітників завжди цінувався, як важливий стратегічний запас, який слід розвивати і яким необхідно вміло управляти. Діяльність з управління знаннями може бути направлена на створення нових рішень, узагальнення цінної інформації за межами компанії, втілення знань у технологічних процесах, продуктах, програмному забезпеченні і ін. Також практикуються введення заохочень для стимулювання росту об'єму та глибини знань, оцінка інтелектуальних активів і впливу управління знаннями на результати бізнесу.

Для забезпечення обміну і передачі знань в межах корпорації важливо формувати інформаційну базу за відповідними розділами та підтримувати її оперативне оновлення. Зокрема, новим співробітникам такі ресурси допоможуть сформувати чітке уявлення про структуру компанії, розібратися в виконавчій дисципліні і своїх посадових обов'язках. Потім новачок отримує доступ до звітів і узагальненої інформації, яка накопичена попередниками. На наступному етапі – він входить в інформаційну базу компаній-партнерів і без

обмежень користується всім об'ємом доробок в даному сегменті знань. Від того, наскільки швидко зможе освоїтися новачок, залежить його кар'єра і результати праці. В економічно розвинених країнах інтелектуальний капітал ведучих фірм в кілька разів перевищує вартість їх матеріальних активів. У нас поки що відповідне положення офіційно не передбачає облік кваліфікаційного рівня співробітників. Тому інтелектуальна власність і ділова репутація, як правило, не оцінюється і не враховується керівництвом компаній. За тієї ж причини більшість підприємств показує в бухгалтерській звітності повну відсутність нематеріальних активів. Найбільш недальновидні лідери компаній практикують у кадровій політиці корупційні принципи блату і хабарництва.

Зусилля суспільства повинні бути спрямовані на подальшу мобілізацію наявних інтелектуальних ресурсів та інформаційних технологій. Розвиток сучасної інноваційної економіки, заснованої на знаннях та інтелекті, можливий лише за умов освоєння новітніх наукових знань, стимулювання системи професійної освіти високого рівня, формування механізму відбору та залучення до наукової діяльності талановитої молоді. Досягненню цих цілей буде сприяти виховання почуття громадянської відповідальності і особистої причетності кожного фахівця до долі своєї країни.

**Воронянська О.В.**

к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет (Україна)

## **ДОЦІЛЬНІСТЬ ПЕРЕХОДУ НА НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР**

Тенденції останніх років свідчать про зростаючі обсяги виробництва зерна в Україні. Починаючи з 2013 року валові збори перевищують 60 млн. т. Щодо перспектив, то передбачається, що українські аграрії мають виробляти більше 100 млн. т.

Основним важелем, який спонукатиме до розвитку зернової галузі, є підвищення її ефективності, яка на пряму залежить від таких чинників як ціна і собівартість. Саме собівартість є тим внутрішнім чинником, що формується самим підприємством і може бути підданий корегуванню. Дослідженнями вітчизняних вчених доведено, що українські аграрії мають конкурентні переваги перед фермерами США на тлі значно меншої собівартості. Але собівартість поступово зростає. Причому в Україні вона зростає більш значними темпами, ніж в США [1].

Таким чином, вкладом в підвищення ефективності вирощування зернових культур є ресурсозбереження. Це стосується не тільки матеріальних ресурсів, а й трудових. Зменшення працездатного сільського населення, що впливає на зменшення кваліфікованих механізаторських кадрів, – ще одна проблема, яку необхідно вирішувати на шляху до зниження витрат [2].

Доцільним, особливо в посушливій зоні, вважається поступовий перехід на безполицевий обробіток ґрунту, який дозволяє зменшити використання

витрат праці і пального. Проте, зменшення механічних обробіток ґрунту провокує зростання бур'янів, знешкоджувати які можливо збільшенням кількості гербіцидів.

Для того, щоби уникнути перевитрат мінеральних добрив, засобів захисту рослин, гіпсу і інших технологічних складових, використовують технологію точного землеробства за допомогою GPS-навігації. Що дає використання технології точного землеробства? Значно вищу точність висіву насіння, диференційоване внесення добрив, гіпсу, що дозволяє уникнути перекриття при внесенні. В підсумку, використання GPS-навігації дозволяє знизити витрати на обслуговування і використання сільськогосподарської техніки, підвищити швидкість і якість виконуваних робіт і, таким чином, знизити первісну вартість виробленої продукції.

Набуває розповсюдження використання в сільському господарстві безпілотних летальних апаратів (дронів), які стають у пригоді щодо контролю за якістю виконання технологічних операцій в полі, оцінки схожості рослин і прогнозування урожайності (особливо в середині поля). Для посушливої зони Степу України актуальним є зрошення. Дрони сприяють оптимізації процесу зрошення зернових культур й дозволяють уникнути зайвих витрат водних ресурсів.

Перехід до нових сучасних технологій передбачає використання більш продуктивних широкозахватних агрегатів, сівалок для прямої сівби з метою підвищення продуктивності праці у зерновиробництві, оприскувачів для вирішення задач точного землеробства.

Дуже важливим аспектом впровадження сучасних технологій є можливість впливати на збереженість ґрунтів. Зменшення механічних обробок посівів знижує ущільненість ґрунтів, дозування мінеральних добрив та засобів захисту рослин зменшує зайву їх мінералізацію, наявність рослинних залишків сприяє підвищенню родючості ґрунтів та накопиченню вологи [3].

Наукові дослідження та досвід практиків аграрного виробництва доводять, що в степовій зоні України до обробітку ґрунту необхідно підходити комплексно, але диференційовано, зважаючи на те, що польові роботи проводяться на полях із значною площею, що мають дуже неоднорідний склад ґрунту, насиченість його мінеральними елементами, ступенем зволоження. Тому, при впровадженні сучасних технологій, доцільно зважити як позитивні, так і негативні наслідки їх застосування, закордонний і вітчизняний досвід, зробити роботу над помилками і поступово переходити до технологій, що признані в світовому аграрному середовищі.

## Література

1. Бадалов Х. М. Сучасний стан і тенденції рівня собівартості зернових в сільськогосподарських підприємствах України та США/ Х. М. Бадалов // Агросвіт. – 2015. – № 8. – С. 76-80.
2. Цилюрик О. No-till : переваги й недоліки [Електронний ресурс] / О. Цилюрик // Агробізнес сьогодні. – 2015. – № 23(318). – Режим доступу :

<http://www.agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/4664-no-till-perevagy-i-nedoliky.html>

3. Цилюрик О., Десятник Л. Грунтозахисний обробіток чорноземів [Електронний ресурс] / О. Цилюрик, Л.Десятник // Зерно. – 2016. – № 6. – Режим доступу : <http://www.zerno-ua.com/journals/2016/iyun-2016-god/gruntozahisniy-obrobitok-chornozemiv>

**Грінченко Р.В.**

к.е.н, доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

## **АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ**

Агропромисловий бізнес – один із найбільш складних та динамічних видів бізнесу в сучасному світі. Підприємства агропромислового бізнесу України сьогодні, на жаль, знаходяться у кризовому стані. Нестабільність політичної та економічної ситуації в країні, недостатність фінансових та інвестиційних ресурсів стають постійно діючими перепонами для розвитку підприємств даної сфери. Проте продукція агропромислових підприємств є основою продовольчої безпеки в країні, проблема забезпечення якої стоїть вже досить гостро. Сьогодні відбуваються процеси скорочення діяльності агропромислових підприємств в Україні, знижуються показники ефективності та рентабельності діяльності, що значно стримує розвиток даного сектору економіки унеможливорює вирішення продовольчих потреб держави силами власних агропромислових підприємств [1]. Першочергове значення для розвитку агропромислового бізнесу має сільське господарство. Однією із складових та базових ланок ринку агропромислової продукції виступає ринок сільськогосподарської продукції. Даний ринок є забезпечуючим для потреб агропромислових підприємств та безпосередньо ресурсним джерелом продуктів харчування для населення країни. Центральним елементом ринку сільськогосподарської продукції виступає сама сільськогосподарська продукція. Розвиток сільськогосподарського виробництва у контексті забезпечення продовольчої безпеки країни є одним із пріоритетних напрямів державної політики, яка повинна забезпечувати сприятливі для населення умови діяльності у сільському господарстві.

Висока залежність від природних умов та значна конкуренція зумовлюють необхідність впровадження інновацій з метою підвищення загальної ефективності діяльності в агропромисловому бізнесі. Одним із джерел інноваційної діяльності агропромислових підприємств виступає залучення прямих іноземних інвестицій як альтернативного засобу отримання значної кількості коштів. Досвід провідних розвинених країн світу свідчить про значні можливості розвитку окремих сфер економіки завдяки залученню прямих іноземних інвестицій. Проте висока динамічність та неоднозначність процесів, що відбуваються в агропромисловому бізнесі висувають необхідність у більш

поглибленому дослідженні особливостей залучення прямих іноземних інвестицій та розвитку інноваційної діяльності сучасних агропромислових підприємств.

Прямі іноземні інвестиції у сучасному світі стають основним засобом світової інтеграції різних країн. Однією із головних проблем для здійснення прямого іноземного інвестування виступає наявність доступу до інформації щодо діяльності підприємств обраної сфери. Провідні рейтингові агенції, консалтингові та фінансові компанії, економічні журнали періодично публікують рейтинги інвестиційної привабливості країн та сфер діяльності. Проте вони у більшості своїй враховують загальну інформацію та показники діяльності підприємств на території країн, не враховуючи та деталізуючи специфічні особливості діяльності в окремих регіонах та сферах економіки. Це насамперед стосується агропромислової сфери, яка є досить складною структурно та функціонально.

Аналізуючи сучасні світові тенденції руху прямих іноземних інвестицій, слід зазначити наступне. Провідне місце по залученню прямих іноземних інвестицій належить країнам, що розвиваються. В Україні на початок 2016 року існувало 48 проектів по залученню прямих іноземних інвестицій загальною вартістю 1,309 млрд. дол. [2]. Провідне місце серед іноземних інвесторів в Україну займають Кіпр (35,5 %), Нідерланди (17,0 %) и Німеччина (16,4 %). Основне спрямування прямих іноземних інвестицій – розвинені сфери економіки країни.

Умови здійснення агропромислового бізнесу в Україні є привабливими для іноземних інвесторів у зв'язки із сприятливими природно-кліматичними умовами країни для розвитку агропромислового бізнесу. Проте існують особливості залучення прямих іноземних інвестицій до агропромислових підприємств України, які пов'язані із державною політикою та внутрішньою конкуренцією на агропромисловому ринку.

## Література

1. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп / О. М. Бородіна, В. М. Геєць, А. О. Гуторов та ін.; За ред. В. М. Гейця, О. М. Бородіної, І. В. Прокопи; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 56 с.

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



**Єсель Г.В.**

к.е.н., зав. сектору економіки

**Щербатюк В.В.**

к.е.н., старший науковий співробітник сектору економіки

Національний науковий центр «Інститут землеробства НААН» (Україна)

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ЗЕМЛЕРОБСТВА В КОНТЕКСТІ АДАПТАЦІЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ДО ВИМОГ І СТАНДАРТІВ ЄС**

Інтеграція України у світовий економічний простір потребує переведення галузі землеробства на якісно нову інноваційну модель розвитку з залученням та використанням оновлень в технологічному та технічному напрямках. При формуванні зазначеної моделі можна виділити такі стратегічні засади:

- використання техніки, створення і застосування технологій і біоресурсів, що сприяють здешевленню виготовленої сільськогосподарської продукції;

- розробка та впровадження технологій і біоресурсів, які дають можливість суттєво підвищити якість продуктів харчування, а також аграрної сировини;

- створення та широкомасштабне використання технологій і основних біологічних засобів виробництва, які забезпечать випуск екологічно чистого продовольства, відповідну переробку продукції землеробства та тваринництва й екологічну сільськогосподарську діяльність,

Практичне втілення засад інноваційного розвитку повинні наслідувати міцне ідеологічне підґрунтя і інституційний базис. Інституційний каркас аграрної політики визначає напрями забезпечення інноваційного розвитку агросектору та формує і впроваджує концепцію державного управління розвитком інновацій. Серед інструментів вище вказаної можна виділити:

- покращення правового регулювання відносин в аграрній сфері;

- удосконалення адміністративних відносин між відповідними інститутами та суб'єктами господарювання в сільському господарстві [1, с. 12];

- прийняття економічно доцільних та ефективних регуляторних актів, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності сільського господарства та розвитку сільської місцевості;

- сприяння подальшій лібералізації та підтримці сільського господарства відповідно до вимог ЄС.

Концептуальні засади інноваційного розвитку галузі землеробства в контексті адаптації аграрної політики до вимог і стандартів ЄС включають:

- системний підхід, мережеву характеристику інноваційних систем;

- відповідність інноваційної політики рівню розвитку країни, її ментальності та застосування передової практики як прикладу для подальшого розвитку;

- формування ефективних виробничо-господарських структур;

- використання інноваційних технологій в плануванні, організації та управлінні виробництвом;
- розвиток системи дорадництва;
  - впровадження зональних інноваційних екологічно безпечних технологій.

Практичне втілення засад інноваційного розвитку галузі землеробства в контексті адаптації аграрної політики до вимог і стандартів ЄС передбачає:

- забезпечення участі держави в консолідації зусиль світового співтовариства щодо збереження навколишнього середовища, в тому числі в розробці та виконанні міжнародних договорів з його охорони; активна участь держави в міжнародних екологічних організаціях, в тому числі які входять до системи Організації Об'єднаних Націй;
- забезпечення обов'язкової державної екологічної експертизи та екологічного контролю усіх міжнародних програм і проектів, що реалізуються в країні ;
- активна участь України в міжнародних переговорах, що стосуються використання природних ресурсів, транскордонного переміщення технологій, товарів і послуг, здатних завдати екологічної шкоди населенню та природному середовищу;
- сприяння екологізації положень діючих і планованих міжнародних договорів.

Для переходу до інноваційного розвитку аграрного сектору повинні бути створені відповідні (сприятливі) умови. До таких умов належать: національні нормативно-правові документи, державна політика, субсидії та стимули, підтримка світової спільноти, розвинута інноваційна інфраструктура. Доведено, що наявність умов, які сприяють переходові до інноваційної економіки, здатні підготувати ґрунт для успішного державного і приватного інвестування в «озеленення» окремих секторів економіки, зокрема у сільське господарство. На національному рівні серед таких умов пропонуємо виділити: коригування фіскальної політики, реформування і скорочення надання субсидій суб'єктам господарювання, діяльність яких завдає шкоди навколишньому середовищу; використання нових ринкових інструментів: залучення державних інвестицій у ключові «зелені» сектора; перехід до «зелених» державних закупівель; вдосконалення екологічних правил і положень, а також забезпечення їх застосування. На міжнародному рівні також існують можливості вдосконалення ринкової інфраструктури, зовнішньо-торговельних потоків і потоків фінансової допомоги, а також розвитку міжнародного співробітництва.

## **Література**

1. Клименко І. В. Спільна аграрна політика Європейського Союзу : можливості та виклики для України : аналіт. доп. / І. В. Клименко, М. В. Бугрій, І. В. Ус. – К. : НІСД, 2011. – 19 с.

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ КРИЗИ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Багато вчених відзначають кризу існуючих економічних теорій. Модифікація і трансформація навіть найбільш визнаних серед них не тільки обертається втратою часу, але й стримуванням практики, де гострі проблеми замовчуються або вирішуються інтуїтивно й з великими втратами. На думку автора, вихід із кризи якщо не гарантований, то хоча б частково може бути забезпечений цілеспрямованим пошуком і розробкою нової економічної парадигми теорії економічних ризиків.

На думку автор, по-перше, на рубежі століть прискорено розвивається й масштабно зростає новий вид діяльності, що якісно відрізняється від традиційної діяльності й навіть від такого нового для України виду діяльності, як інноваційне підприємництво. Цей вид несе її собою нові можливості та нові проблеми.

По-друге, це – якісна зміна загальносвітової економічної, екологічної, політичної ситуації й перспектив; наростаюча системна трансформація економіки в усіх без винятку країнах Центральної та Східної Європи; загострення дискусії щодо цілей і перспектив економічних реформ, можливостей подальшого економічного росту.

По-третє, наприкінці минулого століття спостерігалось різке підвищення питомої ваги й ролі великих штучних систем (ВШС) у життєзабезпеченні всіх сфер і напрямків у житті й діяльності людини.

В економіці їх часто називають інфраструктурами. Наприклад, на думку автора, інфраструктура ринку визначається як установа, фірми, компанії всіх видів власності, що забезпечують взаємодію між суб'єктами ринкових відносин; комплекс виробничих і невиробничих галузей, що забезпечують умови відтворення: дороги, зв'язок, транспорт, освіта, охорона здоров'я. Легко помітити, що всі елементи економічної інфраструктури й вся вона в цілому в такому трактуванні являє собою ризиковий менеджмент.

По-четверте, науково-технологічна діяльність уже зараз стала одним з найбільш розповсюджених і розвинених видів інноваційного менеджменту. Її вдосконалення – важливий резерв підвищення рівня виробничого й економічного потенціалу. Але, разом з тим, це і сфера невизначеності та ризиків, яка швидко поширюється.

В сучасних умовах організація науково-технічна діяльність або інноваційна діяльність існує лише фрагментарно у вигляді венчурних фірм і капіталів, різних науково-дослідних інститутів й конструкторських бюро, діяльність яких фінансується державою або бізнесом. Поява ризик-менеджменту у сфері науково-технічній діяльності і будь-якої іншої діяльності вписується в загальну логіку й реальну тенденцію розвитку поділу праці.

Більше того, можна припустити, що ризик-менеджмент не випадково виникає слідом за науково-технічною діяльністю, яка одержує необхідне доповнення й достатні умови розвитку.

По-п'яте, особливе значення проблеми ризиків і невизначеності мають в Україні, де невизначеність ще більше зростає в силу необхідності вирішення проблем, пов'язаних з вирішенням всіх ринкових угод, всіх цілей і завдань макроекономічної політики не як виняток, а завжди, по суті, пов'язані з невизначеністю й ризиками. Це означає, що всю економічну теорію треба написати заново - у термінах невизначеності й ризиків.

При будь-якій економічній діяльності формування її витрат і результатів, використання її ресурсів і часу, комбінування факторів виробництва відповідно до об'єктивних їхніх властивостей – всі ці процеси так чи інакше пов'язані з невизначеністю, з різними видами, рівнями й значеннями ризиків. На жаль, дотепер всі ці властивості й параметри найчастіше розуміються спрощено, як прикрі винятки з детермінованих процесів і подій. Тому, коли говорять про невизначеності у фінансово-економічній сфері, мають на увазі звичайно можливість, у найкращому разі – неминучість, розбіжностей очікуваних і дійсних значень параметрів результатів, тобто мова йде про відхилення очікуваних значень економічного ефекту й тих витрат, зниження яких нерідко є однією із цілей, від фактичних. Чому і як такі відхилення виникають, звичайно не розглядається. Якщо до останнього часу такий підхід був припустимий і навіть правомірний, то з розвитком венчурного бізнесу, інноваційної діяльності, які набули адаптаційного характеру до кризових явищ в економічній діяльності, вони стають не тільки недостатнім, але й генеруючим фактором щодо усунення невизначеності стосовно високих ризиків, яких дійсно можна було б уникнути.

Для розкриття закономірностей розвитку сучасної національної економіки в умовах глобалізації й необхідності знаходження способів управління цими процесами доречно використати системний підхід. Відповідно до нього, суспільство - дуже складна система, що саморозвивається. Здавалося б, глобалізація повинна призвести до ослаблення ймовірнісної відособлення природи національної економіки, але замість цього відбувається різке ускладнення зовнішніх, відносно суспільства як системи, умов існування національної економіки в цілому, так і всіх суб'єктів підприємницької діяльності. Виникають потужні екзогенні зв'язки й залежності, що інтегрують окремі елементи суспільства в глобальні мережеві структури. Посилюються відцентрові тенденції, які послаблюють і деформують традиційні ендогенні зв'язки та загрожують у крайньому випадку розпадом суспільства як системи.

Існує генетичний взаємозв'язок структурної й функціональної складових економічної системи. Він обумовлений тим, що заповнення різних структурних позицій, як правило, завжди орієнтовано на виконання певної внутрішньосистемної ролі елементів та їхніх функцій. Тому даний якісно визначений зв'язок структури та функцій і є основною системоутворюючою ознакою об'єкта. Він визначає не тільки ступінь його стійкості, але й тенденції розвитку.

Розглянемо кілька станів, які можуть бути характерними для функціонування економічного об'єкта, що саморозвивається, в умовах нестационарного й нестабільного середовища.

Нехай складна динамічна система, розвиток якої визначено комплексом зовнішніх впливів, має певне число стійких станів руху. Кожен із цих станів існує тільки в деякому інтервалі значень параметрів зовнішнього середовища. При зміні останніх форми розвитку об'єкта можуть бути трьох видів:

По-перше, це структурно стійкі зміни, за яких якісно не змінюється характер руху й властивості системи.

По-друге, це якісні зміни характеру мінливого та невизначеного руху, супроводжувані стрибкоподібним розвитком структури об'єкта при збереженні його основних властивостей і цільової функції;

По-третє, це втрата стійкості всього об'єкта, супроводжувана зміною цільової функції розвитку як самого об'єкта, так і його частин.

Зміни першого виду являють собою плавний та еволюційний розвиток структури об'єкта. Зміни другого виду відбуваються при збереженні стійкості системи, але пов'язані з істотною реформацією її структурних і функціональних компонентів. Зміни третього виду пов'язані з порушенням стійкості функціонування, що спричиняє переорієнтацію напрямку цільової функції об'єкта.

Остання обставина пояснює можливість і необхідність стрибка, що може відбуватися за наступними сценаріями: руйнування «протирич» системи з використанням внутрішніх резервів об'єкта або засобами середовища, відродження й розвиток об'єкта засобами активного вирішення протистояння між зовнішнім впливом і факторами стану системи.

Викладені положення істотно розширюють арсенал засобів економічного аналізу й можуть бути застосовані до будь-якої системи, яка розвивається, незалежно від її природи, цілей і засобів розвитку.

## Література

1. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: [Пер. с венг.] / Санто Б. — М. : Прогресс, 2014. — 401 с.
2. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. Посібник / Бажал Ю. М. — К. : Заповіт, 2016. — 284 с.
3. Бетухина Е. Мировая практика формирования научно-технической политики / Бетухина Е., Пойсик М. — Кишинев, 2015. — 211 с.
4. Виханский О. С. Менеджмент : Учебник / Виханский О. С., Наумов А. И. — М. : Высш. шк., 2015. — 314 с.
5. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Водачек Л., Водачкова О. — М. : Экономика, 2014. — 401 с.
6. Гамидов Г. С. Основы инноватики и инновационной деятельности / Г. С. Гамидов, В. Г. Колосов, Н. О. Осменов. — СПб. : Политехника, 2009. — 311 с.

## **УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасне підприємство може стати успішним конкурентом, лише створюючи інноваційного середовища та розвиваючи інноваційну діяльність. Проте науково-дослідницький сектор економіки в Україні катастрофічно скоротився, а прикладні наукові дослідження майже не проводяться за відсутністю джерел фінансування. Партнерські взаємовідносини між наукою і виробництвом зруйновані.

На багатьох підприємствах спостерігається падіння обсягів виробництва, скорочення персоналу та будь яких витрат. Деякі виробники все ж прориваються на європейський ринок, але стратегія українських підприємств і тенденції розвитку світової торгівлі часто не співпадають і це впливає на конкурентоздатність.

Вітчизняні виробники на зовнішньому ринку стикаються з небезпекою патентного тролінгу, ризиками втрати своїх об'єктів права інтелектуальної власності або порушенням прав конкурентів на аналогічні об'єкти. Зокрема машинобудівні підприємства не приділяють належну увагу патентуванню своєї продукції (складні вироби, агрегати, вузли та деталі), в Україні й за кордоном та митному реєстру інтелектуальної власності. Аналогічна ситуація з реєстрацією торговельних марок виробників. Відповідно зростають ризики виникнення спірних питань щодо права власності на митному кордоні, пов'язані з можливістю арешту продукції та судовими розбірками з цього приводу.

В світі інтелектуальна власність сьогодні є найбільш цінним активом, на якому будують бізнес світові лідери та успішні підприємці. В той же час у більшості українських керівників по за увагою залишається те, що на їх власних підприємствах існує не реалізованим в активи великий обсяг наукових розробок та людський капітал, який при розумному використанні можна перетворити в нематеріальні активи, комерціалізувати та отримувати прибуток і збільшувати капіталізацію підприємства.

Зважаючи на те, що основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємства потрібно більш активно використовувати внутрішні ресурси накопичувати нематеріальні активи та максимально активізувати людський капітал як носій знань та навичок.

Питання ефективного використання результатів інтелектуальної діяльності на підприємствах машинобудування сьогодні є досить актуальним.

В основі цієї проблеми – недооцінка керівниками підприємств ролі нематеріальних активів у формі інтелектуальної власності та важливості створення ефективної системи управління нею на власному підприємстві.

Управління інтелектуальною власністю пов'язане з розвитком інноваційного потенціалу підприємства і приростом вартості самої інтелектуальної власності [1], а починається з усвідомлення керівником підприємства її важливості, як нематеріального активу здатного приносити додатковий прибуток.

Створення системи управління інтелектуальною власністю, яка повинна бути підпорядкована безпосередньо керівнику підприємства, дозволить отримувати додатковий прибуток від використання нематеріальних активів.

Діяльність такої структури перш за все повинна бути направлена на пошук закритих і відкритих інновацій в стратегічно важливих для підприємства напрямках розвитку та їх комерціалізацію.

Для забезпечення результативності роботи керівник підприємства повинен визначитися з метою, стратегією і пріоритетами інноваційного розвитку, орієнтуючись на потреби ринків збуту. Визначення напрямку інноваційного розвитку базується на інформації щодо власних можливостей, стану зовнішнього середовища, результатів маркетингових досліджень ринків збуту, які повинні дати відповіді на питання потреби, ціни, власних витрат та ризиків від дій конкурентів. Також доцільно в системі управління інтелектуальною власністю створити на підприємстві науково-технічну раду, яка буде координувати та приймати рішення в цій сфері діяльності.

Важливою умовою ефективності управління інтелектуальною власністю може стати формалізація та автоматизація процесу управління, що забезпечить уникнення неузгодженості в документації, дублювання функцій та ін. [2]. Для активізації творчого потенціалу працівників доцільно також організувати на підприємстві школу інженерної творчості, в основу діяльності якої покласти вивчення методів вирішення творчих задач, та використовувати ці знання для вирішення актуальних проблем технічного та організаційного характеру.

До сфери управління інтелектуальною власністю повинні відноситися:

- питання визначення способів комерціалізації об'єктів права;
- інвентаризація та аудит власних резервів інтелектуальної власності за технологічними ланцюгами;
- формування незалежної від основного виробництва матеріальної бази і структури управління інноваційними проектами;
- формування системи економічного і морального стимулювання працівників для заохочення в розвитку інноваційної діяльності;
- розробка нормативної документації.

## Література

1. Морозова Г. А. Инновационная деятельность предприятия в современных условиях [Электронный ресурс] 04.02.2014. / Морозова Г. А. – Режим доступа : <https://ssrn.com/abstract=2390701>

2. Управление интеллектуальной собственностью [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vfocus.ru/intellectual/upravlenie-intellektualnoy-sobstvennostyu/>

## **СКЛАДОВІ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ НА МІКРО- І МАКРОРІВНЯХ**

Активізація інноваційної діяльності, як відомо, коротший шлях до економічного зростання. Сучасний розвиток економік провідних країн світу переконав у цій безальтернативності.

В Україні за останні роки неодноразово приймалися спроби змінити інноваційно-інвестиційний клімат на макрорівні, створювалися спеціальні державні органи, які відповідали за вирішення цієї проблеми (Державний інноваційний фонд, Інноваційна компанія, Служба з питань спеціальної інформації та критичних технологій, декілька Держкомітетів з інвестицій, інновацій та інформації). Проте за статистикою наша держава продовжує займати останні місця в інноваційних рейтингах, а інтереси щодо інновацій розходяться на мікро- та макрорівнях.

Усі уряди за роки незалежності були інноваційно неактивними, незважаючи на те, що у спадок Україні після розпаду СРСР дістався конкурентоспроможний науково-промисловий комплекс з розвинутою інфраструктурою. Була змога реалізації довгострокових стратегічних програм інноваційного розвитку з можливою вигодою в перспективі, але ризикувати, розподіляючи наявні ресурси, не стали. Імітація інноваційної спрямованості економіки демонструвалася черговою порцією нормативних документів та наспіх створеними управлінськими органами з розмитими функціями і нечітко визначеними джерелами фінансування.

Для створення інноваційного середовища в Україні, як відомо з світового досвіду, конче необхідно: сполучення «тріади інтересів», а саме економічна зацікавленість в партнерських відносинах між наукою, бізнесом і урядом; подолання недофінансування науки бізнесом; визначення пріоритетів інноваційного розвитку; реструктуризація промисловості; захист інтересів вітчизняного інноваційного підприємництва.

Для формування конкуренто-спроможної інноваційної економіки, підйому інноваційного рейтингу держави з тим, щоб Україна змогла стати активним учасником і виконавцем низки міжнародних інноваційних програм, необхідно максимально використати наявні структурні, матеріальні та інтелектуальні ресурси країни.

В 2016 році на науку і проведення досліджень в Україні витратили не більше 0,3% ВВП. Ці незначні кошти використані на соціальне забезпечення організацій, а не на наукові дослідження. В той же час витрати на науку в Ізраїлі складають 4,2% ВВП, в Швеції – 3,6% ВВП, Японії – 3,5%, Германії – 2,9%, США – 2,7%, Індії – 0,8% [1].

Фінансування інноваційної діяльності в Україні за даними статистики здійснюється за рахунок коштів, які у відсотковому відношенні розподілялися



таким чином: власні кошти – 97,2%; державний бюджет – 0,39%; місцеві бюджети – 0,28%; позабюджетні фонди – 0,1%; фонди вітчизняних інвесторів – 0,54%; іноземні інвестори – 0,42%; кредити – 0,82%; інші кошти – 0,25% [2].

Отже фінансування інноваційної діяльності і інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств здебільшого здійснюється за рахунок власних коштів, які формуються із амортизаційних відрахувань і прибутку, а повинно бути переорієнтовано на більшу кількість таких джерел. Це, з одного боку, забезпечує мінімізацію ризиків, а з іншого – швидке і ефективно впровадження інновацій.

У підприємницьких структур мета номер один – максимізувати прибуток, тому зацікавленість в нових технологіях і досягненнях науки з'являється тільки тоді, коли цього вже не уникнути, тому що конкуренти працюють на випередження і прибутковість падає. Між бізнесом і інноваціями існує протиріччя, пов'язане з ризиками, підвищенням витрат і, як наслідок, скороченням чистого прибутку. Український бізнес не ризикує чекати поки у перспективі врівноважаться витрати і результати.

Активізувати інноваційно-інвестиційне середовище в Україні можливо шляхом подолання байдужості до участі в інноваційних процесах бізнесу та влади; об'єднання мікро- та макроінтересів у цій сфері, і на цій основі підвищення інвестиційної привабливості підприємств та їх інтеграції у світовий економічний простір.

Уряд України в 2016-2017 рр. розпочав роботу з модернізації промисловості, наукових досліджень та впровадження інновацій; утворено Національний комітет з промислового розвитку з метою забезпечення умов для впровадження високотехнологічної моделі виробництва та реалізації програми «Інноваційна Україна – 2020» [3].

Перед державою окреслена мета розробки і реалізації ефективної державної інноваційної політики, у т. ч. фінансового механізму стимулювання інновацій та створення інноваційної інфраструктури.

Україна повинна відновити втрачені позиції на рівні світової науки і мати змогу пишатися досягненнями українських дослідників, конструкторів, відкривачів, як це було ще донедавна.

## Література

1. В 2016 году в Украине на науку потратили меньше, чем в Индии. 14.01.2017 [Электрон.ресурс] // – Режим доступа : <https://strana.ua/news/50265-v-2016-godu-v-ukraine-na-nauku-potratili-menshe-chem-v-indii.html>
2. Амоша О. І. Саломатіна Л. М. Інноваційний розвиток промислових підприємств у регіонах : проблеми та перспективи // Економіка України. – 2017. – № 3. – С. 20-34.
3. Даниленко А. І. Основні проблеми інноваційної перебудови та фінансові аспекти її забезпечення в Україні // Фінанси України. – 2017. – № 5. – С. 7-23.

**Сисоліна Н.П.**

к.е.н., доцент,

**Чумаченко О.С.**

к.т.н., доцент

Центральноукраїнський національний технічний університет  
(м. Кропивницький, Україна)

## **РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА З ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ НАПРЯМОМ**

В сучасних умовах питання розвитку підприємства з інноваційно-інвестиційним напрямом є актуальними, оскільки перспективною є модель якісного розвитку, і створення привабливого інвестиційного клімату для вкладення інвестицій у підприємства, орієнтовані на високотехнологічну продукцію, тоді як на сьогодні 60% українського експорту припадає на сировинні галузі і на галузі з невисоким рівнем обробки продукції.

Підприємницька діяльність, зокрема інноваційно-інвестиційного напрямку, пов'язана з чинниками випадковості, розпливчатості, неповноти інформації, тобто з ризиком. Тому необхідно визначити практичні шляхи зниження загрози банкрутства (збитків), що пов'язані з певними ризиками, вибрати найбільш ефективний спосіб дій, який забезпечить найбільш прийнятний ступінь ризику [1].

При високому рівні невизначеності зовнішнього середовища ефективним є управління на основі гнучких негайних рішень, коли завдання виникають стрімко і їх неможливо завчасно передбачити – управління за слабкими сигналами, які тільки формуються. Успішні компанії зосереджені на маневруванні своїми ресурсами, використовують те, що мають, по-новому, впроваджуючи інновації, головну увагу приділяють нетрадиційному і більш інтенсивному використанню наявних ресурсів для створення нових можливостей організації.

Результати роботи підприємства безпосередньо залежать від фахівців і керівників. Для активного розвитку організацій керівникам важливо залучати співробітників таких категорій: 1) хороші виконавці без амбіцій і прагнень росту, які чітко виконують визначений обсяг робіт; 2) якісні спеціалісти, готові виконувати роботу лише за спеціальністю, з високою якістю за високу платню; 3) лідери, зацікавлені справою, яку виконують, працюють якісно, за власним бажанням понад норми, виявляють ініціативу, беруть на себе виконання і відповідальність за свої пропозиції. В сучасних умовах конкуренції та насичення ринку товаром ключова категорія співробітників будь-якої організації зі значними можливостями кар'єрного росту – це професійні спеціалісти по маркетингу [2].

Але й при наявності високого наукового, виробничого потенціалу та ряду сильних сторін, організації можуть втратити поступово свої позиції, припинивши відстежувати зміни зовнішнього середовища та потреби клієнтів. Взаємозв'язок між стійкістю і невизначеністю характерний для процесу розвитку підприємства, тому будь-яка економічна система лише частково є

динамічно стійкою. Розвиток хоча і має безперервний характер, але містить ймовірність виникнення кризових ситуацій, що спричиняє нестійкість. Але відсутність криз позбавляє систему удосконалювання і тотожна затримці розвитку [3].

До основних способів зниження ступеня ризику належать його уникнення (тобто просте ухилення від певного заходу, що обтяжений надмірним (катастрофічним) ризиком, проте, з іншого боку, це може бути пов'язано з ризиком невикористаних можливостей) та попередження, диверсифікація та страхування (хеджування), одержання додаткової інформації під час вибору варіантів рішень і результатів їх реалізації, створення запасів та резервів тощо.

Дослідження економічних закономірностей у сфері інноваційного виробництва і реалізації продукції є актуальними та пов'язані із багатьма проблемами серед яких, зокрема:

- система критеріїв і методи оцінки результатів роботи всіх служб і підрозділів підприємства;
- система оплати й економічного стимулювання праці працівників підприємства.

З погляду практичного застосування особливе значення мають питання визначення оптимального рівня гнучкості економічної поведінки підприємства, що можна визначити наступним чином:

$$V = \sum_{i=1}^n \frac{B_i}{P_i} k_i, \quad (1)$$

де  $B_i$  – вигоди від реалізації альтернативних варіантів протягом певного періоду,

$k_i$  – коефіцієнт, що враховує впливи зовнішніх факторів,

$P_i$  – потенційний рівень альтернативних витрат підприємства за даний період,

$n$  – кількість варіантів, що можна застосувати узгоджено.

Одним з основних напрямів підвищення гнучкості економічної поведінки підприємства є збільшення можливостей реалізації альтернатив (тобто розвиток ресурсних потоків).

## Література

1. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризику / Клименко С. М., Дуброва О. С. – К.: КНЕУ, 2004. – 272 с.

2. Сисоліна Н. П. Особливості розвитку трудової кар'єри та організацій / Сисоліна Н. П., Чумаченко О. С. // Матеріали Всеукр. науково-практ. конференції. Людина і праця в економіці регіону. Ч. 1 Актуальні проблеми соціально-трудова відносин (31.10.2016 р.) – КНТУ. – Кропивницький : КОД, 2016. – С. 175-176.

3. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства : формування та використання : підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Белякова, О. Б. Балакай. – Донецьк : Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.

**Стовба Т.А.**  
к.е.н, доцент,  
**Тимошенко В.В.**  
магістр

Херсонська державна морська академія (Україна)

## **КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК АРХІТЕКТУРА ПРОРИВІВ У ВНЗ**

Стала реальністю конкуренція між провідними університетами країн світу та вітчизняними ВНЗ. Економіка України потребує якісно нових ВНЗ – інноваційно орієнтованих та підприємницьких установ, які створюють нові знання, високо конкурентоспроможні технології, володіють компетенціями щодо навчання затребуваних на світовому ринку праці фахівців, що обумовило актуальність та необхідність даного дослідження.

В умовах глобалізації і бурхливого розвитку інновацій кластери у світі визнано як ефективний засіб формування національних конкурентних переваг, підвищення ефективності виробництва. Основною метою організації кластера має бути об'єднання зусиль розрізаних компаній та організацій у потужну продуктивну силу, спрямовану на подолання економічної кризи й відновлення національного виробництва на інноваційних засадах, здатну ефективно використовувати існуючий потенціал [1, с. 15].

Кластери сприяють всебічному розвитку виробничого співробітництва, здійснюваного на засадах синергії. Кластеризація сприятиме прискореному вирішенню низки проблем, пов'язаних з виникненням нових вимог з боку компаній-перевізників стосовно необхідних компетентностей у морських фахівців. Так, для перевізника головним завданням суднового екіпажу є забезпечення безпечної експлуатації судна, безпека праці команди, захист від виявлених ризиків і постійної готовності до дій в аварійних ситуаціях при вантажоперевезеннях. Але за оцінками експертів 80% морських аварій і катастроф відбувається через неправильні або невчасні дії екіпажу. Проте кріюінги та судовласники мало уваги приділяють взаємовідносинам на борту судна. Для них головне – одержання прибутку від морських перевезень, а працездатність моряків та стосунки між членами екіпажу є другорядними. З метою зниження залежності аварійності теплоходів від людського чинника вважаємо, що на морських суднах варто запровадити психодіагностичне обстеження членів екіпажу, яке дозволить забезпечити об'єктивне та комплексне розуміння особистості моряка, встановити його відповідність вимогам певної посади, перспективи професійного зростання на судні, а також інтелект, особові особливості та амбіції. Впровадження у судноплавних компаніях методів інтегрованої психодіагностики для відбору екіпажу сприятиме поліпшенню взаємовідносин серед членів команди шляхом підбору більш сумісних людей і виявленню осіб, що представляють потенційну небезпеку, мають схильність до мстивості, підвищеного рівня конфліктності, психічної неврівноваженості, алкоголізму та ін. Саме професійна команда і

підбір кваліфікованого персоналу на борту судна дозволить судновласнику досягти поставлених цілей.

Зокрема, ХДМА є флагманом впровадження у навчальний процес компетентнісного підходу, що сприяє підвищенню якості підготовки фахівців, оскільки набуття життєво важливих навичок формує здатність особистості швидко реагувати на зміни оточення та своєчасно адаптуватись до них, дозволяє забезпечити конкурентоспроможність фахівця на ринку праці. Економіка знань висуває нові вимоги до змісту освіти морських фахівців. Окрім розвитку основних компетентностей випускникам потрібно знати основи глобального та екологічного мислення, економічної та правової грамотності, безпеки життєдіяльності, візуальної психодіагностики.

Тому на базі Херсонської державної морської академії створено міжнародний морський кластер «Палата ІТ – ОПМ (Палата ІТ – освіти і підготовки моряків), до складу якого увійшли міжнародні крьюінгові, судноплавні компанії та ін. іноземні організації, пов'язані з діяльністю галузі, а також українські державні та місцеві органи влади, банківські установи, громадські організації. Головна ціль запропонованої кластеризації – розвиток компетентнісної складової у навчальних програмах ВНЗ завдяки співробітництву із замовниками – судноплавними компаніями, інтернаціоналізація та стандартизація вимог до освітньої підготовки морських фахівців, що необхідно для глобальної мобільності трудових ресурсів, генерація інноваційних технологій дистанційної освіти, а також прискорення впровадження досягнень науки у виробництво, створення авангардних мега- та мета технологій тощо. Участь вищого закладу у кластері дозволить сформулювати стратегію розвитку академії, визначивши цілі трансформації системи навчання у ВНЗ. Оскільки, як відомо, без стратегії можливо вибрати хибний вектор розвитку та через 5 років позбутися усіх конкурентних переваг і замовлень. Загальним недоліком існуючих стратегій розвитку ВНЗ є нечітке визначення стратегічних платформ (напрямків розвитку), цілей та ключових показників діяльності для кожного напрямку розвитку, періоду їх досягнення. Для усунення зазначеного недоліку та оцінки ступеня досягнення стратегічних цілей вважаємо за доцільне розробити збалансовану систему показників (BSC), на підставі якої отримувати об'єктивну картину якості виконання заходів стратегії розвитку ВНЗ. При цьому матеріальне стимулювання ПВС має залежати від ступеня досягнення стратегічних цілей.

Таким чином, завдяки поєднанню у кластері підприємств та закладів технологічного ланцюга «наука – освіта – морські перевезення – виробництво» можливо забезпечити інноваційний розвиток не тільки окремих організацій, але й морської галузі в цілому.

## Література

1. Войнаренко М. П., Рибчинська Л. А. Перспективи функціонування кластерів в системі підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника/ М. П. Войнаренко, Л. А. Рибчинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – №5. Ч.2, Т.3. – С.14-18.

**Фокина И.В.**

к.э.н., старший научный сотрудник

Институт экономики промышленности НАН Украины (г. Киев, Украина)

## **О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Функционирование отечественной угольной отрасли характеризуется высокими производственными рисками, низкой рентабельностью, недостаточностью капитальных вложений в модернизацию и переоснащение шахтного фонда, ограниченностью финансовых ресурсов и источников инвестирования. Государственные предприятия по добыче угля, в отличие от частных, не обладают необходимым финансовым потенциалом для разработки угольных месторождений, поддержки своих производственных мощностей. Поэтому для эффективного развития отечественной угольной промышленности, повышения инвестиционного потенциала в отрасли необходимо осуществление совместного сотрудничества между государственными и частными субъектами угледобычи.

Взаимодействие государственных и частных предприятий при совместной разработке месторождений осуществляется в форме разработки негосударственным партнером части горного отвода шахты – государственного предприятия и в форме разработки частным партнером собственного горного отвода с использованием производственной инфраструктуры действующего государственного предприятия по добыче угля.

Совместная разработка угольных месторождений строится на договорной основе, которая предполагает самостоятельность сторон, обозначение их прав и обязанностей, объединение ресурсов для достижения взаимовыгодных результатов. Этот вид хозяйственной деятельности регулируется как специальным законом, так и рядом других нормативно-правовых актов, которые требуют упорядочения и гармонизации. Необходимо учитывать особенности взаимодействия государства и бизнеса в сфере добычи угля. Эффективное партнерство реально только при условии полной ясности и предсказуемости стратегии дальнейшего государственного развития.

Для эффективного развития совместной деятельности между государственными и частными субъектами угледобычи необходимо урегулировать ряд положений Закона "О государственно-частном партнерстве", в рамках которого эта деятельность осуществляется, а также наметить реализацию этих положений на практике, в частности:

определение цели Закона, регулирующего взаимоотношения государства и бизнеса, как создание правовых условий для привлечения частных инвестиций в производство, находящееся в сфере государственного управления;

Законом перечень государственных партнеров при государственно-частном партнерстве ограничен государственными органами и органами местного самоуправления, государственные предприятия по добыче угля не

являются субъектами государственно-частного партнерства, поэтому необходимо в правовом поле уполномочить Министерство энергетики и угольной промышленности представлять интересы государственных предприятий по добыче угля;

создание комитета по государственно-частному партнерству и инвестиционной политике при Министерстве энергетики и угольной промышленности.

При совместной деятельности должны быть четко обозначены параметры взаимодействия сторон, включая вклады участников, их обязанности, перечень услуг, определение их стоимости и распределение результатов. Взаимодействие сторон в рамках совместной деятельности осуществляется в соответствии с заключенным договором.

Принципиальными моментами такого взаимодействия является обязательность возмещения расходов, которые несут стороны в пределах части совместно обрабатываемого месторождения и создание условий для получения прибыли. Стоимость оказанных государственным угледобывающим предприятием услуг частному партнеру определяется поэтапно.

I этап – ежемесячное накопление первичной документации по определению расходов угледобывающего предприятия, связанных с ведением общих работ.

II этап – анализ первичных затрат, аккумуляирование полученной информации на счетах бухгалтерского учета (239; 91; 92) в разрезе элементов себестоимости.

III этап – определение себестоимости готовой продукции путем суммирования расходов и исключения затрат, не относящихся к обслуживанию частного угледобывающего предприятия.

IV этап – определение величины затрат, подлежащих возмещению государственному предприятию со стороны частного партнера, относительно объема горной массы. Сумма, подлежащая возмещению, должна включать некоторую часть вознаграждения для государственного партнера. Для определения расходов (F), подлежащих возмещению, используется формула:

$$F = k_p F_o \frac{n_i}{n_k + n_i},$$

где  $k_p$  – коэффициент рентабельности услуг;

$F_o$  – фактические общешахтные расходы, грн.;

$n_k + n_i$  – объем выдачи горной массы соответственно государственного и частного партнеров, т.

Таким образом, рекомендации по развитию совместной деятельности при разработке угольных месторождений как более перспективной формы экономического сотрудничества между государственными и частными партнерами позволят стабилизировать финансово-экономическое положение государственных угледобывающих предприятий, улучшат инвестиционный климат в отрасли, ускорят процесс модернизации и эффективное развитие отечественной угольной промышленности.

## **ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ**

Важливішою умовою успішної інтеграції України в міжнародний економічний простір є необхідність формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку аграрного сектора економіки, тому що інновації це матеріальна основа підвищення ефективності виробництва і каталізатор якісно нового економічного зростання.

Саме формування інноваційно-інвестиційного потенціалу аграрних підприємств є загальною науковою проблемою, вирішення якої забезпечить стійкий збалансований розвиток сільського господарства країни.

Незважаючи на те, що фінансування здійснення наукових розробок з 2010 по 2015 рік за сільськогосподарськими науками зросло у 6,79 раз, а за ветеринарними – у 7,8 разів - це вище, ніж в цілому по Україні, де фінансування зросло 5,97 раз[4] ( Збірник «Наукова та інноваційна діяльність»), частка витрат на виконання науково - дослідних робіт у ВВП продовжується залишати дуже низькою - 0,48%.

Більшу частину фінансування цих розробок складають власні кошти організацій. Так за даними Держкомстату, у 2016р.з загального обсягу витрати на виконання наукових досліджень і розробок власними силами організацій становили 67,9% ( 11530,7 млн. грн., з яких 49,9% – витрати на оплату праці). У порівнянні з 2015р. частка фінансування витрат на виконання НДР за рахунок державного бюджету у 2016р.зменшилась з 35, 6% до 32,1%[1] .

За даними Мінагрополітики приріст капітальних інвестицій у сільське господарство за 2015 рік становить 27,1%. Протягом 2015 року обсяги капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство склали 27,9 млрд. грн, що більше минулорічного показника на 27,1%. І це в той час, коли загальний обсяг капітальних інвестицій у економіку знизився на 1,7%, у тому числі у промисловість на 20%.

Капітальні інвестиції безпосередньо у галузь сільського господарства зросли на 26,1%, у лісове господарство – у 1,7 рази, а у рибне господарство – у 2,5 рази. При цьому, збільшилась питома вага інвестицій у галузь сільського господарства у загальних обсягах капітальних інвестицій в економіку України, з 8,4% до 11,1%. Це дало можливість пригальмувати загальний спад обсягів інвестування.

Що стосується прямих іноземних інвестицій, то загальний їх ріст за період 2010-2015 рр. склав 8,2%. У сільському господарстві цей показник скоротився на 10%. Такі явища спричинені нестабільною політичною та економічною ситуацією в країні, що різко зменшує потік іноземних інвестицій [3]. Дані Держкомстату України свідчать, що загальний обсяг іноземного акціонерного капіталу у сільському, лісовому і рибному господарстві на



початок жовтня 2016 р. склав \$517,8 млн., що на 3,1% більше, ніж на початок року. [1]. Динаміка капітальних інвестицій у галузі сільського господарства, впродовж 2013–2015 рр. та I кварталу 2016 р. за даними, приведеними Ю. Кернасюк [2], простежується тенденція зростання питомої ваги інвестицій у галузі сільського, лісового і рибного господарств до загального їх обсягу освоєння в національній економіці, що свідчить про високу економічну привабливість галузі для вкладання капіталу попри складну соціально-економічну ситуацію в країні, доволі високу ризикованість ведення агробізнесу з точки зору непередбачуваності кон'юнктури ринку, мінливості погодних умов року та глобальних кліматичних змін.

Як показують дослідження науковців, інноваційна система, яка склалася в Україні свідчить, з одного боку, про недостатній рівень нововведень у реальну практику виробництва через складний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств, а з іншого – що інноваційний розвиток стає, а подекуди вже утвердився як стратегічний розвиток галузей та регіонів [5].

На нашу думку, головними напрямками з покращення інвестування в аграрне виробництво та підвищення його інноваційного рівня повинно стати: подолання корупції на всіх рівнях; збільшення рівня державної підтримки у різних її формах; розробка нової системи оподаткування, яка повинна базуватися на найкращому світовому досвіді; екологічна спрямованість аграрної політики; раціональне землекористування; стимулювання формування замкнутого циклу виробництва та переробки сільськогосподарської продукції; збільшення обсягів фінансування на наукові розробки у сфері енергозбереження, селекції; підвищення професійної кваліфікації сільськогосподарських виробників; гарантування на державному рівні стабільності та передбачуваності аграрної політики з метою формування більш сприятливого інвестиційного клімату як для вітчизняних, так й зарубіжних інвесторів.

## Література

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Кернасюк Ю. Агроінвестиції у сталий розвиток. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/6269-agroinvestytsiii-u-stalyi-rozvytok.html>.
3. Міністерство Агрополітики та продовольства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/20537>.
4. Статистичний збірник : "Наукова та інноваційна діяльність в Україні" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/druk/publikat/kat.../publnauka\\_u.htm/](https://ukrstat.org/uk/druk/publikat/kat.../publnauka_u.htm/)
5. Христенко Г. М. Інноваційно-інвестиційний потенціал аграрних підприємств регіону. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://sophus.at.ua/publ/2015\\_10\\_30\\_kampodilsk/sekcija\\_section\\_3\\_2015\\_10\\_30/innovacijno\\_investicijnij\\_potencial\\_agrarnikh\\_pidpriemstv\\_regionu/104-1-0-1618](http://sophus.at.ua/publ/2015_10_30_kampodilsk/sekcija_section_3_2015_10_30/innovacijno_investicijnij_potencial_agrarnikh_pidpriemstv_regionu/104-1-0-1618).

**Реверенда Н.Ю.**

к.е.н., викладач

Національний університет «Львівська політехніка» (Україна)

## РОЗВИТОК СТАРТАП-ІНКУБАТОРІВ В УКРАЇНІ

На сьогодні розвиток стартап-інкубаторів дає можливість молодим активним людям, які мають інноваційні ідеї, розвивати себе та втілювати свої бізнес-ідеї в життя. Стартап-інкубатор – це інноваційна організаційна структура, яка забезпечує сприятливі умови для створення та розвитку малих підприємств за допомогою надання комплексу консультаційних, навчальних послуг та ресурсів. Функціональними завданнями стартап-інкубатора є надання офісних приміщень та технологічного устаткування, консалтингових послуг, юридичної підтримки, інформаційного та рекламного забезпечення, допомога у створенні бізнес-плану, оцінювання бізнесу та його ризиків, а також допомога у пошуку джерел фінансування як на початковій стадії, так і для повноцінного запуску виробництва [1].

В Україні вже використовується зарубіжний досвід діяльності стартап-інкубаторів та успішно функціонує ряд таких стартап-інкубаторів: GrowthUP, Polyteco, EastLabs, Founder Institute, WannaBiz, Happy Farm, iHUB. Більшість з них почали свою роботу ще у 2012 р. і всі пропонують різні умови співпраці (див табл.).

Таблиця

Загальна характеристика стартап-інкубаторів в Україні

Назва	Інвестори	Кількість проектів	Обсяг залучених випускниками інвестицій	Розмір фінансування на проект	Вартість участі	Частка
GrowthUP	BVU Group	300	\$ 15.5 млн	До \$50 тис.	1200 грн з команди	5%
Polyteco	КПП	7	500 000 грн	—	—	5-20%
EastLabs	Віктор Пінчук	9	більше \$1 млн	\$20 тис.	—	15%
Founder Institute	Богдан Купич	N/A	В світі — більше \$30 млн	—	\$600 з особи	3,5% (інвестиція в спільний фонд)
WannaBiz	Олександр Борняков, Артем Бородатюк, Вадим Роговский	2	\$200 тис.	До \$20 тис.	—	10-25%
Happy Farm	Happy Farm Fund	—	—	\$15 тис. на команду і \$55 тис. в якості послуг	—	15%

## Продовження таблиці

iHUB	SIVA, Seed Forum CIS Foundation, ТППУ, МЗС Королівства Норвегія	Більше 1700 по всій мережі Seed Forum	Середня сума по всій мережі Seed Forum — \$300 тис. — 1млн на стартап)	—	Від 1499 грн./міс. з особи	—
------	---	---------------------------------------	--	---	----------------------------	---

*Побудовано автором*

Різні стартап-інкубатори надають різні послуги. Навчання в кожному з них відрізняється за тривалістю та наповненням. Деякі з них пропонують стажування за кордоном покриваючи вартість поїздки для представників найкращих проектів. Наведемо загальних перелік основних послуг, які надають стартап-інкубатори [2]:

- консультації та тренінги від успішних підприємців різних сфер діяльності;
- навчання: майстер-класи, лекції, стажування тощо;
- інфраструктура: офісні приміщення, техніка, інтернет;
- «Pre-seed інвестиції»: покривають витрати команди на період роботи в стартапі та замовлення необхідних розробок для підготовки прототипу проекту;
- контакти з інвесторами: підвищують шанси залучення інвестицій в проект.

В основному стартап-інкубатори розвивають ІТ-проекти, оскільки вони на сьогодні є найбільш прибутковими та потребують менших капіталовкладень [3]. Розвиток бізнес-інкубаторів сприяє розвитку малого бізнесу, що в свою чергу забезпечує підвищення інноваційної активності та розвиток національної економіки України. Однак на сьогодні немає підтримки держави, тому вони функціонують за рахунок міжнародних фондів і грантових програм [3; 4].

### Література

1. Історія розвитку та сутність бізнес-інкубування. Найбільш затребувані бізнес-інкубатори України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news>.
2. Ярмак О. Стартап-інкубаторы и бизнес-акселераторы в Украине: что и где искать? [Електронний ресурс] / Ярмак О. – Режим доступу : [http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie\\_biznesa/stati/startap\\_inkubatory\\_i\\_biznes\\_akseleratory\\_v\\_ukraine\\_chno\\_i\\_gde\\_iskat](http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/stati/startap_inkubatory_i_biznes_akseleratory_v_ukraine_chno_i_gde_iskat).
3. Гриценя А. С. Проблемы и особенности инвестирования в стартап проекты [Електронний ресурс] / Гриценя А. С. – Режим доступу : <https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/26602/%20.%20334-335.pdf?sequence=1> С. 334-335.
4. Акулич М. В. Краудфандинг и P2P-кредитование в стартап-маркетинге / М. В. Акулич // Маркетинг : идеи и технологии. – 2016. – № 1. – С. 49-52.

**Ісаншина Г.Ю.**

старший викладач

Донбаська державна машинобудівна академія (Україна)

## **СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ РЕЗУЛЬТАТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Україна сьогодні відноситься до країн, які декларують важність інновацій для вирішення насущних соціально-економічних проблем країни. Сучасна криза продемонструвала усю небезпеку і безперспективність орієнтації на експортно-сировинну модель розвитку і використання переваг, пов'язаних з відносно низькою вартістю робочої сили. Подолання наслідків кризи і перехід до стійкого зростання безпосередньо залежить від ефективності зусиль держави і бізнесу в контексті розгортання процесів підвищення рівня інноваційності економіки [1].

Україна належить здолати значне відставання за рівнем інноваційної активності підприємств в порівнянні з розвиненими країнами світу і, передусім, своїми сусідами - країнами ЄС. У Україні цей показник не перевищує 3,53 (за даними обстежень інноваційної діяльності), тоді як середній показник по ЄС, не говорячи про країни, які є інноваційними лідерами, складає 5,44 з 7. З метою відображення усього різноманіття інновацій в суспільстві використовується Глобальний інноваційний індекс. Глобальний інноваційний індекс (The Global Innovation Index), як частина Global Competitiveness Index розраховується міжнародною школою бізнесу INSEAD з 2007г. Надалі до розробників приєдналися учені Корнельського університету (Cornell University) і Міжнародної організації по інтелектуальній власності (WIPO). Значення інноваційного індексу знаходиться в межах 1-7. Для країн – інноваційних лідерів значення індексу перевищує 5,5. Динаміка рейтингу України за підсумками звіту INSEAD в 2012-2017 рр. приведена в табл. [2].

Погіршення глобального інноваційного індексу у 2014-2015 рр. пов'язане з переважним використанням іноземних технологій шляхом отримання ліцензій, ніж проведенням вітчизняними підприємствами та інститутами власних розробок та досліджень.

Таблиця

Рейтинг і значення глобального інноваційного індексу для України  
впродовж 2012-2017 рр.

Показник	2012-13р.	2013-14р.	2014-15р.	2015-16р.	2016-17р.
	рейтинг з 144 країн	рейтинг з 148 країн	рейтинг з 144 країн	рейтинг з 140 країн	рейтинг з 138 країн
Глобальний інноваційний індекс (1-7)	73 (4,1)	84 (4,1)	76 (4,1)	79 (4,03)	85 (4,00)

*Побудовано автором на основі [2]*

Значне відставання національної економіки від економіки розвинених країн світу по рівню технологічного розвитку і продуктивності виробництва, є результатом нерозвиненості інноваційної інфраструктури, до складу якої включається фінансова, інформаційно-аналітична і експертно-консалтингова складові.

Саме бухгалтерський облік має надавати інформацію, знання, які необхідні для виконання економічного аналізу, ведення статистичного обліку, прийняття управлінських рішень як на мікро- так і на макрорівні. У більшості випадків саме так воно і є. Але не зважаючи на той факт, що Закон України «Про інноваційну діяльність» було прийнято ще у 2002 році [3], це ніяк не вплинуло на методологію бухгалтерського обліку інноваційної діяльності та її результатів. Хоча в законі було зазначено, що державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється також шляхом створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності [3].

Одночасно з бухгалтерським обліком підприємства здійснюють статистичний облік шляхом формування показників документів статистичної звітності. По даний час відсутні єдина система реєстрів та окремі рахунки бухгалтерського обліку для відображення витрат, доходів та результатів інноваційної діяльності, законодавчо не регламентовані форми первинних документів для обліку інноваційної діяльності, неврегульовані питання оцінки інноваційної продукції.

Внаслідок цього, статистичний облік здійснюється на підставі показників управлінського обліку, методика ведення якого, кожне підприємство розробляє самостійно залежно від власних потреб. Саме вказані показники використовуються задля потреб економічного аналізу та прогнозування результатів діяльності підприємства.

Інноваційний напрям діяльності підприємства є багатограним і потребує всебічного висвітлення в системі бухгалтерського обліку. На даний час, у законодавчих актах не узгоджені питання визначення термінів, що безумовно ускладнює розробку методичних засад обліку, аналізу та оцінки інноваційних процесів суб'єктів інноваційної діяльності. Необхідно вносити зміни в нормативну базу, яка забезпечує регулювання питань оцінки інновацій та порядок проведення інноваційної діяльності підприємствами.

## Література

1. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с. – ISBN 978-966-02-7615-4
2. The Global Competitiveness Report 2011-2015 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40– IV станом на 05.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

**Павлова Т.В.**  
старший науковий співробітник,  
**Котова І.М.**  
старший науковий співробітник  
Одеський національний економічний університет (Україна)

## **ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ НАПРЯМКИ ТА РОЛЬ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Для стабільного соціально-економічного розвитку будь-якої країни важливо забезпечити динамічне функціонування кожної галузі. Однак, для країн, які не багаті на мінеральні ресурси, пріоритетом виступає промисловий комплекс. Тому, більшість країн використовують його можливості для відновлення національних економік та виходу на провідні позиції в світі. Це обумовлено тим, що на промислових підприємствах сконцентровано більшість високотехнологічних основних засобів країни, використовуються новітні технології та працюють найбільш кваліфіковані інженерні та робочі кадри.

В Україні спостерігаються тенденції до зниження ролі промислового комплексу в національній економіці з дев'яностих років ХХ століття, що викликає стурбованість у вітчизняних науковців. Так, на думку Б. Данилишина та В. Чижової: «Різке скорочення в останні роки інвестицій передусім у реальний сектор економіки країни, призвело до загрозливого зниження виробництва високотехнологічної продукції (в першу чергу промислової), що є наслідком суперечностей, які виникли в процесі реформування економіки і перешкоджають досягненню цілей інноваційного розвитку» [1, с. 7].

На негативних змінах у структурі вітчизняного промислового комплексу наголошує увагу також В. Геєць: «То, що склалося в структурі промислового виробництва України, можна визначити як подальше загострення структурної деформації, причому фактори, які це обумовили, не вичерпали свого негативного впливу і зараз» [2, с. 58].

При цьому, як відмічають М. Якубовський, В. Нивицький та Ю. Кіндзерський: «Більш як 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси, тобто продукцію проміжного споживання, яка до того ж має високу енерго- і матеріаломісткість і низьку ефективність щодо створення валової доданої вартості». Запорукою успішного розвитку економіки країни є піднесення власного промислового виробництва, адже виробництво забезпечує різноманітні блага, які становлять необхідні умови життя і розвитку людського суспільства на будь-якому історичному щаблі його існування.

Однак, незважаючи на загальне розуміння провідної ролі промислового комплексу в економіці будь-якої високорозвиненої країни, в Україні не створені пріоритетні умови для його розвитку. Наведене вимагає нових наукових досліджень зазначеної проблеми та розроблення заходів для стимулювання освоєння та виробництва високотехнологічної промислової продукції.

Програми відродження та розвитку країн, які досягли економічних успіхів та сьогодні входять до групи світових лідерів базувалися на поєднанні таких засад:

- пріоритетному фінансуванні визначальних для національних економік галузей, які слугували своєрідним «локомотивом» для всієї економіки;

- орієнтації на збільшення експорту, з наданням переваг наукомістким галузям та промисловій продукції з максимальним ступенем переробки;

- державному регулюванні розвитку національних економік, із захистом інтересів національних виробників та експортерів.

Слід відмітити, що стабілізаційним факторам у нашій країні не було приділено достатньої уваги. Український експорт не має сталої тенденції до зростання, носить сировинний характер, а держава постійними затримками з поверненням податку на додану вартість створює додаткові труднощі для експортоорієнтованих галузей та підприємств.

Через відсутність достатнього фінансування наукових та науково-дослідних установ в Україні спостерігається постійний відтік наукових кадрів, а через не завжди обґрунтоване нарощування кількості приватних вищих навчальних закладів падає рівень та нівелюється вища освіта. При відсутності достатньої кількості власних сировинних запасів та гострому дефіциті енергоносіїв впровадженню імпортозамінних технологій і зменшенню енергомісткості промислової продукції та національного ВВП практично не приділяється уваги.

Отже, якщо так буде продовжуватися і далі, то через наступні два десятиліття промисловий комплекс України залишиться без таких галузей як машинобудування та легка промисловість. Складну промислову та побутову техніку Україна імпортуватиме з економічно більш розвинутих країн, поставляючи їм сировину, матеріали, мінеральні добрива та хімічну продукцію.

Таким чином, щоб забезпечити динамічний розвиток окремих галузей та національної економіки України в цілому можна тільки шляхом оновлення технічного та технологічного рівня промислової продукції.

## Література

1. Данилишин Б. Науково-інноваційне забезпечення сталого економічного розвитку України / Б. Данилишин, В. Чижова // Економіка України. – 2004. – №3. – С. 4-10.

2. Геец В. М. Проблемность структурных трансформаций экономики стран с развивающимися рынками / В.М. Геец // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 1. – С. 54–69.

## **КЛАСТЕРИЗАЦІЯ В УКРАЇНІ**

Сучасні ринкові умови вимагають від України формування конкурентоздатної логістичної системи з подальшим входженням в міжнародну світову логістичну систему, що дозволить Україні сформувати конкурентоздатну та ефективну інфраструктуру, посилити міжнародні зв'язки з іншими торгівельними регіонами та країнами.

Розвиток регіональних промислових кластерів на сьогодні є загально визнаним засобом, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності економіки країни. Постійно зростаюча кількість кластерних об'єднань в країнах світу підтверджує їх ефективність. Світова практика застосування кластерних структур доводить, що кластеризація – це, перш за все, запорука становлення розвиненого господарства та конкурентоспроможної економіки. По-друге, кластер – це процеси кластеризації базуються на взаємодії між такими трьома групами учасників кластеру як: органи державної влади та місцевого самоврядування, підприємства та науково-освітні установи. Така взаємодія дозволяє підвищити інноваційність виробництва та удосконалити їх роботу [1].

Кластери у сфері логістики є у багатьох країнах світу. Так, в Центральній і Східній Європі діє близько 25 основних і 60 другорядних транспортно-логістичних кластерів. Наприклад, створений у 2003 р. транспортно-логістичний кластер у Словенії налічує у своєму складі 13 компаній і 3 установи, які займаються експедицією і доставкою вантажів, надають портові послуги, розробляють освітні програми і вирішують питання, пов'язані із

забрудненням повітря [2]. Серед інших європейських країн за рівнем розвитку кластерів значною мірою виділяються Італія і країни Балтійського регіону. В Німеччині діють 3 кращі світові кластери високих технологій, що носять почесну назву «Силіконова Долина ХХІ сторіччя [3]. Для прикладу ефективності розвитку кластерів варто зазначити морський кластер Великобританії, який був створений у 2003 р. для розвитку морської галузі в Мерсисайде [2].

Перші спроби створити кластер в Україні були здійсненні в середині 90-х років і вже в 1998 р. з'явився перший кластер будівельної галузі «Поділля Перший». В Україні було започатковано просування кластерної стратегії підйому економіки регіонів країни. На Поділлі, а саме на території Хмельницької області, отримали розвиток кластери різного роду туризму, виробництва одягу, продуктів харчування та ін.

На сьогодні в Україні функціонує близько 50 кластерів у різних регіонах країни та галузях, найбільші з них:

- Вінницька область: Вінницький переробно-харчовий кластер;
- Дніпропетровська область: національний інноваційний кластер «Нові машини»;



- Закарпатська область: транспортно-логістичний кластер;
- Запорізька область: інноваційний технологічний кластер «АгроБУМ», медовий кластер «Бджола не знає кордонів», харчовий кластер «Купуй Запорізьке. Обирай своє»;
- Київська область: національний інноваційний кластер «Енергетика сталого розвитку», національний інноваційний кластер «Технології інноваційного суспільства», національний інноваційний кластер «Інноваційна культура суспільства», національний інноваційний кластер «Нові продукти харчування»;
- Львівська область: Львівський кластер ІТ та бізнес-послуг;
- Одеська область: кластер «Транзитний потенціал України» та ін.;
- Херсонська область: транспортно-логістичний кластер «Південні ворота України»;
- Хмельницька область: кластер сільського туризму, Хмельницький будівельний кластер, Хмельницький швейний кластер, Кам'янець-Подільський туристичний кластер.

Розвиток кластерів активно супроводжується науково-методичною підтримкою науково-дослідних інститутів, проте відзначається недостатньою зацікавленістю зі сторони держави (відсутність або недостатня дієвість державних програм, законодавства, недостатність коштів, відсутність інвесторів).

До загальних проблем розвитку транспортно-логістичної кластеризації в Україні варто також віднести недостатній розвиток інновацій та передових технологій та систем в даній галузі, значна політизованість кожного регіону.

Активна інтеграція України до Європейського Союзу вимагає відповідної транспортно-логістичної інфраструктури. Ми дослідили, що транспортно-логістичні кластери можуть стати рушійним інструментом в розвитку не тільки транспортної системи країни, а в економіці у цілому. Така перспектива вимагає достатньої уваги з боку держави у підтримці існуючих кластерів та у створенні нових більш прогресивних та об'єднуючих.

## Література

1. Дмитерко М. О. Регіональні кластери України: ефективність їх створення та перспективи розвитку / X Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України» 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [phttp://www.confcontact.com/node/454](http://www.confcontact.com/node/454)
2. Кіс О. М. Особливості формування і розвитку логістичних кластерних центрів на шляху до ЄС / О.М. Кіс // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – № 33. – Ч. 4.
3. Глушаниця Р. В. Кластерний принцип формування міжнародних стратегічних альянсів / Р. В. Глушаниця // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 3. – С. 38-43.

## **ВПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ ЯК ЗАСІБ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ**

Сучасні підприємства функціонують в надзвичайно динамічних та непередбачуваних умовах зовнішнього середовища, які окрім цього посилюються надзвичайно високим конкурентним тиском. Аналіз розвитку світової економіки показує, що сьогодні довгостроковий економічний успіх підприємств, насамперед обумовлений постійним та суттєвим зростанням продуктивності праці. Останнє, в свою чергу, базується, як правило, в більшій мірі на спроможності підприємства впроваджувати інновації, і особливо в сфері управління.

Спроби технологічних удосконалень можуть не привести до успіху без організаційно-управлінських заходів, оскільки будь-яке впровадження нової техніки і технології вимагає відповідного організаційного супроводу змін. Необхідність першочергового використання даного виду інновацій вітчизняними підприємствами обумовлене тим, що саме низька якість управління нівелює ефект від використання процесних інновацій, тим самим знижуючи загальний очікуваний ефект від впровадження останніх. Окрім цього, на думку Меркулова Н.Н. [1], саме управлінські новації здатні стати міцним конкурентним захистом, унікальною, а головне не копійованою конкурентною перевагою кожного суб'єкта господарювання.

В літературі існує багато визначень категорії "організаційно-управлінська інновація", проте з нашої точки зору під організаційно-управлінськими інноваціями слід розуміти новітні методи та технології, впроваджені у систему менеджменту. Це ланцюг взаємозв'язаних та свідомо ініційованих змін, пов'язаних з якісним реформуванням управлінського блоку й націлені на підвищення продуктивності праці, ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Тобто організаційно-управлінські інновації охоплюють усі напрямки діяльності підприємства, які пов'язані з управлінням.

Одним з видів організаційно-управлінських інновацій є віртуальні мережеві структури управління виробництвом, які передбачають перерозподіл організацією основних своїх функцій (виробництво, збут, фінанси, науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи) між окремими компаніями, що працюють за контрактами. А у якості брокера (посередника) виступає невелика головна організація.

Наступним варіантом організаційно-управлінських інновацій можна вважати застосування корпоративних інформаційних системи управління, таких як ERP, CRM, MES, WMS, EAM, HRM. Корпоративні інформаційні системи управління представляють собою відкриту інтегровану автоматизовану систему реального часу з автоматизації бізнес-процесів компанії всіх рівнів, в тому числі, і бізнес-процесів прийняття управлінських рішень.

Впровадження сучасних методів управління витратами (standard costing, direct costing, target costing, kaizen costing, ABC-costing.), theory of constraints; - також виступають у якості організаційно-управлінських інновацій, які покликані вирішити завдання оптимізації рівня витрат і забезпечення їх стійкого зниження і відповідності до можливостей і цілей підприємства.

Значний внесок в збільшення рівня продуктивності праці на підприємстві дає використання такої організаційно-управлінської інновації як загальне управління якістю – TQM (покращання існуючих технологічних процесів) також виступає у якості організаційно-управлінських технологій для підприємств. Це підхід, який широко використовується для концентрації уваги на задоволенні й випередженні бажань споживача, що стає першочерговою умовою виживання, збільшення продуктивності праці та подальшого розвитку будь-якої компанії у високо конкурентному середовищі.

Вибір актуальних для підприємства напрямів удосконалення менеджменту визначається, в першу чергу масштабами його діяльності. Так для вітчизняних олійно-жирових підприємств, які займаються експортом своєї продукції, одним з найважливіших та актуальних різновидів організаційно-управлінських інновацій стало впровадження системи менеджменту якості ISO 9001 (міжнародні стандарти, що описують вимоги до системи менеджменту якості організацій і підприємств) та ISO 22000 (визначає вимоги для системи управління безпечністю харчових продуктів.). Як зазначає Анісімова Л. [2], в процесі впровадження систем менеджменту якості кардинально змінюються методи та форми організації всіх видів діяльності підприємства: від системи стратегічного планування, прогнозування та нових методів управління персоналом до процесів постачання та збуту продукції. В результаті цього підприємства оптимізують бізнес-процеси шляхом видалення або спрощення зайвих операційних кроків; знижують рівень браку на виробництві, підвищують якість, обсяги продажу продукції, і відповідно, задоволеність споживачів; розширюють ринки збуту продукції. А впровадження даних стандартів дозволило олійно-жировим підприємствам за рахунок більш повного і економічного використання усіх наявних ресурсів збільшити рівень продуктивності праці, а також позиціонувати себе на світовому ринку, як надійних та якісних виробників.

## Література

1. Меркулов Н. Н. Проблемы трансфера управленческих технологий / Н. Н. Меркулов // Наукові проблеми трансформації економічних системі ринкової економіки. – 2011. – № 2. – С. 10-15.
2. Анісімова Л. Сучасне розуміння поняття "організаційних інновацій" у контексті дослідження систем менеджменту якості / Анісімова Л., Балан В. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013.– № 145. – С. 43-46.

## АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ЇХ УСПІХУ У КОНКУРЕНТНІЙ БОРОТЬБІ

Будь-яка інновація створюється у певному середовищі. Підприємства виступають первинною ланкою в інноваційних процесах, оскільки саме вони разом із творчим персоналом створюють інновації, які потім виводяться на рівень національного ринку та світу. Спонукають їх до цього споживачі, клієнти та постачальники, тобто попит, який існує на ринку. У «Керівництві Осло» – міжнародній статистичній методиці обліку інновацій – зазначається, що «попит є основною рушійною силою інновацій», якщо підприємства не впевнені в наявності достатнього попиту на нові продукти, вони можуть відмовитись від здійснення інноваційної діяльності [1, с. 53].

Разом із тим в умовах конкурентної ринкової економіки активізація інноваційної діяльності підприємств дає їм можливість виживати, підтримувати ефективність бізнес-процесів та підвищувати власну конкурентоспроможність (див. рис.). За висловом Д. Тіса, Г. Пізано і Е. Шуен, в умовах розвинутого ринку конкуренція є «innovation-based competition», тобто конкуренцією, що базується на інноваціях [2].

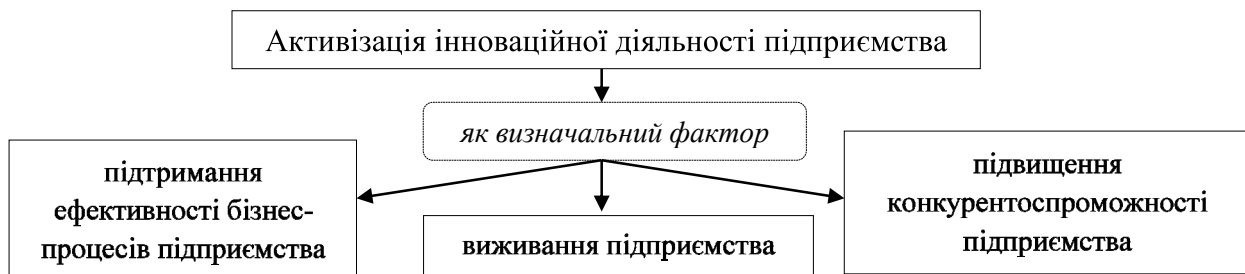


Рис. – Інноваційна діяльність підприємства як фактор підсилення його конкурентоспроможності в умовах конкурентної ринкової економіки

*Побудовано автором на основі [2]*

Останніми десятиліттями в багатьох дослідженнях вивчалось питання впливу конкуренції та інноваційну діяльність підприємств. У роботі «Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship» [3], опублікованій в 2005 р., її автори (Ф. Агіон, Н. Блум, Р. Бланделл, Р. Гріффіт, П. Хауітт) підтвердили гіпотезу про залежність інновацій від конкуренції у формі перевернутої U. Вони довели, що конкуренція знижує стимули до інновацій у підприємств, що відстають, але спонукає до них підприємства, які конкурують за лідерство в певній галузі. При цьому, хоча за Й.А. Шумпетером ресурси та стимули до інноваційної діяльності мають лише ті підприємства, які утвердились на ринку, Ф. Агіон та ін. вчені показали, що конкурентний тиск веде до активізації інноваційних процесів як у нових, так і в діючих

підприємствах, залежно від доступності фінансування для перших і жорстких бюджетних обмежень для других. Підсумковим висновком, який вони зробили для країн, що розвиваються, є такий: чим ближче підприємства будуть до «передових технологічних рубежів» («the technology frontier»), тим більш значиму роль в інноваційних можливостях країни відіграватиме конкуренція.

З цього випливає висновок, що для українських підприємств набагато важливіше розвивати інноваційні спроможності, ніж продовжувати нарощувати виробництво існуючих продуктів, тим більше продуктів з низькою доданою вартістю. Так, у «Звіті про промисловий розвиток – 2016» ЮНІДО зазначається [4, с. 1-3, 11], що в країнах, які розвиваються (до яких відноситься і Україна), нарощення обсягів промислового виробництва є важливим фактором їх розвитку, але таке нарощення має здійснюватися не за рахунок капіталовкладень, природних та енергетичних ресурсів, як це відбувається наразі, а шляхом впровадження трудо- і ресурсозберігаючих технологій, активізації інноваційної діяльності промислових підприємств.

Після підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом вітчизняні виробники набули значних переваг, але в той же час зіткнулися з глобальною конкуренцією в обох напрямках – як на міжнародному, так і на внутрішньому ринках. У результаті, з одного боку, вони отримали більше можливостей для продажу власної продукції на європейських ринках, а, з іншого боку, на український ринок зайшли нові конкуренти з розвинених країн. Це змушує українські підприємства дотримуватись загальних принципів ринкової економіки та підвищувати власну конкурентоспроможність. Інноваційна діяльність є визначальним фактором, який дозволить українським підприємствам вистояти в конкурентній боротьбі та посилити свої позиції на глобальному ринку.

## Література

1. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям Организация экономического сотрудничества и развития, Евростат. – 3-е издание; пер. с англ. – М.: 2006. – 196 с.

2. Teece David J. Dynamic Capabilities and Strategic Management / David J. Teece, Gary Pisano, Amy Shuen [Electronic resource] // Strategic Management Journal. – 1997. – Vol. 18. – №. 7. – P. 509-533. – Mode of access: [https://www.business.illinois.edu/josephm/BA545\\_Fall%202015/Teece,%20Pisano%20and%20Shuen%20\(1997\).pdf](https://www.business.illinois.edu/josephm/BA545_Fall%202015/Teece,%20Pisano%20and%20Shuen%20(1997).pdf)

3. Aghion P. Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship / P. Aghion, N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith, P. Howitt [Electronic resource] // Quarterly Journal of Economics. – 2005. – Vol. 120. – № 2. – P. 701-728. – Mode of access: [http://www.ucl.ac.uk/~uctp39a/ABBGH\\_QJE\\_2005.pdf](http://www.ucl.ac.uk/~uctp39a/ABBGH_QJE_2005.pdf)

4. Отчет о промышленном развитии – 2016. Роль технологий и инноваций во всеохватывающем и устойчивом промышленном развитии. Обзор / Организация Объединенных Наций по промышленному развитию. – Вена, 2015. – 77 с.

## **КЛЮЧОВІ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ В ПОРІВНЯННІ З ІНШИМИ ВИДАМИ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ**

Виходячи з того, на якому етапі залучається фінансування залежить, яке саме фінансування варто залучати. Насамперед, варто зазначити ключові етапи або ж стадії розвитку стартапів і на якому з цих етапів яке саме фінансування залучається: спочатку відбувається зародження ідеї та концепції. Зазвичай, на цьому етапі ще немає готового продукту, відповідно і прибутку. Виходячи з цього стартап не є привабливий. Тому, в більшій мірі на цій стадії фінансування йде виключно з вкладень засновників, їх близьких та друзів та кредитів в банку. Для венчурних та інвестиційних фондів цей етап не є цікавий, адже неможливо передбачити чи успішний буде продукт, чи буде на нього ринковий попит. Але, на цьому етапі деякі стартапи використовують для фінансування краудфандингові платформи, які не потребують висвітлення чи є прибуток. Другим етапом є «Прототип». На цьому етапі вже є мінімально робочий продукт, аналіз ринку, перші відгуки від потенційних споживачів. На цьому етапі вже можливе посівне фінансування. Стартапи приймають участь в боротьбі за гранти, так само і виходять на краудфандингові платформи, намагаються залучити бізнес-ангелів, а деякі випадки є коли інвестиційні фонди фінансують стартапи на цьому етапі. Третім етапом є «Рання стадія». На цьому етапі з'являються перші прибутки і засновники стартапу стають перед вибором залишати бізнес собі, чи залучати фінансування. Адже залучання будь-яких інвестицій передбачає ситуацію коли певний відсоток компанії переходить у власність інвестора. На цьому етапі вже можливе залучення фінансування з усіх джерел: венчурні фонди, інвестиційні фонди, банк. Четвертий етап – «Посівне фінансування». На цьому етапі стартапу важливо вийти на точку беззбитковості, саме тому джерела фінансування скорочуються, адже фінансування потребує більших об'ємів. На цьому етапі вже активно діють венчурні та інвестиційні фонди та частково бізнес-ангели. Далі – «Стадія А», етап приросту прибутку. На цьому етапі ті самі джерела фінансування, що і на етапі посівного фінансування. Останній етап – «Стадія В, ріст бізнесу, експансія та вихід на IPO. На цьому етапі залишаються тільки найбільші гравці – венчурні та інвестиційні фонди. [2]

Виходячи з етапів розвитку стартапів ми сформуваємо перелік основних джерел фінансування стартапів, до яких відносяться:

Власні заощадження, кошти близьких людей та родичів, кредит в банку, краудфандингові платформи, гранти, бізнес-ангели, бізнес-інкубатори, інвестиційні фонди, венчурні фонди.

Варто порівняти переваги та недоліки кожного джерела фінансування (табл.).

Таблиця

Переваги і недоліки джерел фінансування стартапів

Джерело фінансування	Переваги	Недоліки
Власні заощадження	-Відсутність зобов'язань перед сторонніми людьми; -Відсутня необхідність повертати кошти; -Швидкий процес	-Не може покрити всі необхідні витрати; -Обмежений об'єм;
Кошти близьких людей та родичів	-Легше залучити; -Не потребує договірної оформлення; - Швидкий процес.	-Можливі негативні наслідки у відносинах; -Невеликий об'єм; -Залучення потенційно незацікавленого у даному стартапі партнера
Кредит в банку	-Можливий великий об'єм; -Маленький рівень втручання у бізнес-модель стартапу та методу адміністрування	-Великий відсоток повернення; -Не швидка процедура; -Велика кількість необхідних вхідних документів.
Краудфандингові платформи	-Можливо залучити необхідну кількість; -Не потребує розподілу акцій компанії; -Можливий контроль об'єму; -Не потребує регулярного звітування	-Не на всіх етапах можна залучати; -Потребує великої кількості часу на оформлення та ведення
Гранти [1]	- Відсутня необхідність повертати кошти (в більшості випадків); Ментальна підтримка.	-Обмежений об'єм фінансування; -Контроль за використанням коштів;
Інвестиційні фонди	-Великий об'єм фінансування; -Документально оформлене партнерство; -Швидкий процес проходження всіх етапів в порівнянні з венчурними фондами.	-Необхідно «ділитись» власним бізнесом; -Можлива втрата контролю над своїм же бізнесом.
Венчурні фонди.	-Великий об'єм фінансування; -Документально оформлене партнерство; -Більша зацікавленість у бізнесі менторство	-Необхідно «ділитись» власним бізнесом; -Відносно довгий процес проходження усіх етапів
Бізнес – ангели	-Швидкий процес; -Менторство; -Середній об'єм	-Необхідно «ділитись» власним бізнесом; -Невеликий об'єм для останніх 3 етапів
Бізнес-інкубатори	-Допомога в створенні самого стартапу та його просування; --Постійна підтримка.	-Невеликий об'єм фінансування; -Обов'язкова участь самого інкубатору у складі стартапу (акції)

*Побудовано автором на основі [1]*

Виходячи з даної порівняльної таблиці, можна зробити висновок, що при цілях стартапу до досягнення успіху найдоцільніше залучати венчурне фінансування та фінансування інвестиційних фондів. Вони між собою дуже подібні, але є одна велика відмінність, яка в випадку фінансування стартапу є вирішальною – інвестиційні фонди фінансують проекти, як правило, не послідовно один за одним, а певним пакетом. В такому випадку венчурним

капіталістам найменшу роль відіграє бачення майбутнього бізнесу у власника, а ключовим є – яким буде прибуток. Венчурні ж фонди більше ретельно підходять до моменту вибору стартапу в який вкласти кошти. Тому їх підхід є більш індивідуальний і є можливість розробити комфортні умови співпраці між власником стартапу та венчурним фондом. Але через це залучення саме венчурного фінансування і є складнішим по процедурі.

### Література

1. Как грамотно привлечь деньги на стартап : этапы финансирования проектов [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://kredit-blog.ru/biznes/finansirovanie-startapov-v-rossii.html>

2. Каширин А. И. Венчурное финансирование инновационной деятельности / А. И. Каширин, А. С. Семенов // Инновации. – 2006. – № 10. – С. 29-37.

**Уголькова О.З.**

аспірант

Національний університет «Львівська політехніка» (Україна)

### **ФАКТОР ДОВІРИ ДЛЯ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ**

Під поняттям «краудфандинг» варто розуміти інструмент для одержання фінансових ресурсів від великої кількості людей для фінансування бізнес- та соціальних проектів з використанням інтернет-ресурсів, соціальних мереж або спеціальних краудфандингових платформ. Іноземні науковці Швієнбахер та Ларальд [1] визначають краудфандинг як "відкритий виклик, в основному через Інтернет, до надання фінансових ресурсів або у вигляді пожертвувань, або в обмін на певну винагороду і /або на право голосу для підтримки ініціатив для конкретних цілей"

Проаналізувавши досвід використання краудфандингових інструментів в зарубіжних країнах, варто зазначити, що залучення грошових ресурсів таким методом є необхідними для ефективного розвитку малого та середнього бізнесу в нашій державі.

Важливими факторами розвитку краудфандингових операцій є стан банківської сфери, рівень доходів населення, схильність до заощадження, стан мотивації до здійснення колективного мікрофінансування та інші. Проте одним із найважливіших факторів варто вважати стан довіри до фінансових установ.

«Гроші – це довіра, яка живе і вмирає лише в людських серцях і розумах. Грошові системи складаються з механізмів і символів, завдання яких – зберегти цю довіру» [2]. Проте слід зазначити, що довіра не може бути науковою категорією. Цей термін почали використовувати, відчувши, наскільки крихка і складна тканина відносин між індивідуумом і грошовим знаком, структурами і людьми, що їх представляють[3].



Згідно з дослідженням аналітичної компанії GfK Ukraine, у якому взяли участь понад 2 тис. громадян із різних регіонів нашої держави, українці довіряють Державному пенсійному фонду (55% респондентів) та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (12%). Інші результати проведеного опитування наведені на рис. Варто зауважити, що відповідно цього дослідження лише 15% опитаних відповіли «повністю довіряю» чи «скоріше довіряю» приватним банкам та 38% довіряють державним банкам. Інші фінансово-кредитні посередники майже не викликають довіри населення [5]. Ситуація із таким інноваційним інструментом, як краудфандинг є ще гіршою, так як за внески у краудпроекти держава та її органи не несуть відповідальність, а для наших співвітчизників поняття гарантій та забезпеченості державою є ключовими.

Враховуючи те, що під час краудфандингу не використовуються звичайні економічні способи гарантування реалізації угоди такі, як підписання контрактів чи страхування ризиків, довіра стає єдиним фактором, що може сприяти співпраці донорів та авторів проекту.

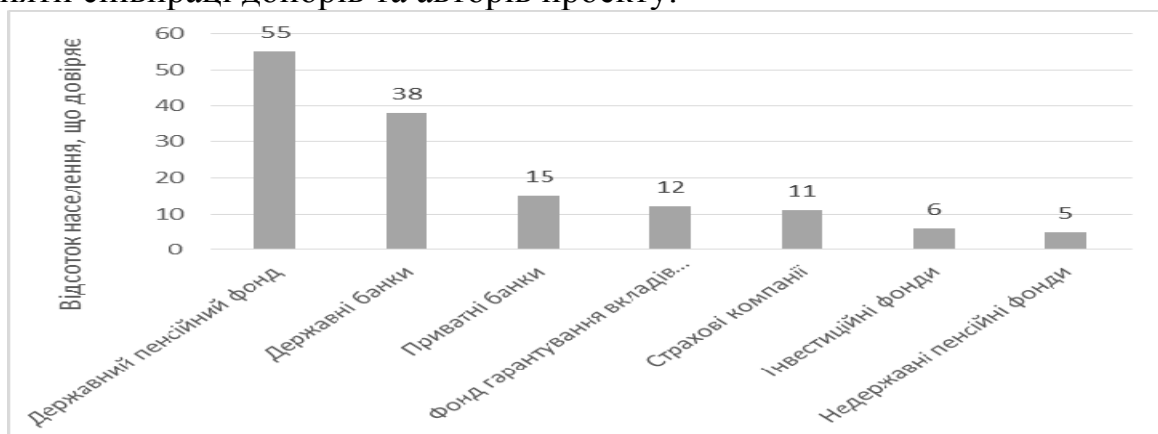


Рис. Рівень довіри населення України до фінансово-кредитних інституцій, %.

*Побудовано автором на основі [4]*

Основними чинниками зміцнення довіри до усіх економічних інструментів загалом та до краудфандингу зокрема є інформаційна відвертість, прозорість та публічність. Ці чинники легко можна забезпечити у Інтернет-середовищі. До прикладу, автори успішних краудпроектів ведуть блоги, звітуються у соціальних мережах та на сторінці проекту, розміщеній на краудфандинговій платформі, знімають відео-звітування та навіть розміщують чеки і фактури від купівлі того, на що вони зібрали кошти.

Отже, враховуючи те, що на міжнародних платформах донорами та реципієнтами проекту є люди з різних держав, а то й з різних континентів, вищезгадані фактори є необхідними для створення довіри, яка є ключовою для реалізації краудфандингових операцій. Надійна фінансова співпраця є можливою тільки там, де існує довіра громадян до своєї держави, до її фінансової системи та суб'єктів один до одного, а стабільна та надійна співпраця учасників краудфандингу можлива лише за умови існування високого рівня довіри між авторами проектів, донорами (чи інвесторами) та до краудфандингових платформ.

## Література

1. Schwienbacher, B. Larralde Crowdfunding of small entrepreneurial ventures [Електронний ресурс] – Режим доступу : [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1699183](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1699183)
2. Лиетар Б. А. Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру / Пер. с англ. О. А. Горяйнова, Е. Э. Ермиловой; Под ред. Д. В. Калюжного. – М. : АСТ, 2007. – 496 с.
3. Лідерство і довіра. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.innovations.com.ua/ua/articles/finance/19511/liderstvo-i-dovira>
4. Пенсійна реформа в Україні: дослідження суспільної думки 2010 / Проект USAID «Розвиток ринків капіталу», Київ - 22 липня 2010 р.
5. Пасажко Т. С. Трансформація депозитів населення в інвестиційний ресурс банків / Т. С. Пасажко, Н. О. Шпигоцька // Ефективна економіка. – 2015. – № 5.

**Шкіренко В.В.**

аспірант

ДНБЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»  
(Україна)

### **ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПРИНЦИПІВ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ**

Аналіз ефективності інвестиційних проектів є обов'язковим інструментом моніторингу та оцінки його фактичної прибутковості на всіх етапах життєвого циклу. Він має базуватися на відповідних принципах, дотримання яких сприятиме формуванню коректних управлінських рішень.

Посилений інтерес до цього напряму досліджень з боку науковців (О. Амеліної, В. Базилевича, І. Бланка, М. Бондаря, В. Балюка, Л. Батенко, В. Верби, М. Вербицької, Н. Гайдиса, А. Галетовіц, М. Герасимчука, Т. Грицай, У. Грей Еріка А. Зіміна, Р. Кінга, Ф. Кліффорда, В. та ін.) підтверджують актуальність та важливість проблем оцінки економічної ефективності інвестицій загалом, та зокрема аналізу та аудиту інвестиційних проектів.

Дослідження методичних рекомендацій з оцінки ефективності інвестиційних проектів [1; 2; 3] дає змогу виокремити наступні базові принципи аналітичної оцінки:

- оцінка ефективності інвестиційного проекту має проводитись через порівняння результатів діяльності компанії-інвестора «з проектом» і «без проекту»;
- врахування всіх найбільш суттєвих наслідків проекту (економічного і неекономічного характеру);
- врахування інтересів різних учасників проекту;

- врахування впливу інфляційних факторів на ціни готової продукції та матеріальні ресурси в період реалізації проекту;
- врахування впливу на ефективність інвестиційного проекту потреби в оборотному капіталі, необхідного для функціонування створених в процесі реалізації проекту виробничих фондів;
- кількісне врахування невизначеності та ризику, що супроводжує реалізацію проекту.

Не заперечуючи необхідність врахування вище наведених умов, слід зазначити, що віднесення їх до принципів аналізу інвестиційних проектів є достатньо дискусійним. Вважаємо, що наведений вище перелік основних правил проведення оцінки інвестиційних проектів дає можливість провести об'єктивну оцінку їх економічної ефективності та має бути врахований при виборі певних методичних підходів аналізу та кінцевих висновках щодо інвестиційних рішень. При цьому дані умови можуть змінюватись та уточнюватись залежно від конкретної ситуації.

Узагальнюючі основні принципи проведення економічного аналізу в цілому і враховуючи особливості даного напрямку досліджень, пропонуємо виділити такі основні методологічні *принципи проведення аналізу інвестиційних проектів*:

- *системність*, тобто врахування всієї системи взаємовідносин між учасниками проекту та їх економічним оточенням;
- *комплексність*, що враховує комплексний характер проектного аналізу із застосуванням всебічного врахування впливу всіх внутрішніх та зовнішніх факторів;
- *суттєвість* – враховує вплив найбільш важливих наслідків прийняття рішення щодо впровадження інвестиційного проекту;
- *періодичність* – здійснення аналізу протягом всього життєвого циклу проекту починаючи з моменту прийняття рішення про його впровадження та його завершення;
- *альтернативність* – передбачає можливість вибору різноманітних варіантів проектних рішень, спрямованих на найкращий фінансовий результат при мінімізації витрат;
- *об'єктивність* – передбачає використання достовірної і якісної документарної інформації, яка відбиває тільки об'єктивну реальність;
- *строковість* – передбачає проведення аналізу протягом відповідного періоду дії життєвого циклу інвестиційного проекту;
- *доречність та своєчасність* - характеризується можливістю її впливу на прийняття виважених рішень управлінським персоналом;
- *узгодженість стратегії розвитку компанії та її інвестиційної політики* – передбачає узгодженість економічних цілей та цінностей, покладених в основу інвестиційної політики;
- *ефективність* – передбачає наявність позитивного соціально-економічного ефекту від прийняття рішення щодо прийняття інвестиційного проекту.

## Література

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Текст] : вторая редакция / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике ; рук. авт. колл. : В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, А. Г. Шахназаров. – М. : НПО ; Экономика, 2000. – 421 с.

2. Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів, затверджені Наказом Державного агентства України з інвестицій та розвитку №73 від 31.08.2010 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://phm.gov.ua/miska-rada/upravlinnya-viddili/uprav-ekonomiki/informatsiya-pro-vid/programi-rozvitku>

3. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України №1279 від 13.11.2012 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій з розроблення інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/LegislativeActs/Detail?lang=uk-UA&id>

### **3. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Баранник Л.Б.**

д.е.н., професор

Університет митної справи та фінансів (Україна)

#### **ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТРАТЕГІЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Термін «стратегія» до середини 50-х років ХХ ст. використовувався зазвичай як військовий термін. Однак з плином часу він потрапив й в економічну лексику. Стратегію підприємства можна розглядати як загальний напрям його розвитку, що має прояв у прийнятті довгострокових цілей і завдань; визначенні основних етапів реалізації стратегії; розподілі ресурсів між основними напрямками реалізації стратегії, а також як індивідуальний специфічний напрям розвитку притаманний лише цьому підприємству. «Можна стверджувати, що двох абсолютно однакових стратегій не може бути, так само, як не може бути двох абсолютно однакових людей. Проте, не зважаючи на це, у менеджменті підприємства часто визначають загальні стратегії розвитку, надають їм певні назви та характеризують їх на основі спільних рис, що їм притаманні [1]. Якщо проаналізувати останні світові тенденції в розробці стратегії, то вочевидь, що інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства стає вкрай актуальною справою, яка поєднує в собі і загальний, й індивідуальний напрями розвитку, оскільки від неї залежить як сучасний стан, так і перспективи існування підприємства.

В умовах поглиблення глобалізації завдяки розвитку технологій виникають нові види бізнесу (інноваційне підприємництво, електронний бізнес, електронні фінансові операції), формуються нові сектори економіки.

З появою юрисдикції Інтернет, як особливого віртуального простору, де здійснюються різні види електронного бізнесу, з'являються нові елементи національного і міжнародного оподаткування, які стосуються інноваційного підприємництва й електронної комерції. Отже, державі при проведенні своєї економічної політики необхідно враховувати глобальні тенденції розвитку світового ринку, правила і норми глобальної конкуренції.

Поява сучасних електронних технологій отримання доходів і форм здійснення фінансових операцій призводить до трансформації інструментів оподаткування й процедур проведення податкового адміністрування, яке виражається, наприклад, в заповненні електронних податкових декларацій через Інтернет, впровадженні електронних систем сплати податків, здачі податкової звітності та звірки її за допомогою Інтернет. Будь-які зміни національного законодавства в сфері оподаткування (зміни розмірів податків, режимів оподаткування) миттєво стають відомими платникам податків, що забезпечується через розміщення необхідної інформації на офіційних веб-сайтах в Інтернет.

Світовий досвід податкових реформ останнього десятиліття наочно продемонстрував, що саме політика зниження ставок прибуткового податку і обсягів оподаткування корпорацій, фірм і підприємців, тобто надання платникам податків більшої свободи в розпорядженні своїми доходами, стала в останні роки найважливішим стимулом інвестиційної активності в ринковій економіці. Заохочення інвестиційної активності в усіх сферах виробничої, науково-технічної та комерційної діяльності є довгостроковою метою податкової реформи в Україні.

Не дивлячись на суттєві зміни, що відбуваються в сфері оподаткування, податкова система поки не стимулює підприємницькі структури всіх форм власності накопичувати фінансовий капітал і інвестувати його в основні та оборотні активи. Вона нестабільна як за видами податків, бази оподаткування, податкових ставок, так і за методикою обчислення податків, термінів і порядку введення їх в дію.

Через недосконалість вітчизняного законодавства в Україні податок на прибуток підприємств «перетворився на довільно призначену данину, яку збирають шляхом тиску на підприємства та «домовленостей». У результаті, одні підприємства змушені переплачувати, і, навіть, сплачувати наперед, а інші успішно уникають оподаткування, насамперед, через офшори» [2, с. 3].

Суттєвим чином має покращитись й податкова культура підприємницького середовища. Негативним явищем електронної комерції є ухилення від сплати податків. У світі розроблено значний комплекс заходів протидії податковому шахрайству. Наприклад, ОЕСР опублікувала звіт про важливість і ефективність технологічних рішень, які використовуються для виявлення та ухилення від сплати податків. Штучне заниження доходів або завищення витрат, а також відсутність видимої ділової активності (тіньова економіка), як правило, мають місце на ринку В2С (ресторани, бари, таксі, магазини). Використання технології реєстрації даних в касових апаратах у торгових точках, технології запису даних, обмеження розрахунків готівкою є ефективними методами боротьби з ухиленням від сплати податків. Настав час запровадження аналогічних заходів й в українському підприємстві.

В Україні тривалий час не запроваджувався податок на майно. Наразі він існує у формі податків на нерухоме майно (стаття 266 ПКУ), комерційну нерухомість (стаття 266 ПКУ) та плати за землю (стаття 270 ПКУ) і аналогічного їй за змістом фіксованого сільськогосподарського податку (4 група спрощеної системи оподаткування). «Але на сьогоднішній день застосовані способи обрахунку податкових зобов'язань та адміністрування цих податків є недосконалими і не забезпечують ані справедливості, ані захисту від корупційних та інших зловживань, ані суттєвих надходжень (останні складають менше 1% ВВП). Відтак, податки на майно в Україні потребують удосконалення» [там само].

## Література

1. Стратегія розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<https://sites.google.com/site/kostia03061992/strategia-rozvitku-pidpriemstva-1>

2. Дубровський В. Як удосконалити податок на нерухоме майно в Україні? (Policy Research) / В. Дубровський, В. Черкашин [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28998.pdf>

**Войтко С.В.**

д.е.н., професор,

**Коновалова Н.С.**

викладач

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені І. Сікорського» (Україна)

## **ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ**

У період посилення інтеграційних процесів та організаційно-правового реформування корпоративного управління в Україні важливого значення набуває перегляд підходів до економічної суті корпоративних відносин та адаптація основних організаційних складових системи управління промисловими підприємствами, машинобудівними зокрема. Це надає можливість сформувати їх конкурентні переваги як на вітчизняному, так і на міжнародних ринках і реалізувати закладений потенціал. Саме тому дослідження теоретико-методичних і практичних засад формування організаційно-економічного механізму на основі системного підходу є важливим завданням, що обумовлює актуальність теми наукової роботи.

На основі здійсненого аналізу наукових досліджень [1; 2; 3; 4] визначено чинники прояву організаційно-економічного механізму управління (рис. 1) та складові організаційно-економічного механізму корпоративного управління взаємодією підприємств (рис. 2).



Рис. 1. Чинники прояву організаційно-економічного механізму



Рис. 2. Складові організаційно-економічного механізму корпоративного управління взаємодією підприємств

Запропонований метод надає змогу на основі порівняльного аналізу при визначенні складових організаційно-економічного механізму управління врахувати розширення спектру впливу корпоративного управління на всі сфери суспільства. Для розвитку підходу пропонується розробити схему формування організаційно-економічного механізму взаємодії промислових підприємств на основі системно-структурного та системно-ситуаційного аналізу діяльності машинобудівних підприємств, яка може бути використана й іншими промисловими підприємствами України.

### Література

1. Мороз О. В. Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції : монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, Т. М. Халімон. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2007. – 180 с.
2. Боковець В. В. Корпоративне управління: процеси, стратегії, технології [Кол. монографія] / К. П. Абдулаєв, В. І. Алексєєв, М. І. Башинська, В. В. Боковець та ін. // Херсон : ХДУ, 2015. – 536 с.
3. Фещур Р. В. Теоретично-прикладні засади соціально-економічної взаємодії підприємств / Р. В. Фещур, М. Р. Тимошук, Н. Р. Яворська // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – Вип. 1 (47). Т. 1. – С. 286-292.
4. Lessambo F. I. The International Corporate Governance System: Audit Roles and Board Oversight. / F. I. Lessambo. Springer, 2016. – 445 p.



**Довбня С.Б.**  
д.е.н., професор,  
**Чабанець Т.М.**  
здобувач

Національна металургійна академія України (Україна)

## **УПРАВЛІНСЬКА ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ**

Управлінська діагностика має дуже важливе самостійне значення як основний елемент наукової системи менеджменту підприємства, що забезпечує обґрунтованість прийняття управлінських рішень, дієвість та ефективність такої системи. Але особливої значущості вона набуває як складова стратегічного аналізу [1,2], оскільки саме ефективність системи управління визначає обґрунтованість стратегії підприємства та можливості щодо її реалізації. Тому розробка системи стратегічної управлінської діагностики є важливою науковою проблемою.

Управлінська діагностика – це цілеспрямована аналітична діяльність, що передбачає оцінку досягнення поставлених цілей, стану реалізації основних функцій управління, виявлення проблем розвитку системи управління підприємством, а також обґрунтування головних напрямків їх подолання.

Враховуючи багатогранність та складність системи управління підприємством для комплексної та коректної її діагностики запропонована ієрархічна система, яка передбачає виділення трьох діагностичних рівнів.

На першому рівні якість системи управління оцінюється ступенем досягнення генеральної цілі підприємства та його стратегічних цілей (співвідношення фактичного рівня відповідної цілі та її планового рівня, що обґрунтований та зафіксований у стратегічному плані). На другому рівні оцінюється результативність діяльності підприємства за допомогою системи оціночних індикаторів, яка складається з узагальнюючого критерію та локальних показників. В якості узагальнюючого критерію запропоновано використовувати співвідношення темпів зростання доданої вартості підприємства за період, що аналізується, та темпів зростання середньогалузевої доданої вартості. На третьому рівні здійснюється оцінка ефективності окремих підсистем управлінської системи, для кожної з яких розроблено набір коректно характеризуючих її показників (рис.).

Запропонована система стратегічної управлінської діагностики забезпечує комплексність та логічну послідовність аналізу завдяки оригінальному ієрархічному підходу, врахуванню ступені реалізації стратегії підприємства, як одного з критеріїв оцінки, всебічному охопленню основних підсистем управління персоналом.

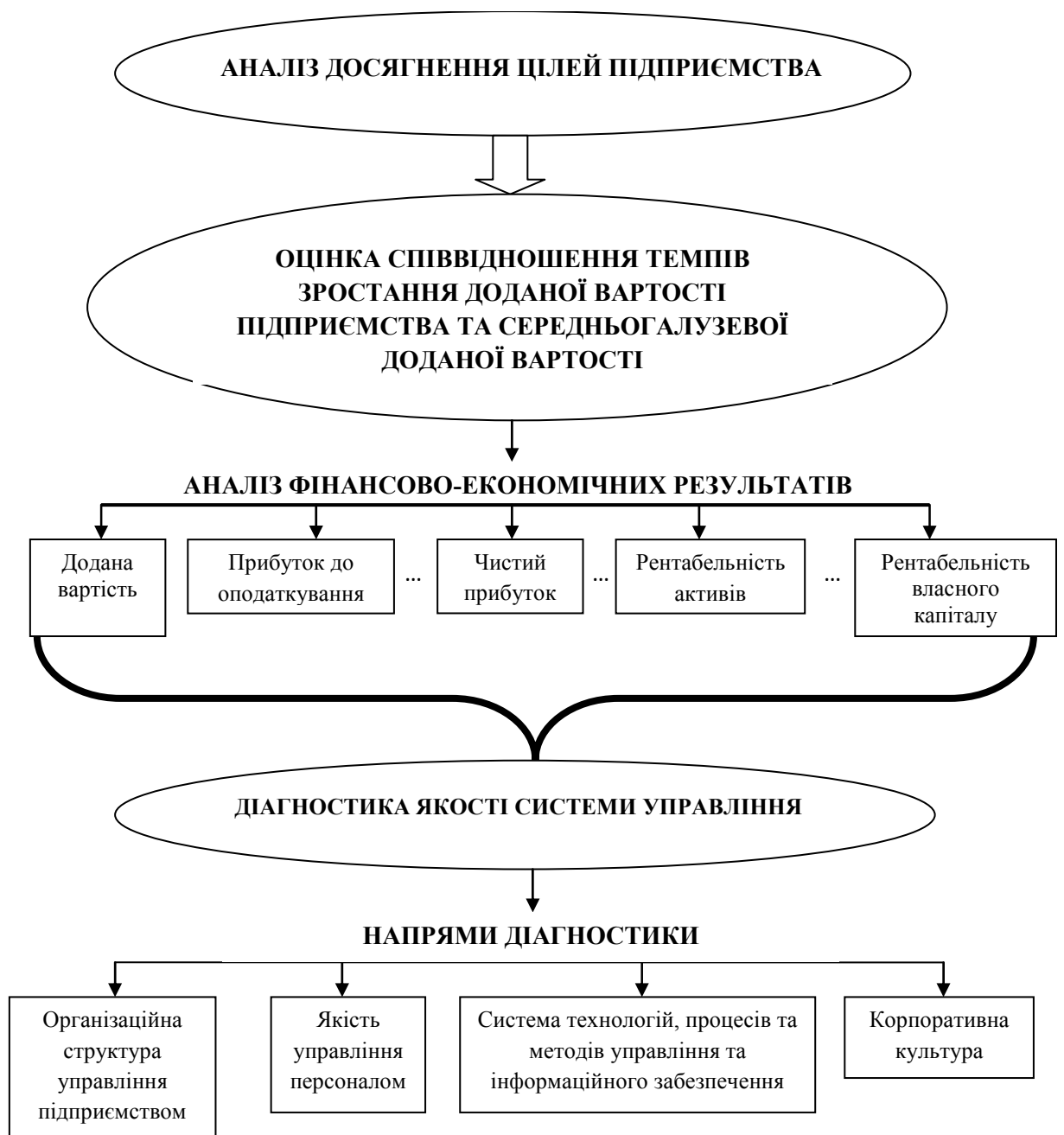


Рис. — Структура системи управлінської діагностики

## Література

1. Демиденко С. Л. Стратегічний аналіз як інструмент управління підприємством / Демиденко С. Л., Кулинич О. В. // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2012. – Вип. 30(1). – С. 43-47.
2. Шурпенкова Р. К. Стратегічний аналіз як складова процесу управління підприємством / Шурпенкова Р. К. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр. ДУ "Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України": відп. ред. В. С. Кравців. – 2015. – Вип. 2(112). – С. 96-99.

**Мельник Л.Г.**  
д.э.н., профессор,  
**Дегтярева И.Б.**  
к.э.н., доцент,  
**Мальченко Р.О.**  
магистрант

Сумской государственной университет (Украина)

## **СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ РЕВОЛЮЦИЙ**

Формирование конкурентных стратегий предприятия зависит от целей Третьей и Четвертой индустриальных революций. Третья промышленная революция призвана решить проблему дематериализации индустриального метаболизма, что, в конечном счёте, должно сопровождаться существенным снижением (в разы!) энергоёмкости и материалоёмкости обеспечения процессов жизнедеятельности человека. Четвёртая промышленная революция сфокусирована на внедрении киберфизических систем в производственные процессы. В этих условиях предприятия формируют собственные конкурентные стратегии, основанные на использовании инновационных решений.

Конкурентные стратегии, основанные на использовании нейронных сетей. В современной конкурентной цифровой среде предприятия сосредоточены на использовании последних достижений искусственного интеллекта, в частности, нейронных сетей. Только те предприятия, которые пользуются в своей деятельности современными конкурентными стратегиями, могут повысить свою эффективность и конкурентоспособность.

Искусственная нейронная сеть (ИНС) – математическая модель, а также ее программное или аппаратное воплощение, построенная по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей – сетей нервных клеток живого организма (их еще называют умными сетями) [1].

Для эффективной работы предприятия и построения современной конкурентной стратегии важным является оценка рисков. Использование в системах прогнозирования и системах маркетинговых исследований ИНС лидирует среди используемых методов бизнес-диагностики и формирования стратегий развития предприятия.

Поскольку экономические, финансовые и социальные системы очень сложны и являются результатом действий и противодействий различных факторов, очень сложно создать полную математическую модель, которая учитывала бы различные факторы. Возникают огромные практические трудности с аппроксимацией модели, которая основана на таких традиционных параметрах, как максимизация полезности или максимизация прибыли.

В системах подобной сложности естественно и наиболее эффективно использовать модели, непосредственно имитирующие поведение общества,

предприятия и экономики в целом. А это как раз то, что может предложить методология нейронных сетей.

Стратегии развития «интернет вещей». В эпоху цифровых технологий компании абсолютно по-новому формируют и развивают отношения с традиционными деловыми партнерами и потребителями. В эпоху «Индустрия 4.0» компании формируют стратегии «интернет вещей» (IoT) [2]. Основные сферы применения «интернета вещей» показаны на рисунке 1.



Рис. — Сферы применения «интернета вещей»

*Разработано авторами*

Формирование новых конкурентных стратегий требует огромных финансовых вложений. Для успеха компании должны инвестировать в исследования и разработки, изучать опыт ведущих компаний мира и реализовывать современные достижения Третьей и Четвертой промышленных революций.

## Литература

1. Искусственная нейронная сеть. 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа :

[https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F\\_%D0%BD%D0%B5%D0%B9%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F\\_%D1%81%D0%B5%D1%82%D1%8C](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BD%D0%B5%D0%B9%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D0%B5%D1%82%D1%8C)

2. Промышленные революции : учебное пособие / Л. Г. Мельник, А. М. Маценко, И. Б. Дегтярева, А. В. Кубатко. – Сумы : Университетская книга, 2017. – 160 с.

**Загарій В.К.**

к.е.н., доцент

Київський національний університет культури і мистецтв (Україна)

## **СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ**

В умовах глобалізації світового господарства, інтернаціоналізації економіки транснаціональні корпорації (ТНК) є рушійною силою корпоративного бізнесу. Кількість ТНК та їх філій у світі щороку зростає. За даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), у світі налічується понад 82 000 ТНК і більше 810 000 філій. Зі 100 найбільших економік світу, 52 – це транснаціональні корпорації. Проте, панівну роль у світовій економіці відіграють лише 500 потужних ТНК, які реалізують 80 % світової виробничої продукції електроніки і хімії, 95 % фармацевтики, 76 % продукції машинобудування. Найпотужніші 85 компаній контролюють 70 % усіх іноземних інвестицій [3]. На сьогодні економічний потенціал деяких ТНК перевищує економічний потенціал не лише окремих країн, а й регіонів світу.

В останні роки ТНК почали з'являтися в країнах, які розвиваються, оскільки ці країни прагнуть до економічного зростання і ринкових відносин. Основними причинами появи ТНК є: пошук нових ринків виробництва та збуту, дешевих ресурсів та робочої сили, зниження витрат виробництва, зростання конкурентоспроможності та максимізація прибутків. На українському ринку присутні світові ТНК, які здійснюють свою діяльність за допомогою своїх дочірніх підприємств та філій. На сьогодні в Україні зафіксовано більше 7 000 філій іноземних ТНК [4].

Найбільш привабливими галузями української економіки для ТНК є харчова промисловість, галузі машинобудування і металообробки, фінансова, страхова та торговельна сфери. Іноземні ТНК не прагнуть вкладати кошти у високотехнологічні галузі, а більшість інвестицій спрямовують у сферу торгівлі, яка дозволяє швидко отримувати високі прибутки за досить короткий термін. В Україні діють понад 30 світових транснаціональних корпорацій, найбільшими з яких є: CocaCola, Carlsberg, Danone, McDonalds Corporation, Metro Casg&Carry, Nestlé, Nokia, PepsiCo, Procter&Gamble, Raiffeisen Bank, Samsung, Toyota, Unilever, Volkswagen, тощо.

Транснаціональний капітал часто діє всупереч національній безпеці країн, і може руйнувати державність, впливаючи негативно на політичну і економічну ситуацію. Створюючи конкуренцію національним підприємствам, ТНК можуть здійснювати негативний вплив на розвиток національного бізнесу. Тому для захисту вітчизняної економіки національна законодавча база повинна чітко регулювати та контролювати процедуру виходу ТНК на місцевий ринок. Щоб уникнути або мінімізувати ризики транснаціоналізації національної економіки, Україні доцільно поступово підвищувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, підтримувати національного товаровиробника, створювати українські ТНК та завойовувати світовий ринок.

В останні роки українські компанії активно здійснюють транснаціоналізацію своїх операцій. Їх діяльність виходить за межі національної економіки, вже не обмежуючись збільшенням обсягів експортно-імпортних операцій, а перетворюючись на повноцінні транснаціональні корпорації. До найбільших ТНК в Україні відносять: «УкрАВТО», «Індустріальний Союз Донбасу» (ІСД), «ROSHEN», «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ), «Граніт», «Шаркон», «Кераміст» та інші.

Для виходу на міжнародні ринки українські компанії мають керуватись стратегіями формування конкурентних переваг. При цьому існують два шляхи. Перший заснований на потужній державній підтримці процесу транснаціоналізації, помірній та послідовній експансії у всі ключові регіони світу та формуванні на базі холдингових структур внутрішньої системи міжнародного поділу праці. Все це повинно супроводжуватись державними заходами із штучного зниження конкуренції на світовому ринку в країні базування ТНК. При невиконанні останньої умови цей сценарій здійснити неможливо. Другий шлях – формування українських ТНК на базі фінансово-промислових груп. Він з'явився ще у середині 1990-х рр., але до нині не реалізований через низьку капіталізацію, невисоку конкурентоспроможність та рентабельність підприємств промисловості, нестійкий розвиток банківського сектору, брак досвідчених спеціалістів [1].

Отже, транснаціональні корпорації неоднозначно впливають на національну економіку: з одного боку, їх присутність сприяє економічному зростанню та підвищує рівень життя громадян, а з іншого, існує ризик переходу контролю до іноземних партнерів у стратегічних сферах діяльності, що призводить до втрати економічної та політичної самостійності. Основою подальшого розвитку економіки України має бути створення передумов для транснаціоналізації власних підприємств і галузей.

Національні компанії, які планують виходити на зарубіжні ринки, мають керуватись наступною стратегією: необхідно сформувати «якісний» внутрішній попит; основою якості продукції та послуг мають бути оптимізовані бізнес-процеси та стандартизація; пріоритетним є зростання вартості компанії та збереження її привабливості як інвестиційного об'єкта; компанія повинна розміщувати свої підприємства у регіонах, що стабільно розвиваються.

## Література

1. Біленький, О. Ю. Аналіз конкурентних стратегій ТНК в умовах глобалізації економічної діяльності / О. Ю. Біленький // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль О.Ю.: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 21. – № 2. – С. 36-41.

2. Гриффин Р. Международный бизнес. 4-е изд.; пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева / Р. Гриффин, М. Пастей. – СПб.: Питер, 2006. – 1088 с.

3. Прохорова М. Е. Особливості та тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в ХХІ столітті // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2015. – № 2. – С. 88-98.

4. Шабаліна Л., Корнейченко М. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України // Схід. — 2012. — № 3 (117). — С. 59-64.

**Кудіна І.О.**

к.і.н., доцент

Державний університет інфраструктури та технологій (Україна)

## **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА ЇЇ РОЛЬ В ПРОЦЕСІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Перехід України до ринкової економіки супроводжується різного роду кризами, в тому числі політичного, економічного, суспільного характеру.

Кризи, як правило, супроводжуються різноманітними негативними явищами в економіці: нестабільною політичною та соціально-економічною ситуаціями в країні, міжнаціональним, регіональним, територіальним конфліктами, поширенням недобросовісної конкуренції, промисловим шпигунством, зростанням злочинності, появою корупції, збільшенням частки тіньового сектору економіки, виробництвом неякісної продукції та наданням неякісних послуг [1].

Підприємства самі визначають свою економічну політику, формують портфель замовлень, організують виробництво і збут продукції, повністю відповідають за результати господарської діяльності. Все це, безсумнівно, актуалізує проблему забезпечення економічної безпеки бізнесу.

При дослідженні сутності економічної безпеки необхідно враховувати поліструктурність даної економічної категорії, яку необхідно розглядати як на національному (державному та недержавному), галузевому (в залежності від специфіки галузі) так і на корпоративному рівні (корпорації, підприємства, організації, установи). Тому, на нашу думку, доцільно досліджувати поняття економічної безпеки починаючи з рівня держави та галузі і зосередитися на рівні підприємства, оскільки ці поняття між собою взаємозалежні [2].

Економічна безпека держави – це стан економіки, для якої характерна спроможність до самовиживання і розвитку в умовах політико-економічної нестабільності та реформування, присутності внутрішніх і зовнішніх небезпек та дії важкопрогнозованих чинників.

Економічна безпека галузі – це стан захищеності галузі від зовнішніх та внутрішніх загроз, що спроможний забезпечити її сталий розвиток (стан промислового сектору, динаміку фінансового забезпечення, ефективність використання ресурсів, науково-технічного прогресу, соціальної сфери) і можливість поступового його зростання.

Економічна безпека підприємства (далі по тексту ЕБП) – це комплекс заходів, які сприяють ефективному використанню економічних ресурсів підприємства для забезпечення стійкості та адекватної реакції на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища шляхом запобігання різного роду загрозам.

Головна мета ЕБП полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та

максимально ефективне функціонування сьогодні і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Об'єктами ЕБП виступають складові економічної безпеки: фінансова; інтелектуальна і кадрова; силова; екологічна; техніко-технологічна; політико-правова; інформаційна. Суб'єктами ЕБП – апарат управління підприємством, керівники структурних підрозділів. Враховуючи невизначеність єдиних структурно-функціональних складових ЕБП та з метою більш повного розкриття змісту досліджуваної економічної категорії, автором було виокремлено внутрішні та зовнішні складові.

До внутрішніх складових економічної безпеки віднесено: фінансову (забезпечення високої фінансової ефективності роботи); інтелектуально-кадрову (збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства); інформаційну (захист конфіденційної інформації); ресурсну (захист ресурсного потенціалу); техніко-технологічну (забезпечення конкурентоспроможності технічного потенціалу); силову (захист працівників і майна). До зовнішніх складових – політико-правову (виконання вимог чинного законодавства); ринкову (узгодженість внутрішніх можливостей із ринковим середовищем); інтерфейсну (захист взаєморозрахунків з контрагентами); екологічну (захист від забруднення довкілля).

До основних завдань ЕБП відносяться: дотримання норм чинного законодавства щодо використання ринкового потенціалу; забезпечення умов для розвитку підприємства на основі узгодженості його можливостей із зовнішнім ринковим середовищем; забезпечення умов для розвитку та збереження конкурентних переваг підприємства; створення умов для розвитку та захист економічних зв'язків підприємства та забезпечення оперативності й ефективності формування і використання інформації та заходи щодо її захисту [3].

У науковій літературі не існує єдиного погляду на визначення сутності ЕБП та її економічного змісту. Автором обґрунтовується наступне визначення поняття «економічна безпека підприємства» як стан його виробничо-господарських ресурсів, в контексті чого підприємство здатне успішно та вчасно протистояти можливим ризикам та загрозам, досягати поставлених цілей та завдань, виходячи з обраної ним стратегії розвитку та складається із фінансової, інформаційної, кадрової, екологічної та виробничої складової економічної безпеки підприємств.

### Література

1. Голович Н. М. Економічна безпека функціонування сільськогосподарських підприємств: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.04. «Економіка та управління підприємствами» / Н. М. Голович. – К. : Національний університет біоресурсів та природокористування України, 2015. – 21с.

2. Дроб'язко С. І. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки : [колективна монографія в 2т.] Дніпропетровськ : «ФОП Дроб'язко», 2014. – Т. 2. – 349 с.

3. Каламбет С. В. Підходи до трактування економічної безпеки



підприємства : [електронний ресурс] / С. В. Каламбет, В. А. Воропай. – Режим доступу : <http://ekuzt2009.detut.edu.ua/sekcziya-3-lekonomika-zheleznodo-transportar>.

**Мартин О.М.**

к.е.н., доцент

Львівський державний університет безпеки життєдіяльності (Україна)

## **ПОЖЕЖНА БЕЗПЕКА НА МІКРОРІВНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

Пожежна безпека у людському суспільстві є об'єктивною необхідністю. Разом з тим різноманітні проблеми та ризики функціонування людського суспільства не дозволяють в повній мірі гарантувати пожежну безпеку людини, матеріальних цінностей та довкілля. Головним завданням пожежної безпеки є захист людини від пожеж та її наслідків, проте в сучасному світі всі рівні пожежної безпеки – пожежна безпека людини, суб'єктів господарювання, суспільства, держави – є взаємозв'язаними.

Пожежна безпека підприємства (об'єкта) – це такий стан об'єкта, за якого ймовірність виникнення і розвитку пожежі та ймовірність впливу небезпечних чинників пожежі не перевищують нормативних допустимих значень. Пожежна небезпека об'єкта – сукупність чинників, які зумовлюють можливість виникнення та (або) розвитку пожежі на об'єкті [1, с.101]. Таким чином, пожежна безпека підприємства – це стан об'єкта, при якому з регламентованою ймовірністю виключається можливість виникнення та розвиток пожежі, негативного впливу на людей її небезпечних чинників, а також забезпечується захист матеріальних цінностей.

На мікрорівні пожежна безпека є гарантією подальшого економічного розвитку, оскільки пожежа може зумовити часткову або повну зупинку підприємства, що є негативним чинником функціонування підприємства. Відновлення функціонування підприємства після пожежі потребує певного часу, що, по-перше, скорочує виробництво і величину прибутку, а по-друге, вимагає значних фінансових і матеріальних затрат. Згідно досліджень Національної асоціації протипожежного захисту США, після великих пожеж 43% фірм зразу залишають ринок, а ще 23% – після трьох років функціонування. Із 10 тис. малих і середніх фірм, які постраждали від пожеж, банкрутує 2563 фірм [2, с. 3].

В Україні у 2016 році на спорудах виробничого призначення виникло 507 пожеж, прямі матеріальні збитки від яких становили 166345 тис. грн., відповідно у 2008 році ці показники становили: 424 пожеж, 59908 тис. грн. Отже, на спорудах виробничого призначення при зростанні у 1,2 рази кількості пожеж у 2016 році порівняно з 2008 роком прямі матеріальні збитки у розрахунку на одну пожежу збільшилися у 2,3 рази. За цей період на сільськогосподарських об'єктах пожежі зменшилися із 150 у 2008 році до 121 у 2016 році, проте прямі матеріальні збитки збільшилися у 5,1 рази, а у розрахунку на одну пожежу – у 6,2 рази [3]. Така статистика свідчить про негативний стан пожежної безпеки на об'єктах господарювання в Україні і

вимагає с особливої уваги як зі сторони держави, так і зі сторони суб'єктів господарювання.

На наш погляд, пожежна безпека підприємства визначається чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища. До чинників зовнішнього середовища відносяться економічні, політико-правові, науково-технічні, соціально-культурні, екологічні та міжнародні чинники. Внутрішнє середовище визначається внутрішніми чинниками, які впливають на діяльність підприємства, а також визначають стан пожежної безпеки підприємства. До них належать:

1) ресурси фірми (трудові, технологічні, фінансові, інформаційні ресурси, виробничі потужності тощо);

2) рівень інтелектуального капіталу;

3) досвід і методи роботи керівництва, служб і відділів;

4) стиль роботи;

5) розвиток корпоративної культури (системи цінностей, норм і правил поведінки);

6) рівень пожежної культури на підприємстві.

На наш погляд, визначальним чинником внутрішнього середовища доцільно визнати економічну безпеку підприємства, під якою розуміють «захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до зовнішніх умов без негативних наслідків для підприємства» [4, с. 234].

В цілому, на наш погляд, саме чинники внутрішнього середовища є визначальними для системи пожежної безпеки підприємства, яка повинна бути постійно в центрі уваги суб'єктів господарювання. Сьогодні стратегія розвитку будь-якого підприємства, складовою якої є інноваційно-інвестиційна стратегія, спрямована на досягнення довгострокових стратегічних цілей бізнесу, повинна передбачати науково обґрунтовані інвестиції в пожежну безпеку, які сприятимуть підвищенню рівня забезпечення пожежної безпеки.

## Література

1. Кузик А. Д. Ризик як характеристика стану пожежної безпеки / А. Д. Кузик // Пожежна безпека. – 2011. – № 18. – С.101-106.

2. Махлаев А. Н. Формирование механизма обеспечения экономической безопасности предприятия в условиях нестабильности внешней среды : на примере управления пожарным риском : автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – Санкт-Петербург, 2006. – 19 с.

3. Статистика пожеж [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://undicz.dsns.gov.ua/ua/Statistika.html>.

4. Юрович Л. Економічна безпека підприємства: сутність, чинники впливу, основні проблеми / Л. Юрович // 66-та наук.-техн. конф. : збірка тез доповідей / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – С. 234-237.

**Мельниченко А.А.**

к.ф.н., доцент,

**Боклан С.Г.**

бакалавр

Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені І. Сікорського» (Україна)

## **СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА СІЛЬСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ ЗА УЧАСТІ В ДЕРЖАВНІЙ ПРОГРАМІ**

В першій половині 2017 року в економіці України відбулися значні зрушення у договірних відносинах щодо експорту вітчизняної продукції. Зокрема, набула чинності Угода про вільну торгівлю з Канадою [1], відбуваються переговори з аналогічного питання з Державою Ізраїль [2] тощо. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України в першому кварталі 2017 р. у структурі експорту товарів найбільшу частку склала продукція АПК та харчової промисловості (44%), продукція металургії (23,4%), машинобудування (10,4%) та мінеральні продукти (9,2%) [3]. Загалом в Україні виробляється близько 100 видів сільськогосподарського обладнання (трактори, комбайни, сівалки, борони, оприскувачі тощо), з виробництвом якого тісно пов'язані й інші підприємства-постачальники комплектуючих. Отже, особливого значення набувають питання покращення результативності та ефективності виробничо-господарської діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання у галузі сільськогосподарського машинобудування.

Одним з яскравих прикладів є ситуація з ПАТ «Харківський тракторний завод». За даними Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, за останні кілька років до 2017 року це підприємство показувало невтішні результати [4]. Але після втручання ключового інвестора та розробки національної програми «Український трактор» підприємство надолужило простої та в першому кварталі випустило 302 трактори [5]. А в травні 2017 р. підприємство навіть пододало власний рекорд з випуску деталей, з початку року їх виготовили на понад 14 млн. грн. [6]. Завдяки багаторічній експортній практиці торговельна марка «ХТЗ» є однією з найупізнавальніших серед українських брендів на закордонних ринках.

В Україні активного розвитку набуває державно-приватне партнерство, в основу якого покладено ідею договірного співробітництва між відповідними органами державної влади, місцевого самоврядування територіальних громад (державними партнерами) і юридичними, фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами) у суспільно-значущих проектах, яким є розвиток і підтримка сільського машинобудування, зокрема. Вже прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство», організовано низку семінарів з підвищення кваліфікації держслужбовців у цій сфері, заходи для ознайомлення підприємців з можливостями державно-приватного партнерства тощо Така

співпраця в Україні має поки коротку історію та невеликий досвід, тому процес і результат державно-приватного партнерства викликають особливий інтерес.

31 травня 2017 року в Міністерстві економічного розвитку і торгівлі відбулося засідання Комісії з формування переліку вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів державного бюджету [7]. В цей перелік потрапила і продукція Харківського тракторного заводу. В подальшому варто дослідити на скільки зміняться показники діяльності підприємства за умов участі в даній програмі та чи принесе вона користь акціонерному товариству.

## Література

1. «Набула чинності Угода про вільну торгівлю з Канадою», режим доступу : <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=44310b82-4d20-4f7c-aea7ba6b67589d40&title=NabulaChinnostiUgodaProVilnuTorgivliuZKanadoiu>

2. «У Києві відбувся шостий раунд переговорів з укладення Угоди про вільну торгівлю між Україною та Ізраїлем», режим доступу : <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=44b34b51-e8a4-42c5-8e74-eef0c4ddb342&title=UKiviVidbuvsiaShostiiRaundPeregovorivZUkladenniaUgodiProVilnuTorgivliuMizhUkrainoiuTaIzrailem>

3. «Український експорт у I кварталі 2017 року зріс на 28%», режим доступу : <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=47a1ea1b-3b24-4932-afd7-5e05d7daa182&title=UkrainskiiEksportUIKvartali2017-RokuZrisNa28->

4. «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України», режим доступу : <https://smida.gov.ua>

5. «Україна: в ПАО «Харьковский тракторный завод» (ХТЗ) розробляють нацпрограму «Український трактор»», режим доступу : <http://ukrmach.dp.ua/2017/01/12/ukraina-v-pao-xarkovskij-traktornyj-zavod-xtz-razrabatyvayut-nacprogramm-u-ukrainskij-traktor.html>

6. «Україна: губернатор Харьковской области заявила, что А. Ярославский выполнил все обязательства по ПАО «Харьковский тракторный завод»», режим доступу : [http://ukrmach.dp.ua/2017/06/09/ukraina-gubernator-xarkovskoj-oblasti-zayavila-chto-a-yaroslavskij-vypolnil-vse-obyazatelstva-po-pao-xarkovskij-traktornyj-zavod.html?utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=Feed%3A+Ukrmach+%28Машиностроение+Украины+и+мира%29](http://ukrmach.dp.ua/2017/06/09/ukraina-gubernator-xarkovskoj-oblasti-zayavila-chto-a-yaroslavskij-vypolnil-vse-obyazatelstva-po-pao-xarkovskij-traktornyj-zavod.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A+Ukrmach+%28Машиностроение+Украины+и+мира%29)

7. «Перелік вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів державного бюджету», режим доступу :

<http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=db6ade26-b223-4214-9cafb9f8b73b4d28&tag=KomisiiaZFormuvanniaPerelikuVitchiznianoiTekhnikiTaObladnanniaDliaAgropromislovogoKompleksu-VartistYakikhChastkovoKompensutsiaZaRakhunokKoshtivDerzhavnogoBiudzhetu>

**Скіцько В.І.**

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»  
(Україна)

## **РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В СУЧАСНИХ ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК**

До сучасних ланцюгів поставок (логістичних ланцюгів) висуваються різні вимоги (зокрема, висока швидкість руху матеріального потоку на усіх ділянках ланцюга; можливість майже миттєвого обміну інформації між усіма учасниками логістичного ланцюга поставок), виконання яких має сприяти досягненню мети логістики, яку можна сформулювати наступним чином: доставити потрібну продукцію у потрібній кількості належної якості за узгодженою ціною в узгоджене місце та час потрібному споживачеві. Наразі розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних засобів та технологій, поява нових пристроїв (наприклад, квадрокоптери, мобільні складські транспортні роботи) зумовлюють низку змін в ланцюгах поставок для підвищення ефективності їх функціонування. Разом з тим ефективне управління ланцюгами поставок утруднене без врахування ризиків.

Під ризиком ланцюга поставок можна розуміти економічну категорію, яка відображає особливості сприйняття менеджментом підприємств-учасників ланцюга поставок об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, відсутності повної (вичерпної) достовірної інформації в процесах прийняття рішень щодо прогнозування, планування, управління, координації та контролю логістичних потоків (матеріальних, сервісних, інформаційних, фінансових, потоків інтелектуально-трудова ресурсів). Ризики ланцюга поставок пов'язані із проявом відповідних можливих загроз, які можуть стати на заваді досягнення мети логістики.

Ризик-менеджмент в ланцюгу поставок – це сукупність взаємоузгоджених систем управління ризиками підприємств-учасників ланцюга поставок, що затверджуються, організовуються, контролюються вищим керівництвом цих підприємств та функціонують безперервно. Метою функціонування ризик-менеджменту в ланцюгу поставок є сприяння утворенню та підвищенню прибутку підприємств-учасників ланцюга поставок разом із досягненням мети логістики. Досягти абсолютну взаємоузгодженість систем управління ризиками підприємств-учасників ланцюга поставок досить складно в реальному бізнесі: не усі системи управління ризиками можуть бути взаємоузгоджені між собою; взаємоузгодженість може існувати за деякими аспектами управління ризиками; не усі учасники ланцюга поставок взагалі можуть мати власну систему управління ризиками тощо. Проте, не зважаючи на це, усі учасники ланцюга поставок повинні сприяти досягненню мети логістики (мети функціонування логістичного ланцюга), приймаючи відповідні управлінські рішення з врахуванням ризиків.

Спираючись на роботи вітчизняних та іноземних фахівців, міжнародні стандарти ризик-менеджменту можна виокремити наступні основні кроки ризик-менеджменту в ланцюгу поставок:

1) визначення сутності ризик-менеджменту в ланцюгу поставок. На цьому кроці підприємства-учасники ланцюга поставок визначають стратегічні, тактичні та оперативні власні цілі ризик-менеджменту, узгоджують їх між собою та визначають відповідні цілі ризик-менеджменту для ланцюга поставок в цілому;

2) оцінювання ризиків ланцюга поставок. Тут здійснюється ідентифікація, аналіз та обчислення ризиків. Ідентифікація ризиків означає виявлення факторів, подій та обставин, що зумовлюють виникнення відповідних ризиків у ланцюгу поставок. Разом із зовнішніми (по відношенню до ланцюга поставок) загрозами, що можуть зумовити появу відповідних ризиків, кожне підприємство-учасника ланцюга поставок можна розглядати як джерело ризиків для інших учасників. Завдяки аналізу ризику здійснюється уточнення інформації про кожен із визначених ризиків ланцюга поставок, здійснюється його опис тощо. Далі здійснюється кількісне оцінювання ризику, розраховується його допустимий рівень як для окремого учасника ланцюга поставок, так і для ланцюга поставок в цілому. Описуються механізми управління ризиками;

3) подолання ризиків ланцюга поставок. На даному кроці відбувається оцінювання результатів управління ризиками учасниками ланцюга поставок окремо, так і для ланцюга поставок в цілому; здійснюється корегування системи ризик-менеджменту ланцюга поставок для більш ефективного його (ланцюга поставок) функціонування тощо.

Для нинішнього етапу розвитку суспільства та економіки характерними є глобалізація та локалізація, які знаходять своє відображення також в ланцюгах поставок різного рівня, що потрібно враховувати в ризик-менеджменті. Окрім того, у сучасних ланцюгах поставок з кожним роком використовується все більше різних інновацій, які пов'язані насамперед із інформаційними технологіями. Тому доречно при розробці системи ризик-менеджменту особливу увагу приділити управлінню інформаційними ризиками та кіберризиками, які пов'язані, зокрема, із можливими збоями у роботі апаратного та програмного забезпечення учасників ланцюга поставок, кібернетичними атаками тощо [1, 2].

Значущість ризик-менеджменту в ланцюгах поставок буде лише зростати, а тому необхідно активно розвивати теорію та моделювання ризиків ланцюгів поставок.

## Література

1. Skitsko V. I. Information risks of logistics systems / V.I. Skitsko // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 811: Логістика. – С. 347-356.
2. Vitlinsky V. V. Risk management in electronic logistics / V. V. Vitlinsky, V.I. Skitsko // Actual Problems of Economics. – 2014. - № 12(162). – P. 374-384.

**Стрельник С.О.**

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана  
(Україна)

## **МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ГЛОБАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Важливим елементом підприємницької культури і інтегруючою функцією управління стає маркетинговий підхід до управління підприємством. Одним із етапів маркетингового менеджменту глобальних підприємств є сегментація ринку. Мета сегментації світового ринку з точки зору глобальних підприємців полягає в пошуку оптимальної групи споживачів, які об'єднані за певними ознаками, тобто оптимального сегмента або сегментів ринку. Першим кроком при проведенні сегментації є вибір критеріїв сегментації. Найчастіше використовуються географічні, демографічні, соціально-економічні, психографічні (психологічні), поведінкові критерії. Крім того, не виключено використання при сегментації інших критеріїв. Так, в країнах, що розвиваються, дуже поширене сегментування споживачів в залежності від їх платоспроможності. Наступним кроком після виявлення ринкових сегментів є визначення ступеня їх привабливості і маркетингових стратегій по відношенню до них. У табл. показано, як глобальні підприємства адаптують свою продукцію під ті переваги, що цінуються споживачами найбільше.

Таблиця

Переваги продуктів відомих глобальних стартапів та їх урахування при розробці товарної політики

<b>Компанія</b>	<b>Продуктова лінія</b>	<b>Знайдені переваги</b>	<b>Пропозиція</b>
Tata Motors	Автомобіль	Доступність Сімейний автомобіль	Tata Nano – найдешевший автомобіль у світі (3500 дол.) 4-х дверний, 5-ти містний
Skype	Месенджер	Безкоштовне спілкування Доступність Бізнес-спілкування	Інтернет Підтримка всіма ОС Конференц-зв'язок
Nor-On	Мобільний телефон	Доступність Виконання головної функції телефону	НОР1800 – найдешевший мобільний телефон у світі (10 дол.) Можливість тільки дзвонити
Logitech	PC мишка	Зручність, розширені можливості	Бездротові пристрої

*Джерело: складено автором*

Серед інноваційних стартапів та проектів слід виділити ті розробки, які націлені на забезпечення різними видами продукції найбільш вразливі групи населення. Для прикладу слід виділити мобільні телефони американської компанії Нор-Он, ціна яких складає 10 дол. і які орієнтовані на продаж перш за все в країнах Азії. Крім того, в якості прикладу може бути відмічений індійський автомобільний концерн Tata Motors, який у 2009 р. випустив модель

Tata Nano – найдешевший автомобіль у світі. Подібні продукти, не зважаючи на обмежений функціональний набір, володіють головними якостями своїх дорожчих та удосконалених аналогів, а також долучають до інноваційного прогресу мільйони людей.

Індійська компанія Tata Motors з її малолітражним авто Nano є яскравим прикладом філософії Джугад. Як відомо, це так званий імпровізаційний стиль інновацій, що потребує мінімальних ресурсів та зорієнтований на нагальні потреби споживачів, що є нетиповими для повсякденного життя. Саме такий підхід допоміг Tata Group здобути глобальний статус та світове визнання. Очікувалося, що Tata Nano стане «автомобільною революцією», перетворившись на автомобіль для найбідніших верств населення, які до цього мали лише мопеди. Хоча не всі очікування менеджменту компанії були виправдані, новинка здійснила переворот у глобальному автомобільному світі.

Месенджер Skype був розроблений у 2003 р. як самостійний проект, що гарантував надання шифрованого голосового зв'язку через Інтернет, використовуючи програмне забезпечення з закритим кодом. Окрім широковживаних функцій (обмін повідомленнями й файлами, голосові та відео дзвінки) програма підтримує унікальну функцію конференц-зв'язку у голосовому та відео форматі, що активно використовується корпораціями для проведення бізнес-спілкування.

Компанія Нор-Он (США) зайняла конкурентну нішу, випустивши найдешевший телефон у світі (модель Нор1800) вартістю лише 10 дол. Відсутність дисплею, додаткових функцій, та можливість здійснювати лише голосові дзвінки забезпечили виняткову простоту телефону одночасно з високою затребуваністю серед певного сегменту споживачів.

Відома компанія Logitech, яка займалася розробкою ПЗ, здійснила переворот у комп'ютерному світі, випустивши свій перший пристрій – мишу Р4 (1982 р.). У 1991 р. була представлена перша промислова бездротова радіо-миша Logitech Cordless MouseMan, а використовувана в ній технологія стала основою для багатьох наступних бездротових периферійних пристроїв, зробивши компанію глобальним лідером.

Отже, врахування особливостей сегментації міжнародного ринку дає змогу глобальним підприємствам обґрунтовано визначати цільові сегменти і формувати ефективні стратегії виходу товарів або послуг того чи іншого підприємства на світові ринки.

## Література

1. Tata Companies. (n.d.) Retrieved from <http://www.tata.com/company/index/Tatacompanies>
2. Baines, Paul, Chris Fill, and Kelly Page. Essentials Of Marketing. 1st ed. Oxford: Oxford Univ. Press, 2013.



## **КОРИГУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

Збалансоване функціонування підприємства в умовах політичної та економічної нестабільності вимагає внесення коректив в існуючу стратегію. По-перше, це стосується ринків, на яких функціонує підприємство та продуктів, які воно представляє на вже відомі ринки. Якщо ринок постійно розвивається, то підприємство може досить впевнено збільшувати обсяги виробництва. Ускладнення ситуації спостерігається в той час, коли реалізація продукції зупиняється або попит на неї на ринку знижується. В таких умовах підприємство мусить прийняти рішення щодо коригування стратегії.

Проблема коригування стратегії одна з найбільш складних для менеджменту підприємства, в зв'язку з тим, що інформація про негативні відхилення в поточній діяльності підприємства надходить не відразу, а через певний час, не збирається в єдиний центр і має дуже узагальнений характер. Наприклад, інформація щодо реалізації продукції не має диференціації клієнтів, не має диференціації товарів та інше. Проходження інформації про діяльність окремих підрозділів натикається на супротив, пов'язаний з особистими інтересами. Якщо компанії будуть чекати, коли ці сигнали придбають досить велику силу, щоб бути сприйнятими за допомогою формальних систем вимірювання, зміни можуть стати вже неможливими.

В цих умовах важливо знайти нові методи контролю ситуації, за допомогою яких можливо відстежити навіть незначні зміни в поточній діяльності підприємства. В такий час, для ефективного управління необхідно поводитися з компанією, як з живим організмом. Сама така думка є визначальною в концепції голландського теоретику менеджменту і стратегічного планування, родоначальнику нової теорії управління «Концепції живий компанії» Арі де Гіуса.

Не менш важливим є внесення змін в процес реалізації стратегії. Це може бути тимчасове призупинення діяльності підприємства, зниження обсягів виробництва продукції або зниження планової прибутковості. Саме така стратегія була обрана більшістю українських підприємств останнім часом. Деякі з них сконцентрувалися на вузьких сферах бізнесу з метою досягнення значних конкурентних переваг, або продовжували роботу на вже відомих ринках, намагаючись зберегти клієнтів, іноді не отримуючи прибутку. Саме такі дії характерні для стратегії стабільності.

Як правило, стратегія стабільності зазвичай використовується в стабільних бізнес-середовищах, де компанії можуть спрямувати свої зусилля на підвищення ефективності, не турбуючись про зовнішні загрози. Але пошук стабільності край важливий і в умовах нестабільного середовища. Великі підприємства використовують таку стратегію для деяких своїх

напрямоків та підрозділів, з метою пониження ризиків, саме в період політичної та економічної нестабільності в країні. Невеликі підприємства вибирають таку стратегію досить часто, бо не мають великих коштів для активного розвитку. Така стратегія використовується і компаніями, які займають невелику нішу на ринку.

На перший погляд, стратегія стабільності не відноситься до стратегій росту, бо вона не передбачає внесення змін до асортименту та номенклатури продукції, не планує виходу на нові ринки. В той же час, концентрування на ключових факторах дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємства, а це є запорукою майбутнього розвитку.

Стратегія стабільності може бути обрана за такою ситуацією: - зміни у економіці важко спрогнозувати; - не має серйозної загрози з боку основних сил галузі; - компанії необхідний період для збирання сил; - галузь, в якій функціонує компанія, знаходиться на зрілої стадії з невеликими або взагалі відсутніми перспективами зростання.

Не менш важливим є часовий період, протягом якого компанія використовуючи стратегію стабільності концентрується на внутрішніх проблемах. Використання цієї стратегії протягом тривалого часу дозволяє з'явитися новим конкурентам на ринку та може призвести до порушення збалансованості виробництва та процесів відтворення на підприємстві. Наприклад, при низькому рівні оборотного капіталу виробнича діяльність не підтримується належним чином. Це може привести до припинення роботи підприємства, порушення злагодженої і ритмічної роботи, зупинки виробничого обладнання, і в кінці до скорочення обсягів виробництва. Для деяких виробництв зупинка процесу виробництва призводить до зниження якості продукції, а в кінцевому підсумку, зменшення прибутку.

Існують такі типи реалізації стратегії стабільності. По перше, це зниження виробництва або повна зупинка окремих напрямків протягом певного періоду часу, доки не зміниться ситуація на ринку, особливо, якщо в попередньому періоді вони занадто швидко росли. Іноді її використовують фірми, які хочуть протестувати ринок, перш ніж рухатися вперед з новою стратегією.

По-друге, якщо компанія приймає рішення не робити нічого нового до закінчення процесу підготовки до майбутнього та продовжує існуючу політику та поточні операції. Якщо, в економічному середовищі підприємства немає значних можливостей або загроз, ні нових сильних і слабких сторін або якщо немає нових конкурентів, підприємство може вирішити не робити нічого нового. По-третє, це необхідність отримання короткострокового прибутку – спроба штучно підтримувати прибуток за рахунок скорочення поточних витрат. Очевидно, що стратегія отримання короткочасного прибутку корисна для подолання тимчасових труднощів, але якщо вона продовжиться довго, це призведе до серйозного погіршення конкурентоспроможності. Необхідно відзначити, що стратегія стабільності може бути дуже корисною в короткостроковій перспективі та дозволяє компанії консолідувати свої ресурси, але вона може бути небезпечною, якщо її дотримуватися занадто довго.

## **МІСЦЕ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛЮ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасний етап розвитку будівельних підприємств, якому притаманні загострення кризових явищ, динамізм та складність, потребує впровадження та використання на будівельних підприємствах стратегічного управління.

Стратегічне управління будівельним підприємством є сучасним інструментом управління розвитком будівельного підприємства, що спирається на інтелектуальний капітал як провідний актив і основу функціонування підприємства, та який на основі використання потенціалу будівельного підприємства орієнтує його діяльність на задоволення запитів споживачів, дозволяє гнучко реагувати, адаптуватись до вектору динаміки змін зовнішнього середовища та своєчасно реалізувати зміни на підприємстві. З точки зору процесного підходу стратегічне управління будівельним підприємством являє собою комплексний, багатостадіальний процес, який на основі використання цільового, комплексного, системно-ситуаційного та інтегрального підходів до діяльності підприємства дозволяє на основі прийняття рішень стратегічного характеру розробити стратегічні цілі розвитку будівельного підприємства, порівнювати їх з наявним потенціалом будівельного підприємства з метою визначення стратегічного розриву (інтервалу невідповідності між можливостями, зумовленими наявними тенденціями зростання підприємства, та бажаними орієнтирами, необхідними для вирішення нагальних проблем розвитку в довгостроковій перспективі) та приводити їх у відповідність із бажаним станом шляхом розроблення та реалізації стратегічного набору.

За своїм функціональним призначенням стратегічний контроль виступає одним із структуроутворюючих елементів стратегічного управління будівельним підприємством, виступаючи логічним завершенням процесу стратегічного управління та забезпечуючи стійкий зворотний зв'язок між системою стратегій, роботою по досягненню стратегічних цілей і безпосередньо цільовими показниками, в кінцевому підсумку виступаючи основою для оцінки ефективності реалізації стратегії.

Стратегічний контроль – це особливий вид управлінської діяльності, що базується на використанні сукупності формальних методів та процедур та що полягає в спостереженні та оцінці протікання процесу стратегічного управління, який забезпечує досягнення визначених стратегічних цілей, правильного виконання системи стратегій, своєчасного виявлення проблемних сфер та недопущення виникнення істотних складностей через встановлення стійкого зворотного зв'язку.

За своєю сутністю стратегічний контроль – це контроль за динамікою ключових показників, на підставі яких були розроблені стратегічні альтернативи, визначені стратегічні цілі та завдання, сформульована місія та

стратегія розвитку. Стратегічний контроль дозволяє зробити висновок про ефективність, актуальність та доцільність системи стратегій, про те, як і чому змінилися вихідні припущення та ключові параметри стратегії і як зазначені зміни вплинули на виконання стратегії.

Провідна мета стратегічного контролю полягає у створенні аналітичної інформації сприянні з метою зближення фактичних і запланованих показників та стратегічних цілей діяльності будівельних підприємств для заповнення стратегічного розриву та недопущення виникнення істотних відхилень.

У історичному аспекті категорія «стратегічний контроль» виникла наприкінці 1970-х рр. у працях Ч. Хофера та Дж. Хоровіца. З початку 2000-х рр. корпоративна стратегія стала сприйматися як документальна основа для здійснення стратегічного контролю [1-4].

Потреба в стратегічному контролі обумовлена здійсненням оцінки правильності реалізації розробленої системи стратегій та відповідності їх поставленим стратегічним цілям та місії будівельного підприємства, а також відповідності поточним умовам динамічного зовнішнього середовища і забезпечення своєчасної реакції на них.

У межах стратегічного контролю розглядаються процес здійснення стратегічного управління за ключовими параметрами, зокрема у розрізі строків, витрат, кількісних та якісних показників.

Ключові завдання стратегічного контролю полягають у визначенні контрольних точок оцінки реалізації системи стратегії й визначення для них показників або критеріїв, за якими буде здійснюватись контроль та робитись висновки.

Об'єктом стратегічного контролю, сферою оцінки імплементації стратегії та стратегічних цілей, виступає безпосередньо процес стратегічного управління будівельним підприємством, а його предметом – ключові показники та чинники, які підлягають кількісній та якісній оцінці з метою формування суджень та висновків про ступінь реалізації стратегії.

## Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Наливайко А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку : [Монографія] / А. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
3. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1998. – 576 с.
4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська, Ю. М. Ратушний. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ЕТАПІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ**

Підприємство, незалежно від форми власності, галузі та масштабів діяльності, підпорядковується циклічним законам життєдіяльності й закономірно не уникає криз. Можливість переходити на вищі стадії розвитку або ж, навпаки, потрапляти у кризові становища потребує від керівників підприємства зміни цілей, стратегій та способів їх реалізації. Врахування теоретичних та практичних процесів циклічного розвитку підприємства, дослідження кризових факторів на різних етапах життєвого циклу підприємства дозволить визначити відмінності в управлінських діях та підвищити ефективність антикризового управління [1].

Закономірності та тенденції циклічності розвитку організації досліджували наступні науковці: Л. Грейнер, І. Адізес, Б. Лівехуд, Ф. Глазл, К. Грейвз, Д. Міллер, П. Фрізен, Степаненко Н.О., Родіонова Н.В., Коваленко О.В., О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, В.О. Василенко і ін.

У розвитку підприємства існує безліч циклів. Вони переплітаються, накладаються або розходяться різними своїми фазами. Тому й виникають певні труднощі дослідження процесів функціонування підприємств і тенденцій їх розвитку. У літературі існують різні підходи до виділення циклів розвитку підприємств [2].

Родіонова Н.В [3, с. 30] у життєвому циклі підприємства пропонує виділити наступні стадії: I-зародження; II-розвиток; III-бурхливий ріст; IV-стабільний розвиток; V-поява тенденцій спаду; VI-активний спад; VII-банкрутство; VIII-ліквідація діяльності. О.Є. Кузьмін і О.Г. Мельник [4, с. 36] стверджують, що розвиток кожної організації має циклічний характер, тобто проходить через певні стадії життєвого циклу, що визначають особливості виробничо-господарської, інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності.

В.О. Василенко [5] зазначає, що організація зазвичай розглядається як відкрита соціально-економічна система, яка реалізується у виробництві товарів, послуг, інформації, проходить всі етапи життєвого циклу або частини з них.

В.Г. Маргасова і М.А. Мостова звертають увагу на те, що кожне підприємство має свої індивідуальні темпи розвитку. Зміна фаз життєвого циклу залежить від низки факторів (зовнішнє середовище підприємства, характер управління, галузева приналежність). Автори виділяють такі основні фази життєвого циклу [6, с. 238]: 1) Зародження підприємства; 2) Зростання; 3) Ствердження; 4) Стабілізація; 5) Старіння; 6) Занепад.

Найбільш відомими серед теорій життєвого розвитку організації є: еволюційна концепція розвитку організації Л. Грейнера, І. Адізеса, Лівехуда-Глазла, К. Грейвза, Міллера-Фрізена. У 1972 р. Л. Грейнер розробив еволюційну концепцію розвитку організації у якій перехід від однієї стадії до іншої здійснюється шляхом подолання кризи, яка є специфічною для певної

стадії. І. Адізес концентрує свою увагу на двох важливих параметрах життєдіяльності організації: гнучкість і контрольованість. Молоді організації дуже гнучкі і мобільні, але слабо контрольовані. Коли ж організація зростає, співвідношення змінюється – контрольованість росте, а гнучкість зменшується.

Основою моделі Б. Лівехуда і Ф. Глазла є твердження, що людина і підприємство розвиваються за одними і тими ж законами, що мають біологічне підґрунтя. Автори моделі виділяють чотири основні фази розвитку організації: 1) піонерська 2) диференціації 3) інтеграції 4) асоціації. Розділяємо думку більшості сучасних фахівців відносно того, що дана модель розвитку має незакінчений характер, оскільки автори не передбачають у даній моделі процесу спаду і занепаду підприємства. У моделі Д. Міллера і П. Фрізена особлива увага приділена показникам, за якими можна оцінити розвиток підприємства на кожному етапі розвитку організації. Серед недоліків даної моделі є невизначеність тривалості кожного з фаз циклу розвитку організації.

Найменшу кількість стадій життєвого циклу виділяє Ж. Ліппіт: 1) стадія народження; 2) стадія юності; 3) стадія зрілості.

Наукові дослідники у своїх роботах пропонують розрізняти від трьох до десяти стадій (етапів, фаз) розвитку організації. Більшість з науковців детально розглядають кожну стадію і наводять характерні їй ознаки, а деякі з вчених наводять лише перелік стадій життєвого циклу організації.

Вивчення циклічності процесу розвитку організації в умовах динамічних змін зовнішнього середовища є вкрай важливим, оскільки дозволяє керівнику організації проаналізувати на якій саме стадії розвитку знаходиться підприємство, дає можливість передбачати певні етапи розвитку при яких стратегічні напрями і поточна діяльність не узгоджуються з цілями і засобами та приймати відповідні адекватні рішення з метою забезпечення стабільного функціонування і подальшого розвитку організації.

## Література

1. Коваленко. О. В. Концепція життєвого циклу підприємства та кризові фактори / О. В. Коваленко // Науково-виробничий журнал «Бізнес навігатор». Серія : Економіка. – 2010. – № 1. – С. 93-103.
2. Небава М. І. Менеджмент організацій і адміністрування : навч. посіб. Ч. 1 / М. І. Небава, О. Г. Ратушняк; Вінниц. нац. техн. ун-т. – Вінниця, 2012. - 104 с.
3. Родионова Н. В. Антикризисный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 223 с.
4. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Основи менеджменту : Підручник. – К. : «Академвидав», 2003. – 416 с.
5. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством. – К. : ЦУЛ, 2003.
6. Маграсова В. Г. Особливості прояву економічної кризи на різних стадіях життєвого циклу підприємства / В. Г. Маграсова, М. А. Мостова // [Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки.](#) – 2011. – Вип. 28(1). – С. 235-240. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu\\_2011\\_28%281%29\\_54](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2011_28%281%29_54)

## **ОЦІНКА СТУПЕНЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Відносно змісту та різновидів стратегій організації в умовах невизначеності зовнішнього середовища в літературі існують різні погляди. Так, А. Чандлер, автор однієї з перших робіт з тематики стратегічного планування, вважав, що стратегія – це визначення основних довгострокових цілей та задач підприємства та визначення курсу дій, розподілення ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей [7]. За думкою А. Томпсона та А. Стрикленда, стратегія представляє собою набір дій та підходів по досягненню заданих показників діяльності [6].

Б. Карлофф визначив стратегію як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії [2]. Д. Куїнн також визначав стратегію як план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднувати в єдине ціле [4]. Г. Мінцберг, М. Портер, проводячи дослідження стратегічної поведінки великих корпорацій на конкурентних ринках, з'ясували, що стратегія є не тільки планом, а комплексом рішень та дій; і є не послідовністю виконання запланованого, а прямо протилежне цьому, це відправна точка [4, 5].

І. Ансофф, використовуючи концепцію стратегічного менеджменту, зазначав, що стратегія – це один з декількох наборів правил прийняття рішення щодо поведінки організації, і виділив чотири групи правил: правила встановлення відносин підприємства із зовнішнім середовищем; правила встановлення відносин і процесів всередині підприємства; правила ведення щоденних справ; засоби вимірювання результатів сьогоденної і майбутньої діяльності компанії. Він описує стратегію як сукупність правил для прийняття рішень з метою забезпечення стійкого зростання і розвитку підприємства; виокремлюючи дві групи правил: правила взаємовідносин підприємства з зовнішнім середовищем (стратегія бізнесу) і правила встановлення рівноваги між власними внутрішніми змінними (організаційна концепція) [1].

Таким чином, під стратегією підприємства будемо розуміти генеральний план дій, який визначає пріоритети стратегічних задач, ресурси та послідовність кроків по досягненню стратегічних цілей. Головна задача стратегії полягає в тому, щоб привести підприємство з її теперішнього стану в бажаний керівництву майбутній стан.

Також проблему невизначеності підприємства в умовах зовнішнього середовища досліджували такі вчені, як В.В. Черкасов, Г.М. Коломієць, Т.М. Литвиненко [3] та ін. Вони вважають, що у сучасній літературі мають місце дві основні концепції стратегії: філософська та організаційно-управлінська. Філософська – акцентує увагу на визначенні напрямку розвитку організації, який дає відповідь на питання: в якому бізнесі діє організація і в якому бізнесі вона повинна бути? Відповідно до іншої – організаційно-управлінської

концепції стратегія пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності організації. При цьому вона має відповідати на питання, як організація діє на вибраних нею ринках. Проте, не дивлячись на помітну зацікавленість питанням особливостей формування стратегії підприємств в умовах невизначеності зовнішнього середовища, вважаємо, що йому приділено на сьогоднішній день недостатньо уваги.

Таким чином, стратегічний розвиток підприємства – це система довгострокових цілей діяльності підприємства, а також система методів, засобів, організаційних механізмів та інструментів їх досягнення за допомогою ефективного управління процесами формування, розподілення та використання наявних ресурсів в умовах нестабільності факторів зовнішньої середовища та обмеженнями ресурсів.

Стратегія розвитку АТП формується на вищому рівні для підприємства в цілому. Її успішну реалізацію на рівні підрозділу забезпечують стратегії більш низького порядку. Існують варіанти класифікації стратегій за рівнями ієрархії, рівнями управління, відповідальності тощо. В результаті їх дослідження встановлено, що немає єдиної точки зору вчених щодо кількості рівнів, назви стратегій, їх змісту та призначення. Приймаючи до уваги специфіку діяльності й організаційну структуру АТП, запропоновано здійснювати розробку комплексу стратегій на трьох рівнях прийняття стратегічних рішень.

Щоб сформуванню успішну стратегію розвитку, підприємству необхідно точно знати склад і послідовність її розробки. В теперішній час існує чимало варіантів формування стратегії, але більшість з них носять загальний характер та не враховують різноманітності економічної дійсності. АТП значно відрізняються від підприємств інших галузей народного господарства за умовами роботи, технологією надання послуг та ін.

## Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлофф. – М. : Экономика, 1991.
3. Литвиненко Т. М. Невизначеність ринкового середовища та шляхи її локалізації / Т. М. Литвиненко // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць КНУ ім. Т. Г. Шевченка. – 2009. – Вип.19. – С. 46-55.
4. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегічний процес / Пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревського. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
5. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції : пер. з англ. / Е. Майкл Потрер. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
6. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд . – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1998. – 576 с.
7. Чандлер А. Стратегия и структура: разделы с истории промышленного производства " / А. Чандлер. - М. : Прогресс, 2008. - 511 с.



## **ПЕРЕВАГИ ТА МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ ДЛЯ ОСНОВНИХ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПІДПРИЄМСТВ**

Дослідження, які проводились та виконуються на різних ринках та галузях і власне наше дослідження чітко засвідчують тенденцію домінування однієї причини використання аутсорсингу, а саме оптимізація витрат ресурсів в процесі виробничо-господарської діяльності. Однією із причин може бути те, що у діяльності підприємств переважають використання стратегій лідерства за витратами, фокусування на низьких витратах або оптимальних витрат. Передумовою успішного застосування таких стратегій саме є побудова ланцюжка із низькими операційними та трансакційними витратами, який у сучасній світовій економіці може бути сформований виключно на засадах розвитку аутсорсингу.

При цьому аутсорсинг в таких ланцюжках та стратегіях дає переваги не тільки виробнику, постачальнику чи посереднику, а насамперед, кінцевому споживачу продукції, який має змогу отримати продукт дешевший або вищої якості, із додатковими сервісними послугами тощо, тобто із вищою споживчою цінністю. Крім того, побудова виробничо-господарських ланцюжків продукування товарів чи послуг із використанням аутсорсингу дає змогу вирішувати і низку соціально-економічних та екологічних проблем регіонів, локацій чи країн. Таким чином взаємовигідність співпраці в межах аутсорсингу робить його привабливим для контрагентів різних країн світу. Враховуючи цей аспект доцільно сформуванню модель взаємовигідності співпраці та зобразити її схематично із виокремленням основних суспільних та територіальних ефектів.

Схематичне представлення переваг та можливостей від використання аутсорсингу для ключових бенефіціарів формалізовано на рис.

Отже попри наявні ризики у використанні аутсорсингу для зацікавлених груп домінуючими залишаються переваги, які слід ідентифікувати та використати. При цьому аутсорсинг як стратегія відноситься до стратегій типу win-win, що приваблює як провайдера, так і замовника відповідних послуг. Найголовнішим критерієм успіху є знаходження оптимальних механізмів для двох сторін та довіру партнерів один одному. Також не менш важливим після впровадження аутсорсингу знаходження можливостей для оптимізації використання різних видів ресурсів підприємств, особливо у підрозділах, які передали частину функцій, дій чи виробничих завдань до виконання провайдеру аутсорсингу. Пошук та реалізація потенційних можливостей економії при цьому не повинна нашкодити виконання інших важливих критеріїв діяльності замовника як, наприклад, досягнення необхідного рівня якості, забезпечення інноваційності, зниження рівня рекамацій, розвиток персоналу та забезпечення його необхідним соціальним пакетом тощо.

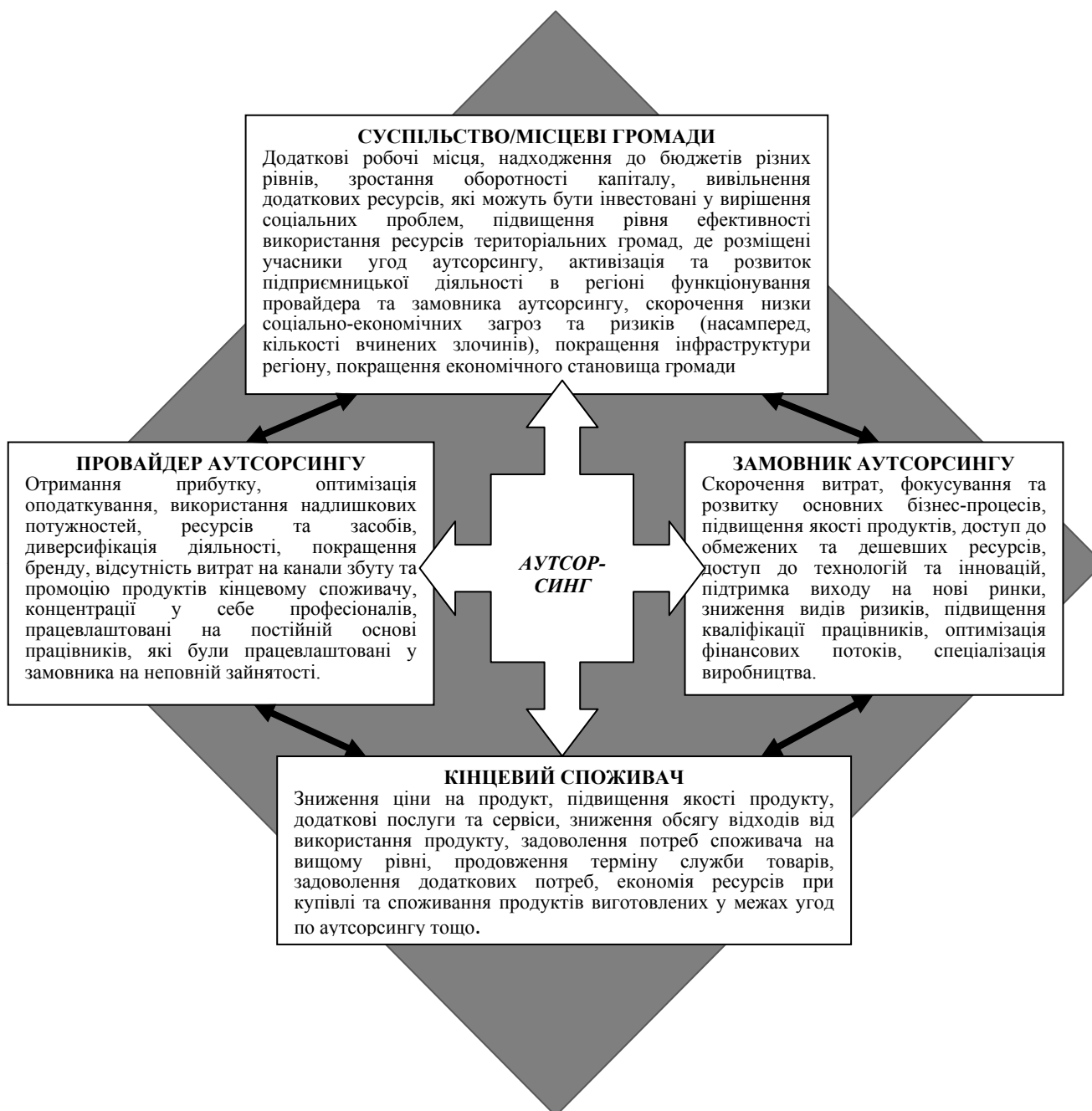


Рис. — Ромб переваг та можливостей використання аутсорсингу для основних бенефіціарів *Розроблено автором*

## Література

1. Кузьмін О. Є. Ризики діяльності персоналу підприємств: особливості управління та економічне оцінювання : Монографія / О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Подольчак, М. О. Романенко. – Вінниця : ДП "Державна картографічна фабрика", 2012. – 272 с.
2. Подольчак Н. Ю. Управлінські витрати підприємств газового комплексу : адміністрування та оптимізування. Монографія / Б. А. Чепіль, Н. Ю. Подольчак . – Львів : Міські інформаційні системи, 2014. – 166 с.

## **ЕКОНОМІЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ В СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТУ**

Головним завданням, яке вирішує економічне прогнозування на транспорті, є оцінка стратегії перспективного розвитку транспортних підприємств і галузі в цілому, але не розробка якогось конкретного плану [2, 3].

Прогноз і план – поняття далеко не рівнозначні, причому план не є щось безпосередньо підпорядковане результатами прогнозу.

Мета економічного прогнозування – дати досить об'єктивну картину розвитку транспорту в майбутньому і прогнозування обсягів роботи підприємств транспортного будівництва (далі ПТБ). Прогноз містить наукові рекомендації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень сьогодні [5].

Прогнози дають такий матеріал, на основі якого можна підтверджувати наукову обґрунтованість проектно-планових рішень, що знижують вірогідність помилок. Незважаючи на своєрідність методів, застосування будь-якого з них, як правило, зводиться до встановлення обсягів перевезень, які можуть служити орієнтиром при розробці перспективних планів.

Планування на транспорті ґрунтувалося також на техніко-економічних розрахунках, що дозволяють вибрати найвигідніші варіанти експлуатації та розвитку транспорту [1]. При цьому широко використовувалися результати наукових досліджень, що виконувалися з окремих проблем розвитку і експлуатації транспорту. Техніко-економічні розрахунки широко застосовувалися при плануванні якісних показників використання рухомого складу, експлуатаційних витрат і доходів від річних і ряду інших показників.

Науково-обґрунтовані пропорції між перевезеннями і обсягом виробленої всією національною економікою продукції [4] дають можливість застосовувати непрямі методи рахунку при прогнозуванні величини транспортної роботи. З найбільшою точністю транспортно-економічні зв'язку, вантажопотоки і обсяг транспортної роботи визначаються балансовим методом. Однак часто виникає необхідність в наближених розрахунках перспективних обсягів роботи транспорту. Для цього в практиці планування досить широко використовуються так звані непрямі методи визначення роботи транспорту, що дозволяють на основі аналізу даних за попередні періоди встановлювати певні тенденції і фактори, що зберігаються і в майбутньому, і при обліку всіх цих факторів визначати досить достовірні перспективні розміри перевезень.

При зіставленні темпів зростання валової продукції промисловості і вантажообігу виявляється більш повільне зростання перевезень у порівнянні з валовий промислової продукцією, валовим суспільним та національним доходом в вартісному вираженні.

Однак при зіставленні темпів зростання валової продукції в грошовій формі з вантажообігом транспорту слід враховувати, що збільшення загальної

вартості валової продукції промисловості обумовлено також і збільшенням частки випуску продукції таких галузей промисловості, як машинобудування, металообробка, хімічна промисловість, продукція яких має більш високу вартість, ніж продукція видобувні галузей.

Деяке відставання темпів зростання вантажообігу від валової продукції в ціннісному вираженні пояснюється зростанням частки дорогих видів продукції в загальному обсязі, використанням сировинних ресурсів і зростанням виходу кінцевої продукції на одиницю сировини. Це призводить до зменшення ваги продукції, що припадає на 1 грн. валової продукції.

Визначальним фактором роботи всіх видів транспорту є не вартість продукції, а вага пропонованих до перевезення вантажів. Вантажоутворюючі види продукції складають відносно малу частину вартості вантажної маси, що знаходиться в дорозі. Це також свідчить про неправомірність висновків про відставання темпів зростання перевезень, заснованих тільки на порівнянні вартісних показників розвитку народного господарства з натуральними показниками роботи транспорту. Тому особливої уваги заслуговує дослідження пропорцій між натуральними показниками промисловості та умовно натуральними – транспорту.

Тому величину перевезень за видами транспорту отримуємо множенням обсягу виробництва продукції основних галузей національної економіки у ваговому вимірі на перспективу на коефіцієнт умовного перевезення.

Такі розрахунки приймаємо і для визначення вантажообігу транспорту в залежності від обсягу виробництва продукції з метою розробки стратегічного плану розвитку. Але тут завдання ускладнюється внаслідок впливу фактора - дальності перевезень, функціонально пов'язаного з проблемами розміщення виробництва і споживання продукції. Сьогодні це питання потребує особливої уваги у зв'язку з дією факторів геополітичного і гео економічного характеру через вплив яких середня дальність перевезень зростає.

## Література

1. Кильдишев Г. С. Анализ временных рядов и прогнозирование / Г. С. Кильдишев, А. А. Френкель. – М. : Статистика. – 1973. – 104 с.
2. Кравченко О. О. Сценарне фінансове планування і прогнозування на залізничному транспорті : теорія і практика : монографія / О. О. Кравченко. – К. : ДЕДУТ, 2013. – 300 с.
3. Льюис К. Д. Методы прогнозирования экономических показателей / К. Д. Льюис. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 133 с.
4. Про державне прогнозування програм економічного і соціального розвитку України [Електронний ресурс] : Закон України від 23 березня 2000 р. № 1602-III. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1602-III>. – Назва з титул. екрану.
5. Росохата А. С. Аналіз теоретичних основ наукового прогнозування на засадах маркетингу // Маркетинг і менеджмент інновацій. Науковий журнал. — 2012, № 2.

## **ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Сучасні умови господарювання, які характеризуються глобалізацією світової економіки, підсиленням міжнародної конкуренції, вимагають нових підходів до забезпечення розвитку вітчизняних молокопереробних підприємств. Вирішення даного завдання можливе на основі довгострокових гнучких форм кооперації та інтеграції виробництва молока та молочної продукції. Останнім часом зростає популярність такої моделі організації виробництва, у межах якої всі учасники об'єднуються у кластер з метою підвищення ефективності діяльності та успішного конкурування на міжнародному ринку.

Проведений аналіз стану та розвитку молокопереробних підприємств України дозволяє визначити чисельні проблеми, що стають на заваді їх ефективного розвитку. Але однією з основних залишається проблема забезпечення якісною сировиною, що особливо підсилюється у осінньо-зимовий період. Так, радіус перевезення сировини для молокопереробної промисловості не повинен сягати більше ніж 25-35 км, але для деяких підприємств він значно перевищує цю величину, в результаті чого якість молочної сировини значно знижується, а рентабельність виробництва падає. Тому, ми вважаємо, що одним із шляхів вирішення даної проблеми, має стати інтеграція на рівні «виробник – переробник молока», а також застосування передових технологій та інновацій в молочному секторі, що можливо завдяки кластеризації виробництва молока та молокопродуктів.

Термін «кластер» широко застосовується в різних галузях науки і з англійської „cluster” перекладається як скупчення, концентрація; пучок, гроно, куц; група (кучка). За визначенням М. Портера, кластер сприяє інтеграції взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих підприємств, організацій, установ за територіальною єдністю та спільною метою. Основна відмінність кластеру від існуючих інтеграційних формувань полягає в його структурі, куди входять поряд із підприємницькими виробничими одиницями, науковими та освітніми організаціями органи влади, які визначають пріоритетні напрями господарської політики [1].

О. Якушев зазначає, що «Україні, як державі що знаходиться у центрі Європи та перебуває у постійних економічних, політичних, та навіть соціальних кризах, необхідно вирішувати проблеми та знаходити шляхи виходу з активним використанням найефективнішого світового досвіду та за допомогою процесів кластеризації. Україні в державних програмах розвитку необхідно терміново розробляти та впроваджувати національний процес кластеризації з подальшою довгостроковою стратегією інноваційно-інвестиційного розвитку» [2].

На думку Т.В. Пуліної, «...кластерна модель об'єднання підприємств харчової промисловості відноситься до організаційних інновацій, крім того, основною умовою існування і розвитку кластера є інноваційна орієнтованість» [3, с. 148].

Кластерне формування молочної промисловості повинно поєднувати, перш за все, постачальників молочної сировини та виробників молока. Важливою ланкою є також налагодження каналів збуту готової продукції та формування мережі покупців. До складу кластерного формування молочної промисловості, крім традиційних структурних складових, ми пропонуємо включити також органи державної влади. В складі цієї структури особливу увагу слід приділити функціям та ролі Державної ветеринарної та фітосанітарної служб України. Функції цих органів полягають у визначенні вимог до молокопереробних підприємств та господарств щодо утримання великої рогатої худоби, зберігання та транспортування сировини та готової продукції, вимогах до якості сировини, маркування та пакування кінцевої продукції тощо з урахуванням норм європейського законодавства [4, с. 148].

Особлива увага також приділяється наявності наукових та освітніх закладів, що дозволять забезпечити формування висококваліфікованими трудовими ресурсами та вирішити проблеми підвищення продуктивності праці. [5, с. 72].

Вважаємо, що створення такого об'єднання на базі вітчизняних молокопереробних підприємств дозволить вирішити значні проблеми їх функціонування та розвитку. Позитивними наслідками створення такого кластерного об'єднання є: можливість повного завантаження виробничих потужностей, незважаючи на сезонність виробництва; прискорення оновлення основних засобів; відкритий доступ до новітніх технологій та активізація інноваційної активності; налагоджені контакти з постачальниками та споживачами молочної продукції; створення нових робочих місць, що допоможе зняти соціальну напруженість в селах тощо.

## Література

1. Портер М. Е. Конкуренция / М. Е. Портер. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2005. – 608 с.
2. Якушев О. Світовий досвід розвитку кластерів: можливості адаптації в Україні [Електронний ресурс] / О. Якушев. – Режим доступу : <http://zbirecon.com/wp-content/uploads/2015/06/28.pdf>
3. Пуліна Т. В. Інформаційне забезпечення створення та розвитку кластерних об'єднань підприємств харчової промисловості / Т. В. Пуліна // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 5. – С. 145-152.
4. Череп А. В. Роль державних органів влади у формуванні кластерів та їх вплив на розвиток регіонів / А. В. Череп // Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського. – 2010. – № 94. – С. 146-153.
5. Мазнев Г. Є. Методологічні засади створення та ефективного функціонування інноваційних технологічних кластерів / Г. Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 70-77.

**Онiпко Т.А.**

аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспiлки «Полтавський унiверситет  
економiки i торгiвлi» (Україна)

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ КЛАСТЕРИЗАЦIЇ ЕКОНОМIКИ УКРАЇНИ**

Попри певний досвiд дiяльностi кластерних утворень в економiцi України донинi залишається низка проблем. Очевидним є те, що нормативно-правове забезпечення процесу кластеризацiї економiки України донинi залишається недостатньо розробленим. Зокрема, на законодавчому рiвнi немає чiтких визначень понять «кластер» та «iнновацiйний кластер». У нормативно-правових документах наведено рiзні словосполучення як-от: «iнновацiйний кластер», «iнновацiйно-технологiчний кластер», «регiональний промисловий кластер», «територiальний науково-виробничий кластер», «науково-iнновацiйно-виробничий кластер», «кластерна модель розвитку» тощо.

Пiдготовленi центральними органами виконавчої влади нормативно-правовi документи, якi стосуються засад державної кластерної полiтики, залишилися незатвердженими, у тому числi проект Департаменту iнвестицiйної та iнновацiйної дiяльностi Мiнiстерства економiки України «Концепцiя створення кластерiв в Україні» (2008 р.) та проект Мiнiстерства регiонального розвитку та будiвництва України «Концепцiя Нацiональної стратегiї формування та розвитку транскордонних кластерiв» (2009 р.). У першому йшлося про актуальнiсть проблеми пiдвищення конкурентоспроможностi України на свiтовому ринку; було сформульовано визначення поняття «кластер», виокремлено чотири види кластерiв (виробничi, iнновацiйно-технологiчнi, туристичнi, транспортно-логiстичнi). У другому мовилося про забезпечення конкурентоспроможностi України та її регiонiв, упровадження iнновацiйно-iнвестицiйної моделi розвитку транскордонних регiонiв. У цьому ж документi зустрiчаємо визначення понять «кластерна iнiцiатива у транскордонному вимiрi», «транскордонний кластер».

У низцi дiючих нормативно-правових документiв вiдсутнє згадування про «кластери», включаючи Закон України «Про економiчну конкуренцiю» (2001 р.), Закон України «Про прiоритетнi напрями розвитку науки i технiки» (2001 р.), Закон України «Про iнновацiйну дiяльнiсть» (2002 р.), Господарський кодекс України (2003 р.), Закон України «Про транскордонне спiвробiтництво» (2004 р.), Закон України «Про стимулювання розвитку регiонiв» (2005 р.). У Законi України «Про державно-приватне партнерство» (2010 р.) поняття «кластер» також вiдсутнє, хоча кластер є дiєвою формою реалiзацiї спiвпрацi держави та бiзнесу. Хоча у Законi України «Про наукову i науково-технiчну дiяльнiсть» (2015 р.) акцентовано на взаємодiї науки, бiзнесу та влади, поняття «кластер» вiдсутнє.

Питання необхідностi кластеризацiї економiки України почали розглядати на нацiональному рiвнi фактично з 2003 р. У Концепцiї державної промислової полiтики, схваленої Указом Президента України вiд 12.02.2003 р., уперше зустрiчаємо згадування про кластери, як елемент державної iнституцiйної

політики. Формування технологічних кластерів було передбачено Постановою Кабінету Міністрів України (КМУ) «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки» (28.07.2003 р.).

Поняття «інноваційний кластер» було використано у Постанові Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань на тему «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» (27.06.2007 р.). Інноваційні кластери неодноразово згадуються в програмі діяльності КМУ «Український прорив: для людей, а не політиків», затвердженої Постановою КМУ від 16.01.2008 р. У Державній цільовій економічній програмі «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» (Постанова КМУ від 14.05.2008 р.) важливе місце відведено розвитку інноваційних кластерів. Водночас із загальними нормативно-правовими документами щодо розвитку кластерів були затверджені спеціальні. Наприклад, 27.01.2010 р. урядом України було ухвалено розпорядження «Про впровадження кластерної моделі розвитку народних художніх промислів», а також затверджено «План заходів на 2010–2011 роки зі створення інноваційно-технологічного кластера «Сорочинський ярмарок» з метою сприяння розвитку сільських територій».

Про розвиток промислових кластерів йшлося у «Програмі розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» (Постанова КМУ від 2.02.2011 р.). Інноваційні кластери в контексті інноваційної моделі розвитку економіки згадуються в Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (8.09.2011 р.) [1]. Створення науково-інноваційно-виробничих кластерів окреслено в «Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року», схваленої розпорядженням уряду України від 17.07.2013 р. Розвиток кластерів у контексті підвищення конкурентоспроможності регіонів передбачено «Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року», затвердженою Постановою КМУ від 6.08. 2014 р. [2]. Своєю чергою, «Державною програмою розвитку транскордонного співробітництва на 2016–2020 роки» (Постанова КМУ від 23.08. 2016 р.) передбачено створення транскордонних економічних кластерів.

Загалом в Україні від початку 2000-х років на національному рівні було розроблено низку нормативно-правових документів, які тією чи іншою мірою стосувалися процесу кластеризації економіки. Проте документи, які безпосередньо передбачали підтримку кластерів, до цього часу залишаються незатвердженими, а окремі із затверджених – не були реалізовані. З огляду на це вважаємо доцільним внесення до Закону України «Про державно-приватне партнерство» положення щодо кластерів як сучасних форм взаємодії державного та приватного сектору.

## Література

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (8.09.2011 р.). Верховна Рада України. Офіційний веб-портал. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.



2. Постанова Кабінету Міністрів України «Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року» (6.08. 2014 р.). Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України URL : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=247566248>.

**Макарова О.В.**

інженер ГП «КБ «Южное» им. М.К.Янгеля» (г. Днепр, Украина)

## **УСПЕШНАЯ БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Бизнес стратегия предприятия – это план того, как перевести компанию оттуда, где она находится сейчас туда, где она хочет находиться. Иначе говоря, поиск способа достижения целей в бизнесе.

Стратегия предприятия – это способ реализации стратегического видения. Стратегия - это план действий по завоеванию предприятием выгодного положения на рынке и достижению устойчивого конкурентного преимущества [1]. При разработке стратегии необходим творческий подход.

Для того чтобы стратегия была успешной, необходимо соблюдать некоторые ключевые принципы:

- понимание – каждый работник предприятия должен понимать суть предложенной стратегии;

- выполнение разных действий – если бы все предприятия выполняли одни и те же действия, то различия между ними основывались бы только на эффективности их выполнения;

- связь – для достижения успеха между предполагаемыми действиями должна существовать связь;

- постоянство – стратегия может быть изменена, но менять ее постоянно не следует, так как стратегия выражает суть вашего отношения к базовым вопросам;

- разные процессы мышления – для разработки стратегии необходимо концептуальное и аналитическое мышление.

Основа успешной стратегии – это создание устойчивого конкурентного преимущества [2]. Следовательно, цель конкурентной стратегии – достижение превосходства над конкурентами в предложении товаров и услуг. Существует несколько видов стратегии конкуренции:

- стратегия лидерства по затратам – предприятие может обеспечить низкую себестоимость продуктов и услуг;

- стратегия широкой дифференциации – предприятие производит продукцию с максимальным отличием от аналогов;

- стратегия оптимальных затрат – предприятие может повысить потребительские ценности за счет более высокого качества при ценах на уровне конкурентов или ниже;

- сфокусированная стратегия на базе низких затрат – предприятие производит продукцию на узкий сегмент покупателей, вытесняя при этом своих конкурентов за счет низких затрат на производство;

- сфокусированная стратегия на базе дифференциации продукции – предприятие производит продукцию, ориентированную на узкий сегмент рынка, вытесняя конкурентов за счет определенных качественных характеристик, которых не имеет продукция конкурента.

В последнее время все чаще встречаются гибридные стратегии, которые содержат как лидерство по затратам, так и дифференциацию. Их появление обосновано бурным развитием информационных и коммуникационных технологий.

Критерии успешной стратегии [3]:

- соответствие среде, т.е. условиям отрасли, конкуренции, рыночным возможностям и угрозам, другим аспектам внешней среды, а кроме того, стратегия должна учитывать сильные и слабые стороны предприятия, его компетентность и конкурентные возможности;

- конкурентное преимущество – стратегия должна обеспечивать стабильное конкурентное преимущество;

-эффективность - стратегия должна обеспечивать повышение эффективности работы предприятия.

Полностью разработанная стратегия на предприятии – это скорее мечта, чем реальность.

Для успешной реализации стратегии необходимы три компонента [4]:

$$\boxed{\text{Выдающиеся результаты}} = \boxed{\text{описание стратегии}} + \boxed{\text{управление стратегией}}$$

Философия этого уравнения проста:

- можно управлять (третий компонент) тем, что поддается оценке (второй компонент);

- можно оценить то, что можно описать (первый компонент).

## Литература

1. Томпсон-мл. А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа : Пер. с англ. – 12-е изд. – М. : Из. Дом «Вильямс», 2002. – 928 с.

2. Чебанова Н. В., Ивакина И. Л., Андреева М. В. Стратегическое планирование : аспекты анализа и учета : Опорный конспект лекций. – Х. : УкрГАЖТ, 2004. – 72 с.

3. Головки Т. В., Сагова С. В. Стратегический анализ : Уч. метод. пособ. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.

4. Боумен К. Основы стратегического менеджмента : Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : ЮНИТИ. – 174 с.

**Салавеліс Д.Є.**  
провідний менеджер зі збуту ТОВ с П Дикергофф Україна (Україна)

## **КОГНІТИВНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасні виклики глобальної економіки наочно демонструють тенденцію наростання конкурентної боротьби світових і вітчизняних виробників товарного бетону. Економічна турбулентність і високі ризики підприємницької діяльності у виробничій сфері актуалізують застосування таких концепцій оцінювання конкурентоспроможності, в основу яких покладено ідею трансформаційного вектора стратегії сталого розвитку потенціалу підприємства.

Питанням у сфері оцінювання рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства приділяється велика увага в економічній науці та в роботах таких відомих вчених, як І. Ансофф, Ж.-Ж. Ламбен, Л.В. Баумгартен, А.Е. Воронкова, І.М. Репіна, А.А. Старостіна, В.А. Павлова, В.С. Уланчук та ін. На основі наукових підходів вченими сформована сучасна методологія оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства. З розвитком економічної науки особливої актуальності з теоретичної й практичної точки зору набувають когнітивні методи обчислення рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

У глобальній економіці когнітивний підхід до оцінювання конкурентоспроможності базується на використанні комп'ютерних технологій в когнітивних системах обчислення рівня потенціалу підприємства. Наприклад, когнітивні системи ІВМ широко використовують в світовій практиці. Когнітивні технології обчислення економічних показників є важливішим інструментарієм, на основі якого сформульована концепція оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства (КОК) та її основні елементи:

- когнітивне сприйняття профілю конкурентоспроможності;
- теоретико-методичні рішення в оцінюванні конкурентоспроможності;
- моделі обчислення конкурентоспроможності;
- сценарії прогнозного рівня конкурентоспроможності;
- профіль оптимального рівня конкурентоспроможності.

Використовуючи в даному дослідженні когнітивний підхід до оцінювання конкурентоспроможності, ми отримали систему КОК потенціалу підприємства, що має складові: теоретичну, методичну, модельну, стратегічну та прикладну. КОК створює теоретико-методичне забезпечення процесу обчислення рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства в стратегії розвитку [1, с. 102] та практичне забезпечення в стратегічній програмі з формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства [2, с. 130].

Теоретична складова системи КОК включає визначення концепту когнітивного сприйняття конкурентоспроможності потенціалу підприємства, наукові підходи та методичні рішення до формування та оцінювання її рівня.

Методична складова системи КОК потенціалу підприємства включає методичний інструментарій та графоаналітичний алгоритм оцінювання. Модельна складова системи КОК потенціалу підприємства включає модель прогнозування "Агіта» [3] та модель оптимізації "Гексоген" [1; 2].

Стратегічна складова системи КОК висвітлює стратегію сталого розвитку, її систему стратегічних цілей і програму забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Прикладна складова системи КОК демонструється у вигляді інформаційної системи забезпечення, електронних таблиць та профілю конкурентоспроможності потенціалу виробників товарного бетону.

На основі проведеного дослідження зроблено висновок, що система КОК потенціалу підприємства в розрізі п'яти складових впроваджена в практику підприємств компанії Group Buzzі Unіsem та отримані наступні результати:

1) характеристика глобального рівня конкурентоспроможності потенціалу виробників цементу і бетону в країнах світу;

2) класифікація підходів до оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства, яка включає когнітивний, стратегічний, системний, процесний та інші підходи;

3) теоретико-методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства на основі когнітивного обчислення її рівня, застосування якого, на відміну від таких, що існують, дозволяє сформулювати нові бізнес-цінності;

4) методичний інструментарій оцінювання профілю конкурентоспроможності, що дозволяє розрахувати потенціал та виконати цілі;

5) економічну ефективність в стратегічній програмі забезпечення конкурентоспроможності потенціалу виробників товарного бетону.

## Література

1. Оцінка конкурентоспроможності підприємства переробної галузі і розробка рекомендацій щодо її підвищення [А. Л. Сабадирьова, Д. Е. Салавеліс, Т. В. Павлова]. Звіт про науково-дослідну роботу (№ 0113U008156). – ОНЕУ, 2013. – 170 с.

2. Розробка стратегії ефективного використання потенціалу підприємства переробної галузі [А. Л. Сабадирьова, Д. Е. Салавеліс, Т. С. Корольова]. Звіт про науково-дослідну роботу (№ 0113U008155). – ОНЕУ, 2013. – 173 с.

3. ARIMA [Електронний ресурс] // Справочная система "Прогноз". – 2017. – Режим доступу до ресурсу : [http://help.prognoz.com/ru/mergedProjects/Lib/02\\_time\\_series\\_analysis/uimodelling\\_arima.htm](http://help.prognoz.com/ru/mergedProjects/Lib/02_time_series_analysis/uimodelling_arima.htm)

## **4. ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

**Коротаев С.Л.**

д.э.н., профессор

Белорусский государственный экономический университет (Беларусь)

### **КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Порядок составления консолидированной отчетности регламентируется в Беларуси национальным стандартом «Консолидированная бухгалтерская отчетность» (далее – стандарт № 46) [1], подготовленным с учетом норм и принципов МСФО и введенным в действие с 1 января 2015 г.

В соответствии со стандартом № 46 консолидированная отчетность – это бухгалтерская отчетность, составляемая по группе организаций как бухгалтерская отчетность единой организации. При этом под группой организаций понимаются: холдинг; хозяйственное общество и его унитарные предприятия, дочерние и зависимые хозяйственные общества; унитарное предприятие и его дочерние унитарные предприятия.

Согласно п. 5 стандарта № 46 консолидированная отчетность должна составляться материнским предприятием по формам, устанавливаемым им самостоятельно. При этом необходимость составления консолидированной отчетности устанавливается либо самим материнским предприятием, либо вышестоящей для материнского предприятия организацией (если таковая имеется). Какой-либо ответственности за не составление консолидированной отчетности действующее законодательство не устанавливает.

Следует отметить, что стандарт № 46 достаточно сложен для понимания. Он вводит такие нетрадиционные для национальной системы учета понятия, как «нереализованная прибыль (убыток)», «неконтролирующая доля», «гудвилл» и др. Порядок расчета названных показателей, хотя частично и определен, однако он имеет настолько общий характер, что сформировать консолидированную отчетность без выпуска дополнительных разъяснений к этому порядку практически невозможно. Как результат, несмотря на то, что стандарт действует уже более 2 лет, консолидированная бухгалтерская отчетность в соответствии с этим стандартом самими предприятиями практически не составляется.

Если к составлению консолидированной отчетности привлекать сторонние организации, имеющие опыт составления консолидированной отчетности с учетом норм и принципов МСФО, то затраты на консолидацию будут настолько существенны, что многие предприятия предпочитают не выполнять такие работы изначально либо выполнять их в упрощенном варианте – без использования соответствующих консолидационных корректировок.

В целом следует признать, что стандарт № 46, подготовленный в рамках мероприятий по гармонизации национальной системы учета и отчетности с нормами и принципами МСФО, является нерабочим, требующим существенных корректировок и дополнений.

В случае составления консолидированной бухгалтерской отчетности такая отчетность подлежит ежегодному обязательному аудиту с учетом норм ст. 17 Закона «Об аудиторской деятельности» [2]. В соответствии со ст. 17 Закона «О бухгалтерском учете и отчетности» [3], начиная с отчетности за 2016 г., общественно значимые организации обязаны составлять годовую консолидированную отчетность в соответствии с МСФО. К общественно значимым организациям отнесены: открытые акционерные общества, являющиеся учредителями унитарных предприятий и (или) основными хозяйственными обществами по отношению к дочерним хозяйственным обществам, банки и небанковские кредитно-финансовые организации, страховые организации. Как показывает практика, годовая консолидированная отчетность в соответствии с МСФО составляется и аудитуется в Беларуси преимущественно силами международных аудиторских компаний, имеющих опыт выполнения таких работ. Что касается предприятий, входящих в группу, отчетность которых подлежит консолидации, то они консолидацией, как правило, не занимаются. Не занимаются консолидацией и аудитом отчетности, составленной в соответствии с МСФО, национальные аудиторские компании, испытывающие дефицит специально подготовленных кадров, способных выполнить такие работы. Особо следует отметить, что аудит отчетности, составленной в формате МСФО, освобождает от проведения аудита отчетности, составленной в соответствии с нормами национального законодательства (ст. 17 Закона «Об аудиторской деятельности»). В этой связи, очевидно, что неподтвержденная национальная отчетность, трансформированная в формат МСФО, содержит в себе все риски, обусловленные не проведением аудита отчетности на предмет ее соответствия нормам национального законодательства. Соответственно, существенные риски содержит и отчетность, составленная в соответствии с МСФО на основе непроаудированной национальной отчетности.

В перспективе, в целях упорядочения работ, связанных с консолидацией отчетности, следует, по нашему мнению, реализовать следующие мероприятия: 1) доработать стандарт № 46 с тем, чтобы он позволял субъектам хозяйствования самостоятельно осуществлять консолидацию отчетности организаций, входящих в группу; 2) обеспечить на законодательном уровне приоритет в осуществлении аудита отчетности, составленной в соответствии с МСФО, национальным аудиторским компаниям; 3) отменить норму ст. 17 Закона «Об аудиторской деятельности», согласно которой организации, прошедшие аудит бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с МСФО, не должны проводить аудит годовой индивидуальной и консолидированной отчетности.

### Литература

1. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Консолидированная бухгалтерская отчетность»: утв. постановлением Мин-ва финансов Респ. Беларусь, 30.06.2016 г., № 46.
2. Об аудиторской деятельности : Закон Респ. Беларусь, 12.07.2013 г., № 56-3.
3. О бухгалтерском учете и отчетности : Закон Респ. Беларусь, 12.07.2013 г., № 57-3.

## **ОСОБЛИВОСТІ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН ПРИ ВИКОНАННІ ЗАВДАНЬ З АУДИТУ**

Специфіка аудиту як практичної діяльності проявляється у взаємовідносинах осіб, які залучені у процес виконання завдань з аудиту, та напрямках їх врегулювання під час виникнення договірних відносин. Особливості виконання завдань з аудиту полягають в такому: по-перше, складність тристоронніх відносин між аудитором, відповідальною особою, користувачем, по-друге, специфіка самої аудиторської роботи.

Перший аспект проявляється в різноманітності зв'язків між відповідальною стороною та користувачем (користувачами), в наявності широкого кола користувачів, необхідності повідомлення інформації як управлінському персоналу, так і іншим користувачам, специфіці організації обов'язкового аудиту та аудиту, замовником якого (суб'єктом, який наймає аудитора) виступає особа, яка не входить до структури суб'єкта господарювання тощо. Складність відносин між цими сторонами обумовлена такими особливостями: відповідальна сторона може виступати одним із визначених користувачів, але не єдиним, відповідальна сторона може бути, а може й не бути стороною, яка наймає аудитора, відповідальна сторона та користувач можуть бути представниками різних суб'єктів господарювання або входити до складу одного суб'єкта.

Другий аспект проявляється у відсутності об'єктивних підстав для зменшення замовником плати залежно від фактично одержаних результатів, в обмеженості використання результатів роботи самим аудитором, можливості відмови від виконання завдання. Відмінність договору на проведення аудиту від договору підряду полягає в тому, що в економічного суб'єкта, який перевіряється, і в замовника в більшості випадків немає об'єктивних можливостей самостійно оцінити якість проведеної роботи, а також здійснювати поточний контроль за її ходом та якістю, що виступає однією з основних умов незалежності аудиту. По закінченні робіт та їх прийняття замовником, як правило, оформлюють акт приймання-передачі робіт, але у разі аудиторської перевірки існує можливість неприйняття замовником результатів робіт у вигляді, наприклад, аудиторського звіту, який містить негативну думку. У ст. 853 «Обов'язок замовника прийняти роботу, виконану підрядником» Цивільного кодексу України [3] передбачено єдиний випадок вирішення даного питання, який полягає у можливості продажу підрядником результатів роботи із подальшим внесенням суми виторгу, з вирахуванням усіх належних йому платежів, на депозит нотаріуса на ім'я замовника. Але можливість продажу аудиторами результатів своєї роботи виглядає дещо сумнівною та такою, що суперечить принципам професійної етики.

Крім того, слід враховувати, що результатом аудиту можна визнати не

тільки факт видачі аудиторського звіту певного виду або факт відмови від його видачі, а й таку дію, як припинення аудиторської перевірки. Міжнародні стандарти аудиту, висвітлюючи дане питання, акцентують увагу на тому, що відмова від завдання може бути прийнятною лише в тому разі, якщо вона можлива згідно із застосованими національними законодавчими або нормативними актами (зокрема, МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства при аудиті фінансової звітності», МСА 250 «Розгляд законів та нормативних актів при аудиті фінансової звітності» [2]). Недоліком вітчизняного законодавства є те, що така можливість завершення роботи аудитора, як відмова від завдання, не згадується ні як дозволена, ні як недозволена, що, безумовно, звужує обсяг поінформованості користувачів про права й обов'язки аудиторів.

Відповідно важлива роль належить цивільно-правовому договору на проведення аудиту, оскільки саме він стає єдиною підставою для проведення аудиту, в тому числі в тих випадках, коли йдеться про обов'язковий аудит. Складність врегулювання договірних відносин в аудиті полягає в тому, що Міжнародними стандартами аудиту та національним законодавством регламентується процес інформаційних зв'язків лише між аудитором та управлінським персоналом суб'єкта господарювання, який підлягає аудиту, і не враховується зміст тристоронніх відносин між аудитором, відповідальною стороною та користувачами як обов'язкового елемента завдань з надання впевненості. Необхідно внести зміни до Цивільного кодексу України, зокрема, включити окрему главу, присвячену виконанням завдань з аудиту, яка б містила положення, які окремо регламентують зміст договору з виконання таких завдань, а також більш детально викласти ці питання в самому Законі України «Про аудиторську діяльність» [1]. Доцільно передбачити можливість укладання двостороннього та багатостороннього договору, сторонами якого крім аудитора (аудиторської фірми) можуть виступати суб'єкт господарювання, який є відповідальною особою, користувач (користувачі), які можуть бути як юридичними, так і фізичними особами, особа – платник, якщо оплату послуг здійснює інша особа.

## Література

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року №3126-XII (в редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14>

2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, видання 2015 року, частина 1 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/1038-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2015-roku>

Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року №435-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>



Єгупова І.М.

викладач,

Єгунов Ю.А.

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

## КЛАСИФІКАЦІЯ ПОТОЧНИХ ВИТРАТ ГОТЕЛЮ В РОЗРАХУНКАХ ПОВНОЇ СОБІВАРТОСТІ ПОСЛУГ ПРОЖИВАННЯ

Забезпечення коректності розрахунків повної собівартості послуг проживання є найважливішою проблемою управління витратами і ціноутворення в готельних підприємствах. Одним з основних напрямів її вирішення є максимально можливе виділення у складі витрат готелю прямих витрат, тобто витрат, безпосередньо пов'язаних з конкретними видами діяльності готельного підприємства і експлуатацією окремих категорій його номерного фонду.

Реалізація вказаного напрямку вимагає удосконалення класифікації поточних витрат готелю, що у даний час використовується в контексті розрахунків повної собівартості послуг проживання. Зокрема, нами пропонується підхід, заснований на використанні поєднання двох угруповань поточних витрат, які передбачають розподіл останніх на:

- *змінні* та *постійні* витрати - в залежності від характеру впливу динаміки обсягів виробництва на загальну величину поточних витрат;
- *прямі* та *непрямі* витрати - в залежності від способу їх віднесення на собівартість об'єктів калькулювання.

Даний підхід, доцільність якого обґрунтована нами раніше в роботі [1], передбачає виділення у складі постійних витрат декількох груп, а саме:

- 1) постійних витрат, які є загальними для всіх видів діяльності готелю;
- 2) витрат постійних, безпосередньо пов'язаних з конкретним видом діяльності готелю, а саме з проживанням, гастрономією, та наданням додаткових послуг;
- 3) постійних витрат від експлуатації номерів, які є загальними для всіх категорій номерного фонду готелю;
- 4) постійних прямих витрат, безпосередньо пов'язаних з експлуатацією окремих категорій номерного фонду.

На сьогодні як змінні виділяються витрати на сніданок, вартість продуктового набору і комплектації номера туалетними засобами, витрати на миючі засоби з розрахунку на один комплект білизни, та інші витрати.

До складу постійних витрат *першої* групи відносяться витрати на управління готелем, утримання і експлуатацію будівлі, впровадження заходів щодо просування послуг готелю на цільовому ринку та інші постійні витрати, які не можна пов'язати з конкретним видом діяльності готелю.

Постійні витрати *другої* групи, які безпосередньо пов'язані з експлуатацією номерного фонду готелю, у свою чергу, включають дві групи витрат, а саме:

- постійні витрати від експлуатації номерів, які є загальними для всіх категорій номерного фонду готелю – постійні витрати *третьої* групи;
- постійні прямі витрати, які безпосередньо пов'язані з експлуатацією конкретної категорії номерного фонду – постійні витрати *четвертої* групи.

Постійні витрати *третьої* групи, тобто витрати від експлуатації номерів, які є загальними для всіх категорій номерного фонду готелю, включають:

- витрати на оплату праці (з відрахуванням на соціальні заходи) персоналу з обслуговування номерів (покоївок, стюарда) та персоналу служби прийому і розміщення;
- витрати на рекламну діяльність готелю.

До складу постійних витрат *четвертої* групи відносяться витрати на утримання і експлуатацію обладнання номерів. Дослідження специфіки готельних послуг і особливостей складу постійних витрат готелів дозволило нам зробити висновок, що певна частина останніх, яка традиційно включається до складу непрямих витрат, цілком обґрунтовано може бути пов'язана з конкретними категоріями номерного фонду. Так, різні категорії номерів мають, як правило, істотні відмінності в оснащенні меблями, сантехнікою, кондиціонерами, теле- і відеоапаратурою, обчислювальною та оргтехнікою і т.п. Природно, що всі витрати, пов'язані з їх утриманням і експлуатацією, є прямими і без особливих зусиль можуть бути віднесені на собівартість конкретних категорій номерного фонду.

Результати проведеного нами аналізу свідчать про суттєві відмінності в рівні витрат на утримання і експлуатацію обладнання в розрізі окремих категорій номерного фонду вітчизняних готельних підприємств. В першу чергу це стосується витрат, що пов'язані з меблюванням і облаштуванням номерів сантехнічними приладами. Так, співвідношення величини вказаних витрат з президентського номеру по відношенню до стандартного номеру у ряді готелів м. Одеса складає відповідно 9,5 та 5,5 разів.

Слід підкреслити, що в даний час в економічній літературі відсутнє чітке визначення поняття загальних витрат. Дослідження вказаної проблеми дозволило нам виділити основні ознаки загальних витрат і сформулювати їх визначення. Так, під загальними витратами слід розуміти частину постійних витрат, що йдуть на здійснення діяльності, споживаної декількома підрозділами підприємства. За способом віднесення на собівартість об'єктів калькуляції дані витрати відносяться до непрямих.

## Література

Егупов Ю. А., Егупова И. Н. Об одном из подходов к решению «вечной» проблемы распределения косвенных затрат / Ю. А. Егупов, И. Н. Егупова // Економіст. – 2012. – № 1. – С. 28-33.

**Єгупов Ю.А.**

к.е.н., доцент,

**Єгупова І.М.**

викладач

Одеський національний економічний університет (Україна)

## **МІСЦЕ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ В СИСТЕМІ ТАКТИЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Одним з ключових завдань, що вирішуються в процесі формування сучасної парадигми планування виробництва, є визначення місця виробничої програми в системі тактичного планування діяльності промислового підприємства. При всій простоті це питання на сьогоднішній день, нажаль, не знайшло однозначного відображення в економічній літературі.

Практично всі без винятку вчені відзначають ключову роль даного розділу в процесі розробки тактичних планів підприємства. При цьому використовуються найрізноманітніші епітети, включаючи: «найважливіший розділ», «головний розділ планів підприємства», «центральна ланка в системі планування», «ключовий план підприємства», «провідний розділ перспективного і поточного планів розвитку підприємства» і т.п.

У чому ж полягає провідна, ключова роль виробничої програми в системі тактичного планування? На думку О. Б. Свірської, виробнича програма встановлює напрямки ефективного функціонування підприємства [1, с. 1]. Важко погодитися з цією точкою зору, оскільки її прихильник з усією очевидністю приписує виробничій програмі функції, які їй не властиві. При цьому слід визнати наявність тісного взаємозв'язку між процесами формування даного розділу тактичного плану і процесами обґрунтування напрямків підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

На думку О. М. Свінцицької, виробнича програма є вихідним розділом тактичного плану підприємства [2, с. 28]. Цю точку зору поділяє і В. П. Грузинів, відзначаючи, що «встановлення відповідності можливостей підприємства з випуску продукції попиту і пропозиції на ринку є вихідним моментом процесу планування на підприємстві» [3, с. 439]. На аналогічних, по суті, позиціях перебувають Е. А. Зінь і Н. А. Турченко [4, с. 105, які розглядають виробничу програму в якості основи розробки цілого ряду розділів поточного плану підприємства. Також як Ю. П. Аніскін і А. М. Павлова, які вказують на те, що виробнича програма є базою для розрахунку основних показників плану підприємства [5, с. 106].

Таким чином, за логікою зазначених авторів, формування виробничої програми передуює розробці всіх інших розділів тактичного плану. Тоді правомірно виникає питання: на основі яких планових розрахунків формується збалансована за попитом та ресурсним забезпеченням виробнича програма? Відповідь очевидна. На основі розрахунків, що здійснюються у відповідних розділах тактичного плану, включаючи план продажів, план матеріально-технічного забезпечення виробництва, план з праці й заробітної плати, план по

собівартості, фінансовий план і т.п.

Звідси і очевидна необґрунтованість розгляду виробничої програми в якості вихідного етапу розробки тактичного плану підприємства, оскільки остаточний її варіант може бути отриманий тільки після завершення всього комплексу планових розрахунків, здійснених в процесі тактичного планування. Початковим же етапом процесу розробки тактичних планів підприємства, на нашу думку, є обґрунтування вихідного варіанту плану продажів, сформованого суто з урахуванням ринкового попиту на продукцію підприємства [6, с. 109].

Місце виробничої програми в системі тактичного планування, на наш погляд, визначається функціональною роллю даного розділу в процесі розробки тактичних планів підприємства. З урахуванням наведених вище аргументів виробничу програму не можна розглядати в якості основи (бази) тактичного планування. Її ж особлива роль в процесі розробки планів розвитку підприємства полягає в тому, що вона, як зазначає В. І. Осипов, є «стрижнем плану» [7, с. 164], свого роду «агрегатором», тобто розділом, що об'єднує весь комплекс планових розрахунків в єдину систему тактичного планування на підприємстві.

Від правильного розуміння місця і ролі виробничої програми у зазначеній системі багато в чому залежить обґрунтованість рішень, пов'язаних з методикою і технологією розробки цього найважливішого розділу тактичних планів підприємства.

## Література

1. Свірська О. Б. Ринково-орієнтоване планування виробництва продукції промислових підприємств: автореф. дис.. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. Б. Свірська. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2012. – 24 с.
2. Свінцицька О. М. Планування діяльності підприємства : Навч. посіб. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 232 с.
3. Грузинов В. П. и др. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В. П. Грузинова. – М. : Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998. – 535 с.
4. Зінь Е. А., Турченко М. О. Планування діяльності підприємства : Підручник. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 320 с.
5. Анискин Ю. П., Павлова А. М. Планирование и контроллинг : Учебник. – М. : Омега – Л, 2003. – 280 с.
6. Егупов Ю. А. Развитие подходов к формированию исходного плана продаж / Ю. А. Егупов // Національні особливості та світові тенденції управління та адміністрування на макро-, мезо- і мікрорівнях економіки : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 8-9 квітня 2016 р.). У 2-х частинах. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2016. – Ч. 1. – С. 109-112.
7. Осипов В. И. Экономика предприятия : [Учебник]. – Одесса : Маяк, 2005. – 720 с.

## **ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ІНТЕГРОВАНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Зміст поняття «інтегрований облік» по різному визначається у різних країнах, а оскільки цей термін є порівняно новим у теорії та застосуванні на практиці, то поки що єдиної думки з приводу сутності, об'єктів, сфери дії, виконуваних ним функцій не склалося.

Інтегрований бухгалтерський облік (далі – ІБО) являє собою процес виявлення, вимірювання, збирання, аналізу, підготовки, інтерпретації, передачі та прийому інформації, необхідної менеджменту для контролю, виявлення відхилень і виконання всіх інших функцій управління. Тільки тісний зв'язок усіх видів обліку з плануванням, аналізом і контролем дозволить розглядати їх як близькі за своїми змістом, цілями, завданнями і функціями прикладного менеджменту. Усе це може забезпечити на підприємстві єдина об'єднана обліково-економічна служба шляхом ведення ІБО з обов'язковим захистом внутрішньої інформації. Підкреслимо – захистом відповідної облікової інформації. Адже захисту (нерозголошенню) можуть підлягати витрати на соціальну і екологічну сфери, податкові зобов'язання тощо. ІБО включає соціальні та екологічні витрати і звітність, які сьогодні потребують аналітичного осмислення спадкоємності, а також визначення їх відмінностей з традиційними видами, що описані в науковій літературі. Даний аспект визначається Положенням про організацію та ведення ІБО на підприємстві. Характерно, що тут не може бути шаблону, тобто єдиного положення для різних галузей виробництва і для тисячі підприємств. ІБО – це система організації та ведення обліку на конкретному підприємстві, яка розробляється для забезпечення його управління та безпеки діяльності, яка вирішує глобальні власні завдання, підмінює або замінює фінансовий, управлінський та інші види обліку.

Сорок років тому професор О.С. Бородкін писав: «Для ліквідації дублювання інформаційних потоків, підвищення продуктивності праці бухгалтерів, економістів та інших працівників обліку необхідно всемірно здійснювати інтегрування господарського обліку, ... кожне економічне явище слід обліковувати одноразово, збираючи на одному носії економічної інформації всі фактичні дані, які використовуються в бухгалтерському, статистичному і оперативному обліку для цілей управління виробництвом» [1, с. 28-29].

Мета сучасного обліку – всебічне і своєчасне забезпечення всіх рівнів управління плановою, фактичною та прогнозною інформацією при підготовці та реалізації управлінських рішень з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Мета бухгалтерії не в тому, щоб забезпечувати когось інформацією, а в тому, щоб вирішувати завдання, пов'язані з оптимізацією використання виробничих ресурсів. Вихідним моментом підприємства є місія – це те, що підприємство хоче і вміє робити. Вона слугує орієнтиром, на якому керівники зосереджують свої рішення. Наявність загальної місії, необхідність її досягнення об'єднують колектив, роблять роботу цілеспрямованою, дають кожному

співробітнику можливість розуміти сенс своєї роботи, чіткіше уявляти позитивні та негативні аспекти діяльності підприємства, асоціювати власне майбутнє з його майбутнім, чітко уявляти можливості свого кар'єрного зростання.

Впритул до неї підходить бізнес-ідея (бачення) – основне уявлення про те, на чому саме підприємство матиме прибутки. Стратегія повинна бути переведена у довгостроковий план дій, який природним чином набирає форми довгострокового бюджету (планування) – як інтегральної моделі випуску і продажів продукції, де моделі продажів і виробництва зливаються в єдину фінансову модель, тобто в опис, пояснення і взаємозв'язування окремих функціональних елементів підприємства (бухгалтерського обліку, фінансів, маркетингу, виробництва та ін.). Цілі, вироблені на основі сформованої місії, виступають критеріями для наступного процесу прийняття управлінських рішень. Заява про місію підприємства є першим і, безперечно, вирішальним етапом процесу планування діяльності підприємства у рамках ІБО.

Сутність ІБО можна визначити як підсистему обліку руху активів, витрат і доходів, нормування, планування, контролю та аналізу, яка систематизує інформацію для оперативних, тактичних і стратегічних рішень, а також для координації проблем майбутнього розвитку підприємства з метою їх усунення. І якими б не були підходи до обґрунтування сутності ІБО, нам слід визнати судження про те, що ІБО – це основний продукт системи управління підприємством. ІБО вбирає в себе не стільки облік, скільки управління за допомогою обліку, він зв'язує воедино всі функції (бюджетування, інформаційне забезпечення, контроль і координацію), інтегрує їх, не підмінюючи собою процес управління, а лише переводить його на якісно новий рівень. І планування, і контроль, і аналіз формують багато додаткових можливостей для теперішнього обліку. Менеджери підприємства виконують функцію контролю за допомогою інформації, що надходить від обліку, і на цій основі вживають необхідних заходів для вирішення проблем.

Сутність концепції організації ІБО (далі – КОІБО) полягає в тому, що облік повинен сприяти виконанню свого основного завдання – спрямування всіх рішень менеджменту на досягнення основної мети – одержання передбаченого прибутку, правильності його розподілу з метою соціального та екологічного захисту працюючих. На відміну від інших видів обліку, які суворо регламентовано стандартами і законодавством, ІБО ведеться відповідно до інформаційних потреб менеджменту конкретного підприємства.

Таким чином, на початку ХХІ ст. було сформовано передумови для імплементації ІБО як самостійного облікового напрямку в рамках єдиної бухгалтерії. Головною його метою є орієнтація управлінської системи на досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, а тому він повинен охоплювати всі служби підприємства та весь спектр відомостей про його діяльність.

## Література

1. Бородкин А. С. Учет издержек производства в системе хозяйственного расчета. На примере машиностроительного производства / А. С. Бородкин. – К. : Издательское объединение «Выща школа» при Киевском государственном университете, 1975. – 233 с.

## **КОНТРОЛІНГ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Грошові потоки грають важливу роль у господарській діяльності підприємства а саме:

- обслуговують фінансово-економічну діяльність підприємства;
- забезпечують фінансову рівновагу підприємства на всіх етапах життєвого циклу;
- знижують ризик неплатоспроможності;
- сприяють оборотності оборотного капіталу;
- дозволяють знизити потребу у позиковому капіталі;
- генерують додатковий прибуток, який може бути спрямований на фінансування інвестиційної діяльності;
- підвищують ритмічність виробничого процесу за рахунок дотримання принципів логістики.

Актуальність контролю грошовими потоками визначається тим, що від вибору грамотного підходу управління припливом і відтоком грошових коштів залежить ліквідність підприємства, його платоспроможність і фінансова стійкість.

Недостатньо розглядати контроль грошових потоків тільки як елемент внутрішнього контролю, так як внутрішній контроль грошових потоків – це тільки процес перевірки виконання та реалізації прогнозу грошових потоків. У сучасних умовах необхідно концентрувати контрольні дії на пріоритетних напрямках розвитку підприємства, своєчасно проводити моніторинг виконання показників. Це основні функції контролінгу грошових потоків.

Контролінг грошових потоків – це системна сукупність методів і процедур з координації планування, організації, аналізу, регулювання та контролю, а також з відповідного інформаційного і методично-консультативного забезпечення управління рухом грошових коштів [1].

Основна мета контролінгу грошових потоків – управління рухом грошових коштів, їх оптимізація та ефективне використання.

У процесі управління грошовими потоками необхідно вирішити такі завдання:

- збалансованість обсягів грошових потоків;
- синхронізація грошових потоків у часі;
- максимізація позитивного грошового потоку, що передбачає зростання обсягу припливу або швидкості надходження грошових коштів;
- мінімізація негативного грошового потоку, що проявляється в зменшенні обсягу відтоку або уповільненні швидкості вибуття грошових коштів;
- максимізація чистого грошового потоку з подальшою оптимізацією (мінімізацією) середнього залишку грошових коштів за певний період.

В першу чергу необхідно домогтися збалансованості потоків грошових коштів, оскільки і дефіцит, і надлишок грошових коштів негативно впливають на результати господарської діяльності підприємства.

При дефіцитному грошовому потоці знижуються ліквідність і платоспроможність підприємства, що призводить до зростання простроченої кредиторської заборгованості (за кредитами банку, постачальникам, персоналу з оплати праці).

При надмірному грошовому потоці відбувається втрата реальної вартості тимчасово вільних грошових коштів в результаті інфляції, сповільнюється оборотність капіталу, втрачається частина потенційного доходу у зв'язку з упущеною вигодою від прибуткового розміщення грошових коштів в альтернативних проектах.

Як складна система ефективного управління – контролінг руху грошових коштів орієнтований на узгоджене керування сукупністю таких об'єктів, як:

- управління формуванням та використанням грошових потоків;
- розробка та ухвалення рішень щодо коригування руху грошових коштів;
- управління «центрами грошової відповідальності»;
- управління залишком грошових коштів;
- управління інформаційно-аналітичним забезпеченням [2, с. 150].

Контролінг проводиться у декілька етапів, на кожному етапі реалізується цілий комплекс різних заходів.

Перший етап передбачає злиття функцій контролю та планування. На даному етапі зіставляється реально виконана робота із запланованою і реалізуються конкретні заходи: що необхідно зробити, щоб досягти запланованих цілей і визначити, що залишилося незробленим.

Другий етап процесу контролінгу грошових потоків полягає у зіставленні реально досягнутих результатів з поставленими цілями. На цьому етапі варто визначити, наскільки досягнуті результати відповідають його очікуванням і допустимим цілям.

Третій етап передбачає вибір однієї з трьох ліній поведінки: нічого не робити, усунути відхилення, переглянути стандарти, критерії, цілі.

Виходячи з вище викладеного, контролінг грошових потоків повинен об'єктивно вимірювати та оцінювати те, що дійсно важливо для кожного окремого підприємства при прийнятті управлінських рішень.

## Література

1. Шелюх К. В. Контролінг грошових потоків підприємств / Шелюх К. В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=27072>
2. Гриценко Л. Л. Контролінг грошових потоків [Текст] / Л. Л. Гриценко, І. М. Боярко, В. В. Роєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 148-154.



## **ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ НАВАНТАЖЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВА**

З метою раціонального управління податковим навантаженням, доцільно зосередити аналіз на математичних методах і моделях, що застосовуються в оподаткуванні суб'єктів господарювання. Переважна більшість із них присвячена проблемі прийняття рішень стосовно вибору системи оподаткування або альтернатив управління податковим навантаженням; оптимізації управління податковим навантаженням; оцінці й аналізу впливу економічних показників підприємства на його податкове навантаження; прогнозуванню податкових відрахувань; моделюванню функціонування підприємств з урахуванням процесів оподаткування.

При оцінці альтернатив управління податковим навантаженням суб'єкта господарювання прийнято використовувати тривіальні моделі, що базуються на прямому порівнянні за допомогою арифметичних співвідношень. Для кожного проекту податкового планування доцільно розраховувати прогнозу суму податку, витрати на впровадження податкової схеми, оцінити кількість обмежень та загальний рівень ризику. Слід зазначити, що спрощені алгебраїчні моделі не дають повного уявлення про функціонування окремих підсистем підприємства, не дозволяють урахувати часові аспекти та взаємний вплив податків один на одного. Таким чином, використання таких моделей не може гарантувати високої точності підходів до управління податковим навантаженням підприємства.

З метою оцінки ефективності рішень щодо управління оподаткуванням, на підприємствах доцільно враховувати наступні критерії: максимізації прибутковості за умов мінімізації ризиків та кількості обмежень, раціоналізації витрат на оплату праці персоналу, який відповідає за розробку та прийняття управлінських рішень за умов використання інформації податкового планування. Однак в умовах практичного використання перерахованих критеріїв виникають труднощі у розрахунку, не враховуються напрями податкової оптимізації та обмеження за факторами податкового навантаження.

В умовах трансформаційної економіки надзвичайно актуальним є сценарний підхід, використання якого відкриває для підприємства можливості управління факторами податкового навантаження, які дозволяють, за допомогою встановлення їх конкретних значень, керувати оподаткуванням суб'єкта господарювання. Управління податковим навантаженням підприємства доцільно здійснювати на основі сценарного підходу з погляду виділених податкових альтернатив, оцінки впливів на нього різноманітних факторів. При визначенні умов досягнення бажаних для підприємства значень податкового навантаження доцільно використовувати чисельні ітераційні методи оптимізації, а також імітаційне моделювання. У процесі оцінки ефективності прийняття рішень

стосовно оподаткування суб'єктів господарювання та системи управління податковим навантаженням підприємства доцільно використовувати адаптивний підхід.

З метою раціонального управління податковим навантаженням суб'єкта господарювання доцільно визначити відповідні прогностичні показники. У процесі прогнозування податкових платежів та показників податкового навантаження суб'єкта господарювання необхідно вирішити наступні завдання: 1) сформулювати базові підходи до планування суми податкових платежів таким чином, щоб врахувати структурні особливості системи оподаткування; 2) розробити методику планування податкових платежів та показників податкового навантаження таким чином, щоб вона мала блоковий характер. Це дасть можливість швидко вносити зміни у базу даних, яка використовується для планування; 3) визначити основні фактори, що здійснюють вплив на обсяги податкових платежів та формування показників податкового навантаження на підприємство; 4) врахувати податкове навантаження на підприємство як з боку конкретного податку, так і з боку податкової системи в цілому; 5) врахувати динаміку податкових платежів у часі по періодах і всередині періоду.

Достатньо достовірним та зручним інструментом у вирішенні практичних завдань аналізу та проблем прогнозування податкових платежів може служити ланцюгова матрична модель, яка являє собою систему показників та узагальнених нормативів, що включені до матриць. Матриці складаються на основі принципу ланцюга, тому з ними можна проводити операції додавання, віднімання, множення, ділення. Ланцюгову матричну модель, яка може бути використаною для планування річного обсягу податків (зборів, платежів) суб'єкта господарювання, що знаходиться на загальній системі оподаткування, можна виразити за допомогою формули:  $S_{np} = P_n + P_{ндфо} + P_{ндв} + P_{ан} + P_{ін}$ , де  $S_{np}$  – загальна прогнозована сума податків (зборів, платежів) на рік;  $P_n$  – прогнозована сума податку на прибуток;  $P_{ндфо}$  – прогнозована сума податку на доходи фізичних осіб;  $P_{ндв}$  – прогнозована сума податку на додану вартість;  $P_{ан}$  – прогнозована сума акцизного податку;  $P_{ін}$  – прогнозована сума інших податків (зборів, платежів).

Доцільним є подовження базової моделі шляхом конкретизації значень інших податків (зборів, платежів). При цьому слід враховувати, що оподаткування оплати праці має особливість подвійності, яка не суперечить загальноекономічним принципам оподаткування. Вона полягає в оподаткуванні єдиним соціальним внеском доходів кожної фізичної особи та відображається як вилучення із заробітної плати, та в оподаткуванні фонду оплати праці суб'єктів господарювання (юридичних осіб), тобто нарахувань на фонд оплати праці.

Ланцюгова матрична модель дозволяє не тільки врахувати вплив на величину податкових надходжень різноманітних факторів, а й визначити зворотній вплив податків на розвиток підприємства та врахувати найменші зміни при обчисленні суми податкових платежів.

## **ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ТРАНСПОРТНИХ ПОТОКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ ТЕХНОЛОГІЇ GPS-НАВІГАЦІЇ**

Використання сучасної комп'ютерно-комунікаційної техніки дає змогу не лише скоротити трудомісткість виконання обліково-контрольних робіт, але й перейти виключно на електронний документообіг, інтегрувати облікові функції навколо єдиних баз даних, оперативно передавати економічну інформацію на значні відстані тощо.

В умовах значних наукових досягнень людства в галузях кібернетики, системології, комп'ютеризації, теорії інформатики, економіко-математичних методів досліджень кардинально змінилося внутрішнє і зовнішнє середовище, в якому функціонують підприємства, а разом з ним має змінюватися і система обліку.

Однією з актуальних технологій збору даних, яка активно використовується у транспортній галузі, є система глобального позиціонування (GPS-навігації). GPS, Система глобального позиціонування (англ. Global Positioning System) – сукупність радіоелектронних засобів, що дозволяють визначати місце знаходження та швидкість руху об'єкта на поверхні Землі або в атмосфері. Положення об'єкта обчислюється завдяки використанню розміщеного на ньому GPS-навігатора, який приймає та обробляє сигнали супутників [1].

Сфера застосування технології – автоматизовані системи диспетчерського контролю і управління транспортом на автотранспортних підприємствах і в таксопарках, пошукові системи, системи спеціалізованого використання автотранспорту. На більшості підприємств, які надають послуги вантажоперевезення, обладнано автомобілі навігаторами з метою моніторингу та управління транспортними потоками. Великі торгівельні мережі застосовуються GPS-навігацію для контролю за своєчасністю доставки вантажів до одержувачів. Сучасні технічні засоби збору сільськогосподарської продукції забезпечуються системами точного землеробства на основі супутникової ідентифікації місця перебування.

Вперше особливості автоматизованого обліку діяльності автотранспортних підприємств з використанням GPS-навігації у частині методики інтегрованої обробки інформації та бездокументного обліку розкрито в праці [2], пізніше доповнено науковцями В.С. Белозерцев, Я.С. Рижик [3] через дослідження програмної реалізації можливостей системи глобального позиціонування в обліку.

Більшість інноваційних суб'єктів господарювання здійснюють організацію автоматизованих систем управління транспортними потоками на основі системи глобального позиціонування, що обумовлюється значним економічним ефектом від впровадження технології.

Можливості технології системи глобального позиціонування:

- розробка алгоритму збору та обробки облікової інформації про переміщення (зупинки, стоянки) транспортних засобів;
- обґрунтування можливості відмови від паперових первинних документів щодо діяльності транспортних підприємств на користь електронного документування та документообігу;
- застосування двовимірної калькуляційної одиниці «тонна-кілометр» з метою достовірного визначення собівартості наданих послуг з перевезення вантажів;
- удосконалення методики автоматизованого обліку витрат паливо-мастильних матеріалів, заробітної плати водіїв, амортизації транспортних засобів;
- формування оптимального маршруту руху вантажного автомобіля та попередження виходу його з ладу для забезпечення безперебійної та ефективної діяльності підприємств з надання транспортних послуг.

Переваги використання систем GPS-моніторингу транспорту полягають у:

- скороченні пробігу автотранспорту – за рахунок оптимізації маршрутів переміщення, перенаправлення потоку транспорту залежно від дорожньої ситуації, досягається скорочення пробігу на 5-15%;
- виключенні «людського чинника» – система контролю за автотранспортом допомагає попередити нецільове використання;
- підвищенні ефективності використання транспорту – коректно автоматизована диспетчеризація з контролем у режимі реального часу дає можливість знизити час простою техніки, підвищити ступінь завантаження транспорту, що забезпечує зменшення витрат палива на 20-30%;
- зростанні якості обслуговування клієнтів – ефективне управління, засноване на постійному контролі, дозволяє збільшувати швидкість обслуговування клієнтів [1].

## Література

1. GPS, Система глобального позиціонування – Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/GPS>.
2. Муравський В. В. Застосування інформаційних технологій у первинному обліку торговельних, розрахункових і транспортних операцій / В. В. Муравський // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 3. – С. 69-76.
3. Белозерцев В. С. Застосування технологій глобального позиціонування в бухгалтерському обліку на автотранспортних підприємствах / В. С. Белозерцев, Я. С. Рижик // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 13. – С. 567-571.

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ЗА РІВНЯМИ У РАМКАХ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО КОНТРОЛІНГУ**

Сьогодні, в умовах невизначеності та нестабільності ринку для сучасних підприємств особливо актуальним є використання новітніх методик та технологій. Впровадження вартісно-орієнтованого контролінгу на підприємстві є саме такою технологією.

У рамках вирішення поставлених перед підприємством задач та досягнення окреслених цілей однією з функцій контролінгу є підтримка процесу планування. Планування у рамках вартісно-орієнтованого контролінгу здійснюється за рівнями управління. На монетарному рівні управління вартістю підприємства, здійснюється планування рівня показника (показників) вартості, досягнення якого є критерієм ефективності менеджменту.

Планування ключових факторів вартості здійснюється на стратегічному рівні. Заплановані на цьому рівні складові ключових факторів вартості стають орієнтиром для формування планів на оперативному рівні. Залежно від рівня змінюються об'єкти і горизонти планування та задачі контролерів у рамках вартісно-орієнтованої концепції (таблиця).

Для формування річного бюджету на оперативному рівні необхідно вибрати об'єкти бюджетування та персоніфікувати відповідальність (центри доходів, витрат та інвестицій). Планування здійснюється за центрами відповідальності, бюджети яких складають загальний річний бюджет продаж, виробництва, грошових коштів тощо.

Таблиця

**Планування у рамках вартісно-орієнтованої  
концепції контролінгу**

Рівень планування	Об'єкт планування	Горизонт планування	Задачі вартісно-орієнтованого контролінгу
1	2	3	4
Монетарний	Бізнес, як капітал Інтегровані показники вартості	5-7 років	Координація процесів планування між менеджментом підприємства, власниками, інвесторами та іншими стейкхолдерами Моделювання інтегрованих показників на монетарному рівні Аналіз загальної прибутковості бізнесу, як капіталу, сценаріїв змін показників вартості
Стратегічний	Ключові фактори вартості	2-5 років	Координація процесів планування між напрямками діяльності

			Моделювання ключових факторів вартості та аналіз їх впливу на інтегровані показники Аналіз прибутковості напрямків діяльності, сценарії змін факторів вартості
Оперативний	Обсяг продажу за напрямками Маржинальний дохід Інвестиції	1-2 роки	Координація процесів планування між структурними підрозділами Моделювання основних показників діяльності та аналіз їх впливу на ключові фактори вартості Аналіз прибутковості продуктових напрямків та їх впливу на ключові фактори вартості
	Реалізація Виробництво Дебітори Кредитори Основні фонди	1 рік	

Кожен з оперативних бюджетів формується за аналітичними рівнями класифікаційних довідників, які, у свою чергу, визначаються внутрішніми стандартами управлінського обліку та бюджетування [1, с. 89]. Так для побудови бюджету продаж можна використовувати наступні аналітичні ознаки обсягів продажу:

- основні напрямки діяльності, продуктові групи;
- внутрішній ринок, експортні продажі;
- канали продаж – дистриб'ютори, філії, торговельні мережі тощо.

Зазначені бюджети охоплюють всю систему оперативного планування та дозволяють відстежувати відхилення на усіх рівнях управління та швидко реагувати щодо зміни основних показників діяльності підприємства.

У рамках вартісно-орієнтованого контролінгу аналіз виконання запланованих показників здійснюється також за рівнями від оперативного до монетарного, що дозволяє отримати інформацію щодо впливу управлінських рішень на показники вартості підприємства та оцінити ефективність менеджменту.

## Література

1. Chernova V. Practical Aspects of Implementation of Controlling Instruments Controlling in SMEs – Beyond Numbers : Proceedings of The International Conference , Vysoká škola finanční a správní, o.p.s. / University of Finance and Administration, Prague : EUPRESS, 2014. – С. 87-91.

## **5. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

**Баюра Д.О.**

д.е.н., професор

Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна)

### **СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО НАГЛЯДУ ТА КОНТРОЛІНГУ В УКРАЇНІ**

Необхідність побудови ефективної системи корпоративного управління на підприємствах корпоративного типу в Україні обумовлено необхідністю забезпечення зростання їх ринкової капіталізації та вартості, прав акціонерів та узгодження інтересів стейкхолдерів (заінтересованих осіб) з урахуванням специфіки видів економічної діяльності. Ці важливі параметри сучасної моделі корпоративного управління можна досягнути з урахуванням діючих міжнародних корпоративних практик та стандартів.

Формування ефективної системи корпоративного управління дозволить узгодити інтереси між органами управління в акціонерних товариствах, а також приймати узгоджені управлінські рішення з метою мінімізації корпоративних ризиків та уникнення корпоративних конфліктів. Системне забезпечення розвитку соціально-орієнтованої ринкової моделі корпоративного управління ґрунтується на таких підходах, як роль міноритарних та мажоритарних акціонерів у забезпеченні розвитку акціонерного товариства, а також інших заінтересованих осіб. Провідне значення у цьому відіграє наглядова рада та комітети у її складі, інститут корпоративного секретаря, оскільки саме ці органи управління забезпечують розробку та нагляд за реалізацією корпоративної стратегії, а також вибудовують дієві канали корпоративних комунікацій із усіма стейкхолдерами.

Ключовим індикатором стану розвитку системи корпоративного управління виступає рівень розкриття інформації та прозорості, тобто транспарентності функціонування акціонерного товариства. Тобто, корпоративне управління виступає специфічним видом менеджменту і повинно забезпечити формування дієвого організаційно-економічного механізму системи важелів і противаг з метою реалізації як положень агентської теорії, так теорії заінтересованих осіб у функціонуванні акціонерних товариств в Україні. Це сприятиме вирішенню надзвичайно важливої проблеми подолання інформаційної асиметрії, що забезпечить підвищення інвестиційної привабливості підприємств корпоративного типу. Корпоративне управління реалізується з урахуванням нормативно-правового забезпечення, а також розвитку відповідних інституцій. Нині в Україні практично імплементуються ключові норми міжнародного корпоративного права при регулюванні корпоративних відносин. Однак, поки що не завжди вони результативно використовуються у вітчизняній корпоративній практиці. Про це свідчать поширеність корпоративних конфліктів та рейдерства. При цьому значно відстає від корпоративної практики ЄС саме інституційне забезпечення.

Прикладом може бути низький рівень реалізації прав міноритарних акціонерів, захисту корпоративної власності та достатньо низький рівень формування інституту корпоративної соціальної відповідальності.

Сучасна система корпоративного управління передбачає також впровадження у практику дієвих механізмів корпоративного нагляду та контролінгу. На нашу думку, корпоративний контролінг – це цілком самостійна система методів та інструментів, яка спрямована на реалізацію міжнародних стандартів корпоративного управління, зокрема ОЕСР, яка також включає в себе інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішній консалтинг на підприємстві корпоративного типу. Як правило, більшість фахівців у сфері корпоративного управління виділяють такі основні форми корпоративного контролю, як контроль з боку загальних зборів акціонерів за результатами функціонування підприємства загалом та ефективності роботи органів управління, контроль з боку наглядової ради за діяльністю правління, контроль з боку правління за операційною діяльністю, контроль з боку керівників структурних підрозділів підприємства, а також контроль з боку незалежних членів наглядових рад та відповідних комітетів і зовнішніх та внутрішніх стейкхолдерів. Незалежність членів наглядових рад дозволяє об'єктивно оцінювати рівень фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства та запобігати банкрутству та рівень самого корпоративного управління. Найвищий рівень корпоративного контролінгу забезпечують розвинуті ринки цінних паперів та фондові біржі для емітентів, акції яких котируються. Результатом запровадження системи корпоративного нагляду та контролінгу в акціонерних товариствах повинні стати ефективні внутрішні процедури (комплаєнс), які забезпечуються проведенням внутрішнього корпоративного аудиту на підприємстві. Внутрішній корпоративний аудит, як засвідчує краща корпоративна практика, це незалежна та об'єктивна перевірка усіх корпоративних рішень та внутрішньо корпоративних документів підприємства на відповідність міжнародним стандартам корпоративного управління. За його результатами корегуються управління акціонерним капіталом, бізнес-процесами та управління корпоративними ризиками. В окремих випадках, коли настає неплатоспроможний стан підприємства, розробляються рекомендації щодо проведення корпоративної реструктуризації, у процесі якої, можуть бути здійснені, як заходи реорганізації (злиття, поділ, виділення, перетворення), так і оптимізації самої корпоративної структури та акціонерного капіталу товариства. Для розбудови та подальшої трансформації вітчизняної моделі корпоративного управління у ринкову соціально-орієнтовану, необхідно забезпечити підготовку професійних фахівців з корпоративного управління. Саме тому університетська бізнес-освіта повинна враховувати сучасний професійний досвід кращої вітчизняної та міжнародної корпоративної практики, етичні вимоги до формування високого рівня корпоративної культури та корпоративної соціальної відповідальності провідних корпорацій.



Таким чином, корпоративний нагляд та контролінг повинен охоплювати усі рівні корпоративного управління, включаючи інвестиційну, фінансову та операційну діяльність підприємств корпоративного типу.

**Гончарук А.Г.**

д.э.н., профессор,

**Алшарф И.А.М.**

аспирант

Международный гуманитарный университет (Украина)

## **ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

В существующих условиях украинская система здравоохранения не может быть экономически эффективной, поскольку экономические критерии даже не рассматриваются при оценке эффективности работы медицинских учреждений и стимулировании труда их персонала. Однако, учитывая специфику данной отрасли, традиционные для бизнеса мотиваторы персонала здесь также могут оказаться неэффективными.

Поэтому нами было проведено исследование с целью выявления истинных мотиваторов медицинского персонала и студентов-медиков для дальнейшего построения действенной системы мотивации персонала для украинских медучреждений.

В целях исследования нами был проведен анонимный опрос (анкетирование) медицинского персонала больниц (120 чел.), а также студентов медицинского института (42 чел.) г. Одесса, который позволил выявить их истинные мотивационные ожидания.

Разделение выборки по роду деятельности (профессии) выявило существенное различие в мотивации врачей, медсестер и студентов-медиков (рис.).

Наиболее существенные особенности, выявленные в ходе анализа результатов опроса, являются следующими:

1) студентов-медиков в выбранной профессии больше всего интересует «интересная работа», «уважение общества к их профессии», «уровень оплаты труда», «возможность хорошо зарабатывать в будущем», «карьерные возможности», «ответственность в работе», «комфортные условия труда» и «востребованность профессии / возможности трудоустройства» и в наименьшей степени «тесная работа с людьми», «социальные льготы», «гибкий график работы» и «возможность путешествовать»;

2) медсестер в их профессии больше всего привлекает «ответственность в работе», «комфортные условия труда», «престижность профессии (статус)», «востребованность профессии» и «интересная работа» и менее всего – «творчество и оригинальность профессии», «карьерные возможности» и «возможность путешествовать»;

3) врачей в их профессии в большей степени мотивирует «интересная работа», «захватывающая работа», «умственный (сложный) труд»,

«способность делать весомый вклад в общество» и «ответственность в работе» и менее всего – «социальные льготы», «гибкий график работы» и «творчество и оригинальность профессии».

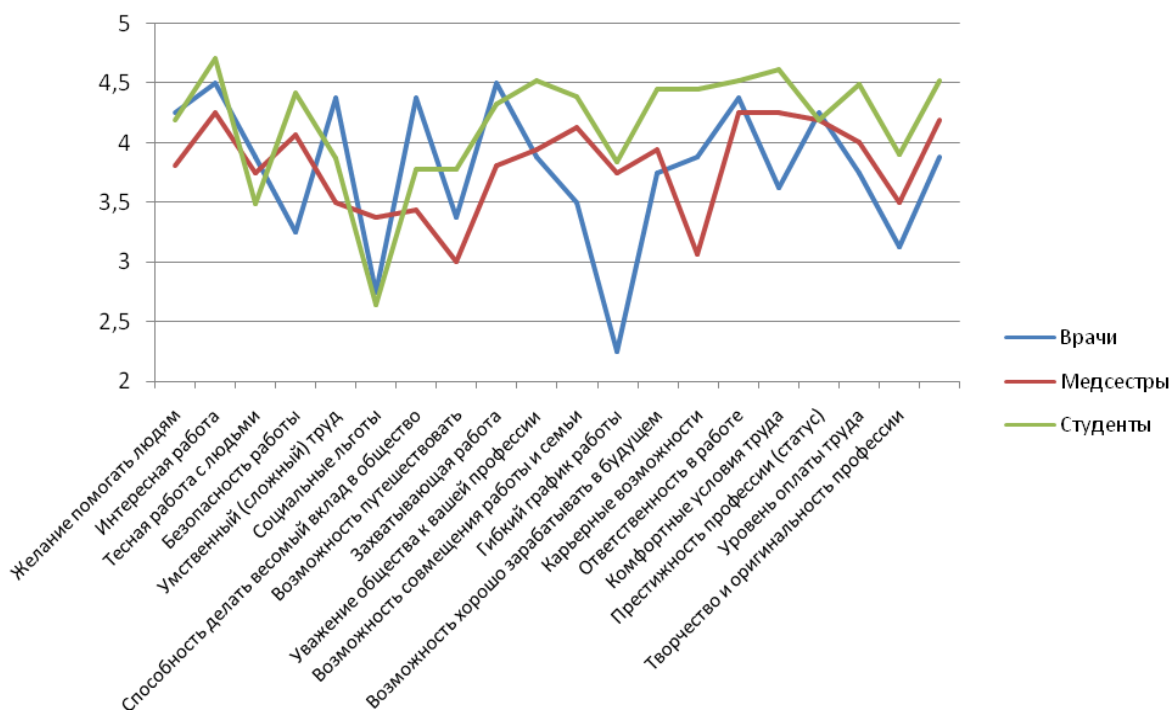


Рис. – Оценка мотивов выбора профессии врачей, медсестер и студентов-медиков

Таким образом, если на этапе получения медицинского образования будущих врачей интересуют как внешние (условия оплаты труда, возможность хорошо зарабатывать в будущем, карьерные возможности, комфортные условия труда, возможности трудоустройства), так и внутренние (интересная работа, уважение общества к их профессии, ответственность в работе) мотивы, то, выучившись и получив работу по специальности, происходит смещение их мотивации в пользу внутренних стимулов: интересная, захватывающая, сложная и ответственная работа; способность делать весомый вклад в общество.

Медсестры же в условиях низких карьерных ожиданий и возможностей путешествовать, в большей степени ждут от своей работы внутренних мотивов (интересной и ответственной работы, престижности и востребованности профессии), а также комфортных условий труда.

Для построения эффективной системы мотивации персонала украинских медицинских учреждений необходимо ее максимально возможно приблизить к ожиданиям как опытных врачей и медсестер, так и нынешних студентов-медиков, которые уже через несколько лет будут составлять основу системы здравоохранения страны. Причем такая модель должна учитывать различные факторы и особенности сотрудника, включая исследованные: пол, возраст и род деятельности (профессию).

**Мироненко Є.В.**

д.т.н., професор,

**Фоміченко І.П.**

к.е.н., доцент

Донбаська державна машинобудівна академія (Україна)

## **ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Система стимулювання праці відіграє велику роль в ефективному управлінні персоналом будь-якого підприємства. Але використання тих чи інших методів стимулювання праці залежить від особливостей галузі, в якій діє підприємство, від чинників зовнішнього та внутрішнього середовища та від вимог сучасності. Сьогодні однією з головних галузей вітчизняної економіки є промисловість.

Сьогодні стан розвитку економіки і суспільних відносин в Україні і, зокрема, в Північно-східному регіоні Донбасу, є досить нестійким. У цей період особливо важливо діяти ефективно у сфері управління персоналом підприємства. Ситуація постійно змінюється, а відповідно, повинні змінюватися і підходи до вибору ефективних методів роботи з персоналом.

Структура сучасної системи стимулювання праці недостатньо враховує взаємовплив стимулів та мотивів керівників і робітників окремого виробничого підрозділу машинобудівних підприємств. У пропозиціях щодо розробки нових методів та інструментів стимулювання праці сучасні дослідники та класики мотиваційних теорій часто використовують досвід не вітчизняних підприємств, а закордонні надбання. Які не повністю враховують менталітет, що склався саме на українських підприємствах, зокрема – у виробничих підрозділах машинобудівних підприємств.

Машинобудівні підприємства потребують особливої уваги щодо поліпшення процесу управління персоналом з метою досягнення встановлених результатів загальної діяльності підприємства. Але при визначенні стратегічних цілей виробничої діяльності вітчизняних підприємств часто приймаються вузькі цілі. Наприклад: мінімальні приведені витрати або прибуток. При цьому недостатньо враховуються потреби безпосереднього виконавця.

Концепція світової ідеології якості базується на тім, що в сучасних умовах рішення проблеми якості усе більше визначається людським фактором, тобто відношенням людей до справи, відношенням керівників до персоналу, ліквідацією бар'єрів між керівниками і робітниками. Культуру підприємства при цьому має сенс розглядати як інструмент, що не тільки декларує нормативи трудової поведінки персоналу підприємства, але й дійсно поєднує особистісні цінності керівників і робітників окремих підрозділів, тобто наближує субкультури персоналу різних категорій один до одної. Зокрема, вплив єдності субкультур персоналу на підвищення показників виробничої діяльності машинобудівного підприємства є недостатньо розглянутим вітчизняними

дослідниками. Якщо поняття культури підприємства вивчається та провідними школами України надаються різноманітні пропозиції щодо її розвитку з метою посилення вмотивованості персоналу, то її структурування з точки зору інституційного підходу практично не визначається.

Метою дослідження є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо удосконалення системи стимулювання праці персоналу виробничих підрозділів машинобудівних підприємств.

Система стимулювання праці, що складається на вітчизняних машинобудівних підприємствах, повинна враховувати вплив багатьох чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, які доцільно згрупувати за чотирма основними блоками: інституційна пам'ять підприємства та менталітет працівників підприємства; світовий досвід щодо стимулювання праці та мотивації трудової діяльності працівників підприємства; очікувані результати трудової діяльності працівників підприємства; зміна зовнішніх умов трудової діяльності працівників підприємства.

Основними напрямками вдосконалення сучасної системи стимулювання праці персоналу машинобудівних підприємств є розвиток культури підприємства, більш повне використання морального стимулювання праці та творчих здібностей персоналу, що визначається соціалізацією та гуманізацією праці. Особливу увагу керівники сучасних машинобудівних підприємств повинні приділяти використанню особистісних цінностей за допомогою особистісних стимулів трудової діяльності працівників. Враховуючи стан економіки країни та менталітет працівників, система стимулювання праці має періодично корегуватися. Та єдина умова її використання повинна зберігатися за будь-яких обставин. Цілісність системи стимулювання праці забезпечується тим, що в ході її формування і впровадження використовується взаємозалежний комплекс методів і інструментів, що сприяють підвищенню зацікавленості персоналу в справах підприємства, розвитку почуття команди, натхненню персоналу й окремих «ключових» працівників. Крім того, напрями вдосконалення системи стимулювання праці повинні визначатися в залежності від результатів діагностики існуючої системи стимулювання. Тому дуже важливо розробити і впровадити на підприємствах сучасну, адекватну методику діагностики системи стимулювання праці персоналу виробничих підрозділів машинобудівних підприємств.

Культура підприємства при цьому повинна бути не просто тісно пов'язана з механізмом функціонування системи стимулювання праці, вона має стати елементом, що пов'язує усі підсистеми стимулювання праці. Отже, культура підприємства повинна розглядатися як інструмент погоджування інтересів підприємства й окремого виконавця, як комплекс внутрішньо-організаційних цілей трудової і суспільної діяльності, що забезпечує взаємозв'язок загальноновизнаних і особистісних цінностей працівників різних категорій, спрямованих на створення мотивуючого середовища й досягнення встановлених результатів діяльності підприємства. Керівник-лідер, який сприяє впровадженню на підприємстві позитивної культури з урахуванням взаємодії

різних субкультур персоналу підприємства, повинен володіти навичками у сфері управління змінами, а саме: зміною культури підприємства.

**Майорова І.М.**  
д.е.н. професор,  
**Андрусенко Г.М.**  
магістр  
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (Україна)

## **ЛОГІСТИЧНІ ВИТРАТИ В УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Пошук методів скорочення тривалості виробничого циклу, необхідність підвищення організаційного рівня виробництва, зумовлює необхідність визначення основних характерних зав'язків та залежностей, які існують між елементами виробничого потенціалу підприємства, техніко-економічними показниками його діяльності і тривалістю виробничого циклу. [1, с. 181] Організаційно-економічне забезпечення вибору стратегії формування та розвитку виробничого потенціалу промислового підприємства покликане створювати сприятливі умови для оцінки потреби у виробничо-фінансових ресурсах, залежно від способу організації робіт у процесі виконання виробничої програми, тобто від ступеня їх концентрації.

Внаслідок удосконалення організації виробництва досягається оптимальний графік розподілу витрат, а отже — відкриваються можливості для вибору такого напрямку розвитку виробничого потенціалу як окремих підприємств, так і галузей загалом, який забезпечить реалізацію всіх виробничих програм при заданих обмеженнях на ресурси. [1, с. 168-169] Організація виробничого процесу передбачає раціональне поєднання в просторі і в часі всіх основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, що забезпечує найменшу тривалість процесу реалізації з метою прискорення оборотності активів підприємства. При цьому необхідно врахувати, що організація праці та виробництва координує рух сукупності матеріальних і трудових елементів потенціалу підприємства між окремими робочими місцями в просторі і в часі відповідно до технологічних вимог. У підсумку досягається рівномірне, ритмічне протікання виробничого процесу, спрямоване на виготовлення продукції в необхідній кількості, якості у визначений термін.

Процеси постачання, виробництва, споживання і реалізації промислового підприємства безпосередньо пов'язані з таким логістичними функціями як: транспортування, складування та зберігання матеріально-сировинних ресурсів і готової продукції. Будь-яке промислове виробництво пов'язане зі складуванням, зберіганням і переміщенням великих обсягів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, оснащення, обладнання, готової продукції та інших вантажів, це значно підвищує роль транспортно-складського господарства підприємств у досягненні високого рівня ефективності використання їх виробничого потенціалу.

Раціональна організація транспортно-складського господарства на промисловому підприємстві зумовлена необхідністю: координації транспортно-логістичних процесів із технологічними; своєчасного постачання виробництва сировинно-матеріальними ресурсами; здійснення перевезень, обумовлених внутрішньозаводськими і зовнішнім кооперуванням; покращення використання складських приміщень і транспортних засобів; забезпечення своєчасного збуту готової продукції; скорочення витрат, пов'язаних із обслуговуванням виробництва.

Технологічна єдність усіх етапів логістичних операцій на промисловому підприємстві дозволяє виокремити рух матеріалів і готової продукції у самостійний об'єкт управління, що передбачає формування відповідного механізму з метою регулювання руху вантажопотоків на підприємстві та за його межами. Цілі управління матеріальними потоками промислового підприємства полягають у такому: своєчасне забезпечення виробничих підрозділів сировиною і матеріалами; скороченні витрат пов'язаних із обслуговуванням виробництва; забезпеченні безвідходного використання матеріально-сировинних ресурсів у виробничому процесі; підвищення рівня використання виробничих потужностей; прискорення обігу коштів, вкладених у матеріальні ресурси і їх запаси. [1, с. 194-196]

Нобелівський лауреат Р. Солоу у розробленій ним моделі факторного аналізу джерел економічного зростання довів, що зростання обсягів виробництва відбувається за умов збільшення наступних факторів: основного капіталу, праці і технології [2]. За думкою Солоу приріст технічного прогресу можна розрахувати як різницю між темпами зростання обсягу виробництва на одного робітника і зміною фондооснащеності одного робітника, помноженою на частку капіталу в обсязі виробництва. Це залишок Солоу, який він визначає як частку економічного зростання за рахунок технічного прогресу. Але ж за думкою інших фахівців [3], залишок Солоу визначається як частка економічного зростання, що обумовлена чинниками, які неможливо безпосередньо виміряти, до яких належать такі елементи виробничого процесу, як технологія і інформація.

У завершені зазначимо, організація управління логістичними потоками повинна передбачити регулювання всіх видів запасів і матеріально-сировинних ресурсів, забезпечення ритмічного постачання виробництва, зниження витрат в умовах коливань ринкової кон'юнктури.

### Література

1. Іщук С. О. Виробничий потенціал промислових підприємств : проблеми формування і розвитку / С. О. Іщук / Монографія. — Львів : ІРД НАН України, 2006. — 278 с.

2. Solow R. M. Technical Change and the Aggregate Production Function // The Review of Economics and Statistics. — 1957. — August Vol.39, No.3. — P. 312-320 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://faculty.georgetown.edu/mh5/class/econ489/Solow-Growth-Accounting.pdf>

3. Геєць В. М., Скрипниченко М. І. Моделі ендогенного зростання економіки України / В. М.Геєць, М. І. Скрипниченко, С. С. Шумська та ін.; за ред. д-ра екон. наук М. І. Скрипниченко. Монографія. – К. : Ін-т екон. та прогнозування, 2007. – 576 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [file:///C:/Users/%D0%BF%D0%BA/Downloads/ecte\\_2016\\_1\\_9.pdf](file:///C:/Users/%D0%BF%D0%BA/Downloads/ecte_2016_1_9.pdf)

**Коваленко О.В.**

д.е.н., професор,

**Похильченко І.М.**

магістр

Запорізька державна інженерна академія (Україна)

## **ЯПОНСЬКА СИСТЕМА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ – «5S» ЯК СУЧАСНА ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Трудовий потенціал є одним з важливих елементів створення прибуткового, інноваційного та стійкого підприємства, це самостійний об'єкт інновацій, його розвиток є однією з кінцевих цілей реалізації інноваційної соціально орієнтованої моделі ринкової економіки [1, с. 32]. Його підвищення та удосконалення можуть суттєво впливати на виробничі показники діяльності підприємства.

Японські фахівці з управління вважають, що ніякі кампанії і нововведення, спрямовані на поліпшення виробничих показників не принесуть належного ефекту без створення відповідної виробничої культури. Наприклад, Масаакі Імаї у своїй книзі "Кайдзен: ключ до успіху японських компаній" звертає увагу на те, що саме з прибирання, очищення устаткування і інших робіт з приведення підприємства в порядок потрібно починати будь-які дії з вдосконалення. Цю ідею підтримують і менеджери японських компаній, відмічаючи, що в першу чергу мають бути вирішуватися фундаментальні проблеми людських відносин, порядку, етикету, самодисципліни. В якості одного з методів їх рішення можна віднести таку японську систему підвищення ефективності роботи як система «5S» [2].

В Японії системний підхід до організації, наведенню порядку та прибиранню робочого місця виник в післявоєнний період, точніше, до середини 50-х років ХХ століття. В той час японські підприємства були вимушені працювати в умовах дефіциту ресурсів. Тому вони розробили для свого виробництва метод, при якому враховувалося все і не було місця ніяким втратам.

Спочатку в японській системі було тільки 4 дії. Слова, які означали ці дії, в японській мові починаються з літери «с»:

1. Seiri – Sorting - сортування.
2. Seiton – Straighten or Set in Order – раціональне розташування.
3. Seiso – Sweeping – прибирання.

#### 4. Seiketsu – Standardizing – стандартизація робіт.

Пізніше додалась п'ята дія, під назвою Shitsuke (Sustaining – підтримання досягнутого і удосконалення), і воно завершило ланцюг елементів, котрі тепер відомі як 5S [3, с. 10]. Взаємозв'язок елементів системи представлений на рисунку 1.

Система 5S – це п'ять простих принципів раціональної організації робочого простору, дотримуючись яких, можна вилучити максимальну вигоду з наявних ресурсів. Систему 5S успішно застосовують не тільки на виробничих підприємствах, але й в офісах, в тому числі в організаціях, які надають різні види послуг (в банках, торгових, страхових компаніях і т.д.). Це той випадок, коли для досягнення високих результатів необхідно слідувати простим принципам, котрі стануть міцним фундаментом для неперервного удосконалення.

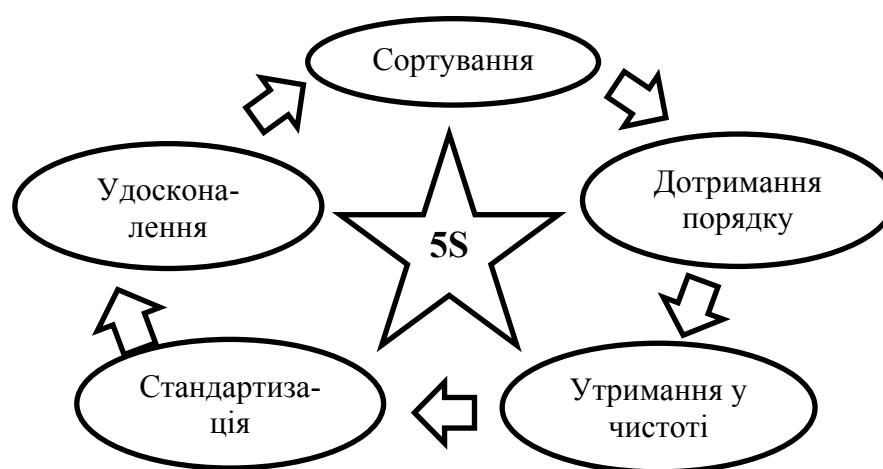


Рис. – Взаємозв'язок елементів системи 5S

В основі системи 5S лежить ясна і в той же час інноваційна ідея: все, що піддається оптимізації, повинно бути оптимізовано. Інновація полягає в тому, що організація робочого простору розглядається саме як система [4, с. 10-11].

Отже, впровадження такої японської системи підвищення ефективності роботи як «5S» на підприємстві може без додаткових фінансових зусиль підвищити ефективність праці, а це, у свою чергу, покращить результати діяльності підприємства. Для застосування системи «5S» слід визначити втрати робочого часу на визначені дії, щоб наочно уявити її ефективність.

### Література

1. Економіка праці і соціально трудові відносини : навч. посіб. /Акулов М. Г., Дрabanіч А. В., Євась Т. В. та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
2. Гастев А. К. Как надо рабо тать : Практическое введение в науку организации труда / Под общ. ред. Н. М. Бахраха, Ю. А. Гастева, А. Г. Лосева, Е. А. Петрова. Изд. 3-е. — М. : Книжный дом «ЛИБРИКОМ», 2011. – 480 с.



3. Фабріціо Т. 5S для офіса : як організувати ефективне робоче місце / Пер. з англ. / Т. Фабріціо, Д. Теппінг – М. : Інститут комплексних стратегічних досліджень, 2008. – 214 с.

4. 5S для робочих : как улучшить свое рабочее место. – Продолжение книги Хироюки Хирано «5 Pillars of the Visual Workplace The Sourcebook for 5S Implementation», выполненное специалистами издательства Productivity Press / Пер. с англ. – изд. 4-е, перераб. – М. : Інститут комплексних стратегічних досліджень, 2008. – 164 с.

**Yashkina O.I.**

Doctor of Economics, Docent, Professor of the Department of Marketing  
Odessa National Polytechnic University (Ukraine)

### **COMPARISON OF MODELS OF INVENTORY MANAGEMENT FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES**

Scope of industrial enterprises that buy raw materials or components with high energy costs is distinguished by a wide range of risks. One of global economic risks is a rise in energy prices ("energy shock price"). Let's consider approaches to inventory management of such enterprises on the example of concrete and concrete products manufacturers. The increase in cement stocks, purchased in the period preceding the increase in energy prices, will allow the concrete manufacturer solve two important tasks on optimization of business:

1) reduce production costs in future periods as cement was purchased for less than current prices;

2) increase the income of the company by increasing the market share as the price of concrete in the enterprise may be lower than the competition due to cheaper components.

Until recently, the main supplier of gas to Ukraine was the Russian Federation. The gas produced was used in Ukraine for needs of the population. The cost of gas, which Russian Federation exports, is tied to oil quotations. Changes in the price of gas on a certain formula are 4-8 months after the change in oil prices. The European Union calls on Russia to move from pricing gas in relation to oil prices to spot contracts in European gas hubs. This method will result in pricing depending on the share price in the spot contract.

Today, Ukraine passed through the winter 2015-2016 and 2016-2017 without Russian gas, but the gas that was bought in Europe is partly Russian. That is, after an increase or decrease in oil prices an increase or decrease in gas prices can be expected in the long term of 4-6 months in a row.

The task, which is associated with the use of economic and mathematical modeling for assessment and risk management for manufacturers of concrete are inventory management based energy prices.

The manufacturer of concrete in subsystem of monitoring marketing information system collects information on current prices for gas and oil and the prospects of their changes. There are three cases:

- An increase in world oil prices is noted, so a rise in price of gas is forecasted;
- A decrease in world oil prices is noted, so a reduce of cost of gas is forecasted;
- No change in world oil prices is noted, so no change in the price of gas is forecasted.

In the first case creation of strategic reserves of cement and inert materials for the manufacture of concrete is recommended, as this will reduce the risks of loss of market share due to rapid rise in energy. In other cases neither increase nor reduce of strategic stocks of concrete components is recommended. It would be possible under the projected decline in energy prices to reduce the stock of components expecting price reduction, but this could lead to another risk - the failure to fulfill orders due to lack of necessary inert materials in stock.

To create a stock of components for production of concrete and concrete products the company can follow three strategies of accumulation in order to save the cost of acquisition and storage of raw materials:

- Simultaneous delivery of the total volume of raw materials, such as cement, to save the cost of acquisition;
- Even delivery of raw materials with same batches and incomplete use;
- Delivery of raw materials in smaller and then larger quantities to save resources for its storage.

Let's make a comparative table with the choice of a certain strategy for inventory management for concrete manufacturers under raw material price raise for companies producing concrete and concrete products (Table).

Table

Comparison of models of inventory management for industrial enterprises under energy resources price increase

Strategy	Cost of shipping and storage of raw material	Risk of damage from long-term storage	Risk of suppliers rising prices of raw materials with increasing demand from competitors
Strategy of simultaneous delivery of the total volume of raw	highest	highest	lowest
Strategy of even delivery of raw materials in same batches with incomplete use	medium	medium	medium
Strategy of delivery of raw materials in originally smaller and then larger parties	lowest	lowest	highest

## Literature

1. Harris F. Operations and Costs // Factory Management Series. - Chicago: A.W. Shaw Co, 1915. – R. 48 – 52.
2. Wilson R.H. A Scientific Routine for Stock Control / R.H. Wilson // Harvard Business Review. – № 13. – 1934. P. 116 – 128.
3. Michael R. Linder, Harold E. Fearon. Supply management and inventory management. Logistics. Victoria Plus, 2002.

**Гончаренко О.М.**

д.е.н., доцент,

**Світлична О.С.**

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

## СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КОМПАНІЇ

Для вибору фінансової стратегії, оцінки рівня розвитку компанії в західній економічній літературі використовуються ряд моделей, застосування яких в умовах вітчизняної економіки неможливо без попереднього коректування. Більшість з них є статичними, носять емпіричний характер. В умовах перехідних процесів важливо мати у своєму розпорядженні моделі, що описують параметри компанії, її динамічний розвиток у часі (з урахуванням факторів зовнішнього й внутрішнього середовища).

Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних й прикладних основ управління розвитком компанії на основі оптимізації прогнозних характеристик.

Управління компанією сьогодні характеризується зростаючою турбулентністю економічного оточення, що викликана прискоренням змін в економічному середовищі й динамізмом перехідних процесів ринкових перетворень [1, с. 125].

Компаніям як складним ієрархічним системам властиві багатоцільові й багаторівневі системи прийняття рішень, і, відповідно, ієрархічні системи управління, можна стверджувати, що проблема оперативного управління розвитком компанії має першочергову важливість [2, с. 17]. Тому доцільно виділити її в спеціальну підсистему. В ідеальному випадку компанія (підприємство, комерційний банк, страхова компанія) як система повинна містити підсистему або механізми координації. Систему управління можна представити у вигляді дворівневої системи, так як у дворівневих системах проявляються всі істотні характеристики багаторівневих, і більш складні системи можуть бути побудовані з дворівневих як з модулів (рис.).

На верхньому рівні знаходиться головний орган – система управління вищого рівня, а на нижньому – окремі елементи. Система управління вищого рівня виконує функції управління та координації діяльності елементів

нижнього рівня, кожен з яких має певну самостійність в організації власної діяльності. При цьому підсистема оперативного управління стійкістю виконує функцію координації роботи системи в цілому.



Рис. – Узагальнена структура дворівневої системи управління

Запропоновано детерміновану модель управління стійкістю економічної системи. Безперервні детерміновані системи в кожен момент часу  $t$  можна описати парою матричних рівнянь, що описують зміну вектору стану:

$$\frac{dx(t)}{dt} = F[x(t), v(t), u(t)]; \quad y(t) = \varphi[x(t), v(t), u(t)]. \quad (1)$$

Перше з них є рівнянням стану системи, розв'язання якого, що задовольняє початковій умові  $x_0 = x(t_0)$ , дає похідна вектору стану  $\dot{x}(t) = \varphi[x(t), v(t), u(t)]$ .

Друге рівняння визначає вихідні змінні залежно від вектору стану –  $x(t)$ , вхідного вектору –  $v(t)$  і тому воно називається вихідним рівнянням. Тут  $u(t)$  – керуючий вплив на економічну систему, що відповідає вхідним параметрам системи і реалізує цільову функцію (динамічний розвиток економічної системи).

Структуризація процесу управління розвитком компанії полягає у виборі з безлічі прогнозних і імітаційних моделей таких, які відповідають передбачуваним умовам роботи. Слідом за цим у моделі вводиться ряд прогнозних значень зовнішніх параметрів, за допомогою чого математичні моделі наповнюються інформацією й стають більш конкретними.

## Література

1. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою. Монографія / За заг. ред. к.е.н., доцента В. О. Коюди. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 416 с.
2. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування і планування : Навчальний посібник / Б.Є. Грабовецький. – К. : ЦНЛ, 2003. – 188 с.

## **ЕТАПНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Найбільш впливовими ризиками здійснення економічних відносин підприємств виступають фінансові ризики, які викликані невизначеністю природних, людських та економічних факторів, які за несприятливих умов можуть призвести до збитків у фінансово-господарській діяльності [1]. Ці ризики притаманні не тільки фінансовій діяльності, а й іншим видам: операційній (недоотримання виручки) та інвестиційній (збитковість інвестиційного проекту). Управління фінансовими ризиками підприємства є процесом передбачення та нейтралізації їх негативних фінансових наслідків, які пов'язані з їх ідентифікацією, оцінкою, профілактикою та страхуванням [2]. Звичайно, як і будь-який процес, управління фінансовими ризиками підприємства здійснюється за певними етапами, які в узагальнено мають включати такі етапи:

1 етап – ідентифікація окремих видів фінансових ризиків;

2 етап – вибір та застосування методів оцінки вірогідності настання ризикової події за окремими видами фінансових ризиків;

3 етап – дослідження факторів, які впливають на рівень фінансових ризиків;

4 етап – оцінка можливих фінансових втрат при настанні ризикової події;

5 етап – прийняття управлінського рішення щодо зменшення або нейтралізації негативних наслідків окремих видів фінансових ризиків;

6 етап – моніторинг результатів управління фінансовими ризиками підприємства.

Зауважимо, що дана етапність управління фінансовими ризиками підприємства не є догмою, є автори, які скорочують даний процес до чотирьох етапів або, навпаки, деталізують його за 10 такими етапами. Однак, на наш погляд, саме така послідовність управлінських дій, хоча і потребує певних витрат часу та ресурсів, проте дає можливість приймати ефективні рішення у сфері фінансової діяльності.

### **Література**

1. Вітлінський В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. Вітлінський, Г. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2006. – 600 с.

**Завидівська О.І.**

к.е.н., доцент,

**Ковтко С.С.**

бакалавр

Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

## **РЕКРУТИНГ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

Останні тенденції розвитку підприємництва свідчать про те, що результат і якість виконуваних процесів більшою мірою залежить від людей, ніж від високих технологій. Кожне підприємство бажає виграти конкурентну боротьбу та посісти головне місце на ринку. Тому рекрутинг є одним із основних факторів підвищення конкурентоздатності фірми та збільшення прибутку.

Рекрутинг – це діяльність щодо створення умов для заповнення вакантних робочих місць компанії-роботодавця компетентними фахівцями, які своїми якостями відповідають вимогам позиції. Рекрутинг являє собою процес взаємопов'язаних заходів з наймання, відбору, добору, оцінки, розстановки та адаптації кадрів на вакантні посади задля максимальної реалізації бажань працівника й підприємства [1].

Дослідження науковців показують, що підбір персоналу посідає перше місце для бізнесу з усіх функцій управління персоналом, які впливають на прибуток підприємства, оскільки неправильний підбір кандидата може стати перешкодою на шляху до успіху фірми.

Формулювання завдань рекрутингу здійснюється у чотири етапи [2]:

1. Одержання рекрутером заявки від керівника відповідного підрозділу підприємства на заповнення вакантної посади.
2. Встановлення вимог до працівника, здатного зайняти посаду і області пошуку потенційно відповідних посаді працівників.
3. Уточнення з керівником підрозділу не вказаних у заявці деталей, що можуть не вплинути на кадрову безпеку підприємства.
4. Складання професіограми.

У процесі рекрутингу рекрутер може застосовувати різні методи знаходження й підбору персоналу [3]:

- сайти пошуку роботи;
- пошук кандидатів по знайомству;
- ЗМІ;
- соціальні мережі;
- працівники компаній-конкурентів, тобто переманювання спеціалістів;
- залучення молодих спеціалістів з вищих навчальних закладів;
- співпраця з рекрутинговими агенціями.

Професійний рекрутинг проходить такі етапи [2]:

- складання «Профілю посади»;
- пошук кандидатів;

- телефонне інтерв'ю;
- співбесіда або особисте інтерв'ю;
- перевірка рекомендацій;
- ухвалення рішення щодо потенційного кандидата.

Процес рекрутингу починається з моменту усвідомлення підприємством необхідності в новому співробітнику. Тому дуже важливо на первинних етапах рекрутингу виявити відповідність кандидата, адже у майбутньому підприємство витратить певні ресурси на працівника (час, кошти, підвищення кваліфікації та ін.).

HR-менеджери у професійному рекрутингу використовують досить широкий спектр методів, які дають можливість якомога точніше оцінити характеристики особистості, професійні навички і знання кандидата, а також використовують різні типи інтерв'ю. Найбільш поширеними є наступні методи оцінки: CASE, мета програми, проєктивні питання, біографічне інтерв'ю, інтерв'ю за компетенціями, вільне інтерв'ю, стресове інтерв'ю, інтерв'ю за шаблоном [1].

Рекрутинг персоналу дає змогу формувати колектив таким чином, щоб він не потребував частого оновлення основного складу, що дає змогу керівникові формувати стратегічні напрямки розвитку підприємства більш сміливо. Адже добре сформована команда та її злагоджена робота здатні досягати усіх поставлених цілей підприємства [3].

Також, обдуманий процес рекрутингу, на основі посилення ключових компетенцій працівника і зміцнення його конкурентоспроможності, є необхідною умовою посилення кадрової безпеки підприємства.

Отже, рекрутинг є обов'язковий та необхідний процес у кожній організації будь-якої сфери діяльності: від якості та ефективності даного процесу напряму залежить її фінансова результативність. Рекрутинг є потужним інструментом у регулюванні питання якісного добору персоналу, так як він містить у собі комплекс методів всебічного оцінювання кандидатів на вакантну посаду, і тому дозволяє відібрати кращих працівників завдяки сучасним методикам підбору кадрів.

## **Література**

1. Рекрутинг не для рекрутерів / Консалтингова компанія EBS // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ebskiev.com/ua/ebs-onlajn-dajdzhest/upravlinnya-personalom/358-rekruting-dlya-ne-rekruteriv.html>.
2. Управління персоналом в умовах економіки знань / [за ред. Л. К. Семів]. – К. : УБС НБУ, 2011. – 406 с.
3. Наумік К. Г. Уточнення змісту поняття «рекрутинг» як інструменту гармонізації комунікаційних процесів в організації / К. Г. Наумік, І. Ю. Жилияєва // Проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 56-60.

**Завидівська О.І.**

к.е.н., доцент,

**Бондар Я.Є.**

бакалавр

Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

## **ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

На сучасному етапі розвитку економіки проблема мотивації праці набуває важливого значення. У міру розвитку суспільного виробництва дедалі очевиднішим стає фундаментальне значення людських ресурсів у розвитку цивілізації. Економічною наукою доведено, що за сучасних умов господарювання прогрес забезпечує людина і її мотивація.

Підприємства можуть витратити безліч коштів на впровадження новітніх технологій, проведення ґрунтовних ринкових досліджень, але якщо їхні зусилля не будуть підкріплені розумінням кожного працівника ролі у цьому інноваційному процесі, очікуваної ефективності не буде досягнуто [1, с. 68]. За останні роки спостерігається зростання інтересу до проблем управління і мотивації персоналу, з'являються більш вдосконалені методи, які мали б сприяти підвищенню результативності праці. Але не зважаючи на це, на сучасному етапі розвитку економіки України ще не сформований злагоджений та дієвий механізм ефективної мотивації праці.

Хороші працівники, спеціалісти є на сьогодні основним капіталом будь-якого підприємства. Знайти кваліфікованого працівника стає дедалі важче, або ж його послуги коштують занадто дорого. Актуальним залишається вислів про те, що «кадри вирішують все». Без злагодженої командної роботи всього колективу навіть процвітаючі підприємства рано чи пізно скочуються до занепаду [2].

Мотивація – це процес внутрішнього спонукання індивіда до активної діяльності, досягнення поставлених цілей, і процес свідомого вибору людиною певної лінії поведінки, яка ґрунтується на внутрішніх і зовнішніх чинниках, або, іншими словами, на мотивах і стимулах [3].

Умовно мотивацію працівників можна поділити на два види – фінансову і не фінансову, або ж непряму.

На сьогодні матеріальне стимулювання працівників підприємств як основна складова частина загальної системи мотивації перейняло здебільшого риси, притаманні попередній адміністративно-командній системі господарювання. Унаслідок відсутності прямої залежності розміру премії від конкретних результатів роботи працівників структурних підрозділів підприємства, вона перестала виконувати свою головну функцію – стимулюючи, і перетворилась у просту надбавку до посадового окладу [2].

Можна сформулювати ряд правил ефективної мотивації персоналу: неочікувані, непередбачувані, нерегулярні премії, які мотивують набагато ефективніше ніж очікувані. Важливо зауважити, що між виконаною роботою та



винагородою не повинен бути великий проміжок часу. Типовими є такі стимули: підвищення на посаді, розширення повноважень, визнання, усна подяка керівника у присутності колег, можливість страхування здоров'я, оплата медичних послуг, позачергова оплачувана відпустка, гарантія збереження робочого місця, позики зі зниженою ставкою на навчання або придбання житла, оплата витрат на ремонт авто та ін. Також дієвим методом може бути застосування індивідуального пакету стимулів, орієнтованого на конкретного працівника [4, с.157]: 1. Покарання як засіб мотивації працівників. Основна мета покарання – недопущення дій, які можуть нашкодити підприємству, бар'єр, який не дозволить людині повторити такі дії в майбутньому та стане прикладом для всього колективу. 2. Грошові виплати за виконання поставлених цілей. 3. Виплати до заробітної плати для стимулювання здорового способу життя. 4. Соціальна політика організації – також є дуже важливим інструментом економічного стимулювання. По-перше, на підприємстві реалізуються пільги та гарантії в рамках соціального захисту працівників, по-друге, організація надає своєму персоналу та членам їх сімей додаткові пільги, які відносяться до елементів матеріального стимулювання, за рахунок виділених на такі цілі коштів з фондів соціального розвитку підприємства.

Важливим аспектом у формуванні системи мотивації управлінського персоналу як складової загальної стратегії підприємства є: залучення професійних зовнішніх консультантів консалтингових компаній, вітчизняних консультантів; проведення внутрішньої діагностики ефективності діяльності персоналу; розробка мотиваційного механізму управління персоналом на підприємстві; перепідготовка, підвищення кваліфікації управлінського персоналу; управління кар'єрою менеджерів.

Отже, мотивація праці персоналу є органічною складовою забезпечення стійкого його функціонування, тобто є однією з головних рушійних сил в реалізації загальної стратегії підприємства, так як забезпечення залежності винагородження працівника від досягнутих ним результатів і кваліфікації максимально зацікавить його у реалізації фізичного або інтелектуального потенціалу, що сприятиме досягненню стратегічних цілей підприємства.

## Література

1. Живко З. Б. Аналіз та оцінка системи мотивації персоналу як чинника безпеки / З. Б. Живко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 65-73.

2. Кошелупов І. Ф. Мотивація управлінського персоналу як складової стратегії підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 08.06.09 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І. Ф. Кошелупов. – Одеса, 2009. – 16 с.

3. Ходаківський Є. І. Психологія управління: навчальний посібник / Ходаківський Є. І., Богоявленська Ю. В., Грабар Т. П. - К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 608 с. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/13350511/psihologiya/suchasni\\_teoriyi\\_motivatsiyi\\_pratsi](http://pidruchniki.com/13350511/psihologiya/suchasni_teoriyi_motivatsiyi_pratsi).

4. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади [Текст]: навч. посібник для ВНЗ / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, О. М. Попов та ін. ; ред. В. Г. Воронкова ; ЗДІА. - К. : Професіонал, 2006. – 567 с.

**Завидівська О.І.**

к.е.н., доцент,

**Ревакович П.М.**

магістр,

**Мазур Д.А.**

магістр

Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

## **ВИКОРИСТАННЯ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

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.

Англійський вчений, політик і філософ Ф. 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. ХХ 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 [2].

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 (див. табл.).

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 та «АВС-аналіз» [4].

## Основні закони тайм-менеджменту [3]

Назва	Суть закону
Закон Лаборіта	Швидкість перебігу часу в нашій свідомості прямо залежить від інтересу до дії: за цікавими, приємними справами час проходить непомітно
Закон Тейлора	Порядок виконання дій впливає на ефективність. Важливо знаходити правильний порядок дій і виконувати їх у зручному ритмі. Відчуваючи приплив сил, не потрібно витратити його на буденні справи, краще розв'язати складне важливе завдання
Закон Мерфі	Кожна справа забирає часу більше, ніж передбачалося до її початку. Плануючи роботу, необхідно закладати додатковий час на непередбачені обставини
Закон Паркінсона	Чим більше ми маємо часу на виконання завдання, тим більше ми на нього витратимо. Тому слід встановлювати кінцеві терміни
Закон Ілліча	Після великого напруження сил і досягнення добрих результатів за короткий проміжок часу приріст продуктивності праці знижується. Людині слід обов'язково дати час для відновлення сил та появи наснаги до роботи
Закон Парето	20% зусиль дають 80% результату, а решта 80% зусиль — лише 20% результату. Тож ці 20% найефективнішого часу слід присвячувати найважливішому і найскладнішому. Правильно вибравши мінімум головних справ, можна швидко досягти запланованого результату, а подальшу діяльність спрямувати на простіші завдання

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.

## Література

1. Кноблаух Йорг, Вольте Хольгер. Управління часом. 2-е вид. М.: Омега-Л, 2006. – 144с.
2. Щекович О. С. Тайм-менеджмент – мистецтво управління часом / Щекович О. С., Голобородько Т. В., Кришевська Ю. Ю. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/33\\_DWS\\_2013/Economics/6\\_150375.doc.htm](http://www.rusnauka.com/33_DWS_2013/Economics/6_150375.doc.htm).
3. Тітова Н. М. Ефективне використання основних законів та технологій тайм-менеджменту / Тітова Н. М. // Юність науки –2016 : соціально-економічні

та гуманітарні аспекти розвитку суспільства : зб. тез Міжн. наук.-практ. конф. студ., аспір. і молод. Вч.(м. Чернігів, 18-19 травня 2016р.) : у 7 ч. / Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2016.–Ч.4. – С. 30-32.

4. Колесов О. С. Тайм-менеджмент – управління часом / Колесов О. С., Вацьківська А. В. // Збірник наукових праць ВНАУ : серія «Економічні науки». – 2011. – №2(53). – т.3. – С. 61-70.

**Завидівська О.І.**

к.е.н., доцент,

**Румянцева І.С.**

магістр

Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

## **СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ КОНФЛІКТІВ**

За своєю сутністю організація є доволі складною системою із великою кількістю взаємозв'язків: як зовнішніх, так і внутрішніх. Функціонування організації пов'язане з постійним виникненням суперечок та конфліктів в процесі розвитку, що, у свою чергу, зумовлене і особливостями формування колективу. Адже колектив певної організації об'єднує абсолютно різних та не схожих один на одного людей за професійною ознакою.

Проблематика, пов'язана з управлінням конфліктами та недопущенням негативних наслідків їх впливу розглядається у працях вітчизняних та зарубіжних авторів – Дуткевич Т.В., Прокопенко Г., Ємельяненко Л.М., Примуш М.В., Калінкіна І.В., Грішиної Н.В. та інших. Автори розглядають різні аспекти конфліктів та конфліктних ситуацій, а саме: конфлікти, що виникають під час ведення переговорів, психологічні аспекти конфліктів в управлінській діяльності, теоретичні засади управління конфліктами

Організації, у яких працюють тисячі людей, щодня стикаються з найрізноманітнішими проблемними ситуаціями, пов'язаними з «людським фактором». Варто зазначити, що проблеми конфлікту існували ще в сиву давнину. Чимало філософів, соціологів та психологів прагнули з'ясувати суть, причини виникнення даного явища та можливі шляхи його подолання чи уникнення [1].

На сьогодні серед учених теж немає єдності в розумінні природи конфлікту як соціального явища: одні вважають, що конфлікт – норма в соціальному житті, «безконфліктне суспільство так же немислиме як суха вода», «якщо в житті немає конфліктів, перевірте, чи є у Вас пульс»; інші учені вважають, що конфлікт – небезпечна хвороба, соціальна патологія і від неї раз і назавжди потрібно позбутися, попереду – суспільство без конфліктів.

Сучасна точка зору полягає в тому, що навіть в організаціях з ефективним управлінням деякі конфлікти не тільки можливі, але навіть можуть бути й бажані. Це так звані конструктивні конфлікти, в основі яких лежать розбіжності щодо вирішення принципових проблем організації, які можуть попереджувати застій та стимулюють розвиток колективу до нових цілей; як правило вони

сприяють формуванню нових форм і цінностей [2, с. 483].

Як правило, кожен керівник намагається будь-яким чином уникнути конфліктних ситуацій в колективі. І це зрозуміло, оскільки в свідомості працівників конфлікт призводить до погіршення взаємостосунків, втрати взаєморозуміння та довіри, зниження працездатності і т.д. [3, с. 101].

Важливо для управління конфліктами володіти інформацією про причини конфлікту та його предмет. Причин чи джерел конфлікту є безліч і їхнє групування не може бути довершеним, адже постійна взаємодія зовнішнього і внутрішнього середовищ, а також їхня постійна зміна призводить до породження багатьох причин. Тим більше недоцільно виокремлювати будь-які види конфліктів, враховуючи причини їхнього виникнення, адже найціннішою є власне інформація про саму причину, а не про конфлікт, який може відрізнитись залежно від причин [4, с.340].

Одним із найбільш ефективних інструментів управління організаційними конфліктами виступає антикризове управління, що може вважатися ефективним, якщо кризи вдалося уникнути, і існує впевненість, що загроза кризи не відобразиться на доходах підприємства або не відбудеться суттєвого відхилення від запланованих показників роботи.

Успішне вирішення конфліктних ситуацій в організації, їх профілактика потребує усвідомлення природи конфлікту з боку керівників, знання й оволодіння ефективними способами спілкування, вміння обирати доцільний спосіб поведінки в конфліктній ситуації, що загальні проблеми економіки та суб'єктів господарювання виникають при довготривалих взаєминах. Контроль за конфліктною ситуацією є тим інструментом, оволодіти яким може кожен, а це допоможе вирішити практично будь-яку проблему.

## Література

1. Ревенок М. В. Особливості організаційних конфліктів та шляхи управління ними / Ревенок М. В. // Юність науки –2016 : соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства : зб. тез Міжн. наук.-практ. конф. студ., аспір. і молод. вч. (м. Чернігів, 18-19 травня 2016р.) : у 7 ч. / Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – Ч.4. – С. 27-29.
2. Мескон М. Х. Основы менеджмента : пер. с англ. [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Вильямс, 2009. – 692 с.
3. Конфликтология : учебник для вузов [Текст] / В. П. Ратников, В. Ф. Голубь, Г. С. Лукашова и др.; под ред. проф. В. П. Ратникова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 512 с.
4. Криса О. Й. Управління конфліктами на засадах їх класифікації /Криса О. Й. // Видавництво НУ «Львівська політехніка». – 2010. – С. 337-342 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vlp.com.ua/node/5745>

**Передало Х.С.**

к.е.н., доцент,

**Процик І.С.**

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка» (Україна)

## **ПРО ДЕЯКІ ПЕРЕВАГИ НАЯВНОСТІ ЕТИЧНИХ КОДЕКСІВ У КОМПАНІЯХ**

Етичні норми поведінки, хоча і не є особливо популярними у суспільстві, все ж набувають актуальності в умовах євроінтеграції. В європейських країнах вже давно на підприємствах формуються етичні кодекси, які визначають моральні норми дій підприємств на ринку та працівників в межах організації, принципи співпраці з діловими партнерами, споживачами, конкурентами та безпосередньо в корпоративному середовищі тощо.

Як показали дослідження, на сьогодні не існує єдиних методологічних підходів до побудови етичних кодексів. Хоча використовують їх вже дуже давно. Зокрема, до етичного кодексу можна віднести Старий Заповіт, Новий Заповіт, чи Біблію загалом, клятву Гіппократа, кодекс самурая тощо.

Сьогодні, відкриваючи Інтернет, можна наштовхнутися на професійні етичні кодекси журналістів, лікарів, психологів, вчених, місцевих рад тощо. Саме вони формують межі етичних норм поведінки в розрізі окремих професій. Корпоративні ж кодекси стосуються не окремих професій, а компаній загалом і подають загальні норми та правила поведінки усіх працівників організацій.

Причини неетичної поведінки в бізнесі часто перераховують у науковій чи професійно-орієнтованій літературі. До них можна віднести:

- бажання отримати надприбутки чи збільшити частку ринку;
- брак виховання чи незнання етичних законів бізнесу;
- самовпевненість, віра у беззаконня за наявності певного рівня влади;
- звичка у неетичному веденні бізнесу чи поведінки на робочому місці;
- корупція тощо.

Однак, як показує практика та дослідження, етична поведінка дає компанії низку переваг, особливо, коли є наявні етичні кодекси, оскільки вони слугують основним документом, який дозволяє навчати персонал в напрямку дотримання етичності, та є основою коректування окремих дій.

Виокремлюють такі функції етичних кодексів, в розрізі яких і можна побачити вигоди від їх дотримання (рис.)

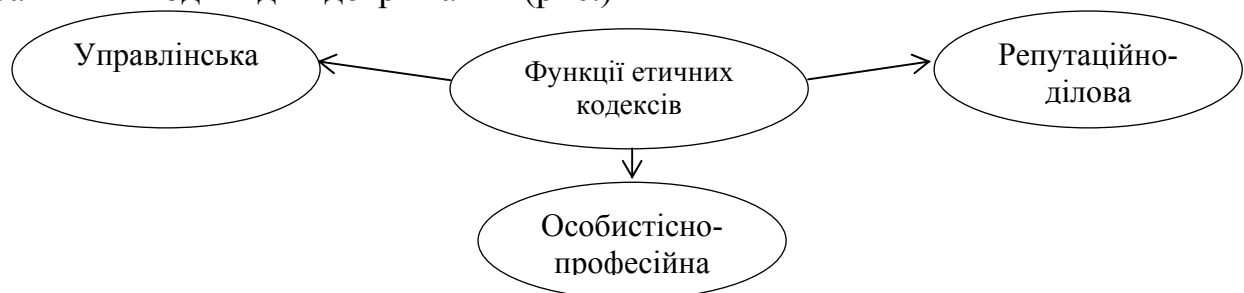


Рис. – Основні функції наявних етичних кодексів

Розглянемо переваги у застосуванні етичних кодексів в розрізі запропонованих функцій:

а) управлінська функція діє в межах реалізації загальних функцій менеджменту, та забезпечує:

- планування діяльності підприємства в межах етичних норм, що діють в світі або, наприклад, в ЄС;
- посилення мотиваційних інструментів, так як працівники організації мають змогу ознайомитися з ідеологією компанії, її соціальним призначенням, відчувши при цьому свою значимість у соціумі. Інколи, в етичних кодексах описуються окремі елементи програм адаптації, як одна із сфер, де слід застосовувати норми етичності, основні критерії мотивації тощо;
- формування корпоративної єдності компанії, згуртованості колективу, що дозволяє зменшити рівень конфліктності та непорозумінь в середині колективу;
- підвищення рівня контролю щодо дотримання ідеологічних основ діяльності компанії (місії та цінностей), а також нормативних інструкцій щодо ведення бізнесу чи експлуатації обладнання, застосування технології виробництва тощо в межах етичних норм;
- покращення регулюючих заходів, оскільки етичні кодекси можуть слугувати критерієм або верхньою діловою планкою, до якої слід прямувати.

б) репутаційно-ділова функція спрямована на:

- підвищення рівня репутації компанії серед цільових груп впливу, що, в свою чергу, забезпечує бажаний рівень їх лояльності, розширює коло споживачів і ділових партнерів, сприяє росту інвестиційної привабливості організації тощо;
- узгодження інтересів цільових груп впливу в рамках співпраці з компанією;
- уникнення непорозумінь з цільовими групами через виникнення нестандартних ситуацій чи їх спонукання до неетичної поведінки тощо.

в) особистісно-професійна функція зорієнтована на:

- підвищення рівня професійності працівника. Особливо цьому сприяє наявний професійний кодекс, дія якого переважно розповсюджується на працівників «вільних професій», де часто етичні дилеми пов'язані зі змістом діяльності (журналісти, лікарі, ріелтори, психологи тощо);
- підвищення рівня особистісної мотивації через усвідомлення значимості компанії в суспільстві;
- зменшення рівня стресу працівника через організаційні фактори тощо.

Отже, наявність етичних кодексів сприяє розвитку компанії в різних сферах її діяльності та дозволяє плавно інтегруватися в ЄС та міжнародний ринок, сформувати сприятливий діловий клімат, виховувати етичний персонал та забезпечувати згуртованості світу, згладжуючи економічні та соціальні нерівності.

## Література

1. Стернин І. Типологія етичних кодексів [Електронний ресурс] / І. Стернин, Н. Панферова. – Режим доступу :

[http://psychologis.com.ua/tipologiya\\_eticheskikh\\_kodeksov.htm](http://psychologis.com.ua/tipologiya_eticheskikh_kodeksov.htm)

**Пудичева Г.О.**

к.е.н., викладач,

**Малишко В.С.**

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

## **ДО ПИТАННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «ЛОГІСТИКА» ТА «УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАНЬ»**

У сучасних умовах господарювання підприємства все більше використовують логістичний підхід в управлінні потоковими процесами. Дійсно, це може не тільки підвищити ефективність внутрішніх поточкових процесів, але й сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства в цілому. Саме тому розуміння понять «логістика» та «управління ланцюгами постачань» (supply chain management – SCM) повинно стати основою для керівників підприємств. Не дивлячись на зростаючу кількість публікацій з питань логістичного управління, на даний час серед вітчизняних науковців не існує єдиної думки щодо співвідношення даних понять.

О.В. Горбенко, розглядаючи термінологічний апарат вітчизняної логістики, зазначає, що поняття «логістика» та «управління ланцюгами постачань» часто ототожнюються, оскільки обидва вони певною мірою пов'язані з процесом перетворення матеріальних ресурсів і суміжних з ним процесів. У такому тлумаченні логістиці надається дуже широке значення – більше за управління саме потоками матеріальних ресурсів. Однак логістика є лише частиною управління ланцюгами постачань. Дослідник розглядає об'єктом логістики потоки матеріальних ресурсів, а управління ланцюгами постачань – фінансові, інформаційні та ін. [1, с. 422]. Проте, на нашу думку, такий підхід є не досить правильним. Матеріальні потоки в діяльності підприємств часто невіддільні від руху фінансових, інформаційних, сервісних, енергетичних та ін. потоків. Тому об'єктом логістики слід розглядати поточкові процеси взагалі, незалежно від їх матеріального виразу.

В той же час, дійсно, неможна ототожнювати поняття «логістика» та «управління ланцюгами постачань». Останній термін носить інтеграційний характер, але цей характер полягає дещо в іншому. У стандартах ЕІА з логістики наводиться наступне визначення поняття «логістика» – це планування, виконання та контроль руху та розміщення людей та/або товарів, а також підтримуючі дії, пов'язані з таким рухом і розміщенням, у межах економічної системи, створеної для досягнення своїх специфічних цілей. В той же час поняття «управління ланцюгами постачань» розглядається як організація, планування, контроль та регулювання товарного потоку, починаючи з отримання замовлення та закупівлі сировини та матеріалів для забезпечення виробництва товарів, і далі через виробництво і розподіл доведення його з оптимальними витратами ресурсів до кінцевого споживача у відповідності до вимог ринку [2].



Таким чином, відмінності між даними поняттями полягають у тому, що управління ланцюгами постачань є більш широким поняттям, яке включає всі дії, що стосуються зв'язку постачальника з кінцевим споживачем. Логістика ж передбачає процес інтеграції руху та управління товарів всередині підприємства та за його межами. Тобто управління ланцюгами постачань ставить акцент на збільшенні взаємодії та співпраці підприємств у потокових процесах. Така співпраця, на думку Р.С. Кравчук, може відбуватися на багатьох рівнях: від дослідницьких робіт і проектування нової продукції (разом зі способом їх доставки кінцевим споживачам), через інтеграцію логістичних функцій аж до процесів післяпродажного обслуговування [3].

Таке тлумачення означених понять є близьким до їх розуміння у зарубіжній літературі. Так на думку М. Крістофера, «сьогодні підприємство не може вже функціонувати як окремий і незалежний господарський суб'єкт, що конкурує з іншими організаціями цього типу». Світові ринки переходять в нову еру – еру «конкуренції ланцюгів постачань» [4, с. 25].

Таким чином, можна сказати, що поняття «логістика» стосується управління потоковими процесами на рівні окремого підприємства, в той же час поняття «управління ланцюгами постачань» розглядає ці процеси при взаємодії підприємств на етапах від закупівлі сировини та матеріалів до кінцевого споживача.

Отже, концепція управління ланцюгами постачань стала розвитком концепції логістичного управління. Вона є результатом прагнень багатьох підприємств-партнерів, таких як постачальники, виробники, оптові та роздрібні посередники та споживачі, здійснювати свої дії у ланцюгу постачань (пошук постачальників, закупівля, виробництво, збут, обслуговування клієнтів тощо) більш ефективно.

Таким чином, сьогодні поняття «логістика» використовується у багатьох сферах. Концепція управління ланцюгами постачань також включає логістику. Ці поняття невіддільні. Однак вони не дублюють, а доповнюють один одне.

## Література

1. Горбенко О. В. Термінологічний апарат вітчизняної логістики / О. В. Горбенко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – К.: НТУ. – 2012. – Вип. 10. – С. 420-427.
2. ELA Certification for Logistics Professionals. Standards 040805. – Brussels: European Certification Body for Logistics, 2004. – 15 p.
3. Кравчук Р. С. Механізм взаємодії підприємств в ланцюгу постачань [Електронний ресурс] / Р. С. Кравчук // Моделювання регіональної економіки. – 2013. – № 1. – С. 466-472. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre\\_2013\\_1\\_47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2013_1_47)
4. Крістофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Крістофер; под. общ. ред. В. С. Лукинского. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.

**Бондаренко В.М.**  
к.е.н., с.н.с., доцент,  
**Гунда Б.М.**  
магістр

ДВНЗ «Ужгородський національний університет» (Україна)

## **РОЛЬ ГЕШТАЛЬТ-ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ОПОРОМ ДО ЗМІН В ОРГАНІЗАЦІЯХ**

Гештальт-терапія, як відомо, давно вийшла за межі психотерапевтичних кабінетів, оскільки її ідеологія опирається на загальні закономірності взаємодії живих систем і середовища, що оточує їх. Гештальт-підхід до управління організаціями ґрунтується на глибоких індивідуальних напрацюваннях з клієнтами і сім'ями. Тому закономірності поведінки людських систем переносяться на організаційні явища.

Опишемо більш детально як влаштована організація з позиції гештальт-підходу і що слід робити керівникові змін. Організація можна розглянути, як живу систему з адаптивними здібностями, що прагне до рівноваги. Стабільність організації виражена не лише в наборі її елементів, але передусім в їх взаємозв'язку. Останні характеризуються стереотипами поведінки і взаємодії. Попри те, що організація має межі, що відділяють її від зовнішнього середовища і характеризується стабільністю, вона вимушена трансформуватися в умовах, що постійно змінюються, виробляти нові форми поведінки. Таким чином, можна говорити про розвиваючу стабільність. Постійна динаміка руху у середині організації, її трансформація та розвиток дозволяє їй продовжувати існування. Дуже часті трансформації можуть привести до хаосу.

Як в організації відбувається зміни? Кожну секунду організація зіштовхується з труднощами і в процесі їх подолання відбуваються дрібні трансформації, що іноді переростають в якісні перетворення. Такі зіткнення - це контакти організації з середовищем. Прагнучи до стабільності, організація чинить опір змінам і це нормальна поведінка для неї. Опір сприяє появі енергії для змін. Розуміючи і усвідомлюючи, яким чином діє організація, яка вона зараз, співробітники мають можливість змінювати організацію для виживання і вирішення виникаючих проблем, питань. Тому завдання керівника сприяти організації в її внутрішніх прагненнях. Тобто, допомагати усунути перешкоди, сприяти розумінню явищ, що відбуваються, і пошуку нових рішень. Важливо не зупинятися на інтерпретації того, що відбувається, а переходити до експериментів і діяти. Відсутність опору повинна насторожити керівника. Керівник може виступати в ролі фасилітатора, організовуючи пошук рішення, прояснення думки згідних зі змінами працівників і таких, що чинять опір.

Для того, щоб відобразити процес усвідомлення, в гештальт-підході розроблений і часто використовується цикл контакту. Гештальтистський цикл контакту інтегрує поведінкові аспекти, відчуття, усвідомлення, мобілізації енергії, контакту і розв'язки або згортання в завершене ціле. Здатність індивідів

і людського організму легко переходити від однієї фази циклу до іншої покладається в якості основи здорового функціонування і навчання. Коли індивід або група починає на високому рівні усвідомлювати, що необхідно в даний момент, мобілізує енергію і засвоює знання, отримані в ході виконання цього поведінкового ланцюжка, ми говоримо, що вданому випадку мав місце здоровий процес. Роль професійного помічника полягає в тому, щоб допомогти людям ефективніше справлятися з таким поведінковим ланцюжком. Цикл в якості орієнтовного принципу є основним інструментарієм [1].

Гештальт-ідеологія застосовна для аналізу і практичної взаємодії з різними живими системами: від індивідуальних організмів до «малих» і «великих» соціальних «організмів» (невеликих груп, організацій і великих спільнот). При цьому, якщо на рівні індивідуального організму саме поняття «гештальт» можна позначити як «потреба організму в її процесуальному розвитку», то на рівні «соціального організму» дане поняття швидше співвідноситься з «процесом життєдіяльності» групи, організації, або спільноти [2].

Така проста система понять визначає першу перевагу гештальт-методу для роботи з організаціями [3]: мова методу неезотерична і доступна як фахівцям, що працюють в даній парадигмі, так і самим керівникам, менеджерам і іншим працівникам підприємства, з якими проводиться гештальт-робота, що забезпечує можливість реального діалогу між суб'єктом професійної діяльності (гештальт-консультантом) і суб'єктами впливу (працівниками організацій).

Друга перевага полягає в тому, що гештальт-метод як метод опису широкого кола живих систем має сильний потенціал розвитку, оскільки практичне знання, отримане в кожній із сфер теорії і практики (біології, психології, психотерапії, педагогіки, менеджменту, політології) може бути швидко асимільовано в суміжних сферах [3].

Третя перевага полягає в тому, що гештальт-метод прекрасно підходить для практичного втілення ідей системного підходу і концепції поля [4; 1], які все більше стають актуальними в організаційному консультуванні.

## Література

1. Невис Э. Организационное консультирование/ Пер. с англ. / Э. Невис. – СПб. : Изд-во Пирожкова, 2002. – 224 с.
2. Робин Ж. М. Гештальт-терапия. / Ж. М. Робин. – М., 1996. – 185 с.
3. Долгополов Н. Гештальт-подход в работе с организациями. / Н. Нифонт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://org-cons.tripod.com/articles/nifont1.html>
4. Левин К. Теория поля в социальных науках / Пер. с англ. / К. Левин – СПб. : «Сенсор», 2000. – 368 с.

**Дробишева О.О.**  
к.е.н., доцент,  
**Ставновський М.В.**  
магістр

Запорізька державна інженерна академія (Україна)

## **ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ**

Фінансово-економічний стан підприємства – це одна з найважливіших характеристик результатів діяльності кожного підприємства, що визначається взаємодією всіх складових фінансових відносин підприємства, сукупністю усіх виробничо-господарських факторів.

Фінансово-економічний стан надає можливість зробити висновки щодо забезпеченості підприємства ресурсами, ефективності їх використання, відображає спроможність підприємства фінансувати свою діяльність.

Головною метою діяльності підприємства є отримання прибутків шляхом збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, нарощування власного капіталу та забезпечення стійкого фінансового стану. Для цього необхідно постійно підтримувати платоспроможність і рентабельність підприємства, а також оптимальну структуру активу та пасиву балансу [1, с. 185].

Основними завданнями проведення діагностики фінансово-економічної діяльності в загальній системі управління підприємством є:

- вивчення характеру дії економічних законів, визначення закономірностей та тенденцій розвитку економічних систем мікрорівня;
- комплексне обґрунтування всіх бізнес-проектів і стратегій підприємства;
- контроль за досягненням цільових орієнтирів діяльності, за ефективністю використання ресурсів;
- пошук шляхів підвищення результативності економічної системи підприємства;
- прийняття управлінських рішень після знаходження шляхів підвищення результативності економічної системи підприємства [2, с. 111].

В економіці існують багато різних методів оцінки фінансово-економічного стану підприємств, але увагу більшості науковців привертають шість головних методів:

1. Горизонтальний аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім тимчасовим періодом.

2. Вертикальний аналіз – визначення структур підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на кінцевий результат.

3. Порівняльний аналіз – це аналіз, що включає внутрішньогосподарський аналіз вільних показників звітності за окремими показниками фірми, дочірніх фірм і міжгосподарський аналіз показників аналізованої фірми з показниками фірм конкурентів.

4. Факторний аналіз – це аналіз впливу окремих чинників на

результативний показник за допомогою детермінованих прийомів дослідження. Аналіз чинника може бути як прямим, коли результативний показник дроблять на складові частини, так і зворотним, коли окремі елементи сполучають в загальний результативний показник.

5. Трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначення тренда, тобто основній тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів і індивідуальних особливостей окремих періодів.

6. Аналіз відносних показників – це розрахунок відношення між окремими позиціями звіту або позиціям різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників [3, с. 97].

Поряд із традиційними методами, які переважно ґрунтуються на фінансових показниках підприємства, з'являються нові ринкові концепції, які оперують сучасними поняттями, прийомами, методами й моделями фінансово-економічного аналізу стану підприємства. До таких методик відносяться: стратегічний дью-ділідженс, діагностичний бенчмаркінг, нечітко-множинний метод та метод економічних нормалей.

Оскільки, на сьогодні економіка України знаходиться в тяжкому становищі і потребує від підприємств, в першу чергу, підвищення ефективності їх виробничо-господарської та фінансової діяльності, ключовим фактором, для керівників підприємств є проведення всебічний аналізу, який може базуватися, як на традиційних, так і на сучасних підходах, що сприятиме залученню інвестиційного підприємницького капіталу та допомагатиме своєчасно реалізувати антикризові заходи [4, с. 270].

На наш погляд, для покращення фінансово-економічного стану вітчизняних підприємств необхідно нарощувати обсяги виробництва, підвищувати продуктивність праці працівників, збільшувати свою частку на ринку, розширювати асортимент продукції і підвищувати її якість, зменшувати витрати на виробництво продукції, енергоефективно використовувати усі види ресурсів, дипломатично будувати договірні відносини з постачальниками та покупцями, вести раціональну цінову політику.

### Література

1. Ладунка І. С. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах / І. С. Ладунка, Є. А. Кучеренко // Економіка і суспільство. – 2016. – № 5. – С. 185-188.

2. Биба В. В. Діагностика та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства / В. В. Биба, Т. В. Лоза // Економіка та держава. – 2015. – № 5. – С. 110-113.

3. Аверіна М. Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення / М. Ю. Аверіна // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 92-100.

4. Груб'як С. В. Аналіз фінансово-економічного стану промислового підприємства / С. В. Груб'як // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 268-271.

## **ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Науково-технічний прогрес у своїй еволюції вступив до епохи бурхливого технологічного розвитку та, ґрунтуючись на інтелектуальній діяльності людини, визначив нові реалії формування потенціалу суб'єктів господарювання.

Зазвичай потенціал підприємства в економіці визнається як організаційна система та організаційний процес, які потребують ретельного дослідження в розрізі певних наукових підходів. Експериментальний підхід до організації потенціалу підприємства забезпечує активне втручання в формування його системи процесів. Спостереження за результатами такого втручання та їх вимір має на меті перевірку ідеї щодо вдосконалення методологічного апарату в розрізі механізмів оцінювання капіталізації потенціалу підприємства та формулювання наукових висновків.

Експериментальний підхід допомагає обґрунтувати доцільність капіталізації потенціалу підприємства в лабораторному середовищі, усунувши невизначні чи незначні для експерименту фактори. Цей підхід використовується в експериментальній економіці, засновником якої вважається американський економіст Вернон Ломакс Сміт (Vernon Lomax Smith) – лауреат Нобелівської премії 2002 р. “За лабораторні експерименти як засіб в емпіричному економічному аналізі, особливо в аналізі альтернативних ринкових механізмів”.

Вернон Ломакс Сміт визначив методологію експериментальної економіки, представивши мікроекономіку у вигляді експериментального майданчика. Його ідеї набули застосування в дослідженнях економічних систем та знайшли прихильників в економічній науці. Так, О. В. Длугопольський та Ю. П. Івашук схарактеризували зміст основних ідей американського вченого в дослідженні ретроспективи економічної думки таким чином: “Контрольовані експерименти володіють спільними рисами: імітація динамічних процесів, що відбуваються в економічній системі; економічна система створюється самими експериментатором, а економічними агентами виступають люди, підібрані відповідно до критеріїв, сформульованим експериментатором. Проведення економічних експериментів є аналогічним до створення моделі” [1]. В економіці експериментальний підхід визначив нові джерела інформації й такі методи, що стимулюють розвиток теоретичних та практичних втілень у дослідженні економічних систем.

Використовуючи надбання Сміта в даному дослідженні, експериментальний підхід застосовано до економічної системи процесів у розрізі механізмів оцінювання капіталізації потенціалу підприємства [2]. В результаті отримано твердження: 1) економічна система процесів має «вхід», «вихід», зворотний зв'язок, організаційну структуру, що базується на системних

принципах; 2) економічна система процесів розвивається та збільшує капітал, удосконалюючи параметри продукції, технологічну базу, методи організації, кваліфікацію персоналу тощо; 3) економічна система процесів поліпшує взаємодію між її внутрішніми та зовнішніми елементами шляхом прогнозування процесу розвитку та оптимізації результатів. З точки зору експериментального підходу в економічній системі процесів важливішу роль відіграв саме економічний експеримент. Він показав її штучне відтворення з метою подальшого ефективного розвитку та практичного використання.

Визначення системи процесів у розрізі механізмів оцінювання капіталізації потенціалу підприємства за експериментальним підходом надає можливість виділити: а) підприємство як самостійний та організаційно-відокремлений комплекс взаємопов'язаних елементів взаємної дії в єдності з середовищем, в якому воно знаходиться; в) потенціал підприємства як сукупність якостей взаємопов'язаних можливостей ресурсів в стратегічній поведінці суб'єкта господарювання; с) капіталізацію потенціалу підприємства як процес ідентифікації та відтворення потенціалу у капітал підприємства в стратегіях розвитку, тобто у вартість, здатну створювати нову вартість.

В експеримент щодо імітації системи процесів у розрізі механізмів оцінювання капіталізації потенціалу були залучені підприємства компанії Group Buzzi Unicem з метою оцінювання, прогнозування та оптимізації їх потенціалу. Капіталізація їх потенціалу є задачею оптимального використання прихованих можливостей на основі капіталізації активів за допомогою лінійної економічної моделі. Максимальний прибуток визначається як критерій оптимізації потенціалу підприємства. В оцінюванні капіталізації потенціалу компанії Group Buzzi Unicem експериментально були отримані значення показників: а) капіталізована вартість активів підприємства (423,0 тис. грн.); в) максимальний прибуток підприємства (65,8 тис. грн.); с) капіталізована вартість потенціалу підприємства (488,8 тис. грн.).

На основі проведеного експерименту зроблено висновок, що економічна система процесів у розрізі механізмів оцінювання капіталізації потенціалу компанії Group Buzzi Unicem являє собою економічну систему, що сформована експериментатором на засадах креативного, проектного та практичного мислення людини – генератора ідей, автора концепцій, організатора експерименту; експериментальний майданчик для імітації динамічних процесів системи та їх когнітивного розвитку в економічних моделях відповідно до обраних критеріїв.

## Література

1. Длугопольський О. В. Експериментальна та поведінкова економіка: від Вернона Сміта до Даніеля Канемана / О. В. Длугопольський, Ю. П. Івашук. // Вісник ТНЕУ. – 2014. – № 1. – С. 180-193.

2. Сабадирьова А. Л. Капіталізація потенціалу підприємства / А. Л. Сабадирьова. // Механізм регулювання економіки : Міжнародний науковий журнал. – 2017. – № 1. – С. 48-59.

**Смачило В.В.**

к.е.н., доцент,

**Халіна В.Ю.**

к.е.н.

Харківський національний університет будівництва та архітектури (Україна)

## **TASK MANAGER В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЯМИ**

Сучасне бізнес-середовище характеризується високою стрімкістю мінливості, що вимагає від керівника проекту або підприємства значних витрат часу на постійний контроль за виконанням поставлених задач, організацією управлінського процесу, моніторинг проміжних результатів, тощо. Відповідно, виникає необхідність у використанні сучасних інструментів управління на базі програмного забезпечення та доступу до Інтернет, які отримали назву таск-менеджери (Task Manager), що перекладається як управління задачами. Відповідно до функцій управління розглянемо переваги використання Task Manager під час керування проектом чи підприємством (рис.).



Рис. – Переваги використання Task Manager

*Побудовано на основі [1]*



Використання Task Manager дозволяє оптимізувати управлінський процес для будь-якої організації (комерційної чи некомерційної) або окремого проекту, впорядкувати діяльність працівників, організаційну структуру, підвищити кадровий потенціал, мінімізувати ризики невчасного виконання проекту тощо.

Для керівництва організації впровадження сучасного інструменту управління пов'язане, найчастіше, із трьома ключовими питаннями: вартість забезпечення, функціональність та його складність для опанування співробітниками. Огляд ринку task-менеджерів [2; 3] дозволив сформулювати перелік найбільш поширених інструментів українських виробників за вказаними критеріями (табл.).

Таблиця

Порівняльний аналіз українських Task Manager

Назва Task Manager	Вартість	Функціональність	Складність
Worksection	9-149\$*	max	min
Trello	9,99-20,83\$*	med	min
Casual	5+\$*	max	min
Comindwork	30-99\$*	max	min
Mylifeorganized	30-60\$	med	min
Submarine	24+\$*	med	min

\*можливість отримати безкоштовно.

З аналізу табл. очевидно, що майже всі програми мають безкоштовну версію або для певних категорій користувачів (малі підприємства, неурядові організації, університети, тощо), або на певний термін (30 днів). Крім того, ціна продукту, в залежності від типу обраної програми, може варіюватися. Така лояльна цінова політика дозволяє використовувати сучасні інструменти управління навіть тими організаціями, які не мають значних фінансових ресурсів або взагалі є неприбутковими. Функціональність забезпечення досить висока – можливе використання будь-яким гаджетом за умови адаптації або окремої мобільної версії; не всі програми передбачають візуалізацію процесу (рівень medium), але більшість мають або графік Ганта, або блок-схему (рівень maximum). Функціональність в більшій мірі обумовлена сферою діяльності організації, її розміром, цілями, тому кожна організація має можливість вибрати оптимальне для себе функціональне наповнення. Task-менеджери вітчизняного виробника мають доволі низьку складність застосування, що поширює прихильність користувачів до українських продуктів в сфері управління.

## Література

1. Офіційний сайт Miranda LS // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lexsys.com.ru/index.php/stati/12-vtoroj/47-chto-takoe-task-menedzher-i-zachem-on-nuzhen>
2. Made in Ukraine : 5 українських task-менеджерів для ефективного управління проектами// [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ain.ua/2014/11/13/made-in-ukraine-5-ukrainskix-task-menedzherov-dlya-effektivnogo-upravleniya-proektami>
3. Офіційний сайт Trello [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://trello.com>

## **ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Аналіз звітів Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) щодо розвитку інформаційних технологій у світі за останнє десятиліття (The Global Information Technology Report, GITR) дає підстави стверджувати, що ІКТ є каталізатором економічного зростання в епоху глобальних змін [1]. Інформатизація зовнішніх взаємовідносин підприємств, автоматизація їх внутрішніх процесів, комунікаційне забезпечення доступу до галузевої, національної, європейської та глобальної інфраструктур, аналіз різних видів ресурсів з метою оптимізації організаційної структури підприємств, вдосконалення їх систем управління, реінжиніринг бізнес-процесів віртуальної економіки, автоматизований управлінський облік і фінансовий менеджмент та інші проблеми інноваційного розвитку підприємств вирішуються завдяки ІКТ.

Сучасні ІКТ це сукупність автоматизованих процесів обміну, зберігання та обробки інформації, описів цих процесів, які прив'язані до конкретної предметної області й реалізовані на сучасних техніко-економічних (програмних і телекомунікаційних) засобах, що виконують певний перелік функцій. Концепція застосування новітніх ІКТ передбачає використання сучасної комп'ютерної техніки, програмного забезпечення і останніх розробок з телекомунікаційних технологій. Основою запровадження сучасних ІКТ є дотримання трьох основних принципів: інтегрованості, гнучкості й інтерактивності [2]. До пріоритетних характеристик сучасних ІКТ варто віднести наступні:

- наскрізна інформаційна підтримка на всіх етапах проходження інформації на основі інтегрованої бази даних, яка передбачає єдину уніфіковану форму подання, збереження, пошуку, відображення, відновлення й захисту даних;
- можливість адаптації форм і засобів подання інформації у процесі вирішення задач в умовах нестійкого зовнішнього середовища;
- інтерактивний режим вирішення задач для користувачів, електронний документообіг, колективне виконання документів.

Застосування ІКТ в управлінському обліку підприємств об'єктивно зумовлене такими чинниками: 1) збільшенням витрат на розробку складних технічних систем; 2) випереджаючим зростанням інформаційної компоненти виробництва, ускладненням управління підприємствами, постійним збільшенням частки інформаційних продуктів і послуг у сукупному суспільному продукті; 3) подальшою глобалізацією економіки за ринками збуту та у сфері виробництва, зростанням значення якості продукції, переходом до європейських і світових стандартів.

Відповідно до вище зазначеного пропонуємо наступні основні напрямки запровадження новітніх ІКТ в управлінський облік підприємства: локальний метод, глобальний метод, модернізація, комбінований метод. Напрямки відрізняються підходами до вдосконалення організаційної структури систем управління підприємствами. Перший і другий – зорієнтовані на діючу організаційну структуру системи управління підприємств. В обох випадках ступінь ризику зведена до мінімуму, витрати мінімальні й розвиток організаційної структури системи управління підприємств не відбувається. Третій напрямок запровадження ІКТ в управлінський облік підприємств передбачає модернізацію організаційної структури системи управління підприємств з метою отримання максимального ефекту в досягненні виконання завдань управління. Модернізація спрямована на розвиток підприємства й майбутню організаційну структуру його системи управління (стратегічний рівень). Основним напрямком вдосконалення обліку зокрема управлінського на підприємствах є максимальний розвиток телекомунікацій й розробка нових організаційних взаємозв'язків, які були раніше економічно недоцільні [1]. Для запровадження сучасних ІКТ в управлінський облік суб'єкта господарювання найбільш привабливим є комбінований метод, що включає елементи всіх трьох методів і забезпечує управління стратегічним розвитком підприємств. Для його реалізації доцільно з позиції системного підходу здійснити процедуру «аналіз-синтез-аналіз» управлінського обліку суб'єкта господарювання за допомогою останніх досягнень в теорії управління й дослідження операцій, методів економіко-математичного моделювання й імітаційного моделювання [3].

Таким чином, використання сучасних ІКТ для управлінського обліку на підприємствах вирішує проблеми обґрунтування та вибору управлінських рішень, щодо коригування діяльності підприємств з урахуванням змін економічної ситуації як на макро, так і на мікрорівні. Запропоновані напрямки запровадження ІКТ в управлінський облік дозволять забезпечити інформатизацію їх зовнішніх взаємовідносин та автоматизацію внутрішніх процесів, вирішити інші питання управління підприємствами.

## Література

1. Івченко Є. І. Проблеми інноваційного розвитку підприємств: інформаційно-комунікаційні технології [Текст] / Є. І. Івченко // Науковий вісник ПУСКУ. Серія «Екон.науки». – 2008. – № 1(26). – С. 112-117.

2. Куценко В. А. Пріоритети розвитку підприємств споживчої кооперації: впровадження інформаційно-комунікаційних технологій [Текст] / В.А. Куценко // Споживча кооперація XXI століття : уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку : міжн.наук.-практ.конф., 20-21 листоп. 2008 р. : матер.-конф.-Полтава, 2008. – С. 204-206.

3. Мартин Дж. Вычислительные сети и распределенная обработка данных / Дж. Мартин. – М. : Финансы и статистика, вып 1, 1985. – 256 с.

## **БАЗОВІ ПРИНЦИПИ ПРОЕКТУВАННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЕМ**

У роботі сучасних готелів автоматизація прийому і розміщення гостей, бронювання номерів, здійснення контролю за станом номерного фонду та взаєморозрахунків з клієнтами має ключове значення. Автоматизовані системи вносять в повсякденне життя готелів певний порядок, регламентуючи роботу персоналу та заощаджуючи час клієнтів. Разом із тим, надалі невирішеними залишаються питання розв'язання функціональних задач діяльності готелів з метою підвищення їх конкурентоспроможності; належна увага не приділяється проблемам ефективного використання інформаційних технологій у туризмі.

Загальними особливостями ІТ-готелів є автоматизація процесів планування, обліку і управління основних напрямків діяльності готелю. Тому загалом їх можна розглядати як інтегровану сукупність таких основних підсистем: управління фінансами, управління матеріальними потоками, управління обслуговуванням, управління якістю, управління персоналом, управління збутом, аналіз фінансів, собівартості, оборотних коштів, управління маркетингом тощо.

До основних базових принципів створення автоматизованих інформаційних систем управління готелями можна віднести такі принципи: системності, розвитку, сумісності, стандартизації і уніфікації, ефективності. Дотримання кожного часткового принципу дозволяє отримати певний економічний ефект, а саме: принцип декомпозиції; принцип першого керівника, принцип нових задач, принцип автоматизації інформаційних потоків, принцип автоматизації проектування. Основні базові принципи доповнюються ще організаційно-технологічними, без яких неможлива розробка новітніх інформаційних технологій, серед яких принцип абстрагування, принцип формалізації, принцип концептуальної спільності, принцип несуперечливості і повноти, принцип незалежності даних, принцип структурованості даних, принцип доступу кінцевого користувача. Дотримання наведених принципів необхідне для виконання робіт на всіх стадіях створення, функціонування автоматизованих інформаційних систем управління готелями і автоматизованих ІТ, тобто протягом всього життєвого циклу.

Автоматизована інформаційна система управління готелями, як правило, створюється не для певного підприємства і потребує певної адаптації під потреби та вимоги конкретного готелю. Проте, є багато спільних рис в структурі різних підприємств готельного бізнесу, а також в типах зв'язків (функціональних, інформаційних, зовнішніх) між елементами цієї структури. Це дозволяє сформулювати єдині принципи і шляхи побудови автоматизованих інформаційних систем управління готелями.

Виділимо етапи створення і функціонування (життєвого циклу) автоматизованих інформаційних систем управління готелями:

1. Розроблення концепції автоматизованої інформаційної системи управління готелями;
2. Розроблення технічного завдання;
3. Проектування;
4. Реалізація;
5. Впровадження в експлуатацію (тестування і налагодження);
6. Супровід.

Всі етапи розробки і впровадження ІС повинні бути обумовлені у відповідних угодах між замовником і розробником, а також у технічному завданні.

Готельний бізнес – важлива складова економіки багатьох країн світу. Сучасний готельний бізнес характеризує швидка зміна економічних умов, підвищення якості послуг, безперервний вихід на ринок нових учасників, у тому числі іноземних. Ці зміни сильно впливають на фінансове становище українських підприємств готельного бізнесу. Конкурентна перевага підприємств готельного бізнесу залежить від нововведень в галузі інформаційних технологій, таких як: по-перше, комплексних систем автоматизованого управління, а по-друге – систем, пов'язаних зі зберіганням та інтелектуальною обробкою даних.

Результатом впровадження новітніх комп'ютерних технологій стають нові можливості в сфері управління і сервісу. Українські готелі усе більше усвідомлюють необхідність використання АІТ у своїй роботі. Поряд із тим, нагальними для подальших досліджень залишаються питання аналізу сучасного стану інформаційних технологій і систем в індустрії туризму та готельного бізнесу, огляду автоматизованих системи управління готелем та перспективи впровадження хмарних сервісів в діяльність готелів.

## Література

1. Грицунов О. В. Інформаційні системи та технології : навчальний посібник / О. В. Грицунов. – Харків. ХНАМГ, 2010. –208 с.
2. Гудзовата О. О. Автоматизовані системи управління готелями / О. О. Гудзовата // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2013. – Випуск 15. – С. 94-98.
3. Інформаційні системи в економіці : навчальний посібник / Пономаренко В. С., Золотарьова І. О., Бутова Р. К. та ін. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 176 с.
4. Мальська М. П. Готельний бізнес: теорія і практика: підручник / М. П. Мальська, І. Г. Пандяк. – К. : ЦУЛ, 2010. – 472 с.

## **КРАУД-ТЕХНОЛОГИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

В современных условиях развития и дигитализации общества, на фоне смены информационных и коммуникационных парадигм происходит социализация менеджмента организации. Необходимость оперативного реагирования на запросы потребителей и удовлетворение их интересов, приводит к поиску инновационных и эффективных технологий для взаимодействия организации с обществом. Актуальным становится открытый диалог, который дает возможность учитывать различные интересы и привлекать активных граждан-потребителей к формированию политики организации и принятию решений. В связи этим в менеджменте организаций стоит применять информационно-коммуникационные технологии, отвечающие духу времени и максимально удовлетворяющие интересы и потребности обеих сторон информационно-коммуникационного процесса.

В этом контексте «менеджмент» стоит определить как интеграционную деятельность по формированию организации как системы, функционирующей в конкурентной среде, путем постановки целей, выработки решений и достижения поставленных целей с использованием доступных ресурсов. Термин «технология» – основанные на определенных знаниях, принципах, методах и закономерностях совокупность действий над предметом, сырьем, ресурсом, объектом, с целью получения продукта, результата или нового качества, состояния [6].

Итак, можно сказать что технологии менеджмента представленные в виде концепций, теорий, принципов, способов, форм и методик управления обеспечивают процесс преобразования из исходного состояния объекта управления в новое конкурентное состояние. Так же технологии менеджмента могут обеспечивать качество эффективного функционирования объекта управления. Одним из важнейших путей развития организаций как в области менеджмента, так и в области разработки соответствующего программного обеспечение должна стать открытая форма взаимодействие между сотрудниками организации. Развитие сети Интернет привело к возникновению таких явлений как краудтехнологии – совместная научная или исследовательская творчество чрезвычайно широкого круга людей, основным стимулом которых может быть совсем нефинансовая заинтересованность, а желание приобщиться к интересной общего дела [5, с. 140].

А. Панкрухин называл краудсорсинг философией сотрудничества с потребителями [2]. По мнению австрийского маркетолога и консультанта Х. Трейхля краудсорсинг – это клиентоориентированный подход к менеджменту, когда организация ориентируется в производстве услуг на потребителей, и дает им возможность принимать решения. Ученый рассматривает краудсорсинг как инструмент маркетинговых коммуникаций,

направленный на развитие регионов, обеспечивающий поиск и дальнейшее применение творческих решений, поступающих на основании конкурса проектных предложений от сообщества. Применение крауд-технологий в управлении заинтересовывает гражданское общество и привлекает его к работе по повышению качества жизни [1; 3].

Р. Насыров и И. Савельев рассматривают и систематизируют недостатки крауд-технологий и предлагают пути оптимизаций [4]. В основе крауд-технологий лежат три базовых принципа: 1) «добровольности» предполагает, что краудсорсеры пришли в проект добровольно и обладают личной заинтересованностью в результатах проекта; 2) «открытости» – информационные потоки доступны всем краудсорсерам, результаты прозрачны и понятны, а также на результаты не влияют «регалии» и «чины» участников, в рамках проекта краудсорсеры стартуют как равные и дифференцируются уже за счет результатов собственной работы в проекте; 3) «любительства» – целевая аудитория проекта заинтересована и неравнодушна в задачах и вопросах, поднимаемых и решаемых проектом. Вышеперечисленные принципы, по нашему мнению, можно дополнить принципом «желания и возможностью помогать друг другу».

Таким образом, внедрение крауд-технологий менеджмента организацией, использование их как инструментов взаимодействия, позволит вести открытый диалог как внутри организации, так и с ее потребителями, обеспечит возможность потребителям влиять на процессы принятия решений, что отразится на качестве работы организации.

## Литература

1. Metamorphoses in the spatial organization of the world economy at the beginning of the XXI century : Monograph / Ed. prof. I. A. Rodionova. – М. : "University Book", 2016. – 296 p.

2. Pankrukhin A. P. Crowdsourcing – a tempting marketing aggressor: the principles, content, technology // Practical marketing. – 2011. – № 1 (167).

3. Ugryumova A. A., Erokhina E. V., Savelieva M. V. Regional Economics and Management: textbook and practicum for undergraduate and graduate / A. A. Ugryumova, E. V. Erokhina, M. V. Savelieva. – М. : Yurayt Publishing, 2016. – 445 p.

4. Насыров И. Р. Технологии краудсорсинга в государственном управлении / И. Р. Насыров, И. Л. Савельев. □ 2012. □ Т. 154. □ Кн. 6 Гуманитарные науки. □ С. 94-104.

5. Полуектова Н. Р. Моделирование механизмов развития информационных систем управления ресурсами предприятия: дис. на соискание науч. степени доктора экономических наук математические методы, модели и информационные технологии в экономике/ Н. Р. Полуектова — Харьков, 2016. — С. 140.

6. Куправа Т. А. Базовые технологии менеджмента / Т. А. Куправа // Экономика современного общества : актуальные вопросы антикризисного развития : матер. междунар. научно-практ. конф. – Саратов, СГТУ : ИЦ «Наука», 2010. – С. 214–219.

## **ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Результат і ефективність діяльності підприємства залежать від того, наскільки раціонально використовується капітал. Дотримуючи певні пропорції власного і позикового капіталу, можна забезпечити платоспроможність підприємства, необхідний рівень фінансової незалежності, рентабельності. Тому важливим є обґрунтування оптимальної структури капіталу підприємства.

При виборі структури капіталу для українських промислових підприємств характерними є такі особливості:

- у багатьох з них фінансовий стан незадовільний;
- при прогнозуванні результатів діяльності українських компаній застосовуються моделі співвідношення власного та позикового капіталу, що не дозволяють правильно прогнозувати динаміку їх фінансового важеля;
- основні засоби сильно зношені та вимагають великих інвестицій для заміни;
- існуючі методи ухвалення інвестиційно-фінансових рішень не повною мірою враховують інтереси держави, власників компаній і пов'язаних з ним осіб;
- значна частина акціонерів не відчують себе повною мірою власниками тощо.

Тому необхідність в управлінні структурою капіталу, що включає її оптимізацію, є найголовнішим питанням покращення фінансового стану підприємства.

Ефективність функціонування кожного підприємства залежить насамперед від того, відповідають чи не відповідають управлінські рішення, якими воно керується для досягнення успіху на ринку, цим умовам. Базою для обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень може бути тільки глибокий та комплексний аналіз діяльності підприємства. У ході такого аналізу усі сторони діяльності підприємства оцінюються з позицій досягнення максимально можливого економічного результату (а саме – прибутку, рентабельності) за рахунок оптимально ефективного (в тому разі і з точки зору ліквідності – уникнення ризику банкрутства) використання наявних ресурсів, насамперед фінансових ресурсів [1, с. 20].

Створення та функціонування підприємства, його самостійність та незалежність не можливе без формування власного капіталу, що визначається як вартість чистих активів підприємства, що «розраховується як різниця між вартістю майна підприємства та його зобов'язаннями» [2].

З погляду фінансового управління саме капітал визначається як частина фінансових ресурсів, що задіяна у виробничо-господарській діяльності підприємства. Відповідно капітал підприємства з погляду фінансового управління прирівнюється до фінансових ресурсів підприємства, що використовуються у процесі виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку [3, с. 213].



На підприємстві більшу частку фінансових ресурсів повинен становити власний капітал. Для кредиторів така ситуація є більш прийнятною, оскільки вона характеризує надійність підприємства, впевненість щодо повернення своїх вкладень, тобто знижується ризик неповернення боргів, фінансовий ризик. Проте рівень доходності за даною стратегією зазвичай не є високим. Така ситуація викликана тим, що на практиці ефективність використання позикових коштів вища ніж власних.

На сьогодні нестійке фінансове становище в країні, постійне зростання цін збільшує видатки підприємств, що зумовлює виникнення зобов'язань. Такі витрати спричиняють нестачу власного капіталу, що призводить до залучення позикових коштів у якості фінансової підтримки з метою стабілізації фінансового стану підприємства. Таким чином, позиковий капітал виступає частиною вартості майна підприємства, що формується за рахунок зобов'язань, які мають бути погашені у майбутньому [3, с. 320].

Ефективність діяльності підприємства значною мірою характеризується показником ефективності використання капіталу, тобто максимальністю його віддачі, яка виражається збільшенням суми прибутку на 1 гривню капіталу. Цього можна досягти за умови раціонального та економного використання всіх видів ресурсів, недопущення їх перевитрат, втрат на всіх стадіях кругообігу. В результаті капітал повертається в більшій сумі, тобто з прибутком.

Якщо підприємство може забезпечити вищий рівень віддачі на вкладений капітал, ніж платити за кредитні ресурси, то, залучаючи позикові кошти воно може контролювати більші грошові потоки, розширювати масштаби своєї діяльності та підвищувати рівень власного (акціонерного) капіталу.

Таким чином, оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу розраховується лише в індивідуальному порядку для кожного підприємства окремо. Адже, оптимізація структури капіталу залежить від ряду чинників, критеріїв. Кожне окреме підприємство керується тим критерієм, який вважається найбільш доцільним. При формуванні певної структури капіталу приймаються до уваги різні умови, які характеризують операційну, інвестиційну, фінансову діяльність підприємства. У результаті поняття оптимальної структури капіталу набуває значного суб'єктивного змісту.

## Література

1. Фінансовий аналіз. Модульний курс. Навч. посібн. / Квач Я. П., Кошельок Г. В., Терещенко О. М., Юр'єва Г. В., під ред. О. С. Редькіна – Одеса : ТОВ «Елтон», 2010. – 470 с.
2. Наказ Мінфіну від 07.02.2013 р. за № 73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929\\_007](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_007)
3. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2010. – 512 с.

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В современном мире эффективное управление предприятием является одним из ключевых факторов его жизнедеятельности и успешного функционирования. Успешное управление – путь к совершенствованию производства, бизнес-процессов, деятельности предприятия в целом. Одним из методов повышения эффективности протекания трудового процесса, в том числе и управленческой деятельности, является автоматизация при помощи информационных технологий.

Информационные технологии — это процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления [1, с.7]. Правильный набор этих технологий, а также их логичное взаимодействие друг с другом, помогут предприятию грамотно выстроить функционирование всех отраслей.

На сегодняшний день в мире активно развиваются и внедряются на предприятиях системы ERP и PLM [2, с. 61].

ERP (Enterprise Resource Planning) – информационная система управления предприятием, предназначенная для автоматизации знаний, дополненная средствами для финансово-экономического управления, позволяющая осуществлять кроме основных функций и управление взаимодействием с поставщиками и клиентами, в том числе – удаленный доступ через всевозможные мобильные приложения и Интернет.

PLM (*Product Lifecycle Management*)– информационная система управления жизненным циклом изделия. PLM – это новый стратегический подход к организации проведения работ и управлению предприятием, который объединяет в едином информационном пространстве все данные о создаваемом на предприятии продукте в форме конструкторской, технологической и эксплуатационной документации, баз данных о поставщиках, потребителях, финансовую информацию по продукту, и на основе этих данных позволяет организовывать управление предприятием на всех этапах жизненного цикла продукта.

Рассматривая опыт внедрения ERP и PLM систем на предприятиях Украины, можно отметить, что преимущественно автоматизация инженерных работ и бизнес-процессов представляет собой две отдельные системы. В то время, как специалистами отмечается значительно более высокий уровень продуктивности ERP и PLM систем при их интеграции, что дает эффект синергии и выводит предприятие на совершенно новый конкурентный уровень. Объединение ERP и PLM систем позволяет быстро адаптировать бизнес-процессы и производство на предприятии к быстро меняющимся условиям

рынка. Стратегическая цель интеграции систем PLM и ERP — добиться снижения затрат и себестоимости продукции, сократить сроки выпуска новых изделий, повысить конкурентоспособность предприятия, сделать его более прозрачным и управляемым. На рис. 1 представлены сферы деятельности предприятия и жизненного цикла товара, управление которыми может осуществляться посредством ERP и PLM систем.



Рис. – Функциональные и информационные процессы, управляемые ERP и PLM системами

Не смотря на то, что объединение PLM с ERP является непростым аспектом управления предприятием, так как они предназначены для решения разных задач, использование интегрированного решения на предприятии обеспечит ритмичное, своевременное, взаимосвязанное и достоверное функционирование процессов проектирования и производства. Это позволит повысить эффективность процесса управления и получить положительный экономический результат.

### Литература

1. Максимов Н. В. Современные информационные технологии : Учебное пособие / Н. В. Максимов, Т. Л. Партыка, И. И. Попов. – М. : Форум, 2013. – 512 с.
2. Венделева М. А. Информационные технологии в управлении : Учебное пособие для бакалавров / М. А. Венделева, Ю. В. Вертакова. – М. : Юрайт, 2013. – 462 с.
3. «IT-выпуск «Экономика XXI века : как украинским компаниям рванут вперед» / Приложение к журналу «Новое время страны», №3 от 18.11.2016.

## **ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Показники ділової активності – це, перш за все, показники ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, що автоматично відносить їх до системи показників економічної ефективності. На рівні окремого підприємства ступінь його ділової активності визначається за допомогою цілої системи показників економічної ефективності господарювання. В економічній літературі зустрічаються різні точки зору щодо складу показників оцінки ділової активності підприємства. Наприклад, В.О. Подольська, О.В. Ярш пропонують 28 показників [1], В.В. Ковальов – 16 [2], В.О. Мец – 17 [3] тощо.

На погляд автора, при формуванні системи показників оцінки ділової активності підприємства слід враховувати складові її сутності, а саме, виокремлювати показники внутрішньої та зовнішньої ділової активності.

Активність підприємства у зовнішньому економічному середовищі пропонується оцінювати за такими кількісними параметрами: зміна частки підприємства на ринку продукції (робіт, послуг). Цей показник свідчить про зміну частки підприємства у виробництві продукції галузей, регіону, національної економіки; масштаб партнерських відносин на внутрішньому та зовнішньому ринках країни; обсяг зовнішньоекономічного обороту; приріст кількості робочих місць; динаміку фондової активності, яка виражається у збільшенні обсягу реалізації акцій, підвищенні коефіцієнта нотування, зростанні прибутковості та рівня дивідендного доходу акцій.

Вважаємо, що якісними параметрами ділової активності підприємств у зовнішньому економічному середовищі можуть бути:

– імідж підприємства, його ділова репутація. Імідж – це не об'єктивне й однозначне відображення позитивних характеристик підприємства, а спроектований фахівцями образ, в основі якого лежать його реальні якості. Від іміджу фірми залежать її популярність, стабільність, престиж, репутація. Ділова репутація (гудвіл) виступає як нематеріальний актив підприємства, що передбачає комплекс заходів, спрямованих на збільшення активних операцій, враховуючи використання ділового партнерства, здібностей керівників, домінуючі позиції на ринку тощо. Втрата іміджу може призвести до погіршення економіки підприємства і його банкрутства;

– соціальна активність підприємства, яку відображає його участь у розв'язанні складних соціальних завдань подолання безробіття, соціального захисту, формуванні соціальної інфраструктури у районах його місцезнаходження. Соціальна активність виявляється у фінансуванні соціальних програм, створенні об'єктів соціально-культурного побуту, добродійній діяльності тощо;

– природоохоронна активність підприємства, яка виявляється у створенні екологічно чистих виробництв, фінансуванні рекреаційних програм, боротьбі зі шкідливими викидами та забрудненням навколишнього середовища, здійсненні добровільних внесків на охорону природи [4, с. 71].

Аналіз внутрішньої ділової активності пропонується здійснювати з використанням показників, які доцільно розподілити на абсолютні та відносні.

На погляд автора, до абсолютних показників ділової активності відносяться такі, як обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); середній розмір активів; капіталу; вартість основних засобів; запасів; дебіторської заборгованості тощо.

Відносні показники, у свою чергу, можуть поділятися на ті, що характеризують певні пропорції та співвідношення, та показники динаміки, які прийнято називати індексами (темп росту, темп приросту).

Перша група відносних показників оцінки внутрішньої ділової активності підприємства характеризує рівень ефективності використання виробничих ресурсів (основних засобів, матеріальних ресурсів, трудових ресурсів), активів (оборотних, необоротних, та їх складових) та капіталу (власного, позикового, та їх складових). Для їх розрахунку використовуються абсолютні підсумкові дані за звітний період щодо виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), середньої вартості виробничих ресурсів, активів, капіталу, тощо.

Стосовно другої групи відносних показників оцінки ділової активності підприємства наголошуємо, що до системи темпових (динамічних) коефіцієнтів оцінки ділової активності підприємства, на наш погляд, мають включатися показники, які відображають динаміку показників ефективності використання активів і капіталу, та показники, що апріорі свідчать про раціональність використання фінансово-ресурсного потенціалу підприємства, і є складовою «золотого правила економіки підприємства».

Наведена система показників оцінки ділової активності підприємств являє собою узагальнений перелік кількісних критеріїв, які зустрічаються в спеціальній економічній літературі і пропонуються сучасними науковцями для оцінки ділової активності підприємства.

## Література

1. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посібник / В. О. Подольська, О. В. Ярш. – К. : Центр навч. літератури, 2007. – 488 с.
2. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.
3. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посібник / В. О. Мец. – К. : Вища школа, 2003. – 217 с.
4. Кащена Н. Б. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу: монографія / Н. Б. Кащена, О. О. Горошанська, Т. В. Польова [та ін.]. – Х. : Видавництво Іванченка І. С., 2016. – 196 с.

**Герасименко Г.В.**

аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»  
(Україна)

## **ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА: ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД**

В умовах глобалізації, коли відбувається значне посилення конкуренції на міжнародному та національному рівні, одним з провідних чинників стійкого розвитку підприємств та передумовою їх виходу на лідируючі ринкові позиції є ефективність управління. Складність і масштабність завдань, що викликані сучасними трендами становлення постіндустріальної економіки, зумовили пошук нових форм управління людськими ресурсами як носія інноваційного потенціалу та інтелектуального капіталу підприємств. В епоху інформатизації суспільства організаційною філософією ефективною діяльності підприємств стає принцип домінування людського та соціального капіталів, які набувають характеру стратегічного ресурсу і забезпечують конкурентні переваги. Низький рівень ефективності управління людськими ресурсами зумовлює деформації в соціально-трудої сфері підприємства, призводить до погіршення стану людського капіталу і, як наслідок – до втрати конкурентних переваг.

Не викликає сумніву той факт, що адекватна сучасним перетворенням система управління людськими ресурсами повинна бути націлена на узгодження та оптимізацію інтересів різних сторін соціально-трудої відносин – як роботодавця, так і найманих працівників. Гармонізація відносин у сфері менеджменту людських ресурсів, на переконання автора, має здійснюватись за вектором врівноваження відповідальності соціальних партнерів за конкурентний розвиток підприємства – з одного боку, та реалізацію принципів гідної праці – з іншого боку. Саме такі засади забезпечують формування контуру інноваційного підходу в оцінюванні ефективності управління людськими ресурсами підприємства, в якому інтегруються підсистема конкурентного розвитку підприємства як зиску для роботодавця та підсистема забезпечення гідної праці як зиску для найманих працівників. Тому одним із завдань, що постає перед науковцями та фахівцями-практиками, є модернізація теоретико-концептуальних підходів та розроблення індикаторів ефективності управління людськими ресурсами за зазначеними підсистемами.

В доповнення до наявного науково-методичного доробку, в рамках якого ефективність управління людськими ресурсами підприємства відображується показниками, що характеризують з одного боку, ефективність трудової діяльності працівників [1, с. 556-558], з іншого – ефективність виконання кадрових функцій та реалізації кадрових процесів [2, с. 331], пропонується використовувати двовекторний формат ефективності функціонування цієї підсистеми менеджменту підприємства – досягнення параметрів конкурентного розвитку та орієнтирів гідної праці. Такий підхід базується на закономірності у

прояві взаємозалежності економічного і соціального розвитку підприємства: економічний і соціальний прогрес мають односпрямовану динаміку в разі, коли економічні досягнення супроводжуються соціальними перетвореннями та коли такий гармонійний розвиток стосується інтересів роботодавців та працівників.

Конкурентний розвиток підприємства перш за все спрямований на економічне зростання, що проявляється в досягненні високих стандартів фінансової результативності. Проте, без підтримки позитивної соціальної динаміки, що забезпечує гарантії та добробут для найманих працівників, виникають ризики втрати збалансованості соціально-економічної системи.

Отже, інноваційний підхід в розвитку теоретико-прикладних засад оцінювання ефективності управління людськими ресурсами підприємства, за баченням автора, передбачає симбіоз фінансово-економічних індикаторів, які, по суті, є результатом використання наявних людських ресурсів, та показників соціальної діяльності підприємства.

Як свідчать результати наукових досліджень, в якості основних складових забезпечення гідної праці на мікрорівні визначено такі компоненти як надання доступу до гідних робочих місць; створення безпечних, комфортних умов праці на робочих місцях; забезпечення можливості застосовувати досконалі форми та методи організації праці; дотримання прав у сфері праці; надійний соціальний захист від ризиків, що виникають у процесі трудової діяльності; розширення можливостей розвивати трудовий потенціал та підвищувати конкурентоспроможність, можливостей участі у різноманітних формах виробничої демократії та захисту власних інтересів як індивідуально, так і через представницькі органи соціального партнерства, можливостей вибору форми зайнятості, режиму роботи тощо [3, с. 38].

Для з'ясування ситуації щодо втілення принципів гідної праці важливо дослідити, чи характерний для підприємства прояв нестабільності та асиметрій в соціально-трудовах аспектах роботи, чи можна оцінити робочі місця як гідні та конкурентоспроможні, чи є гарантованою та ефективною зайнятість на підприємстві, наскільки прогресивна та досконала система винагороди за працю.

Проведення моніторингу за індикаторами конкурентного розвитку та компонентами гідної праці дозволить діагностувати ситуацію щодо ефективності управління людськими ресурсами підприємства, намітити орієнтири та розробити програму заходів щодо підвищення її рівня.

## Література

1. Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин – Нижний Новгород : НИМБ, 1997. – 607 с.
2. Одегов Ю. Г. Оценка эффективности работы с персоналом : методологический подход : учебно-практ. пособие / Одегов Ю. Г., Абдурахманов К. Х., Котова Л. Р. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2011. – 752 с.

3. Колот А. Теоретико-методологічні засади гідної праці : проблеми та напрями розвитку /А. Колот, О. Герасименко // Соціально-трудові відносини : теорія та практика. – К. : КНЕУ. – 2015. – №2 (10) – С. 21-42.

**Шевчук І.А.**

здобувач

Тернопільський національний економічний університет (Україна)

## **АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Основними причинами глибокої економічної кризи в промисловому комплексі України та її регіонів є відсутність моделі трансформації економіки на ринкових засадах, яка б відповідала специфіці її розвитку, а також відсутність надійної системи економічної безпеки, яка б сприяла створенню самодостатньої, конкурентоспроможної економіки і забезпечила б її захист від зовнішніх і внутрішніх деструктивних впливів.

Нині недостатня увага приділяється аналізу діяльності підприємств цукрової промисловості у питаннях забезпечення власної економічної безпеки. У зв'язку із цим нами уточнено понятійний апарат щодо економічної безпеки промислового комплексу. Визначено сутність економічної безпеки промислового комплексу як такої його стан, при якому забезпечуються гарантований захист інтересів підприємств та їх співробітників, соціально спрямований розвиток у цілому, достатній економічний потенціал, навіть при найбільш несприятливій умові розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів. Таким чином, економічна безпека – це не тільки захищеність інтересів окремого підприємства, але і готовність та здатність створювати механізми реалізації й захисту інтересів промислового комплексу, розвитку вітчизняної економіки, підтримки соціально-політичної стабільності суспільства.

Система економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності цукрової промисловості має складну внутрішню структуру, у якій можна виділити три її найважливіших елементи [1, с. 84]:

1. Економічна незалежність. Економічна незалежність не носить абсолютного характеру, так як поділ і кооперація праці робить підприємства й комплекси взаємозалежними один від одного. У цих умовах економічна незалежність означає можливість контролю за власними ресурсами. Необхідно вийти на такий рівень виробництва, ефективності і якості продукції, що забезпечує її конкурентоспроможність і дозволяє на рівних брати участь у світовій торгівлі, коопераційних зв'язках і обміні науково-технічним і досягненнями.

2. Стабільність і стійкість роботи підприємства, що передбачають захист власності у всіх її формах, створення надійних умов і гарантій для підприємницької активності, стримування факторів, здатних дестабілізувати ситуацію (боротьба із кримінальними структурами в економіці, недопущення



серйозних розривів у розподілі доходів, що можуть викликати соціальні потрясіння й т.д.).

3. Здатність до саморозвитку й прогресу. Створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійна модернізація виробництва, підвищення професійного, освітнього й загальнокультурного рівня працівників стають необхідними й обов'язковими умовами стабільності й самозбереження промислового комплексу.

На нашу думку, математична ілюстрація дозволяє розширити горизонт розуміння (сприйняття) досліджуваного явища, і визначити контури подальших досліджень, які приводять нас до моделі бажаного стану системи економічної безпеки, що має не тільки семантичний, але й математичний вираз. Застосування графічного методу в дослідженні сутності економічної безпеки дало змогу визначити місце господарюючого суб'єкта в системі економічної безпеки регіону і представити соціально-економічний простір цукрового комплексу регіону у вигляді моделі (рис.).

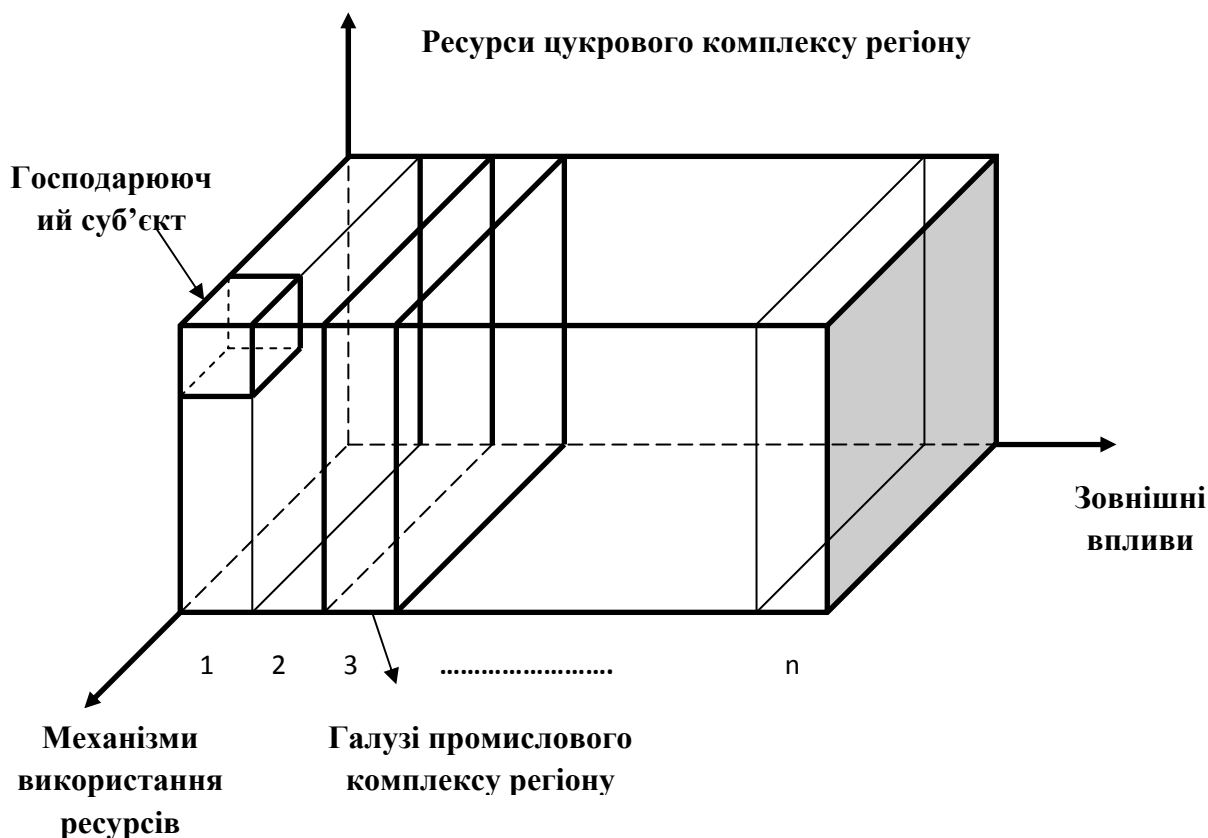


Рис. – Модель стану системи економічної безпеки підприємства

Таким чином, математична ілюстрація дозволяє розширити горизонт розуміння (сприйняття) досліджуваного явища, виявити місце господарюючого суб'єкта цукрової промисловості в системі забезпечення економічної безпеки регіону, визначити контури подальших досліджень.

## Література

1. Ткаченко Ю. В. Визначення стану економічної безпеки країни та регіону / Ткаченко Ю. В. // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2008. – Випуск 21. – Ч. 2. – С. 84-88.
2. Шемаєва Л. Г. Вплив відкритості економіки на економічну безпеку України / Л. Г. Шемаєва, А. І. Сухоруков // Стратегічна панорама. – 2008. – № 4. – С. 125-135.

## **6. МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

**Янковий О.Г.**  
д.е.н., професор,  
**Обертайло М.В.**  
к.е.н., викладач

Одеський національний економічний університет (Україна)

### **МЕТОДИКА МОДЕЛЮВАННЯ ЧИННИКІВ ТА СКЛАДОВИХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

Аналіз і класифікація чинників інноваційно-інвестиційного розвитку економічних об'єктів показав, що всі вони можуть бути згруповані в два великих кластера – кількісні й якісні складові. До кількісних відносяться фінансова, економічна, науково-технічна, кадрова складова. До якісних – соціально-культурна, організаційно-управлінська, маркетингова тощо [1].

Кожна з них, у свою чергу, знаходиться під впливом певної групи факторів-симптомів. Наприклад, фінансову складову визначають такі абсолютні показники, як поточні й довгострокові фінансові інвестиції на кінець року, чистий рух засобів інвестиційної діяльності за рік, довгострокові зобов'язання на кінець року, капітальні та фінансові інвестиції за рік, загальна сума витрат на інновації.

Серед відносних показників фінансової складової можна вказати наступні: доля інвестицій на інноваційний розвиток, структура джерел фінансування, фінансовий леверидж, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнти абсолютної, поточної і швидкої ліквідності.

Отже, цілком обґрунтованим є висновок про складну ієрархічну структуру поняття «інноваційно-інвестиційний розвиток» економічних об'єктів, яке принципово неможливо виміряти єдиним показником. На нього впливають чинники-симптоми, принаймні, двох рівнів: 1) кількісні й якісні складові; 2) первісні показники, що визначають указані складові й впливають на інноваційно-інвестиційний розвиток опосередковано. Звідси випливає твердження про латентний (прихований) характер як самого поняття «інноваційно-інвестиційний розвиток» економічного об'єкту, так і кількісних та якісних складових – чинників-симптомів першого рівня [2].

В останні роки бурхливий розвиток досліджень латентних ознак економічних об'єктів привів до використання множини прийомів, алгоритмів і процедур, досить нерівнозначних за своїм призначенням. Відсутність їх чіткої систематизації викликає подальше розширення інструментарію вивчення прихованих властивостей часто неефективними і суб'єктивними методами. Тому, важливо, щоб на даному етапі розвитку науки була створена базова класифікація методів оцінки латентних ознак економічних об'єктів.

Вона повинна відповідати ряду вимог, важливішими з яких є достатня повнота охоплення методів оцінювання; єдність класифікаційної ознаки на

кожному рівні угруповання; не пересічність розділів класифікації; відкритість класифікаційної схеми (можливість доповнення новими методами).

На рис. наведено авторську класифікацію методів оцінки латентних ознак економічних об'єктів, в тому числі й інноваційно-інвестиційного розвитку. Ми не претендуємо на універсальність і завершеність запропонованого угруповання методів оцінки латентних ознак економічних об'єктів, що складається з трьох основних рівнів [2].

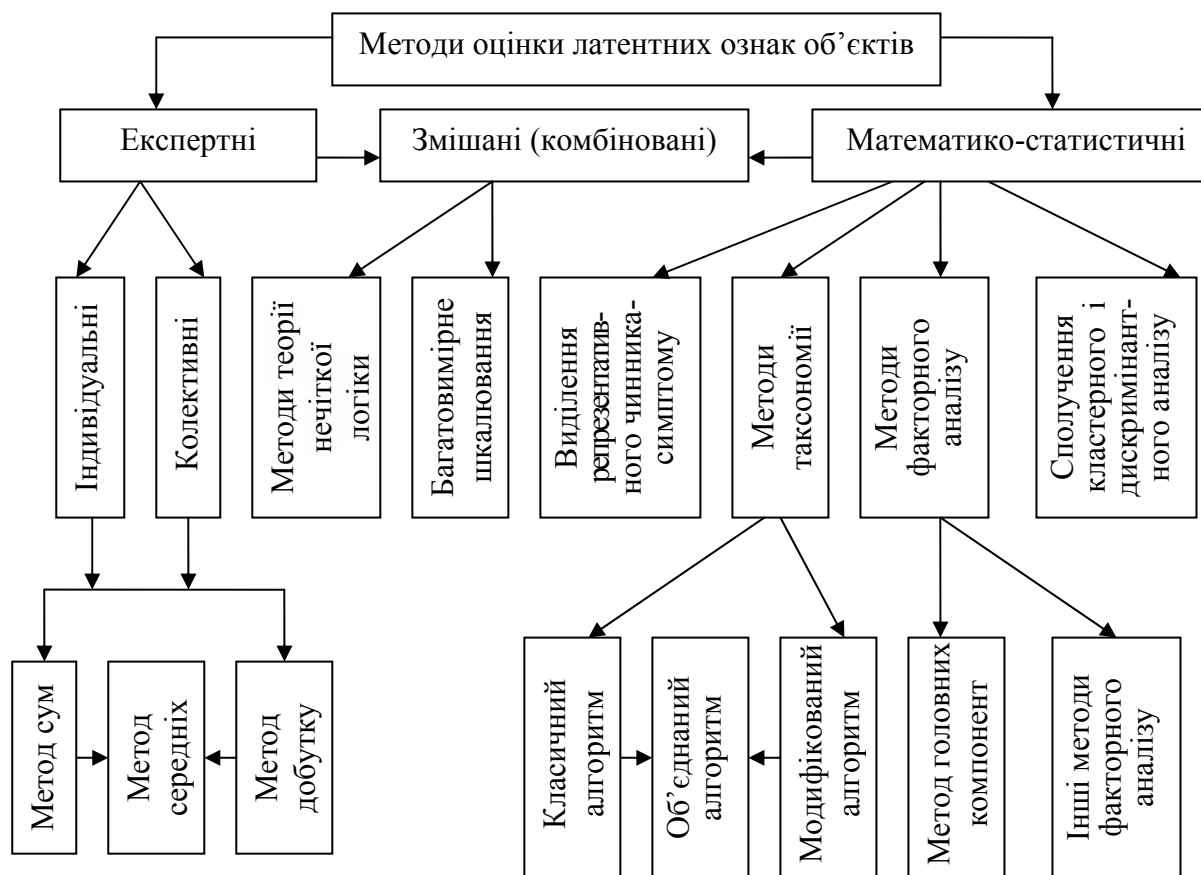


Рис. Класифікація методів оцінки латентних ознак економічних об'єктів  
Джерело: розроблено авторами

За ступенем формалізації вихідної інформації всі методи діляться на експертні, змішані й математико-статистичні.

Експертні методи оцінки латентних ознак є історично першими, традиційними, найбільш популярними. Їх використання почалося відтоді, коли з'явився науковий інтерес дослідників до таких ознак економічних об'єктів, як фінансовий стан, конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість підприємства; ефективність, продуктивність та інтенсивність праці працівників, конкурентоздатність продукції тощо. При цьому, зазвичай, звертаються до опитування фахівців у відповідній сфері економіки, які на основі власного досвіду, знань, інформації про величину чинників-симптомів визначають пріоритети досліджуваних об'єктів за певними прихованими властивостями. Отримані індивідуальні й колективні експертні оцінки застосовують як кінцеві результати або в якості вихідних даних у змішаних (комбінованих) методах оцінки латентних ознак.

До експертних методів (як індивідуальних, так і колективних) відносяться: 1) метод сум (простих чи зважених); 2) метод добутку (простого чи зваженого); 3) побудований на базі методів сум або добутку метод відповідних середніх – арифметичних або геометричних.

Математико-статистичні процедури й алгоритми є порівняно «молодими» методами оцінки латентних ознак економічних об'єктів, виникнення яких пов'язане з розвитком і впровадженням у практику досліджень багатовимірних статистичних і математичних моделей, зокрема, кореляційно-регресійного, факторного, кластерного, дискримінантного, таксономічного аналізу, а також багатовимірного шкалювання. Не зважаючи на те, що математико-статистичний апарат цих методів був розроблений досить давно (наприклад, основи теорії кореляції були закладені К. Пірсоном ще наприкінці XIX ст.), їх впровадження в різних галузях науки і практики було загальмоване відсутністю технічних засобів вирішення складних задач високої розмірності. І лише з другої половини минулого століття з розвитком швидкодіючих ЕОМ та комп'ютерної техніки вказані методи отримали широке розповсюдження в дослідження прихованих властивостей будь-яких об'єктів, в тому числі й економічних.

Таксономічний аналіз або метод таксономії представляє собою одну з простіших багатовимірних процедур, що дозволяє отримати уявлення про величину досліджуваної латентної ознаки. Він базується на розрахунку відстаней (схожості) всіх точок (об'єктів) до еталона (антиеталона) в просторі спостережуваних чинників-симптомів, які є зовнішнім проявленням прихованої властивості об'єктів. Даний метод утілений у дві головні алгоритми таксономічного аналізу – класичний і модифікований. Якщо класична процедура передбачає визначення схожості з еталоном, то модифікована процедура побудована на розрахунку відстаней до антиеталона. При цьому схожість з еталоном або відстань до антиеталона розглядаються в якості шуканих оцінок латентних ознак, що вивчаються. Слід відмітити, що метод таксономії не є абсолютно вільним від можливих похибок: класичний алгоритм іноді приводить до помилок при визначенні схожості з об'єктами-аутсайдерами (за дослідженою прихованою властивістю об'єктів), а модифікований алгоритм, навпаки, страждає неточністю при ідентифікації об'єктів-лідерів. В теперішній час задля усунення або хоча б зменшення вірогідності вказаних похибок спостерігаються спроби розробити змішаний алгоритм таксономічного аналізу, котрий об'єднує позитивні сторони двох основних процедур.

## Література

1. Обертайло М. В. Складові інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. – Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / М. В. Обертайло. – Одеса, ОНЕУ, 2013. – 20 с.

2. Янковий О. Г. Латентні ознаки в економіці : монографія / О. Г. Янковий. – Одеса : Атлант, 2015. – 168 с.

**Рамазанов С.К.**

д.т.н., д.е.н., професор,

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (Україна),

**Стемплєвська Л.В.**

доктор філософії - кандидат економічних наук

Європейський університет інформатики і економіки у Варшаві (Польща)

## **ПРОБЛЕМА СИНТЕЗУ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО СТІЙКОГО І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗ**

Економічне зростання може здійснюватися екстенсивно, тобто за рахунок залучення більшого об'єму ресурсів до виробництва, або інтенсивно, за рахунок підвищення ефективності використання наявних ресурсів і впровадження у виробництво результатів і досягнень науково-технічного прогресу (НТП) і розвитку. Розширене відтворення на базі НТП є прогресивнішим способом забезпечення економічного зростання, тобто, усе більш вирішальна роль в зростанні національної економіки відводиться досягненням науки і техніки, втіленим в інноваціях. Саме інновації, як визначальний результат НТП, стимулюють зростання продуктивності і ефективності використання чинників виробництва, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції підприємства. Тому із середині ХХ ст. уряди провідних країн світу, які відносяться до розвинених країн світу, узяли відкритий курс на інновації, створення інноваційні економіці, поєднуючи інтенсифікацію НТП з інституціональними перетвореннями в економіці і секторі державного управління, спрямованими на підвищення якості організації і управління виробничо-економічною системою.

Науково-технічний прогрес як безперервний і системний процес впровадження в господарську практику результатів розвитку науки і техніки, а також нових методів організації виробництва і праці впливає на економічне зростання і розвиток декількома способами.

Сучасні моделі економічного зростання враховують можливість інвестування не лише у фізичний капітал, але і в ряд інших важливих ресурсів та активів, зокрема в людський і інтелектуальний капітал.

Рішення цих проблем вимагає використання методів економіко-математичного моделювання економічного зростання з урахуванням екологічного, соціального і інноваційних факторів. На підставі вищевикладеного витікає, що в сучасній науковій літературі ще не представлені інтегральні і агреговані стохастичні моделі економічного зростання і розвитку економіки з виробничим сектором, секторами НДОКР і освіти, в яких враховувалися б екологічний, соціальний, інноваційні та інші чинники.

Розробка інтегрованих моделей на базі використання математичних методів, моделей і інноваційних технологій з метою управління і прогнозування нелінійної динаміки виробничих систем в сучасних умовах нестійкості і криз є актуальною проблемою.

Мета роботи є синтез, дослідження та створення інтегральної стохастичної моделі динаміки зростання і розвитку соціально-еколого-орієнтованою інноваційної економіки підприємства, яка включає усі ресурси і активи. Помітимо, що дання робота є розвитком результатів [1; 2].

Запропонований огляд і аналіз деяких отриманих останніми роками різними авторами результатів по макро- і мікро моделюванню стохастичної динаміки соціально-економічних, інноваційних і гуманітарних систем і процесів, які функціонують і розвиваються в складних умовах нестабільності і криз. У результаті комплексної формалізації отримуємо один з варіантів нелінійної стохастичної інтегральної моделі динаміки соціально-еколого-економічного інноваційно-орієнтованою розвитку підприємства у вигляді системи рівнянь [1; 2].

Критерій вибору еколого-економічної і інноваційної стратегії розвитку:

$$M[\Phi(C, Y, D, B)] \rightarrow \max,$$

де  $\Phi(C, Y, D, B)$  – інтегральна функція добробуту,  $M$  – символ математичного очікування.

Ієрархічну оптимізаційну модель системи можливо представити у виді:

$$\begin{cases} M\{Z\} \rightarrow \min, M\{K\} \rightarrow \max, \\ Z = \chi(Z, K, L, R, c), \\ K = \phi(K, L, R, c). \end{cases}$$

Розроблена інтегральна стохастична модель динаміки зростання і розвитку соціально-еколого-інноваційно-орієнтованою виробництва в інноваційної економіки, яка складається із моделі динаміки техногенних об'єктів, придатні для умов криз. Приведені моделі динаміки капіталу, трудових ресурсів (як некваліфікованих, так і кваліфікованих, тобто інтелектуального капіталу), динаміки знань, інноваційних технологій і освіти, динаміки інвестицій, споживання, природних ресурсів і т. д. Це є найповніша інтегрована стохастична соціально і екологічно- і інноваційно-орієнтована модель зростання і розвитку в інноваційній економіці підприємства.

## Література

1. Рамазанов С. К. Інтегральна стохастична модель динаміки зростання і розвитку соціально-еколого-орієнтованою інноваційної економіки. – С. 62-84 // Емерджентні методи для емерджентної економіки. Колективна монографія / За заг. ред. проф. Соловйова В. М., Кібальник Л. О. – Черкаси : Видавець Вовчок О.Ю., 2017. – 324 с.

2. Рамазанов С. К. Прогнозування розвитку інноваційної економіці на основі інтегрованої стохастичної моделі динаміки зростання. – С. 146-153 // Актуальні проблеми прогнозування поведінки складних соціально-економічних систем : Монографія / За ред. О. І. Черняка, П. В. Захарченка. – Бердянськ : Видавець Ткачук О.В., 2017. – 371 с.

## **ІЄРАРХІЯ РІШЕННЯ ЩОДО ІНТЕГРАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Інтеграційні процеси характеризуються високим рівнем невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища, що необхідно враховувати при розробці управлінських рішень з метою зниження ризиків планування. Невизначеність вибору оптимального варіанту інтеграції викликана, зокрема, наявністю великої кількості цілей інтеграційного розвитку промислового підприємства, які, зазвичай, носять суперечливий характер. Необхідно також брати до уваги унікальність нової інтегрованої промислової системи, опис якої неможливо звести до звичайної суми характеристик підприємств, які об'єднуються. Таким чином, розробка методичного забезпечення оцінки економічної ефективності та обґрунтування інтеграції промислових підприємств в умовах невизначеності є досить актуальним завданням сучасної економічної науки і практики.

Вимагають додаткових розробок питання впливу результатів інтеграції на рівень конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, вибору пріоритетних критеріїв і показників ефективності інтеграції, економічної оцінки ефективності варіантів інтеграції та вибору оптимального рішення для реалізації на промисловому підприємстві в умовах невизначеності.

Для багатокритеріальних задач прийняття оптимальних управлінських рішень широко використовується ієрархічна структуризація процесу. Аналіз проблеми здійснюється з урахуванням горизонтальних і вертикальних зв'язків між критеріями в ієрархії, що дозволяє підвищувати адекватність одержуваних результатів моделювання економічного процесу.

Для вирішення проблеми нашого дослідження використовуємо модифікацію МАІ, в якій розглядається ієрархія з однаковим числом і функціональним складом альтернатив під критеріями і метод парного порівняння елементів ієрархії. Ієрархія будується декомпозицією фокуса (цілі), через проміжні рівні (критерії, від яких залежать наступні рівні) до нижнього рівня (який є переліком альтернатив).

Автором побудована ієрархія критеріїв, яку необхідно доповнити рівнем альтернатив. Авторська система критеріїв є універсальною, в тому сенсі, що декомпозиція економічних критеріїв до 3-го рівня включно може застосовуватися для оцінки ефективності інтеграційних процесів на підприємствах будь-якої галузі промисловості

Розроблена система критеріїв і показників дозволяє комплексно оцінювати економічний ефект можливих альтернатив інтеграції. Подання системи критеріїв економічного обґрунтування інтеграції у вигляді ієрархії відповідає необхідності залучати до процесу планування різних фахівців. Подібне структурування проблеми дозволяє експерту, який організовує процес



планування, та особі, яка приймає рішення, виявляти «зони особливої уваги» і деталізувати аналіз із залученням відповідних фахівців.

У дослідженні розроблено загальний вигляд ієрархії рішення щодо інтеграції промислових підприємств з декомпозицією критеріїв до 3-го рівня включно (рис.).

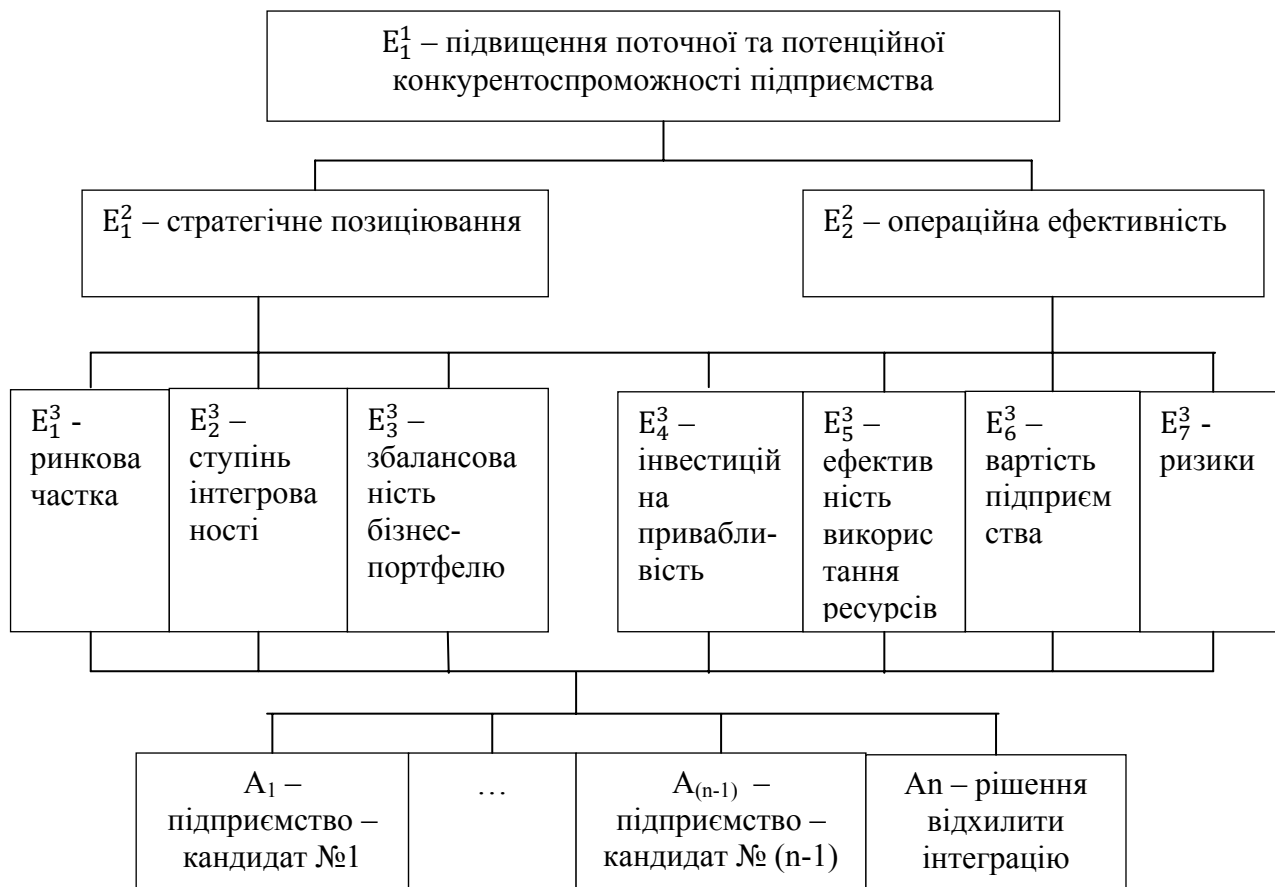


Рис. Загальна модель ієрархії прийняття рішення щодо інтеграції промислових підприємств

Джерело: розроблено автором

Видається доцільним включити до моделі альтернативу «Рішення відхилити інтеграцію», що дозволить порівнювати аналізовані варіанти з розвитком промислового підприємства за рахунок внутрішніх резервів, і знизити ризики планування.

У ситуації вибору альтернативи «відхилити інтеграцію» необхідно:

- 1) розглянути інші варіанти інтеграції;
- 2) переглянути попереднє рішення щодо інтеграційного розвитку промислової компанії.

## ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ СТАНУ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Важливим питанням для управління підприємством за сучасних ринкових умов є оцінка стану його фінансової рівноваги. У зв'язку з цим метою дослідження є побудова та розрахунок на основі застосування таксономічного аналізу індексу фінансової рівноваги, що комплексно характеризує фінансовий стан підприємства. До складу індексу фінансової рівноваги нами відібрані показники, які дають можливість комплексно оцінити якість управління фінансами підприємства з точки зору забезпечення здатності протистояння кризовим процесам: перший ( $X_1$ ) та другий ( $X_2$ ) індикатори фінансової рівноваги, фінансові важелі у структурі активів ( $X_3$ ) та капіталу ( $X_4$ ), коефіцієнт автономії ( $X_5$ ) та рентабельність капіталу ( $X_6$ ). Розрахунок індексу фінансової рівноваги проведено на прикладі ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», частка якого в обсязі металургійної продукції всієї галузі у 2016 р. становила 16,7% (табл. 1).

Таблиця 1

Показники для розрахунку індексу фінансової рівноваги ПАТ  
«АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2005-2016 рр.

Показ- ник	Станом на 01 січня												
	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
$X_1$	1,260	1,297	1,659	1,834	1,242	1,225	0,984	0,900	0,892	0,906	0,933	0,944	0,984
$X_2$	2,786	3,415	2,912	3,414	1,713	1,624	0,970	0,647	0,583	0,664	0,777	0,829	0,953
$X_3$	0,406	0,420	1,003	1,180	0,581	0,587	0,527	0,183	0,150	0,185	0,235	0,274	0,324
$X_4$	0,116	0,095	0,208	0,188	0,273	0,295	0,552	0,314	0,289	0,308	0,324	0,350	0,345
$X_5$	0,896	0,913	0,828	0,841	0,785	0,772	0,644	0,761	0,776	0,765	0,755	0,741	0,743
$X_6$	30,85	23,69	33,29	29,77	31,70	-0,82	7,53	6,69	-6,53	-3,43	-2,07	1,82	3,41

*Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» [1]*

У табл. 2 представлені стандартизовані показники підприємства шляхом знаходження співвідношення їх фактичних величин із середніми значеннями.

Таблиця 2

Стандартизовані показники для розрахунку індексу фінансової рівноваги  
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2005-2016 рр.

Показ- ник	Станом на 01 січня												
	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
$X_1$	1,09	1,12	1,43	1,58	1,07	1,06	0,85	0,78	0,77	0,78	0,81	0,81	0,85
$X_2$	1,70	2,09	1,78	2,08	1,05	0,99	0,59	0,39	0,36	0,41	0,47	0,51	0,58
$X_3$	0,87	0,90	2,15	2,53	1,25	1,26	1,13	0,39	0,32	0,40	0,50	0,59	0,70
$X_4$	0,41	0,34	0,74	0,67	0,97	1,05	1,96	1,12	1,03	1,09	1,15	1,24	1,23
$X_5$	1,14	1,16	1,05	1,07	1,00	0,98	0,82	0,97	0,99	0,97	0,96	0,94	0,95
$X_6$	2,57	1,98	2,78	2,48	2,64	-0,07	0,63	0,56	-0,54	-0,29	-0,17	0,15	0,28

Перетворення матриці стандартизованих даних шляхом послідовного застосування етапів методики таксономічного аналізу розраховано індекс фінансової рівноваги ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (табл. 3).

Таблиця 3

Індекс фінансової рівноваги ( $I_{ФР}$ ) ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2005-2016 рр.

Показ- ник	Станом на 01 січня												
	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
$I_{ФР}$	0,676	0,661	0,881	0,918	0,665	0,381	0,371	0,332	0,190	0,233	0,261	0,308	0,342

Величина індексу фінансової рівноваги ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» впродовж досліджуваного періоду коливається, але в цілому має знижувальний тренд (рис.).

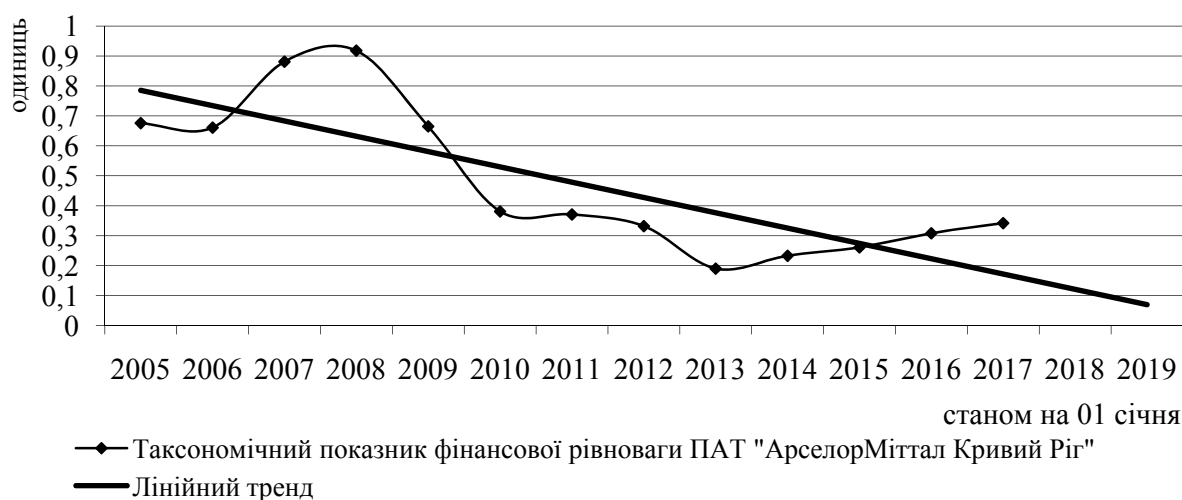


Рис. Динаміка індексу фінансової рівноваги ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2005-2016рр. та його очікуваний тренд на 2017-2019 рр.

Отже, можемо зробити висновки про те, що незважаючи на високий рівень фінансової незалежності від зовнішніх джерел фінансування спостерігається поступове розбалансування у сфері фінансів підприємства в цілому. Це відбулося внаслідок тривалої у часі неузгодженості темпів росту основних показників фінансово-господарської діяльності та фоні виникнення збитків у 2012-2014 рр. Для відновлення порушеної фінансової рівноваги у ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» недостатньо подолання збитковості діяльності, яке вже спостерігається у 2015-2016 рр. Необхідно збалансувати темпи росту таких фінансових показників як: власний капітал, фінансові активи, сукупний капітал, нефінансові активи та зобов'язання.

## Література

1. Річна фінансова звітність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» [Електронний ресурс]: станом на 01 січня 2005-2017 рр. / Бази даних / Емітенти; [веб-сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України]. – Режим доступу : <https://smida.gov.ua/db/emitent>. – Назва з екрана. – Дата перегляду: 30.07.2017р.

**Мацкул В.М.**  
к.ф.-м.н., доцент,  
**Мацкул М.В.**  
аспірант

Одеський національний економічний університет (Україна)

## СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЛАТЕНТНИХ ПОКАЗНИКІВ

Діяльність будь-яких економічних об'єктів характеризується великою кількістю показників (ознак), що впливають на різні аспекти цієї діяльності. Деякі із таких ознак не можуть безпосередньо вимірюватись (так звані, латентні ознаки), але виявляють себе шляхом набування конкретних числових значень декількома ознаками (симптомами). Тому для кількісного дослідження таких латентних ознак (як правило, – інтегральних показників) необхідно застосовувати методи та моделі багатовимірної статистичного аналізу (див., наприклад, [1], [2]).

Останнім часом (завдяки комп'ютерній реалізації) все ширшого застосування набувають сучасні методи, а саме, пакетного (матричного) факторного аналізу. Методи PCA-PM, PLS-PM (Partial Least Squares Path Modeling або Projection Latent Structures Path Modeling) – це інструмент для моделювання взаємозв'язків між латентними змінними і призначена для аналізу даних великої розмірності в умовах погано структурованого середовища.

Задачу моделювання за допомогою PLS-PM можна записати так: нехай  $X_{n \times p} = (x_{ij})$ ;  $i = \overline{1, n}$ ;  $j = \overline{1, p}$ ; – матриця даних, де  $n$  – кількість спостережень (об'єктів), а  $p$  – кількість змінних (ознак). Матрицю  $X$  можна поділити на  $j$  блоків:  $X_1, X_2, \dots, X_j$ , кожен із яких пов'язаний із латентною змінною  $LV_j$ , оцінку якої позначимо  $LV_j = Y_j$ . Усі зв'язки між змінними можна поділити на два типи: зв'язки між латентними змінними та відповідними блоками  $X_j$  (ці зв'язки утворюють зовнішню модель) і зв'язки латентних змінних одна з одною (ці зв'язки утворюють внутрішню модель).

Внутрішня модель може бути записана у вигляді системи лінійних рівнянь  $LV_j = \beta_0 + \sum_{i \rightarrow j} \beta_{ji} LV_i + inerror_j$ , де  $LV_i$  – це всі латентні змінні, що впливають на латентну змінну  $LV_j$ ; коефіцієнти  $\beta_{ji}$  – структурні (маршрутні) коефіцієнти, які характеризують силу та напрямок зв'язку між латентними змінними  $LV_i$  та  $LV_j$ ;  $\beta_0$  – вільний член;  $inerror_j$  – випадкове відхилення внутрішньої моделі. На внутрішню модель накладаються наступні вимоги:

1. Система лінійних рівнянь повинна бути рекурсивною.
2. Внутрішня модель являється регресійною, тобто, виконується вимога:

$$E(LV_j / LV_i) = \beta_{0i} + \sum_{i \rightarrow j} \beta_{ji} LV_i.$$

3. Випадкові відхилення незалежні від пояснювальних змінних, тобто, виконується вимога:  $\text{cov}(LV_j, \text{error}_j) = 0$ .

Таким чином, при моделюванні за допомогою методу проєкції на латентну структуру відсутні вимоги до статистичних розподілів змінних та випадкових відхилень. Зовнішня модель характеризує зв'язок між латентними та явними змінними, який буває двох типів (напрямоків): рефлексивний і формативний.

Рефлексивний («відображаючий») тип – найбільш розповсюджений тип зовнішніх моделей, при якому латентна змінна є «причиною» явних змінних, тобто явні змінні відображають латентну. Зовнішня модель може бути записана у вигляді системи лінійних рівнянь:  $X_{jk} = \lambda_{0jk} + \lambda_{jk}LV_j + \text{outerror}_{jk}$ , де  $\lambda_{jk}$  – коефіцієнти навантажень,  $\lambda_{0jk}$  – вільні члени,  $\text{outerror}_{jk}$  – випадкові відхилення зовнішньої моделі.

Формативний тип – це тип зовнішньої моделі, коли явні змінні є «причиною» латентної змінної, тобто «формують» латентну. Зовнішня модель формативного типу може бути записана у вигляді системи лінійних рівнянь:  $LV_j = \lambda_{0j} + \lambda_{jk}X_{jk} + \text{outerror}_j$ , де  $\lambda_{jk}$  – коефіцієнти навантажень,  $\lambda_{0j}$  – вільні члени,  $\text{outerror}_j$  – випадкові відхилення зовнішньої моделі. Латентні змінні безпосередньо не вимірюються, тому вводять поняття оцінки латентної змінної, яка є лінійною комбінацією відповідних явних змінних:  $LV_j = Y_j = \sum_k w_{jk}X_{jk}$ , де  $w_{jk}$  – зовнішні вагові множники моделі.

Таким чином, змінні  $LV_j$  та  $Y_j$  характеризують одну й ту саму сутність, але використовуються у різних цілях: перша – для теоретичних, друга – для практичних. Моделювання PLS-PM представляє собою алгоритм, який можна поділити на три основних етапи:

- а) обчислення зовнішніх ваг  $w_{jk}$  для отримання оцінок латентних змінних;
- б) обчислення структурних коефіцієнтів  $\beta_{ji}$  внутрішньої моделі;
- в) розрахунок навантажень  $\lambda_{jk}$  зовнішньої моделі.

Продемонстровано переваги PCA-PM, PLS-PM методів на прикладі розрахунку рівня конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості Одеського регіону (оцінювались латентні показники на даних розмірності 120x44).

## Література

1. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA : монография / А. Г. Янковой. – Одесса : «Оптимум», 2001. Вып. 1. – 216 с., Вып. 2. – 326 с.
2. Statistica. Системный подход к анализу данных [Электронный ресурс]. – StatSoftRussia. – Режим доступа : <http://www.statsoft.ru>.

## ЗАДАЧІ ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ОБЛАДНАННЯ, ЩОДО ЯКИХ ДОЦІЛЬНИМ Є ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ

Значний рівень фізичного та морального зносу основних засобів вітчизняних підприємств є однією з ключових проблем розвитку економіки України. За даними Держстату [1, с. 72] ступінь зносу основних засобів у 2014 р. становив 83,5% і є найвищим (97,9%) на транспорті, у складському господарстві, поштової та кур'єрській діяльності.

Проблема комплексного вирішення підприємствами взаємопов'язаних завдань встановлення оптимальних термінів експлуатації основних засобів, вибору найкращої форми оновлення основних засобів, визначення раціональної послідовності заходів щодо технічного переозброєння та реконструкції виробництва, розробки стратегії фінансового забезпечення процесу оновлення основних засобів, пошук найкращого рішення з множини альтернативних варіантів, особливо в умовах переходу до енергоефективного та енергоощадного використання і споживання енергоресурсів, розширення та спрощення доступу українських товарів на ринки держав – членів Європейського Союзу та інших викликів сьогодення, посилюють актуальність використання економіко-математичних моделей та прикладного програмного забезпечення як складових механізму прийняття обґрунтованих раціональних рішень.

Завдання технічного обслуговування, по суті, являє собою низку проблем, пов'язаних з контролем за станом обладнання [2]. Для розв'язування подібних задач можуть бути використані як детерміновані, так і стохастичні підходи (рис.) [3, с. 155-174]. Вибір підходу залежатиме від наявності у формулюванні задачі невизначеностей відносно термінів і послідовності прийняття рішень.

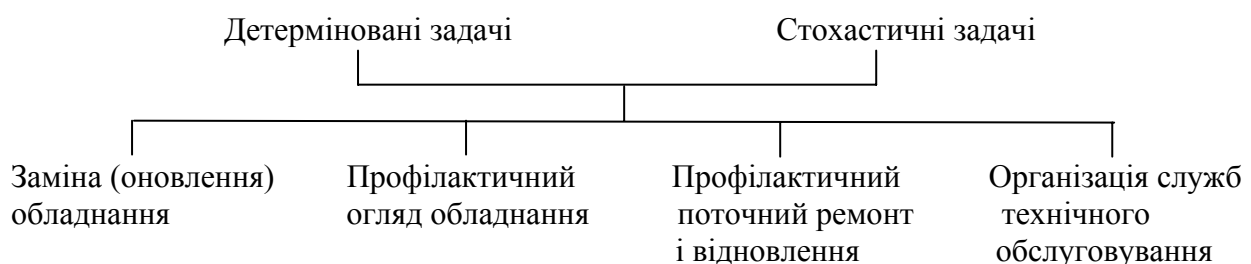


Рис. Схема класифікації задач технічного обслуговування

Огляд моделей систем управління технічним обслуговуванням здійснено в роботі [4]. У складних системах організаційного управління завжди мають місце певні фактори невизначеності та випадковості. Якщо ними можна знехтувати, для дослідження системи розробляється детермінована модель. Якщо ж випадкові чинники відіграють істотну роль у функціонуванні системи, виникає потреба створення статистичних моделей. Імітаційне моделювання є

більш широким за статистичне моделювання і включає в себе статистичні моделі як складову і невід'ємну частину.

Функціональна відмінність моделей імітаційного типу та моделей оптимізації полягає в тому, що моделі першого типу шляхом імітації поведінки системи дозволяють перевірити її реакцію на ті чи інші варіанти управлінських рішень з тим, щоб обрати найбільш раціональне, тоді як моделі другого типу передбачають єдиний спосіб дій з визначеної ними ж множини припустимих розв'язків у відповідності з критерієм оптимальності, який задається особою, яка приймає рішення. Окрім моделей двох основних виділених типів, існують моделі, що поєднують елементи як імітації, так і оптимізації.

Одними з найбільш популярних пакетів імітаційного моделювання є GPSS World фірми Minuteman Software та Arena компанії Rockwell Automation [5]. На ринку представлені ряд комерційних пакетів імітаційного моделювання – AnyLogic, Extend, Powersim, Simulink, Stella, Think, Vensim та ін. Порівняльній характеристиці інформаційних технологій аналізу капітальних інвестицій нами присвячена робота [6].

Коректне і цілеспрямоване використання економіко-математичного інструментарію розроблення та підтримки управлінських рішень для зростання ефективності в усіх сферах суспільного життя у зв'язку з прискореним запровадженням суб'єктами господарювання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та рішень щодо створення інформаційних ресурсів і практичного застосування електронних технологій сприятиме підвищенню їх конкурентних переваг.

## Література

1. Статистичний щорічник України за 2015 рік / [за ред. І. М. Жук]. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 575 с.
2. Исследование операций / [под ред. Дж. Моудера, С. Элмаграби]. – М. : Мир, 1981. – Т. 2 : Модели и применения. – С. 344-363.
3. Ющенко Н. Л. Економіко-математичні моделі в управлінні та економіці : навч. посіб. / Ющенко Н. Л. – Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – 278 с.
4. Pierskalla W. P., Voelker J. A. (1976). A Survey of Maintenance Models: the Control and Surveillance of Deteriorating Systems. Nav. Res. Log. Quart. – No. 3. – P. 353-388.
5. Гайтан Е. Н. Порівняльна характеристика засобів імітаційного моделювання Arena Rockwell Software і GPSS World Student Version / Е. Н. Гайтан, С. М. Перетяцько // Сьома міжнародна наук.-практ. конф. „Математичне та імітаційне моделювання систем. МОДС ‘2012”. Тези доповідей. – Чернігів-Жукин. – 27-30 червня 2012 р. – С. 244-248.
6. Ющенко Н. Л. Про програмні продукти, що реалізують моделі та методи аналізу інвестицій в основні засоби / Н. Л. Ющенко, Н. В. Войтенко // Economics, management, law: problems of establishing and transformation : Collection of scientific articles. – Al Ghurair Printing and Publishing LLC, Dubai,UAE, 2016. – P. 274-277.

## ОПТИМАЛЬНА ФОНДООЗБРОЄНІСТЬ У РАМКАХ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ АЛЛЕНА І СОЛОУ

На відміну від найбільш популярних в економічних дослідженнях виробничих функцій (ВФ) Кобба-Дугласа і CES-функції (від англ. абревіатури *Constant Elasticity of Substitution*), практичне застосування ВФ Аллена і Солоу досить рідко зустрічається у вітчизняній науковій літературі, присвяченій математико-статистичному моделюванню й прогнозуванню.

Про двофакторну функцію Аллена

$$Y = A_0 KL - A_1 K^2 - A_2 L^2, \quad (1)$$

яка адекватно описує залежність випуску продукції  $Y$  від витрат на основні виробничі фонди  $K$  і оплату праці  $L$ , відомо лише те, що вона визначається за такими умовами: швидкості зростання граничної продуктивності чинників є постійними, і функція є однорідною. ВФ (1) за умови  $A_1, A_2 > 0$  призначається для формалізованого опису виробничих процесів, у яких надмірне зростання будь-якого з факторів негативно впливає на обсяг випуску продукції. Зазвичай така функція використовується для опису дрібномасштабних ринково-виробничих систем з обмеженими можливостями переробки ресурсів [1].

Згідно з підходом до визначення фондоозброєності товаровиробника, що максимізує випуск продукції  $Y$  при заданих загальних витратах капіталу на основні виробничі фонди і оплату праці  $C \square = K \square + L \square$ , який базується на еквімаржинальному принципі з мікроекономіки [2], знайдемо оптимальний варіант співвідношення  $K \square / L \square$ . З цією метою визначимо перші частинні похідні функції Аллена, розрахуємо на їх основі граничну норму заміщення факторів  $MRS_{LK}$  і прирівняємо її до одиниці:

$$\begin{aligned} \frac{\partial Y}{\partial K} &= A_0 L - 2 A_1 K; & \frac{\partial Y}{\partial L} &= A_0 K - 2 A_2 L; \\ MRS_{LK} &= \frac{A_0 L - 2 A_1 K}{A_0 K - 2 A_2 L} = 1. \end{aligned} \quad (2)$$

Звідки  $K \square / L \square$  дорівнює:

$$\frac{K^*}{L^*} = \frac{A_0 - 2 A_2}{A_0 - 2 A_1}. \quad (3)$$

Ясно, що при цьому повинна виконуватись вимога  $A_0 \neq 2 A_1$ . Отже, при вкладенні коштів у фактори  $K$  і  $L$  в пропорції (3) виробничий процес, що адекватно описується ВФ (1), забезпечить максимальний випуск продукції  $Y$ .

Двофакторна ВФ Солоу має наступний вигляд:

$$Y = [A_1 K^{A_3} + A_2 L^{A_4}]^{A_5} = (A_1 + A_2)^{\frac{1}{A_5}} \left[ \frac{A_1}{A_1 + A_2} K^{A_3} + \frac{A_2}{A_1 + A_2} L^{A_4} \right]^{A_5}. \quad (4)$$



Уведемо позначення:  $(A_1 + A_2)^{\frac{1}{A_3}} = A_0$ ,  $\frac{A_1}{A_1 + A_2} = d_1$ ,  $\frac{A_2}{A_1 + A_2} = 1 - d_1$ .

Тоді ВФ (4) прийме вигляд:

$$Y = A_0 [d_1 K^{A_3} + (1 - d_1) L^{A_4}]^{A_5}, \quad (5)$$

який зовнішнє нагадує *CES*-функцію.

ВФ Солоу характеризується тим, що величина відсоткової зміни граничної норми заміщення чинників, що пов'язане зі зміною одного з факторів на один відсоток, не залежить від початкового рівня чинників. Вона може використовуватись приблизно в тих самих ситуаціях, що й *CES*-функція, оскільки при  $A_3 = A_4$  вони повністю збігаються. Проте передумови, що лежать в основі ВФ (5), слабкіше передумов *CES*-функції. Рекомендується в тих випадках, коли припущення про однорідність ВФ представляється невиправданим. Функція Солоу застосовується при моделюванні ринково-виробничих систем різних масштабів [3].

Визначимо перші частинні похідні ВФ (5), розрахуємо на їх основі граничну норму заміщення факторів  $MRS_{LK}$  і прирівняємо її до одиниці. Отримаємо наступний результат:

$$MRS_{LK} = \frac{d_1 A_3 K^{A_3-1}}{(1 - d_1) A_4 L^{A_4-1}} = 1. \quad (6)$$

Очевидно, що пошук оптимального співвідношення  $K \square /L \square$  ускладнюється різними показниками ступеню при факторах  $K, L$  у вираженні (6). При  $A_3 = A_4 = -p$  оптимальна фондоозброєність  $K \square /L \square$  дорівнює:

$$\frac{K^*}{L^*} = \left( \frac{d_1}{1 - d_1} \right)^{\frac{1}{p+1}}. \quad (7)$$

Таким чином, безпосередньо для ВФ Солоу визначити співвідношення  $K \square /L \square$  неможливо. Оптимальна фондоозброєність знаходиться лише в окремому випадку, коли ВФ (5) повністю збігається з *CES*-функцією.

## Література

1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : Навч. посібник / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fingal.com.ua/content/view/full/900/39/1/1/#1228>

2. Янковий В. О. Еквімаржинальний принцип і виробничі функції / В. О. Янковий / Збірник матер. всеукр. науково-практич. конф. «Економічне зростання та конкурентоспроможність національного господарства : стратегії, напрями та пріоритети», 14-15 квітня 2017 р. – Київ. – С. 101-105.

3. Артемова А. В. Методика оцінювання затрат при виробстві продукції / А. В. Артемова, М. А. Грищенко, Д. В. Лисняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/qwerty/Downloads/piprp\\_2014\\_1\\_3%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/qwerty/Downloads/piprp_2014_1_3%20(4).pdf)

## **ОСНОВНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В ДОВГОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ**

Функціонуючи в умовах ринку, кожне підприємства постійно перебуває під впливом великої кількості ризиків, які можуть істотним чином вплинути на ефективність його діяльності. Сьогодні управління ризиками на більшості підприємств не вважається окремим видом діяльності або функцією менеджменту та відбувається на «інтуїтивному» рівні. Слід зазначити, що для деяких видів діяльності вже накопичений певний досвід управління ризиками, в цілому, ризики, властиві підприємствам харчової промисловості як високоорганізованим системам, недостатньо вивчені, а отже, і відсутні адекватні механізми управління ними. Таким чином, на сьогоднішній день гостро стоїть проблема формування системи управління ризиками підприємств харчової промисловості як виробничих систем. При цьому під ризиками виробничої системи розуміється подія або дія, група подій або дій, які стосуються функціонування і розвитку виробничої системи і настання яких пов'язане з відхиленнями в реалізації розробленої стратегії та фінансових результатів діяльності виробничої системи від прогнозованих, очікуваних або запланованих [1]. Негативні відхилення в реалізації розробленої стратегії можна розуміти як отримання негативних фінансових результатів в довгостроковому періоді. Отже, реалізація ризиків виробничої системи призводить до отримання негативних фінансових результатів в довгостроковому і короткостроковому періоді.

Більшість досліджень реалізують окремо короткострокове або довгострокове прогнозування ризиків. Процеси оцінки та аналізу цих ризиків мають значні відмінності між собою, на що звертається мало уваги в сучасному ризик-менеджменті. При побудові моделей короткострокового прогнозування ризиків виділяють передусім ризикоутворюючі фактори короткої дії, які не акумулюють свій можливий негативний вплив. При довгостроковому прогнозуванні ризиків у більшості сучасних моделей використовуються ризикоутворюючі чинники тривалої дії, які порівняно з ризиками короткої дії, є більш інертними, вплив на які в короткому періоді неможливий [2].

Далі зупинимося на процедурі управління ризиками підприємств харчової промисловості саме в довгостроковому періоді. З огляду на те, що зазначені ризики реалізуються знижуючи прибуток підприємства, їх аналіз доцільно проводити використовуючи у якості головного індикатора (чинника-симптому) абсолютні та відносні показники прибутковості. При проведенні досліджень дії ризиків на нашу думку необхідно акцентувати головну увагу не на абстрактних ризиках, а на потенційній можливості підприємства стабільно розвиватися в умовах невизначеності та агресивного зовнішнього середовища. Отже, управління ризиками можна розглядати як забезпечення здатності системи

(підприємства) протистояти негативному впливу внутрішнього та зовнішнього середовища (дії ризикоутворюючих чинників), та використовувати ринкові можливості, які містять ознаки невизначеності, для підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності. Таким чином, дослідження впливу ризиків на діяльність підприємства та, відповідно, визначення його здатності успішно функціонувати в таких умовах, є латентною (прихованою) ознакою підприємства, а отже можна говорити про відсутність можливості прямого кількісного визначення зазначеної ознаки підприємства [3].

Оцінку її рівня можна провести за допомогою методів таксономічного аналізу, засобів кластерного та дискримінантного аналізу з подальшим поглибленим дослідженням чинників-симптомів другого порядку, які також можна вважати латентними ознаками підприємства (ділова активність, ефективність використання та відтворення ресурсів, ліквідність підприємства, майновий стан, ринкова активність тощо). При цьому в якості основних чинників-симптомів здатності підприємства успішно функціонувати в умовах ризику доцільно використовувати абсолютні та відносні показники прибутковості діяльності, а також статистичні показники, які характеризують динаміку показників прибутковості та їх варіацію. В якості метрики, яка має використовуватися при проведенні таксономічного та кластерного аналізів, пропонується застосування зваженої евклідової відстані (з використанням статистичних ваг для кожного елемента динамічного ряду).

Статистичні ваги мають враховувати ту обставину, що елементи динамічного ряду мають різну цінність для визначення рівня шуканої латентної ознаки: чим більш віддаленим від поточного моменту часу є показник, тим менше він впливає на загальний результат. З урахуванням того, що функція цінності елементів динамічного ряду монотонна, то для визначення статистичних ваг може бути застосована відповідна формула Фішберна.

Використовуючи засоби класичного та модифікованого таксономічного аналізу можна кількісно охарактеризувати досліджувану латентну ознаку підприємства (здатність ефективно функціонувати в умовах ризику) як показник міри схожості об'єкта оцінки та еталона. Наступним етапом дослідження є проведення кластерного аналізу сукупності об'єктів з подальшим використанням засобів факторного аналізу для визначення основних чинників забезпечення здатності ефективного функціонування в умовах ризику та розрахунку відповідних резервів.

### Література

1. Бадалова А. Г. Основные аспекты концепции управления рисками промышленных предприятий // Научный альманах. – 2006. – Вып. 4. – С. 66-79.
2. Шалений В. А. Основні методологічні засади короткострокового та довгострокового прогнозування господарських ризиків // Матеріали 77-ї наукової конференції викладачів академії / Одеська нац. акад. харч. технологій. –Одеса, 2016. – С. 329-331.
3. Янковий О. Г. Латентні ознаки в економіці : монографія. Одеса : Атлант, 2015. – 168 с.

## МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Усі підприємства об'єднуються спільною характеристикою – вони функціонують у соціумі, що породжує прагнення впливати на нього та удосконалюватися разом із ним. Соціалізація підприємств нашоухує на необхідність брати участь у розв'язанні соціальних проблем, тому цілком очевидно є активізація на підприємствах соціальної роботи, яка переростає у регулярну організовану соціально відповідальну діяльність (далі СВД) і стає умовою стійкого розвитку підприємства. Управління підприємством є складним багатокомпонентним процесом, що залежить від низки факторів, провідне місце серед яких займає ефективно моделювання процесу управління.

На рис. показана типова модель процесу управління СВД підприємств. Модель містить 6 блоків, які відображають поетапні процеси управління СВД, починаючи із оцінки рівня СВД на підприємстві за допомогою груп показників результативності [1]: економічної та екологічної результативності; організації праці; результативності у сфері прав людини; взаємодії з суспільством; у сфері відповідальності за продукцію.



Рис. Типова модель процесу управління СВД підприємств

Джерело: складено автором

На вході управлінських процесів, відображених у моделі, – інформація про показники соціального розвитку підприємства, стан соціальної активності, показники ефективності реалізованих і планованих соціальних заходів, показники планування і контролю, їх нормативні значення, умови реалізації запланованої СВД. На виході отримують фактичні показники результатів СВД, а також рекомендації щодо подальшого розвитку СВД підприємства.

Розглянемо всі блоки моделі управління СВД.

1. Оцінка досягнутого рівня розвитку СВД припускає визначення економічного, соціального та іміджевого ефектів від СВД, а також прогнозний результат майбутніх соціальних проєктів. На даному етапі аналізуються короткострокові та довгострокові плани підприємства, оцінюється, наскільки реалізуються принципи, цілі та місія підприємства, відбувається конкретизація цілей з урахуванням СВД та впровадження соціальної відповідальності у стратегічні плани.

2. Процес планування збалансованої СВД включає заходи щодо визначення програми СВД, розробки плану дій та його затвердження.

3. Закріплення відповідальних підрозділів (окремих осіб) за функціями. На цьому етапі підприємство часто стикається з проблемою браку висококваліфікованих фахівців. Працівники повинні пройти навчання та отримати консультації спеціалістів [2].

4. Реалізація соціальних ініціатив. На вхід процесу поступає широкий спектр інформації, що відображає результати діяльності, на основі яких формуються фактичні показники СВД для здійснення функції контролю.

5. Моніторинг програм СВД. Контроль керівництвом реалізації СВД, ефективності програми СВД здійснюється на основі аналізу інформації індикаторів СВД, зокрема, порівняння значень планових показників із фактичними і виявлення відхилень від плану. Дані про відхилення і причини відхилень аналізуються для здійснення процесу коригування.

6. Складання та оприлюднення соціальної звітності. Кожна зацікавлена сторона має можливість ознайомитися зі звітністю та зробити висновки з питань, які цікавлять [3].

У результаті виконання розглянутих у моделі процесів, запропонованих для реалізації соціальних ініціатив, забезпечується оптимальність та доцільність СВД підприємств.

## Література

1. The Global Compact : огляд діяльності 2006-2009. – К. : Global Compact Network Ukraine, 2009. – 12 с.

2. Затеїщикова О. О. Етапи формування стратегії соціальної відповідальності бізнесу / О. О. Затеїщикова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 200-205.

3. Грицина Л. І. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством: автореф. дис. На здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)» / Л. І. Грицина. – Харків, 2008. – 19 с.

## **МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ В ОЦІНЦІ ЗАГАЛЬНОГО РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Проведене дослідження доводить, що система показників, за допомогою якої в науковій літературі характеризують екологічну безпеку підприємства, є різномірною та важко піддається структуризації. До того ж недостатня розробленість методики її загальної оцінки, що не завжди несе в собі необхідне інформаційне навантаження, не має достатньої доказової бази. Саме тому питання розробки універсального показника загального рівня екологічної безпеки та його комплексної оцінки на основі кореляційно-регресійного аналізу набуває особливої актуальності.

З огляду на складність розрахунків та відсутність належної інформаційної бази розробка та апробація моделі загального рівня екологічної безпеки підприємства здійснювалася нами у декілька етапів:

**1 етап. Збір і оцінка факторів, що впливають на досліджуваний показник.** Автором було створено масив даних з набором абсолютних загально статистичних екологічних та економічних показників діяльності промислових підприємств України за 2011-2015 рр., які могли б мати вплив на їх екологічну безпеку. Основними з них визнано: пред'явлений екологічний податок, млн. грн., капітальні інвестиції на охорону навколишнього середовища, млн. грн., поточні витрати на охорону навколишнього середовища, млн. грн., утворення відходів усього, тис. тон, викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, тис. тон, вартість введених в дію нових основних засобів, млн. грн., обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн., обсяг виробленої промислової продукції, млн. грн., капітальні інвестиції, млн. грн., утилізацію відходів, тис. тон.

**2 етап. Побудова кореляційної матриці та перевірка наявності зв'язку між обраними показниками.** У результаті побудови кореляційної матриці визначено, що тісний зв'язок між собою мають: капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, млн. грн.; поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища, млн. грн.; обсяг утворених відходів усього, тис. тон; викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, тис. тон; вартість введених в дію нових основних засобів за видами діяльності, млн. грн.; обсяг реалізованої промислової продукції, млн. грн.

Утім, побудувати адекватну адитивну модель залежності між цими показниками не вдалося. З одного боку, виникла проблема при визначенні основного результативного показника. З іншого боку, більшість коефіцієнтів моделі статистично дорівнювали нулю. Отже абсолютні загально статистичні показники, що характеризують еколого-економічний стан діяльності

промислових підприємств України, виявилися не придатними для оцінки загального рівня екологічної безпеки суб'єкта господарювання.

**3 етап. Розробка інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки підприємства.** У зв'язку з цим автором розроблено формулу оцінки загального рівня екологічної безпеки підприємства як відносного інтегрального показника (РЕБ). Він базується на трьох часткових інтегральних показниках: інтегральному коефіцієнті екологічної шкоди ( $K_{\text{ЕШ}}$ ); інтегральному коефіцієнті впливу економічних факторів ( $K_{\text{ЕКОН}}$ ); інтегральному коефіцієнті впливу еколого-економічних факторів ( $K_{\text{ЕКОЛ-ЕКОН}}$ ) та визначається за формулою (1):

$$\text{РЕБ} = \sqrt[3]{(1 - K_{\text{ЕШ}}) * K_{\text{ЕКОН}} * K_{\text{ЕКОЛ-ЕКОН}}} . \quad (1)$$

**4 етап. Побудова регресійної моделі та розрахунок її параметрів.** Для обґрунтування дій, спрямованих на зниження інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки підприємства ( $Y$ ) було виявлено статистичні зв'язки залежності та впливу на нього розрахованих інтегральних коефіцієнтів ( $X1, X2, X3$ ). У результаті отримано наступну модель регресії (2):

$$Y = 0,3851 - 0,0326X1 + 0,4079X2 + 0,5517X3. \quad (2)$$

**5 етап. Оцінка результатів кореляційного аналізу та перевірка точності й адекватності моделі.**

Результати аналізу свідчать, що критерій Фішера значно перевищує табличне значення, тобто отримана модель достовірна з ймовірністю 99,9%. Відносна похибка моделі становить 0,1%. Разом з тим перевірка за критерієм Стьюдента дала змогу підтвердити достовірність всіх трьох коефіцієнтів. При цьому кожен з них має наступний вплив: 1) зниження інтегрального коефіцієнту екологічної шкоди на 1 у.о. призведе до зростання інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки підприємства на 0,0326 п.; 2) збільшення інтегрального коефіцієнту впливу економічних факторів на 1 у.о. призведе до зростання інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки підприємства на 0,4079 п.; 3) зростання інтегрального коефіцієнта впливу еколого-економічних факторів призведе до збільшення інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки підприємства на 0,5517 п.

Таким чином, використання кореляційно-регресійного аналізу дозволило підтвердити адекватність розробленої економіко-математичної моделі і економічну доцільність взаємозв'язків і взаємозалежність між її показниками.

## Література

1. Білова М. О. Системний аналіз еколого-соціально-економічних об'єктів для визначення комплексної оцінки рівня екологічної безпеки : дисертація... канд. техн. наук, спец. : 21.06.01 – екологічна безпека. – Суми : Нац. техн. ун-т «Харківський політехнічний інститут», 2017. – 211 с.

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

**Reichling P.**  
Prof. Dr. rer. pol. habil., Full Professor of Finance,  
**Zbandut A.**  
Ph.D. student  
Otto-von-Guericke University Magdeburg (Germany)

## **VALUATION OF NEGATIVE EXPECTED CASH FLOWS EXTENDED ABSTRACT**

Discounted cash flow analysis represents the predominant method to value companies and projects in the industry. It discounts expected cash flows by the cost of capital where cost of capital is calculated as opportunity cost in terms of alternative investment of the investors on the capital market. Under risk, cost of capital includes a risk premium. The risk premium is positive unless the company's cash flows represent an insurance against market fluctuations.

Most appraisers worldwide use the capital asset pricing model (CAPM) to determine the risk premium, which is the product of the company's beta and the expected excess market return. However, there is serious theoretical criticism on the CAPM – starting from Roll's critique [1] – and the CAPM is regarded to be empirically falsified –at latest since Fama and French [2]. We refer to the CAPM beta in terms of a Fama-French-Carhart factor sensitivity since there is strong evidence that Fama-French-Carhart factors possess explanatory power for cross-sectional stock returns. Note, that the beta is based on the covariance of rates of return.

In case of start-up companies and companies in financial distress, single short-term expected cash flows might be negative. Under risk, the value of a negative expected cash flow should be smaller than its present value determined only based on the risk-free rate. However, if the risk premium is positive, the calculated value turns out to be higher. A similar difficulty occurs with an expected cash flow of zero. Applying discounted cash flow analysis leads to a value of also zero for any risk premium in this case although its value should be negative. Also in case of cash flows with a low expected value and sufficient high risk, the value again should be negative. In contrast, the risk premium approach will lead to a positive value. These effects are the reason why there is some confusion in the literature how to value negative expected cash flows [e.g., 3, p. 61–639].

To overcome these pitfalls, we refer to Fama [4] who introduced the capital market-based certainty equivalent where the expected cash flow is adjusted by a risk discount and, subsequently, discounted by the risk-free rate. The risk discount – in contrast to the risk premium – is based on the covariance of the company's cash flow and market rate of return. Nevertheless, Fama's risk discount method is equivalent to cash flow analysis based on the CAPM risk premium. Goal of our paper is to clarify the computation of the company's rate of return in case of negative values of expected cash flows. Due to the equivalence of the risk premium and the risk discount method, negative expected rates of return occur here.



For the sake of simplicity, we analyze only one risky cash flow and assume an equity-only financed company. In a binomial setting, we show that Fama's approach is advantageous for the valuation of negative expected cash flows. It turns out that the risk premium approach is difficult to interpret since the discretely computed expected rate of return of a profitable investment is, technically, negative if the initial investment is negative. This mathematical effect results in extremely low negative betas so that the denominator in discounted cash flow analysis becomes negative.

Although technically correct, this result might be incomprehensible for some addressees of the company valuation. Therefore, we additionally show that an identical valuation result can be obtained by duplicating the beta of the company's cash flow via a market strategy which clarifies the result of Spremann and Ernst [5, p. 187].

### References

1. Roll R. A critique of the asset pricing theory's tests part I: On past and potential testability of the theory / R. Roll // Journal of Financial Economics. – 1977. – V.4, №2. – pp. 129-176.
2. Fama E.F. Common risk factors in the returns on stocks and bonds / E.F. Fama, K.R. French // Journal of Financial Economics. – 1993. – V.33, №1. – pp. 3-56.
3. Damodaran A. Investment Valuation Tools and techniques for determining the value of any asset / A. Damodaran – Hoboken, NJ: Wiley, 2012. – V.666 – 954 p.
4. Fama E.F. Risk-adjusted discount rates and capital budgeting under uncertainty / E.F. Fama // Journal of Financial Economics. – 1977. – V.5, №1. – pp. 3-24.
5. Spremann K. Unternehmensbewertung / K. Spremann, D. Ernst – München: Oldenbourg, 2011. – 200 p.

**Прунцева Г.О.**

к.е.н., керівник

ГО “Інституціональні реформи” (Україна)

### **ОСНОВНІ ЗАСАДИ ЗАСТОСУВАННЯ ОСНОВ ФІЗИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Ефективне функціонування суб'єкта господарювання в сучасних ринкових умовах обумовлює необхідність врахування основ фізичної економіки при побудові бізнес-процесів та максимізації прибутку. Вагомий вклад у розвиток фізичної економіки на мікрорівні зробили Д. Давидянц, І. Назаренко, А. Водолазский, Л. Трохимова та інші видатні вчені. На думку Д. Давидянца, однією з головних причин застосування основ фізичної економіки є необхідність підвищення рівня системності та застосування принципу процесу, який на думку вченого може бути сформульований таким чином: кінцевою метою підприємницької діяльності, окремого підприємця є досягнення максимального прибутку за умовну одиницю часу [1].

Ми підтримуємо позицію вченого і вважаємо, що саме необхідність підвищення рівня системності бізнес-процесів та збільшення рівня швидкості

отримання прибутку лежить в основі застосування інструментів реалізації функцій фізичної економіки в діяльності суб'єктів господарювання. На необхідності застосування основ фізичної економіки при оцінці ефективності продуктивності праці наголошує А. Водолазский, який підкреслює відсутність практичної корисності існуючих результатів математичних економічних досліджень [2].

І. Назаренко виокремлює необхідність вдосконалення складових природно-ресурсного потенціалу підприємства при використанні методологічної основи фізичної економіки і зазначає, що природно-ресурсний потенціал, який складається з земельних, водних, лісових, біологічних ресурсів, потрібно доповнити такою важливою компонентою, як енергія (сонячна енергія), оскільки згідно положень фізичної економіки, енергія являється джерелом виникнення додаткової вартості (в тому числі абсолютної вартості) та субстанцією вартості [3, с. 58].

Таким чином, автори зосереджують увагу на недосконалості сучасного інструментарію оцінки ефективності економічних процесів та рекомендують вдосконалити складові природно-ресурсного потенціалу підприємства шляхом врахування енергії як джерела додаткової вартості та субстанції вартості.

Д. Давидянц виокремив інструментарій фізичної економіки, до якого відносяться економічна швидкість, економічне прискорення, економічна сила, економічний імпульс, економічна потужність, економічна енергія, економічний результат та результативність [1]. Ми підтримуємо позицію вченого і вважаємо, що виокремлені показники доцільно застосовувати при оцінці ефективності та стратегічному плануванні функціонування суб'єкта господарювання.

Отже, актуальність застосування основ фізичної економіки на мікрорівні обумовлена недосконалістю існуючих результатів математичних економічних досліджень, необхідністю підвищення рівня системності бізнес-процесів та збільшення рівня швидкості отримання прибутку. При оцінці ефективності та стратегічному плануванні функціонування суб'єкта господарювання ми рекомендуємо використовувати наступну групу показників, що є системною основою фізичної економіки: економічна швидкість, економічне прискорення, економічна сила, економічний імпульс, економічна робота, економічна потужність, економічна енергія, економічний результат та результативність.

## Література

1. Давидянц Д. Е. Физическая экономика : теория, методология, системообразующие начала : монография / Д. Е. Давидянц. – М. : МИРАКЛЬ, 2016. – 72 с.
2. Назаренко І. М. Аналіз монетарного та енергетичного підходів до формування додаткової вартості / І. М. Назаренко // Молодий вчений. – 2015. – № 10 (25). – С. 55-58.
3. Водолазский А. А. Экономифизика и законы здоровой экономики. Очерки о производительности труда и модернизации экономики / А. А. Водолазский. – Новочеркасск : «НОК», 2012. – 86 с.

## **7. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ, В ТОМУ ЧИСЛІ, ЗА РАХУНОК ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ**

**Мельниченко А.В.**

д.э.н., доцент

Consilium Sp. z o.o. (Варшава, Польша)

### **К ВОПРОСУ ОБ ЭНЕРГИИ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИИ**

Одной из важнейших категорий в жизни человека является энергия в разных ее проявлениях, формах, с самыми разнообразными результатами ее использования. С ней связано как само существование живых организмов, так и функционирование обслуживающих эти организмы систем, которые ее потребляют.

Все силы человека с самого начала его существования были направлены на добычу источников энергии: от поиска пищи – для организма, до расщепления водорода – для обеспечения реакции холодного ядерного синтеза с целью передачи энергии механизмам, составляющим обслуживающий комплекс для населения.

Эта сфера знаний является важной практически для всех направлений научного познания, поэтому важно исследовать ее каждую грань с целью преодоления неопределенности последствий использования природных источников энергии, а также в развитии перспективных энергетических систем.

Энергия – это способность данной системы тел, находящихся в данных условиях, совершить некоторое, вполне определенное количество работы. Энергия может оцениваться по различным признакам. Так, энергия парового котла зависит от количества пара, скопленного в нем, и от упругости этого пара, а электрического тока – от количества протекшего электричества и разности потенциалов концов цепи. Чаще всего приходится измерять энергию механическую. Так, например, груз, поднятый на определенную высоту, обладает известным запасом энергии, которая тем больше, чем тяжелее тело и чем выше оно поднято. Примером такой энергии в действии являются механические часы: при опускании груза часы работают, отсчитывая время.

Для многих видов энергии у человека нет органов, которые могли бы оценить хотя бы качественно запас этой энергии в каком-то теле: у нас есть чувство температуры, но нет органа, воспринимающего количество тепла, но именно количество тепла является носителем тепловой энергии. Скорее всего, этот «дефект» и был причиной медленного и неопределенного вначале развития учения об энергии.

Чтобы понять, чем является энергия по сути, в работе [1, с. 825] приводится пример с химическими элементами и их превращениями, во время которых количество материи всегда остается неизменным, обеспечивая бесконечных взаимных превращений. Так и в превращениях явлений должно быть нечто неизменное, что гарантирует беспредельность превращений. Этим неизменным и

является энергия как агент, который влияет на процессы и реализовывает себя в виде движения, сцепления, электричества, магнетизма, света, теплоты, химического сродства. И каждое из перечисленных явлений может быть превращено в остальные. Современные исследователи также утверждают, что конвертироваться в энергию может также информация и\или рассматриваться как ее форма [4].

Толковый словарь В. Даля определяет энергию посредством синонимического ряда – постоянство, твердость, стойкость, выдержка [2, с. 685].

Как видим из трактований более или менее современными словарями, энергия – это некая мера, или категория, выражающая единство качества и количества. Она указывает предел, за которым изменение количества влечет изменение качества объекта и наоборот [3, с. 802].

Таким образом, можно говорить, что энергия – это система количественно-качественных показателей, сила, приводящая в движение материю и источник ее действия.

На рис. 1 представлена схема путей энергии от источника к услуге, а на рис. 2 – объем выработанной энергии в мире первичными глобальными источниками энергии.

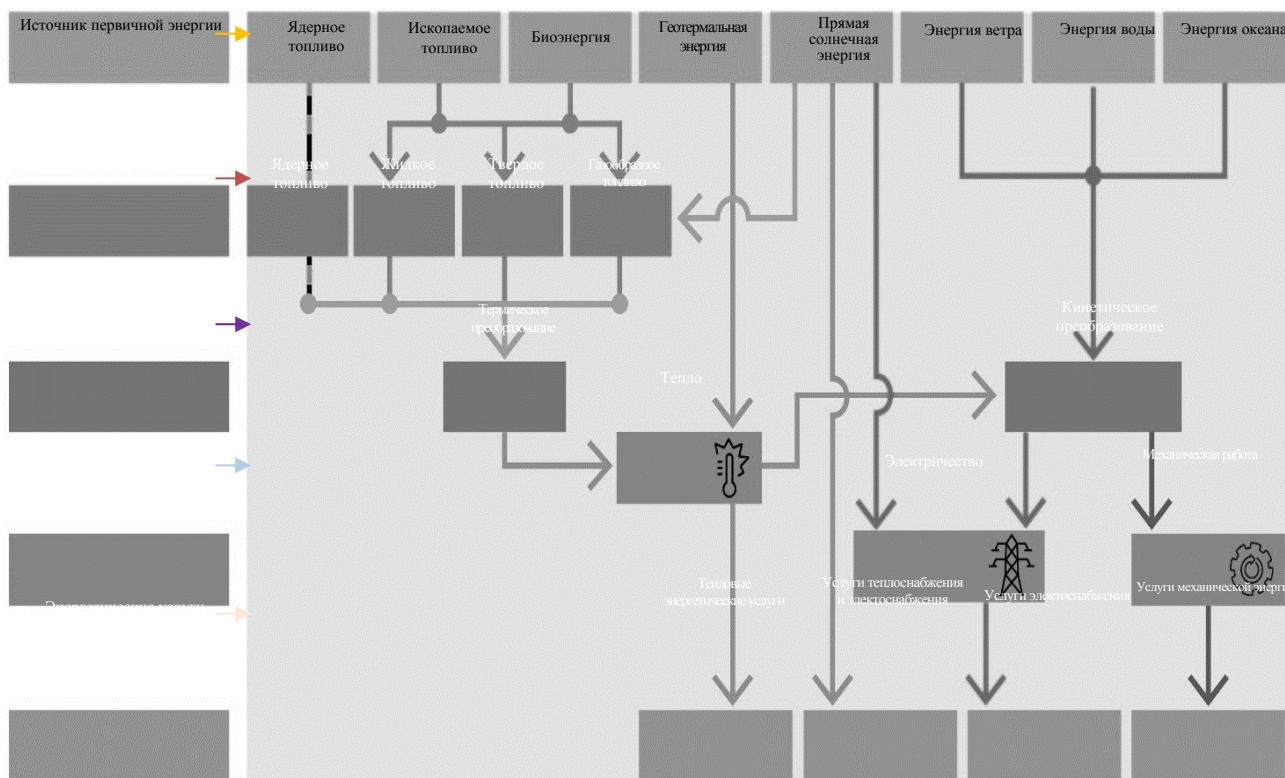


Рис. 1. Схема путей энергии от источника к услуге [5]

Все источники энергии оказывают воздействие на окружающую среду в течение их жизненных циклов. Сжигание источников энергии, особенно ископаемого топлива, приводит к выбросам CO<sub>2</sub> и способствует глобальному потеплению. В долгосрочной перспективе выбросы от производства

электроэнергии должны быть близки к нулю, чтобы стабилизировать уровни парниковых газов в атмосфере и каждому из нас стоит к этому стремиться.

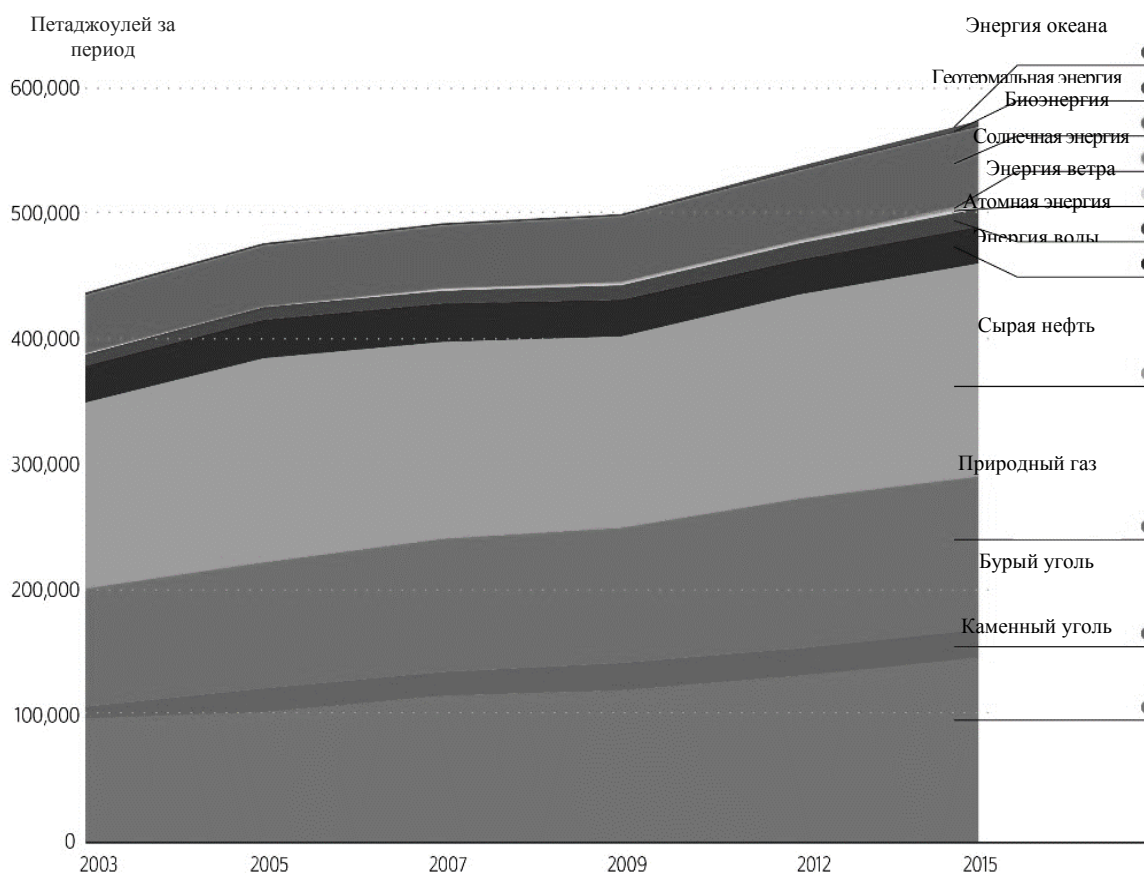


Рис. 2. Объем выработанной энергии в мире первичными глобальными источниками энергии [5]

## Литература

1. Брокгауз Ф. А. Энциклопедический словарь / Брокгауз Ф. А., Ефрон И. А. – Санкт-Петербург: Типография Акц. Общ. Брокгаузь-Ефронь. – Том 80. – 1904. – 954 с.
2. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка / Даль В. – Санкт-Петербург, Москва: Издание книгопродавца-типографа М.О. Вольфа. – Том 4. – 1882. – 707 с.
3. Прохоров А. М. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. – 4-е изд. – М.: Сов. Энциклопедия. – 1989. – 1632 с.
4. Сулейменов И. Э. Инновационные сценарии в постиндустриальном обществе / Сулейменов И. Э., Габриелян О. А., Пак И. Т., Панченко С. В., Мун Г. А. – Алматы – Симферополь. – 2016. – 218 с.
5. Renewables global futures report great debates towards. 100 % renewable energy. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к ресурсу : <http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2017/03/GFR-Full-Report-2017.pdf>.

**Сердюк О.С.**  
к.е.н., старший науковий співробітник,  
**Трушкіна Н.В.**  
науковий співробітник  
Інститут економіки промисловості НАН України (м. Київ, Україна)

## **ЩОДО ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ**

Починаючи з 2008 р. в Україні активізувалися процеси розвитку сектору відновлювальної енергетики. Така тенденція зумовлена прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення «зеленого» тарифу», мета якого полягає у стимулюванні розвитку відновлювальної енергетики. Згідно з даним законом ДП «Енергоринок» зобов'язалось купувати за порівняно високим тарифом електроенергію, що генерується вітровими, сонячними та малими гідроелектростанціями (потужністю до 10 МВт). Як наслідок, вже за перші роки дії закону (2009–2012 рр.) потужності відновлювальної енергетики збільшилися майже в 4 рази.

Наступним кроком стало внесення змін (у 2013 р.) до Закону України «Про електроенергетику», відповідно до якого приватні домогосподарства одержали дозвіл на під'єднання індивідуальних сонячних панелей до енергомережі з правом продажу надлишку електроенергії за зеленим тарифом. Таким чином, були започатковані процеси децентралізації енергозабезпечення.

Ключовим завданням реалізації Нової енергетичної стратегії України до 2035 року в контексті реформування енергетичного сектору відповідно до Директиви 2001/80/ЕС [1] Енергетичного співтовариства (до якого Україна приєдналась у 2011 р.) визнано інтенсивний розвиток відновлювальних джерел енергії та залучення інвестицій [2].

Як показує аналіз, на сьогоднішній день в Україні спостерігається стала тенденція до розвитку відновлювальної енергетики. Так, за даними Державної служби статистики України, обсяг загального постачання енергії від відновлювальних джерел зріс за 2007–2015 рр. на 13,3%, або з 2384 до 2700 тис. т н.е., а його частка в загальному обсязі постачання первинної енергії – з 1,7 до 3%. Це відбулося за рахунок збільшення обсягу постачання вітрової та сонячної енергії – з 4 до 134 тис. т н.е. та біопалива та відходів – з 1508 до 2102 тис. т. н.е. [3]. У 2016 р. введено в експлуатацію 14 об'єктів відновлювальної енергетики (з них 12 сонячних електростанцій) загальною потужністю 39 МВт [4, с. 21]. До 2020 р. планується ввести в експлуатацію ряд об'єктів відновлювальної енергетики загальною потужністю 2923 МВт (табл.).

Разом з тим, незважаючи на сталу тенденцію функціонування об'єктів відновлювальної енергетики в Україні, перетворення, що відбуваються в енергетичній сфері не можна вважати активною фазою їх розвитку. Такий висновок обумовлено тим, що:

– по-перше, розбудова об’єктів відновлювальної енергетики відбувається повільними темпами – до 2030 р. заплановано довести частку відновлювальної енергетики лише до 11%;

– по-друге, відсутні конкретні плани щодо заміщення потужностей традиційної енергетики (теплових та атомних електростанцій).

Таблиця

Цілі національного плану дій у сфері відновлювальної енергетики

Об’єкти енергетики	Факт		План	
	2016 рік		2020 рік	
	МВт	ГВт*г	МВт	ГВт*г
Сонячні електростанції	1 250	1 310	2 300	2 420
Вітрові електростанції	1 350	3 240	2 280	5 900
Гідроелектростанції	4 987	12 440	5 350	13 340
Біоелектростанції	380	1 680	950	4 220
Геотермальні електростанції	10	56	20	120
<b>Всього</b>	<b>7 977</b>	<b>18 726</b>	<b>10 900</b>	<b>26 000</b>

Складено за даними: [5].

Потенціал відновлювальної енергетики в Україні забезпечує необхідні передумови для переведення процесів її розвитку в активну фазу. Так, за даними Держенергоефективності, середньорічний потенціал сонячної енергії в Україні складає 1235 кВт год./м, що є достатньо високим показником як для європейської країни (наприклад, у Польщі цей показник становить 1080 кВт год./м, у Німеччині – 1000 кВт год./м) [6].

За розрахунками Інституту відновлювальної енергетики НАН України, технічно-досяжний потенціал вітроенергетики в країні дорівнює 41,7 млрд. кВт год., що також є суттєвим показником [7]. Однак, попри це, найбільш перспективним напрямом у сфері відновлювальної енергетики слід вважати геотермальні джерела. Згідно з даними Держенергоефективності річний технічно-досяжний тепловий потенціал геотермальної енергії в країні складає майже 90 млрд кВт год. електроенергії на рік [8].

Таким чином, у результаті повного освоєння цього потенціалу можна замінити споживання близько 10 млрд куб. м природного газу [4, с. 24]. Крім цього, у контексті оцінки можливості переходу до активної фази процесів розвитку відновлювальної енергетики в Україні, слід врахувати наявність природних та штучних перепадів висот, що являють собою основу для будівництва акумулюючих електростанцій.

## Література

1. Directive 2001/80/EC of the European Parliament and of the Council of 23 October 2001 on the limitation of emissions of certain pollutants into the air from large combustion plants. Official Journal of the European Communities, L 309/1, 27.11.2001.

2. Нова енергетична стратегія України до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» (проект) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245213112>.

3. Енергоспоживання на основі відновлювальних джерел за 2007–2015 роки [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

4. Альтернативная энергетика // Бизнес. – 2016. – №39 (1234) – С. 21-25.

5. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://sae.gov.ua/sites/default/files/documents/Presentation\\_NAPRES\\_Norw\\_OCT\\_3\\_ukr.pdf](http://sae.gov.ua/sites/default/files/documents/Presentation_NAPRES_Norw_OCT_3_ukr.pdf).

6. Енергія сонця [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України. – Режим доступу: <http://sae.gov.ua/uk/ae/sunenergy>.

7. Кудря С. Тенденції розвитку відновлювальної енергетики [Електронний ресурс] / С. Кудря. – К.: Ін-т відновлювальної енергетики НАН України. – 30 с. – Режим доступу: <http://gntb.gov.ua/files/conf07/kudrya.pdf>.

8. Геотермальна енергія [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України. – Режим доступу: <http://sae.gov.ua/uk/ae/geoenergy>.

**Дегтярьова О.О.**

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

## **КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ТЛУМАЧЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ЗМІСТ ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОНТРОЛІНГУ**

Потреба в енергетичному контролінзі постала зі збільшенням долі енергетичних витрат в структурі витрат підприємства, зростанням уваги до енергетичної ефективності та енергетичної безпеки підприємства, пов'язаним з ними пошуком альтернативних джерел енергії, необхідністю переходу до міжнародного стандарту енергетичного менеджменту ISO 50001:2011 тощо. В науковому плані концептуальні засади енергетичного контролінгу є еволюцією наукових положень класичної концепції контролінгу і потребують подальших досліджень.

Не зважаючи на вкрай актуальну проблематику і практичну значущість, енергетичний контролінг, на відміну від інших концептуальних різновидів контролінгу, є досить новим напрямком дослідження не тільки в Україні, але й у світі. Існує небагато спроб надати наукове визначення феномену енергетичного контролінгу як з боку вітчизняних, так і світових вчених-економістів.

Так, деякі дослідники [1, с. 40; 2, с. 72] вважають енергетичний контролінг невід'ємною частиною енергетичного менеджменту, який,



використовуючи класичні функції контролінгу, сприяє більш ефективним управлінським рішенням з енергетичних питань на виробництві. Інші [3, с. 10; 4, с. 362] асоціюють контролінг переважно з контролем і від того й походить їхнє тлумачення енергетичного контролінгу, що, на наш погляд, дуже звучує як концептуальні засади, так і практичне застосування енергетичного контролінгу на підприємстві. З визначенням, що «енергетичний контролінг призначений забезпечувати та координувати виконання заходів з енергоефективності» [5, с. 515] важко сперечатися, але його можна розширити за рахунок додання концептуальних засад енергетичного контролінгу.

В роботі було поставлено за мету розглянути енергетичний контролінг з позицій еволюції наукових положень концепції контролінгу, які розвивалися як під впливом часу, так і за специфікою постановки проблеми або за інституціональними і функціональними ознаками.

Найменш структурованим напрямком дослідження еволюції наукових положень концепції контролінгу є інституціональна еволюція концептуального визначення контролінгу. Згідно такого підходу за вимогами часу або соціально-економічними потребами контролінг набуває модерних інституціональних ознак, поширюючи свою філософію та інструментарій на нові сфери діяльності господарюючих суб'єктів. Саме до таких концептуальних різновидів контролінгу і відноситься енергетичний контролінг. Авторське визначення ґрунтується на наявності інституціонального ефекту, який він несе в собі, та на ідентифікації процесів, що він охоплює.

**Енергетичний контролінг** – це інтегрована система інформаційно-аналітичної підтримки управлінських рішень в енергетичній сфері, які в сукупності забезпечують підвищення рівня енергоефективності, енергозбереження, енергобезпеки та зорієнтовані на забезпечення довгострокового функціонування компанії шляхом раціонального управління енергетичними ресурсами.

Таким чином, енергетичний контролінг має бути інтегрованим в контрольно-аналітичну роботу усієї компанії тим самим гарантуючи досягнення енергетичних цілей. За своїми концептуальними засадами він має бути спрямованим на прозорість процесів і результатів в енергетичній сфері; своєчасну інформаційно-аналітичну підтримку як оперативних, так і стратегічних управлінських рішень, які стосуються поточної діяльності та розвитку енергетичного господарства; оптимізацію розподілення внутрішніх ресурсів компанії, спрямованих на енергоефективність й енергозбереження; узгодженість цілей і завдань енергетичного спрямування на усіх рівнях управління; а також на системне, комплексне вирішення енергетичних проблем, що виникають на підприємстві.

Енергетичний контролінг має великий потенціал розвитку як у вітчизняних, так і міжнародних компаніях. В часи, коли енергетична безпека є запорукою розвитку підприємства, функціональний інструментарій енергетичного контролінгу здатен вивести підприємства на принципово новий рівень енергоефективності, енергозбереження і потенціалу впровадження нетрадиційних джерел енергії.

## Література

1. Пудычева Г. А. Разработка концептуальных положений энергетического контроллинга / Г. А. Пудычева // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 5/2 (19). – С. 39 – 43.
2. Gleich, R. Energiecontrolling: Konzeption und Umsetzung in der Praxis / Gleich, R., Schulze, M. // Controller Magazin. – 2014. – 39(4). – S. 71–75.
3. Енергетичний аудит і енергоменеджмент [Текст] : методичні вказівки до практичних занять для студентів спеціальності 141 «Енергетика, електротехніка, електромеханіка» денної та заочної форми навчання / уклад. Л.В. Давиденко. – Луцьк: Луцький НТУ, 2016. – 24 с.
4. Seminar über Energiecontrolling // ENERGIEAGENTUR NRW, INDUSTRIE SERVICE. – 1999. – Heft 3 – S. 362.
5. Matzen F. J. Industrielle Energiestrategie: Praxishandbuch für Entscheider des produzierenden Gewerbes / Frank J. Matzen; Ralf Tesch. Wiesbaden : Springer Fachmedien Wiesbaden : Imprint: Springer Gabler, 2017. – 823 s.

**Іпполітова І.Я.**

к.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (Україна)

## ПРИНЦИПИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ключовими стратегічними напрямками розвитку України є зниження енергозалежності вітчизняної економіки та підвищення рівня її енергоефективності. Тому виникає необхідність заміни існуючої (або розроблення) стратегії енергозбереження підприємствами України. Наукові дослідження щодо забезпечення енергозбереження на промислових підприємствах широко розглянуті в працях вітчизняних учених, а саме: Афанасьєва М.В., Гаприндашвілі Б.В., Гнідого М.В., Джеджули В.В., Купчака В.Р., Микитенка В.В., Салашенко Т.І., Суходолі О.М. [1-7] та ін. Проте ці дослідження потребують подальшого розвитку, удосконалення та уточнення. Метою дослідження є теоретико-методичне обґрунтування принципів, на яких повинно базуватися запровадження енергозберігаючої стратегії підприємства.

Оскільки стратегія енергозбереження є частиною загальної стратегії розвитку підприємства і носить по відношенню до неї підлеглий характер, тому вона повинна бути узгоджена зі стратегічними цілями підприємства. Стратегія енергозбереження в цьому розрізі розглядається як один з головних чинників забезпечення ефективного розвитку підприємства відповідно до обраної загальної стратегії. До числа основних принципів, що забезпечують обґрунтування та формування стратегії енергозбереження, відносяться такі:

– нормативності: дотримання на підприємстві нормативно-правової бази України, що стосується енергозбереження. Запровадження внутрішніх нормативних актів, спрямованих на зменшення використання енергоресурсів;

– цілісності: формування цілісної та єдиної системи енергозбереження на підприємстві, що ґрунтується на моделюванні, прогнозуванні, впровадженні та контролі виробництва, транспортування та використання енергії;

– системності: охоплення енергоефективними процесами всіх управлінських ланок на всіх структурних рівнях підприємства: технічних, економічних, організаційних, виробничих методів і засобів, спрямованих на збереження енергії на підприємстві;

– відповідальності: забезпечення відповідальності посадових осіб і всіх працівників підприємства щодо реалізації енергоефективних рішень шляхом розробки внутрішніх стандартів, нормативів та посадових інструкцій. Введення системи мотивації за виконання запланованих індикативних показників енергозбереження;

– зацікавленості: економічне стимулювання та службове заохочення працівників підприємства та служб, які досягнули проектного рівня енергоефективності і надають додаткові рекомендації щодо енергозбереження;

– оперативного моніторингу: дослідження наявної ситуації з використання енергетичних ресурсів і оперативного реагування на виявлені відхилення від запланованого рівня. У разі зміни конфігурації обладнання, режимів роботи, вартості енергоносіїв, обсягів виробництва та іншого – коригування управлінських рішень;

– гнучкості та альтернативності: ресурсозберігаюча стратегія повинна бути розроблена з урахуванням адаптивності до можливих змін факторів зовнішнього (прямого та непрямого) і внутрішнього середовища;

– інноваційності: розвиток підприємства в значній мірі залежить від того, наскільки в його стратегії енергозбереження використовується досягнення технологічного прогресу і вона є адаптованою до швидкого їх використання.

Отже, запровадження стратегії енергозбереження на зазначених принципах зможе забезпечити мінімізацію ризиків функціонування, пов'язаних з енергопостачанням та енергоспоживанням і дозволить підприємствам залишатися конкурентоздатними у довгостроковій перспективі. Подальші дослідження автора будуть спрямовані на вивчення зарубіжного досвіду запровадження стратегії енергозбереження.

## Література

1. Афанасьєв М. В. Стратегія підвищення енергоефективності промисловості регіону : теоретико-методичні аспекти формування : монографія / М. В. Афанасьєв, Т. І. Салашенко. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 284 с.

2. Гаприндашвілі Б. В. Енергозбереження як чинник підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств / Б. В. Гаприндашвілі // БізнесІнформ. – 2014. – № 8. – С. 213-217.

3. Гнідий М. В. Методологія визначення теоретичного потенціалу енергозбереження на різних рівнях управління економікою / М. В. Гнідий, О. Є. Маляренко // Проблеми загальної енергетики. – 2007. – № 15. – С. 1-21.

4. Джеджула В. В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Джеджула В. В. – Хмельницький, 2014. – 42 с.

5. Купчак В. Р. Методологія формування економічного механізму енергозбереження / В. Р. Купчак // Таврійський науковий вісник : науковий журнал. Вип. 92. – Херсон : Грінь Д. С., 2015. – С. 225 – 231.

6. Микитенко В. В. Енергоефективність промислового виробництва : монографія / В. В. Микитенко. – К. : Об'єднаний інститут економіки, 2004. – 281 с.

7. Суходоля О. М. Енергоефективність національної економіки : методологія дослідження та механізми реалізації : монографія. – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – 400 с.

**Стасіневич С.А.**

к.е.н., доцент, старший науковий співробітник  
Київський кооперативний інститут бізнесу і права (Україна)

## **ЕФЕКТИВНЕ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦУКРОВОГО ЗАВОДУ: УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД**

Виробництво цукру в Україні здійснюється з вітчизняної сировини шляхом переробки цукрових буряків. Це досить енергоємний процес: в структурі собівартості готової продукції – цукру, витрати на енергоносії складають не рідко до 40 % (тільки паливо в середньому становить більше 20 %) [1] – виробництво потребує багато електро-, теплоенергії (як правило, кожен цукровий завод має в своєму складі власну теплоелектростанцію). Енергоресурсами для українських цукрових заводів слугують традиційно природний газ, вугілля, дизельне паливо,

В сучасних умовах складного стану енергетичної галузі, невинного росту цін на традиційні енергоресурси все більшого розмаху набуває в галузі застосування енергозберігаючих технологій та використання альтернативних джерел енергії, зокрема отримання енергоносіїв з відходів основного виробництва.

Основним відходом цукробурякового виробництва є буряковий жом, який з енергетичної точки зору має значний потенціал. З 1 тонни жому вологістю 75-82% можна отримати 100 м<sup>3</sup> біогазу, звичайно, в реальних умовах ця цифра буде дещо меншою, але достатньою для того щоб вважати застосування даної технології ефективною. При метануванні жому на цукровому заводі можна використати також біомасу вловлених легких домішок з мийного відділення заводу та побиті буряки і хвостики після класифікатора. Додавання цих відходів може позитивно вплинути на вихід біогазу, тому що вони мають більший, в порівнянні з жомом, енергетичний потенціал (з 1 тонни бадилля та хвостиків буряків можна отримати 200 м<sup>3</sup> біогазу) [2].

Першопрохідцем в галузі біоенергетики в Україні і зокрема заміщення природного газу для виробництва цукру став агропромхолдинг «Астарта-Київ» – найбільший виробник цукру в Україні. Компанія є лідером в цукробуряковій галузі країни: в 2016 р. нею вироблено близько півмільйона тонн цукру – 25,1 % загального виробництва [1]. До складу холдингу входять 8 цукрових заводів (4 розташовані у Полтавській області), що можуть переробляти 40 тис. т цукрових буряків на добу: в 2016 р. з 2005 р. потужність зросла майже в 4 рази, а використання палива на 1 т. сировини скоротилось з 51,31 до 25,12 м<sup>3</sup> Це наслідок реалізації Програми енергоефективності.

В 2014 р. компанія побудувала в м. Глобино біоенергетичний комплекс (БЕК) потужністю 150 тис. м<sup>3</sup> біогазу на добу (що еквівалентно 75 тис. м<sup>3</sup> природного газу). БЕК використовує в якості сировини побічну продукцію виробництва цукру, відходи соєпереробки та інші рослинницькі залишки. Компанія за рахунок біогазу на 50% забезпечує потреби свого Глобинського цукрового заводу. Флагманська інвестиція "Астарта-Київ" в будівництво БЕК дала можливість компанії у виробничий період 2016 р. зекономити 5 млн. м<sup>3</sup> (20 %) природного газу [3].

Наразі агрохолдинг «Астарта-Київ» розробив проект комплексу з виробництва біогазу, електроенергії та пару на базі когенераційної установки потужністю 12 МВт. Завдяки замкнутому циклу таке виробництво є не тільки енергозаощаджуючим, знижує собівартість продукції, а й має позитивний вплив на навколишнє середовище [1; 3].

## Література

1. Эффективная энергия : секреты прибыльного производства сахара // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sugar.ru/node/17805>.
2. Романчук С. В. Детермінанти еколого-економічної ефективності переробки відходів на цукрових заводах / С. В. Романчук // Young Scientist. – 2015. – № 3 (18). – С.39-43.
3. Сайт агропромхолдингу «Астарта-Київ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.astartaholding.com/ua/slaidar-na-glavnoilider-v-proizvodstvesahara.htm>.

**Ташеев Ю.В.**

преподаватель

Одесский национальный экономический университет (Украина)

## КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА ВНЕДРЕНИЯ ФЭС (PV) НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Оценка эффективности перехода предприятий на возобновляемые источники энергии, на наш взгляд, должна рассматриваться в аспекте трёх категорий: экономической (эффективности); экологической (эффективности); национальной безопасности, одним из приоритетов которой является

энергонезависимость Украины [1; 2]. В свою очередь, каждую категорию представляется возможным рассмотреть как набор ряда критериев, причём часть из них является (выступают) латентными показателями. Так как категория национальная безопасность не рассматривалась нами в данном исследовании и является отдельной темой, то наша методика оценки эффективности, будет основываться на экономических и экологических критериях, как это продемонстрировано на рис.



Рис. Блок-схема комплексной оценки эффективности механизма внедрения ФЭС на предприятиях

Источник: Разработано автором

Комплексная оценка эффективности предложенного механизма внедрения солнечной энергетики базируется на анализе и сопоставлении ряда технико-экономических показателей предприятия до внедрения  $X_{ni}$  и после  $X_{mj}$ . А также анализа новых показателей  $X_p$  которые возникают в результате перехода предприятий на возобновляемую энергетику. Данный вид показателей, присущ (свойственен) только системам, в которых углеродсодержащий энергоресурс замещается возобновляемым. Показатели эффективности и результативности предложенного ЭМ, рассчитываются на основании сопоставления исходной информации по выбранному предприятию (объекту инвестирования) с прогнозной информацией, возникающей в

результате расчёта проектных вероятностных технико-экономических характеристик в результате внедрения PV на данном предприятии.

Присвоим ряду переменных  $X_i$ ,  $X_j$  и  $X_p$  соответствующие технико-экономические показатели:  $X_1$  – произведённая товарная продукция;  $X_2$  – основные фонды;  $X_3$  – оборотные фонды;  $X_4$  – потребление энергоресурсов т у.т;  $X_5$  – потребление электроэнергии;  $X_6$  – косвенные и прямые выбросы парниковых газов;  $X_7$  – стоимость PV;  $X_8$  – планируемая годовая выработка электроэнергии PV станцией;  $X_9$  – тариф на потребляемую электроэнергию;  $X_{10}$  – тариф на выработанную электроэнергию (зелёный тариф);  $X_{11}$  – сокращение выбросов парниковых газов;  $X_{12}$  – время окупаемости PV станции.

На основании проведённого анализа, представляется возможным сделать ряд выводов:

- при инсталляции PV на предприятиях, происходит увеличение произведённой товарной продукции, её размер напрямую связан с тарифной ставкой и объёмом собственного потребления;

- не смотря на снижение фондоотдачи и роста показателя капиталоемкости, происходит существенное снижение энергоёмкости и электроёмкости;

- при переходе на возобновляемые источники, предприятие минимизирует свою зависимость от тарифной ставки на потребляемую энергию;

- не смотря на то, что суммарные инвестиции сравнительно большие, их полный возврат происходит за период 5 -7 лет;

- происходит существенное снижение выбросов парниковых газов при переходе предприятия на солнечную электроэнергетику.

Данные выводы позволяют объективно принимать решение по переходу на возобновляемые источники энергии предприятию, а использование предложенной методики может лечь в основу разработки стратегии по переходу производственных предприятий на возобновляемые источники энергий.

## Литература

1. Ташеев Ю. В. Моделирование организационно-экономического механизма внедрения солнечной электроэнергетики на предприятиях на основе междисциплинарного подхода / Ю. В. Ташеев // Матеріали V міжнар. науково-практ. конференції «Економіка підприємства : сучасні проблеми теорії та практики», 15-16 вересня 2016 р. Одеса, Атлант. – 2016. – С. 369-371.

2. Ташеев Ю. В. Анализ эффективности перехода на возобновляемую энергетику на основе экономико-экологических критериев / Ю. В. Ташеев // XXI Международная научно практическая конференция «Возобновляемая энергетика и энергоэффективность в XXI веке» (Киев, 29-30 сентября 2016) / Польская академия наук, НАН Украины и др. ISBN978-617-696-510-7. – С. 50 – 54.

**Кирильчук І.Г.**  
Національний координатор проекту UNIDO (Україна),  
**Тащєєв Ю.В.**  
викладач  
Одеський національний економічний університет (Україна)

## **ВИЯВЛЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Для виявлення передумов для впровадження відновлюваних джерел енергії на підприємствах харчової та переробної промисловості необхідно провести економічний аналіз, що в свою чергу вимагає дослідження основних техніко-економічних показників для даного сегмента економіки [1]. Потрібно уточнити, що згідно з прийнятою статистичною стандартизацією в Україні, даний економічний сегмент відносять до групи – «С», яка в свою чергу включає ряд економічних видів діяльності, вони класифікуються відповідно КВЕД:

- 01.4 Тваринництво;
- 10.13 Виробництво м'ясних продуктів;
- 10.3 Перероблення та консервування фруктів і овочів;
- 10.4 Виробництво соняшникової олії та тваринних жирів;
- 10.5 Виробництво молочних продуктів;
- 10.71, 10.72 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів ...
- 10.81 Виробництво цукру;
- 11. Виробництво напоїв.

Кожен економічний вид діяльності обумовлений своєю специфікою, що виявляється як в самій організації виробництва, так і в соціальній значимості для всього суспільства.

Для виявлення основних закономірностей властивих кожному перерахованому виду економічної діяльності, потрібно розглянути статистичні показники і зробити їх порівняльний аналіз (компаративний аналіз).

Розглянуто статистичні дані по перелічених видах діяльності за такими показниками:

- товарна продукція в натуральних величинах;
- кількість підприємств;
- споживання електроенергії;
- електроємність;
- споживання енергій за видами енергетичного ресурсу;
- енергоємність [2].

Аналіз техніко-економічних показників проводився за схемою рис. Для більш поглибленого аналізу було обрано хлібобулочну галузь КВЕД 10.71, 10.72 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів.



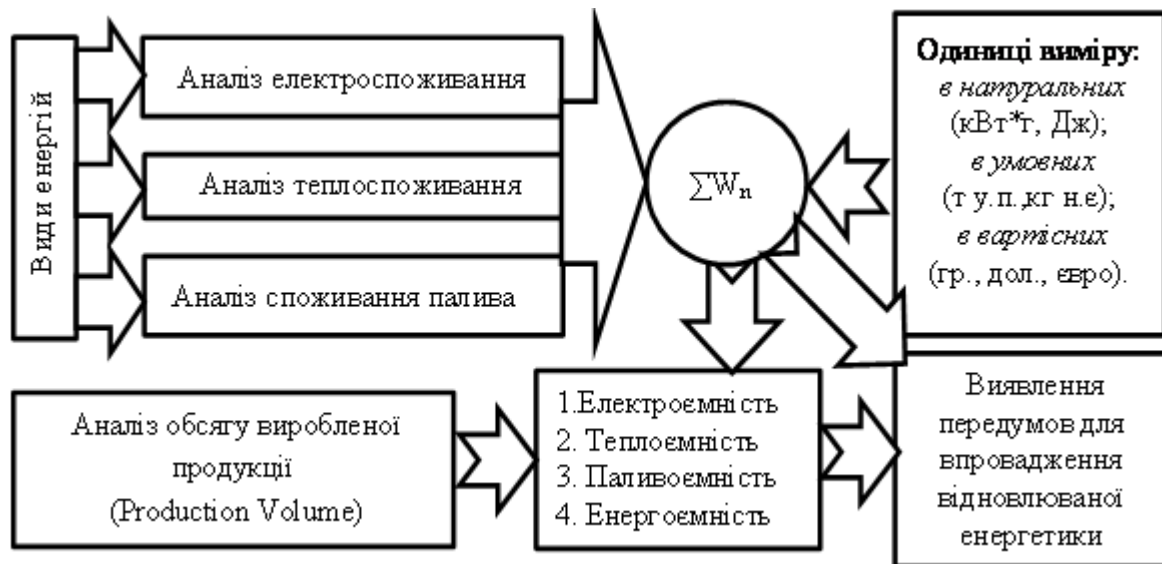


Рис. Схема аналізу техніко-економічних показників

В результаті аналізу було виявлено:

- Хлібобулочна галузь має найменшу енергоємність з розглянутих нами переробних галузей, це означає що, при доцільності переходу в даному сегменті економіки на відновлювані джерела енергій він буде доцільний і в інших галузях, з більшою енергоємністю (електроємність) виробництва.

- Дана галузь за розглянутий період (2010-2014гг.), має найбільше падіння за кількістю працюючих підприємств і за показником виробленої продукції.

- Енергоємність даної галузі протягом розглянутого періоду часу стійка в порівнянні з іншими галузями.

- У структурі видів енергії при виробництві хліба електроенергія становить близько 15%, що дозволяє і дає можливість змінити процес виробництва і перейти на забезпечення електроенергією при її власної генерації за рахунок відновлюваних джерел енергій.

- Дана галузь має велике соціальне значення для населення, так як вироблений продукт є першою необхідністю для життєдіяльності людини.

В результаті проведеного компаративного аналізу на підприємствах харчової промисловості була обрана хлібобулочна галузь для подальшого розроблення механізму впровадження відновлюваної енергетики.

## Література

1. Ташеев Ю. В. Трансформация производственной структуры Украины за счёт возобновляемого энергоресурса / Т. Н. Гамма, Ю. В. Ташеев // Материалы XVI Международной научно-практической конференции «Возобновляемая энергетика и энергоэффективность в XXI веке» (Киев, 28-29 мая 2015). Польская академия наук, НАН Украины и др. – С.72-74.

2. Проект UNIDO / GEF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reee.org.ua/>

## **8. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОГО ОТОЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

**Grzybowska-Brzezińska M.**

Ph.D., Associate Professor,

**Grzywińska-Rapca M.**

Ph.D.

University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)

### **THE PURCHASERS OF LUXURIOUS GOODS IN SELECTED COUNTRIES OF THE WORLD**

In recent years the market of luxurious goods has been increasing, most of all due to the growing number of individuals with incomes enabling them not only to change the structure of the expenses, but also to purchase goods defined as the luxuries. These are targeted at consumers driven by different purchasing motivations. Considering specific features of a luxurious goods consumer as such, it is quite difficult to predict trends in the development of this market. Among the factors describing a purchaser of luxurious goods there is a high level of expenditure on products and services of high level. The peculiarity of luxurious goods purchasers behaviour is determined by factors such as the level of income, structure of expenditure, preferences for leading brands. The diversity among purchasers of luxurious goods with reference to socio-demographic factors is not big. These buyers use similar techniques and methods to possess information about goods and services. They also continue to purchase luxurious products and many of them gradually change their behaviours and preferences to increase the standard and quality of life, simultaneously acknowledging global behaviour trends among the groups of richest purchasers in the world. The condition of luxurious goods market is undoubtedly surprising. The sector of purchasers belonging to the wealthy group or aspiring to it – hence interested in buying luxurious goods – increases regardless of fluctuations in the global economy. The observed increase in the luxurious goods market is connected with the developing economies and growing population of Far East and Asian regions, which recently has been the fastest growing market for luxurious goods.

The following analysis is focused on defining the features characterising purchasers of exclusive goods in selected countries of the world: China, Brazil, Russia, the USA, Germany, Great Britain, France, Italy, Japan and Poland. The analysis also includes the identification of luxurious goods purchasers' preferences in the scope of selection criteria and the forms of purchase.

The research was implemented by the means of interview method types CATI, CAWI and CAPI. The source of data used for the analysis were the interviews conducted in Poland on the sample of 668 luxurious goods purchasers [1], and 3747 in case of the remaining nine countries.

The conducted analysis of research results indicates a small diversity in the characteristics of luxurious goods purchasers' profiles.

Regardless of the economic development of a country the main factors which guide the luxurious goods purchasers in buying are: quality, appearance and prestige of the brand.

Internet plays an important role as a source of information which is used by the analyzed purchasers before shopping online, however it is not the main place of buying. Ordinary shops are the preferred option for purchasing.

## References

1. The Luxury Goods Market in Poland. Polish Premium and Luxury Brands. 2015 Edition [Electronic Resource] / KPMG. – Mode of access: <https://home.kpmg.com/pl/en/home/insights/2016/02/report-the-luxury-goods-market-in-poland-edition-2015.html>

**Grzywińska –Rapca M.**

Ph.D.,

**Grzybowska-Brzezińska M.**

Ph.D. Associate Professor

University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)

## MACROECONOMIC FACTORS DETERMINING THE DEVELOPMENT OF LUXURIOUS GOODS POTENTIAL PURCHASERS SECTOR IN EUROPE

Macroeconomic factors decisive in the economic development of a particular country such as: general and changing level of current incomes, fiscal policy, demographic factors, the stage of economic conjuncture will be detrimental in the development of wealthy purchaser's sectors. Demographic factors and economic situation of a particular country, and mainly its development, decide about the pace of changes in this group of purchasers. In socio-economic development of each country one of the measures of economic situation is the inhabitants' income level. Income diversity among European households is determined by various developmental disproportions referring mostly to the citizens' standard of living. The obtained income is allocated to satisfy the needs of a household and jointly with the expenditures it creates the picture of economic well-being of a household. The number of wealthy Europeans who are purchasers of luxurious goods and services increases, this trend is expected to remain steady. The most consumers with high incomes live in the Western European countries at the high level of economic development such as France, Great Britain and Germany. In Poland the number of people who own liquid assets (cash, stocks and shares or properties they do not occupy) can be compared with the countries of significantly lower total population like Portugal or Czech Republic.

Considering the abovementioned, the aim of the research is to analyse the factors determining the development luxurious goods consumers sector from the spatial perspective (selected countries of the EU) in the light of crucial economic

categories: GNP per capita, Gini index and the number well-off individuals. As wealthy individuals (HNWI - High-Net Worth Individual) there were considered individuals in the possession of liquid assets amounting to at least \$ 1 mln, aged 40-50, inhabiting mostly the biggest cities of a country, representatives of the highest executive posts. An important source of income for the HNWI sector are investments, what can influence macroeconomic indexes of a given country. The research material in the following analysis were the secondary data collected and published in Eurostat database and KPMG report [1]. Among the methods of determinist imputations, based on measuring probability, there can be used the measure of probability described by Euclidean distance or Mahalanobis distance. The research was conducted by the means of statistical analysis of features, the classification of selected EU states was made by the means of Mahalanobis depth measure.

The research aimed at finding the answer to the question what the level of analysed features was in case of luxurious goods consumers in the selected countries of the EU and defining the distance among countries with reference to analysed features. Statistical analysis of the analyzed variables diversity was conducted from a single and multidimensional perspective.

Analysing the contemporary situation on the market of luxurious goods in Europe it can be concluded that the size of potential wealthy purchasers sector depends on (among others) the economic development of a given country and uneven distribution of income among households.

## References

1. The Luxury Goods Market in Poland. 2016 Edition [Electronic Resource] / KPMG. – Mode of access: <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/pl/pdf/2017/01/pl-The-Luxury-Goods-Market-in-Poland-2016.pdf>

**Grzybowska-Brzezińska M.**

Ph.D., Associate Professor,

**Kuberska D.**

Ph.D.,

University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)

## GREEN MARKETING AND CONSUMER BEHAVIOR ON FOOD MARKET

Booming in recent years the market of ecologic food products causes increased interest in issues of marketing, taking into account the specificities of this market. Becomes very important knowledge about consumer behavior, buying motives and preferred forms of sale. Focus is primarily ecologic foods as food having understood Polish or European certified ecologic food and farming.

The aim of this study was to investigate the behavior of consumers in the ecologic food market and to understand the needs and expectations. In the theoretical

part ecological consumer characterized and shown the instruments of green marketing. Among consumers who declare eco consumption dominated by those who do it mainly health reasons, while a lack of interest in ecologic food purchases determined by the following factors: the availability of ecologic food, the availability of information in this category, food products and places in its sales and price levels for ecologic food.

The choice of ecologic products to consumers the opportunity to pursue a deliberate attitude towards the growing problem of environmental contamination and food safety. Opting for organic food, creates a situation in which a customer with a developed awareness at the same time implements the objectives of the consumer and strengthen the economic position of the manufacturer. So, the choice eco products beyond the satisfaction of consumer needs, shapes the attitude of an additional ecologic consumer, or vice versa: a man with a high environmental awareness is not accidentally reach for ecologic food.

**Zachłowski P.**

MSc,

University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Poland)

## **USER-DRIVEN INNOVATION IN THE PROCESS OF CREATION OF INNOVATIONS**

At present the key factor in coordinated product development processes (which – simply speaking – range from making concept drawings to creating prototypes and testing them, to actual manufacturing, distribution, sales and aftersales services) is their application at a later stage, which by definition should constitute the response to the demand from the market. The “response” should therefore be a reflection of the present buying motivation on the part of the customer, which – in turn – depends on the kind of customer and the market on which the act of economic activity is taking place.

Given the above, it is not surprising that more and more often the said model of creating new products involves innovation. It provides a solid base to develop and then market products and services which have been “significantly improved” or have not been present on the market before. An essential part of this process is marketing whose essential role is to effectively introduce a product to the market.

Attention in this article is driven to the essence of innovation and its classification, based mostly on the Oslo Manual [1]. This way shows depicts the models of innovation process as they appear in theory and literature and highlights its demand, supply and mixed variations. Special emphasis is put on the User Driven Innovation [2], or the demand-driven approach to the development of innovation. Innovation takes place when circumstances allow direct interaction between the market and entities which create products. Solutions resulting from such activities are the direct response to the defined and specific market lacks or demands. The discussion is supplemented by the incorporation of knowledge, which – as an essential factor – determines the current and the future directions of innovative

thinking [3]. Knowledge constitutes the primary motivator to embark on developing and then implementing innovative ideas and concepts.

Very important thing, that was discussed in article is spun around the marketing implications of packaging – first the traditional and then the active and smart ones [4]. It shows the basic ideas and the classification of packaging and emphasises their key importance in the process of marketing communication. The package is the core of such communication – not only does it carry information about the product inside it (its characteristics and properties), but also communicates outward the unique information about the make and manufacturer, thus building their marketing image.

### References

1. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition [Electronic Resource] / OECD, Eurostat. – Mode of access: [http://www.oecd-](http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9205111e.pdf?expires=1502695062&id=id&accname=guest&checksum=5C9ED678CE0D1D4A6CF23A0D6AF2B532)

[ilibrary.org/docserver/download/9205111e.pdf?expires=1502695062&id=id&accname=guest&checksum=5C9ED678CE0D1D4A6CF23A0D6AF2B532](http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9205111e.pdf?expires=1502695062&id=id&accname=guest&checksum=5C9ED678CE0D1D4A6CF23A0D6AF2B532)

2. Pełka W. Zastosowanie popytowego podejścia w rozwoju innowacji [Applying the User-Driven Method to develop of innovation] / Wanda Pełka // Marketing i rynek. – 2010. – nr 10. – ss. 9–16.

3. Janasz W. Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw / W. Janasz, K. Koziół. – Warszawa : PWE, 2007. – 120 s. – ISBN 8320816580.

4. Kubera H. Pojęcie opakowania inteligentnego / Hieronim Kubera // Towaroznawcze problemy jakości. – 2008. – nr 4(17). – ss. 77-85.

**Долінський Л.Б.**

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»  
(Україна)

### **ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ КІЛЬКІСНОГО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ**

З метою розбудови в нашій державі ефективного фінансового ринку було схвалено *Комплексу програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року* [1]. Перший етап цієї програми, який розпочався з 2014 р., зокрема передбачав очистку фінансового сектору та виведення з ринку неплатоспроможних фінансових установ. В результаті реалізації цієї програми протягом останніх трьох років кількість банківських установ в Україні скоротилася майже вдвічі.

Так, станом на 01.06.2017 р. кількість банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій, становила 90 (в т.ч. 38 банківських установ з іноземним капіталом). З початку 2014 року внаслідок погіршення платоспроможності до 84 банківських установ було запроваджено тимчасову

адміністрацію. В цілому, на сьогодні стосовно 90 банків вже прийнято рішення про ліквідацію [2].

Таким чином, реалії розвитку вітчизняного банківського сектору вимагають ретельного вивчення ефективності діяльності банківських установ, які залишилися на ринку.

Кількісне оцінювання результатів діяльності банку передбачає, зокрема, аналіз динаміки значень фінансово-статистичних показників (коефіцієнтів), які розраховуються на основі фінансової звітності банку.

В аспекті аналізу ефективності діяльності, загальноприйнятою світовою практикою є обчислення на основі квартальних даних з *Балансу* та *Звіту про фінансові результати* загальновідомих показників *рентабельності активів (ROA)* та *власного капіталу (ROE)*. Для розрахунку обох коефіцієнтів використовується квартальне значення *чистого прибутку банку*.

Проблема, з якою при цьому стикається дослідник-аналітик у сучасних українських умовах, вивчаючи фінансові результати діяльності вітчизняних банків, полягає в тому, що їхня офіційна фінансова звітність не завжди реалістично відображає фінансовий стан банку.

Причому, тут існують два протилежні крайні випадки.

По-перше, деякі українські банки свідомо йдуть на певне «прикрашання» фінансово-господарських показників власної діяльності, приховуючи реальний рівень прострочених кредитів та інші проблемні активи. Для збільшення власного капіталу вони можуть проводити переоцінку об'єктів інвестиційної нерухомості та інших основних фондів за дуже оптимістичними цінами продажу цих об'єктів. Для зменшення відрахувань у резерви під знецінення кредитів вони можуть застосовувати «схемне» перекредитування афільованих позичальників тощо. Ці та інші маніпуляції роблять офіційну банківську звітність недостовірною та призводять до випадків, коли фінансові результати діяльності банку, який насправді працює неефективно та має проблеми з платоспроможністю, виглядають цілком задовільними.

По-друге, деякі українські банки свідомо оптимізують податок на прибуток, занижуючи розмір прибутку до оподаткування. Такі банки навпаки створюють значні резерви під кредитно-інвестиційні операції для зменшення бази оподаткування. Тобто, вони не мають значних проблем з платоспроможністю та ефективністю діяльності, але фактично занижений розмір чистого прибутку призводить до малих розрахункових значень показників рентабельності активів та власного капіталу.

Обидві вищезазначені проблеми погіршують якість прогнозних моделей фінансового стану банків та значно ускладнюють моделювання ефективності діяльності вітчизняних банківських установ.

## Література

1. Постанова правління Національного банку "Про затвердження Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року"

№ 391 від 18.06.2015 // Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

[https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=32802659&cat\\_id=32893159](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=32802659&cat_id=32893159)

2. НРА «Рюрік». Оперативна аналітика. Банківська система України станом на 01.06.2017 р. // Офіційний сайт НРА «Рюрік». [Електронний ресурс].

– Режим доступу :

[http://rurik.com.ua/images/stories/operinfo/banks/5m2017/OA\\_banks\\_05\\_17.pdf](http://rurik.com.ua/images/stories/operinfo/banks/5m2017/OA_banks_05_17.pdf)

**Коваленко С.И.**

к.э.н., доцент

Национальный университет «Одесская морская академия»,  
Дунайский институт (Украина)

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЗОУРОВНЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА**

Важнейшей тенденцией развития современной экономики еврорегионов, обусловленной ее глобализацией, информатизацией и постиндустриальным инновационным развитием является трансграничная кластеризация (cluster – пучок, сгусток). В контексте синтеза теории международной экономической интеграции и кластерной концепции, обоснованно, что кластерный подход является наиболее эффективным механизмом развития трансграничных экономических взаимодействий и, в конечном итоге, представляет собой мезоуровень конкурентоспособных международных интеграционных систем и необходимое условие качественного роста евроинтеграции Украины [1].

Внешние эффекты кластеров связаны с тем, что действия одной фирмы оказывают воздействие на другие фирмы. В кластере выгода распространяется по всем направлениям связей: новые производители, приходящие из других отраслей, ускоряют развитие всего кластера, стимулируя развитие научных исследований и разработок; происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами за счет сетевого сотрудничества; взаимосвязи внутри кластера ведут к появлению новых методов конкуренции, что способствует созданию инноваций. Отличительной особенностью кластера является возникновение в его рамках ряда положительных эффектов, обеспечивающих сравнительные преимущества данной формы организации межфирменных взаимосвязей. В первую очередь это эффект масштаба производства, основой которого служит наличие в лице одной из фирм кластера ядра инновационной активности. Вторым положительным эффектом, характерным для кластеров, выступает эффект охвата. В общем случае он возникает при существовании фактора производства, который может быть использован одновременно для получения нескольких видов продукции. При группировке фирм в кластер эффект охвата



значительно усиливается, поскольку возникает возможность использовать такой многофункциональный фактор на самых разнообразных предприятиях при минимальных транзакционных издержках, связанных с его передачей. Третьим положительным эффектом кластера является эффект синергии, который возникает, например, при общей стандартизации продукции. Для развития международных кластерных систем наибольшее значение имеет именно функциональный эффект: цепная реакция вовлечения связанных и поддерживающих отраслей в интеграционный процесс лежит в основе формирования международных кластерных систем, будь то трансграничные кластеры в традиционных отраслях, или виртуальные информационные кластеры с участием новых высокотехнологичных секторов [2].

Среди кластерных экстерналий, имеющих большое значение для формирования международных кластерных систем, необходимо отметить сетевые экстерналии (network externalities) и «перелив знаний» в рамках кластера: оба вида эффектов имеют прямое отношение к качественному развитию международной экономической интеграции, поэтому возможность их развития должна закладываться с самого начала формирования любого интеграционного объединения. С точки зрения развития приграничного сотрудничества в рамках международных интеграционных объединений, критически важным критерием его эффективности является переход от приграничных к единому трансграничному региону путем развития контактной функции границы в виде сетевых взаимодействий.

Среди важнейших социальных эффектов кластеризации необходимо выделить следующие: увеличение занятости населения, рост уровня заработной платы, повышение объема отчислений в бюджеты различных уровней и во внебюджетные фонды, развитие инновационной инфраструктуры, рост удовлетворенного спроса на туристические и информационные услуги, улучшение качества жизни. Тем самым, формирование кластера должно обеспечивать получение бюджетного дохода и социального эффекта от реализации любого коммерческого проекта, а также формирование точек роста на территории, создание благоприятных условий ускоренного инновационного обновления и развития экономики еврорегиона, способствовать возрастанию его потенциала устойчивого развития.

Результативность кластерной структуры в данном случае представляет собой многоаспектное явление, которое проявляется как на мезоуровне (отрасль), так и на уровне государства (создание новых рабочих мест, сокращение выплат по безработице, увеличение налогов, поступления валютной выручки за счет увеличения экспорта, привлечение иностранных инвестиций) и еврорегиона (например, снижение социальной напряженности, решение вопросов экологической безопасности или улучшение инфраструктуры).

В целом, социальная эффективность функционирования трансграничного кластера определяется как сумма всех выгод для всех участников, включающих в себя социальные, бюджетные, экологические и информационные

составляющие. Социальные эффекты – кластерные экстерналии, являются результатом самоорганизации экономики еврорегионов в форме трансграничных кластерных систем, важным и необходимым условием качественного роста евроинтеграции Украины.

### Литература

1. Declaration concerning regionalism in Europe/ Assembly of European Regions. - Strasbourg: Secretariat General Immeuble Europe, 1996. – 10 p.
2. Cluster policy in Europe/ A brief summary of cluster policies in 31 European countries. – Europe Innovation Cluster Mapping Project. – Oxford Research AS, January 2008. – 34 p.

**Ковальчук Т.Г.**

к.е.н., доцент

Київський національний університет культури і мистецтв (Україна)

### **ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Важливу роль у розвитку економіки країни відіграє зовнішньоекономічна діяльність підприємств, що є одним з ключових макроекономічних показників для української економіки та вирішальним чинником у міжнародних інтеграційних процесах. Активізація зовнішньоекономічної діяльності підприємств сприяє впровадженню новітніх технологій, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку бізнесу, комплексному використанню ресурсів, розвитку експортного потенціалу тощо. Однак події в Україні 2014-2016 рр. суттєво змінили орієнтацію експорто-імпортової діяльності підприємств України, тому питання перспектив зовнішньоекономічної діяльності підприємств та створення сприятливих умов її розвитку залишається одним з найактуальніших.

Економіка України перебуває в складній економічній ситуації, яка зберегла тенденції до погіршення у 2016 р. Як результат, у 2016 р. експорт товарів в Україні становив 36362,8 млн. дол. США, імпорт – 39248,6 млн. дол. Порівняно із 2015 р. експорт скоротився на 4,6% (на 1764,3 млн. дол.), імпорт збільшився на 4,6% (на 1732,2 млн. дол.). За 2016 рік маємо негативне сальдо, яке становило 2885,8 млн. дол. (у 2015 р. позитивне – 610,7 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,93 (у 2015 р. – 1,02) [1].

Негативні тенденції зумовлені рядом факторів, серед яких варто відмітити нестабільну політико-економічну ситуацію в країні та окремих районах Луганської і Донецької областей; обмеженість доступу до кредитних ресурсів, системні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності (відшкодування ПДВ, валютне, митне та податкове регулювання), окрім того

загальне погіршення фінансово-економічного стану вітчизняних підприємств і скорочення реальних доходів населення у 2014–2016 рр.

На фоні цих подій в Україні відбулися певні зрушення в географії зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Так, Україна у квітні 2017 р. уклала Угоду про вільну торгівлю між Україною та Урядом Турецької Республіки. За підсумками 2016 р. частка торгівлі з Туреччиною в загальному обсязі торгівлі України з країнами світу становила 4,2% [2]. Підписання угоди 2017 р. дало додаткові можливості, оскільки сторони взаємно зацікавлені у поліпшенні цих показників з допомогою Угоди про вільну торгівлю. Наступним стратегічно важливим напрямом є торгівля України з Китайською Народною Республікою (КНР), відносини з якою активно розвиваються: за 6 місяців 2016 року загальний товарообіг зріс на 0,8% у порівнянні з 2015-м і склав \$ 4,3 млрд. [3].

У 2017 р. відбулося поглиблення українсько-китайського співробітництва, зокрема і у сфері туризму. Для цього у 2016 р. Україна ввела спрощений режим оформлення віз для громадян КНР, які в'їжджають в країну з діловою або туристичною метою. У березні 2017 р. Верховна Рада України ратифікувала Угоду про вільну торгівлю між Україною і Канадою, однією з найбільших у світі індустріалізованих демократичних держав. Ця Угода відкриє безмитний доступ для українських експортерів до 98% ринків товарів. Ведуться переговори щодо укладення Угоди про вільну торгівлю між Україною та Державою Ізраїль. Сторонами досягнуто значного прогресу щодо взаємних домовленостей з доступу до ринків сільськогосподарських та промислових товарів.

Для покращення економічної ситуації в країні у квітні 2017 р. Міністерством економічного розвитку і торгівлі України було представлено на розгляд проект «Експортна стратегія України – Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України 2017-2021». Експортна стратегія України спрямована на посилення позицій українського виробника на світових ринках, дозволить об'єднати зусилля, мобілізувати ресурси та ефективно працювати над новими, кращими можливостями для українських експортерів, більш ефективною торгівлею та підвищенням престижу України у світі [4].

Таким чином, Україна повинна використовувати на світовому ринку свої конкурентні переваги у сфері виробництва продовольства, однак при цьому вкрай важливо підвищувати у своєму експорті питому вагу продукції з високою часткою доданої вартості, особливо високотехнологічної продукції. Варто об'єднати діяльність підприємств й держави щодо національної зовнішньоторговельної політики для подолання бюрократизму та введення механізму, що надасть можливість вирішувати всі розбіжності з міністерствами дистанційно, тобто електронно.

Також необхідним є вдосконалення і запровадження гнучкої податкової, кредитної, валютної політики та підвищення технічного рівня, впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, підвищення рівня механізації та автоматизації виробництва, залучення до управління підприємствами

висококваліфікованих фахівців, науково-технічне й технологічне оновлення виробництва із забезпеченням його конкурентоспроможності шляхом глибокої модернізації, зменшення ресурсомісткості за рахунок ефективного використання власних паливно-сировинних ресурсів.

Для досягнень довготривалих успіхів у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, вони повинні базуватися на зваженій стратегії міжнародної конкуренції відповідної національної економіки.

### **Література**

1. Зовнішня торгівля України товарами у 2016 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Україна та Туреччина завершили VII раунд переговорів щодо Угоди про вільну торгівлю. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
3. У Києві відбувся Перший український Форум Шовкового шляху [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
4. У Верховній Раді відбулося обговорення проекту Експортної стратегії України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.

**Куклінова Т.В.**

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

### **СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ: ЗВ'ЯЗОК МІЖ ВИРОБНИЦТВОМ, СУСПІЛЬСТВОМ ТА НАВКОЛИШНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ**

В сучасних умовах глобального економічного простору важливого значення набуває сталий розвиток, який передбачає перехід людства до такої соціально-економічної та суспільно-політичної діяльності, що повинна забезпечити гідне існування кожному представнику нинішнього і майбутніх поколінь землян при повній гармонії взаємодії людського суспільства і природи. У цьому контексті будь-який соціально-економічний розвиток підприємств має узгоджуватися з екологічною безпекою, гарантувати нащадкам наявність повноцінного життєвого середовища та достатньої кількості природних ресурсів. Підкреслюється, що сталий розвиток підприємства – це стан його функціонування, яке характеризується здатністю підприємства до виживання і тривалого протистояння впливів негативних факторів зовнішнього середовища підприємства в найближчій і віддаленій перспективі, що забезпечує перехід підприємства до якісних перетворень, адаптованих до цих дій [1, с. 197].

Погодимось з думкою про те, що соціальна відповідальність – це волевиявлення, яке визначається певною поведінкою щодо дотримання

соціальних норм, що гарантує безпеку та прогресивний розвиток, забезпечує узгодження інтересів суб'єктів, задіяних у суспільних відносинах та управлінні ними [2 с. 9]. Проте людство живе в системі багатогранної і багаторівневої нестійкості, елементами якої є: економічна, військово-політична, демографічна, фінансово-економічна, меж цивілізаційна, моральна нестійкість. У свою чергу глобалізація відкриває нові можливості для розширення торгівлі, інвестицій і потоків капіталу, технічного прогресу підприємств. У той же час, в умовах глобалізації зберігаються серйозні проблеми, включаючи гострі фінансові кризи, відсутність безпеки, злидні, ізольованість. В умовах глобалізації підприємства країн, що розвиваються, країн з перехідною економікою виявляються неконкурентоспроможними на світовому і на внутрішньому ринку. Це стає однією з головних перешкод на шляху розвитку власних продуктивних сил і підвищенню рівня життя населення, посилює їх політичну залежність від розвинутих країн. Іншим гострим протиріччям епохи глобалізації є триваюча екологічна криза, яка виражається в наростаючому забрудненні природного середовища, поступовому виснаженню ресурсів планети, скороченням площ сільськогосподарських угідь, нестачею питної води, глобальним потеплінням тощо. Особливо гостро стоїть проблема забруднення в країнах, що знаходяться на ранніх стадіях індустріалізації. Тому що саме в ці країни переводяться з розвинених країн найбрудніші і шкідливі виробництва. На наш погляд, екологічні катастрофи є локальними, а головною їх причиною є неучтвом, перенаселеність і злидні.

На жаль, при всій гостроті проблем глобалізації, наміри світового співтовариства щодо сталого розвитку залишаються поки що на рівні декларування. Незважаючи на роль корпорацій і окремих осіб у сталому розвитку, зазначимо, що уряди країн можуть надавати більш сильний вплив через зелені податки, торгівлю викидами тощо. Основними засобами державного регулювання господарської діяльності підприємств є державне замовлення, ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація, застосування нормативів та лімітів, регулювання цін і тарифів, надання інвестиційних, податкових та інших пільг, надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій. Так, ірландський "пласподаток" у 2002 р. призвів до 90% скорочення використання пластикових пакетів.

Дослідження дозволило виділити позитивні (заходи щодо матеріального заохочення) і негативні стимули (заходи матеріального покарання), моральні стимули, обставини (чинники) які викликають у підприємців відповідні безкорисливі прагнення, формують матеріальну зацікавленість у результатах своєї праці, викликають відчуття своєї корисності й необхідність своєї праці. Так, через чинне законодавство, використання певних економічних та адміністративних важелів підприємства заохочуються до сталого розвитку. Відповідно вплив негативних стимулів формує у підприємств матеріальну відповідальність, що доповнює матеріальну зацікавленість. Так, штрафи та інші санкції застосовуються як засоби економічного впливу на підприємства з метою досягнення цілей державного регулювання. Так, адміністративне

регулювання підприємств базується на адміністративних засобах та механізмах, що спираються на силі державної влади і передбачають різного роду заборони, дозволи, примуси, тощо.

Таким чином, необхідно надавати допомогу країнам, що розвиваються, подолати «цифрову прірву», освоїти потенціал інформаційно-комунікаційних технологій шляхом передачі технології на взаємоузгоджених умовах надання фінансової та технічної допомоги. Треба зміцнювати регіональні угоди про торгівлю і співробітництво між розвиненими і країнами, що розвиваються та країнами з перехідною економікою при підтримці з боку міжнародних фінансових установ і банків розвитку для досягнення цілей сталого розвитку.

### **Література**

1. Семенко И. М. Факторы, которые влияют на экономическую устойчивость предприятия / И. М. Семенко // Прометей. – 2006. – № 1(19). – С. 195-199.
2. Охріменко О. О. Соціальна відповідальність : Навч. посіб. / Охріменко О. О., Іванова Т. В. – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – 180 с.

**Милашко О.Г.**

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

### **ОЦІНЮВАННЯ ВНЕСКУ ДЕРЖАВНИХ ТА ПРИВАТНИХ НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ У ДОХОДИ СЕКТОРА**

У рамках системи національних рахунків для характеристики результатів діяльності сектора нефінансових корпорацій (НФК) та його підсекторів від етапу виробництва до етапів заощадження та нагромадження будують повну послідовність рахунків.

Відповідно рекомендаціям міжнародного стандарту щодо розробки національних рахунків [1] НФК України включають такі підсектори: державні нефінансові корпорації, приватні нефінансові корпорації та нефінансові корпорації під іноземним контролем.

З метою визначення ролі окремих підсекторів у результатах діяльності нефінансових корпорацій здійснено порівняльний аналіз створення, розподілу та перерозподілу доходів у відповідних інституційних одиниць (табл.).

Результати розрахунків, представлені в табл., свідчать, що частки валової доданої вартості підсекторів у загальній валовій доданій вартості суттєво відрізняються. Провідна роль у створенні ВДВ нефінансових корпорацій України належить приватним НФК. Питома вага підсектора складає 56,2 %. Суттєво менша роль двох інших підсекторів: 22,7 % і 21,1 % відповідно у НФК під іноземним капіталом і державних НФК.

Таблиця

## Частка підсекторів у показниках доходів НФК, 2015 р., відсотків

Підсектор	Валова додана вартість	Валовий прибуток	Валове сальдо первинних доходів	Валовий наявний дохід
Державні НФК	21,1	28,3	31,9	43,3
Приватні НФК	56,2	37,2	14,6	2,9
НФК під іноземним контролем	22,7	34,5	53,5	53,8
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0

*Підраховано автором за [2]*

Вже з наступного етапу відтворення – утворення доходу – ситуація змінюється. Після нарахування нефінансовими корпораціями податків на виробництво та нарахування оплати праці найманим працівникам, частка приватних НФК України у валовому прибутку нефінансових корпорацій стає значно меншою частки підсектора у валовій доданій вартості НФК. У той же час частки державних НФК та НФК під іноземним капіталом у валовому прибутку демонструють значне збільшення порівняно з відповідними їх частками в ВДВ НФК. Так, частка державних НФК збільшилася на 7,2 в. п., а частка НФК під іноземним капіталом зросла на 11,8 в. п.

Процес виплат підсекторами процентів за отримані раніше кредити у своєму підсумку є визначальним фактором створення валового сальдо первинних доходів. Отже, на стадії розподілу доходу ситуація щодо ролі підсекторів в утворенні доходу нефінансових корпорацій знову суттєво змінилася. Дані таблиці свідчать, що частка валового сальдо первинних доходів державних НФК у загальному сальдо сектора складає 31,9 %, отже частка підсектора збільшилася на 3,6 в. п. Збільшення частки спостерігається й для НФК під іноземним контролем (на 19 в. п.). У той же час, приватні нефінансові корпорації України залишають у себе лише 14,6 % валового сальдо первинних доходів НФК країни. Різке скорочення частки підсектора пояснюється, перш за все, значними, порівняно з іншими підсекторами, виплатами процентів.

Після вторинного розподілу доходу (через поточні трансферти) частка приватних НФК у валовому наявному доході набуває ще меншого значення, ніж відповідна частка підсектора у валовому сальдо первинних доходів (2,9 %). Як ми можемо бачити, частка державних НФК у валовому наявному доході сектора 43,3 %, а частка НФК під іноземним контролем 53,8 %. Основним видом поточних трансфертів, який підсектор передає на даній стадії відтворення, є податок на прибуток. Отже, цей податок спричинив суттєвий відтік коштів саме з підсектора приватних НФК.

Для нефінансових корпорацій саме валовий наявний дохід є основним джерелом нагромадження. Проте останніми роками власних коштів сектору не вистачає і він є позичальником. Саме приватні нефінансові корпорації, які мають найбільшу валову додану вартість, у результаті перерозподілу доходів

стають тягарем для сектора. Отже, приватний сектор для свого розвитку потребує грамотної економічної політики та продуманого податкового законодавства.

### Література

1. Система национальных счетов 2008 г. [Электронный ресурс] / Комиссия Европейских сообществ, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития, Организация Объединенных Наций, Всемирный банк. – Режим доступа : <http://www.cisstat.com/rus/SNA2008Russian.pdf>.

2. Національні рахунки України за 2015 рік : [стат. зб.] / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Овечкина Е.А.**

к.э.н., доцент

Восточно-украинский национальный университет им. В. Даля (Украина)

### **ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

В настоящее время изучения проблем функционирования разноуровневых (микро-, мезо-, - макро) хозяйственных систем характеризуется широтой охвата исследовательских аспектов (социально-психологический, когнитивно-философский, институционально-правовой, интеллектуально-информационный, глобализационный, пространственно-временной, территориально-отраслевой и т.д.) [1-4].

Ученые, работающие по каждому из обозначенных аспектов, справедливо отмечают необходимость проведения углубленных научных изысканий в рамках широко известных (формационного, цивилизационного, историко-временного) подходов, что связано с формированием соответствующей методологической платформы. С учетом сказанного, целью данных тезисов является обоснование актуальности возврата к политико-экономическим основам исследований, уровень развития которых непосредственно влияет на состояние методологического обеспечения экономической науки в целом и позволяет более эффективно решать многие практические вопросы.

Изучение достаточно большого количества научных работ, имеющих ведущую методологическую направленность, позволило выявить взаимосвязи подходов и субподходов к изучению развития и функционирования хозяйственных систем и сделать следующие обобщения, а именно: а) как известно, в рамках существующих основных подходов выделяются составляющие (субподходы): 1) в формационном подходе: структурно-уровневая составляющая для анализа структуры и взаимосвязей экономических субъектов; формально-логическая – для выявления законов их самоорганизации; диалектическая – для объяснения процесса и механизмов саморазвития); 2) в историко-временном



подходе: пространственная, временная или стадийная составляющие для воссоздания исторической «картины» изменений экономического пространства общества; 3) в цивилизационном подходе – программно-целевая и социологическая составляющие для моделирования поведения разноуровневых субъектов общества в условиях определенного состояния экономического пространства; б) каждый из исследовательских подходов можно представить «открытыми» своеобразными феноменологическими системами, составляющие которых могут сочетаться для достижения целей, поставленных исследователями.

Так, в рамках социологического подхода использование поведенческого и институционального субподходов может сочетаться со структурно-уровневой, диалектической, стадийной составляющими формационного подхода для выявления воздействия институций на экономическое поведение разноуровневых экономических субъектов, выбор ими моделей хозяйственной деятельности на разных исторических этапах (стадиях) развития. При этом, особую значимость наряду с институциональным подходом, приобретает структурно-уровневый подход, позволяющий выявить интеграционные связи сложно-структурированных субъектов, и, эффективно сочетаясь с институциональным и динамическим подходами, обеспечить: - анализ изменений состояния изучаемых субъектов; - характеристику процессов их самоорганизации и развития с формулировкой соответствующей системы противоречий; - оценку влияния институциональных форм на условия, процесс и результаты организации хозяйственной деятельности;

в) особую значимость в исследованиях, по нашему мнению, может иметь использование разработанного в середине прошлого века системного подхода (включающего формально-логический и содержательный субподходы) и социологического подхода для:

– выявления причинно-следственных связей, принимающих характер экономических законов и закономерностей и управляющих процессом качественных преобразований современных экономических субъектов;

– усовершенствования методической базы принятия действительно эффективных хозяйственно-практических решений по вопросам реализации выбранных инновационных, социо-экологических, конкуренто-способных и т.п. моделей функционирования и развития микро-, мезо-, макросубъектов (предприятий, регионов, национальной экономики в целом);

г) взаимодействие подходов к исследованию хозяйственных систем может вызвать «синергетический эффект» в методологической области научного знания, обусловив необходимость:

– расширения предмета, прежде всего политико-экономических исследований;

– возврата (на качественно новой основе) к формационному подходу в исследовании вопросов организации, функционирования и развития современных хозяйственных систем, который может эффективно сочетаться с информационно-цивилизационным подходом, в рамках которого разрабатываются концепции информационной, сетевой, интеллектуальной, инновационной и т.д. экономики.

## Литература

1. Давидова І. О. Економічні закони в умовах мережної економічної діяльності [Електронний ресурс] / О. І. Ваганова // БізнесІнформ. – 2015. - № 5. – С. 203-207. – Режим доступу :

[http://www.business-inform.net/pdf/2015/5\\_0/203\\_207.pdf](http://www.business-inform.net/pdf/2015/5_0/203_207.pdf)

2. Кобяк О. В. Социологический подход к анализу экономического поведения человека: предпосылки формирования и возможности практического использования [Электронный ресурс] / О. В. Кобяк. – Режим доступа :

[http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/8287/1/pages%20from%20ph%26ss\\_2009-1-2.%2052-6pdf.pdf](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/8287/1/pages%20from%20ph%26ss_2009-1-2.%2052-6pdf.pdf)

3. Куницына Н. Н. Методологические подходы к исследованию экономических систем [Электронный ресурс] / Н. Н. Куницына // Современные наукоемкие технологии. – 2005. – № 1. – С. 107-108. – Режим доступа :

<https://www.top-technologies.ru/ru/article/view?id=22120>

4. Носова О. В. Экономическая наука в условиях инновационного развития / О. В. Носова // Социальная экономика. – 2014. – № 1-2. – С. 141-147.

**Погорелова Т.В.**

к.э.н., доцент

Одесский национальный экономический университет (Украина)

## ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ АГРОБИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Промышленная революция XIX века осуществила переход от аграрной экономики к индустриальной, существенно снизив роль сельского хозяйства, а XX век – век бизнес-интернета, вычеркнул его из приоритетных направлений развития общества. Однако крах доткомов в начале XXI века способствовал переосмыслению роли аграрного сектора в структуре экономики. Современные аграрные рынки становятся глобальными, влияющими на развитие прочих видов экономической деятельности. Котировки цен основных товаров зависят от цен на пшеницу, сахар, подсолнечник, рапс, мясо. Кроме того, рост численности населения Земли еще раз подтвердил, что агробизнес является ведущей сферой хозяйственной деятельности, который включает в себя кроме сельского хозяйства, сельскохозяйственное машиностроение, IT-технологии, управленческие и технические инновации и т.п. Поэтому для всесторонней характеристики агробизнеса, оценки его состояния и перспективах развития целесообразно использовать статистические методы.

Исследованиями агробизнеса занимались известные ученые, такие, как Дж.Х. Девис, П. Голдберг, Дж. Сакс, А. Хоскинг, И.Ю.Сиваченко, Ю.Г. Козак [1], Т.Ф. Добруник [2], П.М. Макаренко [3], И.А. Абрамович [4] и другие.

Отметим, что впервые концепция агробизнеса появилась в середине XX века в странах Западной Европы и США. Дж.Х. Девис и П.Голдберг определяли агробизнес как сумму всех операций, связанных с производством, хранением, транспортировкой и распределением сельскохозяйственной продукции, и

предоставлением услуг в сфере ресурсного обеспечения сельского хозяйства [1, с. 9-10]. Агробизнес представляет собой особую систему экономических отношений, сложившихся в аграрном секторе экономики в результате слияния аграрного, промышленного и трудового капитала [4]. В развитых странах ЕС агробизнес рассматривается как совокупность трех сфер: фондообразующая, собственно сельское хозяйство и отрасли, обеспечивающие заготовку, хранение, транспортировку и реализацию продукции [1, с.13]. Отметим, что приведенные концепции агробизнеса совпадают с авторским видением.

Процесс развития агробизнеса в Украине поставил перед многими предприятиями ряд проблем: слабая ориентация в требованиях рыночной экономики, отсутствие партнерских взаимосвязей, недостаточная материальная, техническая вооруженность производства, низкий уровень внедрения передовых технологий, отсутствие стабильных источников финансирования, несовершенство законодательной базы и ряд других. В то же время, следует отметить, что в последние годы сельское хозяйство страны, как основа агробизнеса, достигло положительной динамики и постепенно наращивает объемы производства, что подтверждается показателями Государственной службы статистики [5], приведенными в табл.

Таблица

Основные показатели развития сельского хозяйства  
Украины в 2014-2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Продукция сельского хозяйства (в постоянных ценах), млн. грн.	251427,2	239467,3	254640,5
Произведено сельскохозяйственной продукции всеми категориями хозяйств:			
- на душу, грн.	5847,0	5589,0	5967,0
- на 100 га угодий, тыс. грн.	708,3	674,2	715,7
Рентабельность всей деятельности, %	9,3	30,4	43,0
Рентабельности операционной деятельности, %	21,4	24,9	32,7

В соответствии с данными Государственной службы статистики Украины можно сделать следующие выводы. Во-первых, доля сельского хозяйства в ВВП страны за 2014-2016 гг. составляет приблизительно 11,3%. Во-вторых, объем производства сельскохозяйственной продукции в 2015-2016 гг. в среднем ежегодно увеличивался на 0,6 %, что несомненно способствует развитию национальной экономики. В-третьих, следует отметить, что последние три года (2014-2016 гг.) предприятия в системе агробизнеса являются в основном прибыльными (88,3 % от общего количества), что позитивно отражается на их эффективности. В первую очередь выросла рентабельность операционной деятельности (на 52,8%), что свидетельствует об увеличении прибыльности непосредственно сельскохозяйственного производства и естественным образом повышении эффективности всего агробизнеса страны.

Таким образом, в Украине имеется достаточно мощный потенциал для развития агробизнеса, удовлетворения внутреннего рынка и интеграции экономики в мировое экономическое пространство.

## Литература

1. Международный агробизнес. Учебное пособие. 4-е изд. перераб. и доп. // Под ред. доктора эконом. наук, профессора, академика АЭН Украины Ю. Г. Козака. – К. : Центр учебной литературы, 2013. – 306 с.
2. Добрунік Т. П. Фактори забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств регіону в сучасних умовах / Т. П. Добрунік // Вісник соціально-економічних досліджень : Зб. наук. пр.: Вип. 2(45). – 2012. – С. 72-80.
3. Макаренко П. М. Фермерство України у контексті тенденцій розвитку світового сільського господарства / П. М. Макаренко, Л.Л. Мельник // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 145-152.
4. Абрамович І.А. Теоретичні основи та форми прояву аграрного бізнесу / І. А. Абрамович // ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступу [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2011\\_12\\_57](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_12_57)
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Семенова К.Д.**

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

## АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Демографічні, економічні та політичні зміни, які відбуваються в Україні протягом останніх років, істотно впливають на рівень економічної активності населення: зменшується його абсолютний показник, змінюється його структура.

Економічно активним населенням є працездатне населення, яке працює або активно шукає роботу, тобто є робочою силою.

Аналіз динаміки та структури економічно активного населення країни є передумовою статистичного оцінювання пропозиції робочої сили та її фактичного використання на ринку праці.

У табл. представлена динаміка абсолютних та відносних показників економічної активності населення України за 2007-2016 рр.

Наведена в табл. інформація свідчить про те, що кількість економічно активного населення України починаючи з кризового 2009 року постійно зменшувалась. Основні причини зменшення відмічені вище. Значне скорочення в останні 3 роки пояснюється тим, що дані наводяться без тимчасово окупованої території АР Крим і частини зони проведення антитерористичної операції. У результаті за останнє десятиліття кількість економічно активного населення України скоротилась майже на 20 %.

Для того, щоб абстрагуватись від впливу територіального чинника, проаналізуємо динаміку відносного показника економічної активності населення, який наведено в тій же таблиці.

Динаміка показників економічної активності та зайнятості  
населення України

Рік	Кількість економічно активного населення у віці 15-70 років, тис. осіб	Рівень економічної активності населення у віці 15-70 років, %	Рівень зайнятості населення у віці 15-70 років, %
2007	22322,3	62,6	58,7
2008	22397,4	63,3	59,3
2009	22150,3	63,3	57,7
2010	20894,1	63,6	58,4
2011	20893,0	64,2	59,1
2012	20851,2	64,5	59,6
2013	20824,6	64,9	60,2
2014	19920,9	62,4	56,6
2015	18097,9	62,4	56,7
2016	17955,1	62,2	56,3

Складено автором за даними [1]

Як видно з таблиці, протягом 2007-2013 рр. відбувалось збільшення рівня економічної активності населення, а протягом наступних 3-х років відбулось зменшення аналізованого показника. Майже аналогічною була тенденція рівня зайнятості населення України. При цьому слід відмітити, що обидва відносні показники найвищими були у 2013 році, вони перевищили навіть докризовий рівень 2007 року.

Праналізуємо структуру економічно активного населення країни. У 2016 р. найвищий рівень економічної активності спостерігався у осіб вікової групи 40-49 років (84,7 %), а найнижчий – у вікової групи 60-70 років (14,3 %); достатньо низьке значення даного показника у вікової групи 15-24 роки – 35,1 %.

Що стосується статевої структури, в Україні у 2016 р. рівень економічної активності у чоловіків на 13,2 в. п. вищий, ніж у жінок (69,1 % та 55,9 % відповідно). Трохи іншою ситуація була у 2007 р.: 68,9 % та 57,1 % відповідно.

Якщо порівняти міську і сільську місцевість, то можна відмітити, що рівень економічної активності міського населення вищий, ніж сільського, і складає 62,8 % і 60,9 % відповідно. Зовсім іншою була ситуація у 2007 р.: рівень економічної активності сільського населення був на 3,5 в.п. вищим, ніж міського (65,1 % та 61,6 % відповідно).

Слід відмітити, що в окремих вікових групах (15-24 та 60-70 років) і у 2016 р. рівень економічної активності у сільській місцевості вищий, ніж у міській. Таку ситуацію можна пояснити міграцією населення найбільш працездатного віку із села в місто.

Регіональне порівняння рівня економічної активності населення показало несуттєві його відмінності. Та все ж, найвищий рівень даного показника зареєстрований у місті Києві (66,7 %), Дніпропетровській (65,6 %) та Рівненській (65,0 %) областях. А найнижчий рівень спостерігався у Волинській (58,8 %), Хмельницькій (52,6 %) та Тернопільській (58,5 %) областях. Рівень

економічної активності населення Одеської області близький до середнього рівня по Україні та становить 61,2 %.

Аналіз економічної активності населення України показує, що високий рівень залежності економіки країни від політичної кон'юнктури, непослідовність проведення соціально-економічної політики, регулювання сфери зайнятості, неефективна державна політика щодо сприяння розвитку середнього та малого бізнесу, зниження довіри населення до проведення реформ приводять до зменшення частки економічно активного населення країни і зниження рівня зайнятості, що, в свою чергу, має обернений вплив на економічну і соціальну ситуацію в країні, діяльність господарюючих суб'єктів.

### Література

1. Офіційна сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

**Літвінов О.С.**

к.е.н., доцент,

**Капталан С.М.**

аспірант

Одеський національний економічний університет (Україна)

### **АНАЛІЗ ЗАЛЕЖНОСТІ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ ВІД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Одною з найважливіших передумов розвитку агропромислового ринку України було отримання можливості виходу вітчизняних підприємств на світові ринки, що є суттєвою складовою організаційно-економічного забезпечення їх управління [1, с. 62]. Випуск товарів і послуг в Україні з 2012 по 2015 рр. збільшився на 38,8% і склав 4 трлн.488 млрд. грн. Однак в розрізі окремих галузей економіки зміни відбувались не рівнозначні. Так, майже всі галузі промисловості збільшили обсяг виробництва лише на 15%. Єдиний вид діяльності, який забезпечував економічне зростання в Україні протягом 2012-2015 рр. був АПК. Продукція підприємств АПК збільшилась за чотири роки на 78,3% і перетнула відмітку у трильйон гривень – 1 трлн. 54 млрд. грн. Тобто збільшення випуску продукції АПК перевищило більше ніж у 2 рази загальноекономічне зростання і в 5 разів перевищило зростання у промисловості.

В результаті різної динаміки видів економічної діяльності відбулись суттєві зміни у структурі економіки України. Так, значно зменшилась частка промисловості – з 28,2 до 23,5%, також на 1% зменшилась частка інших галузей економіки. Тоді як зростання відбулось в АПК – на 5,2% до 23,5%. За умов збереження існуючих тенденцій із врахуванням збереженням негативного

впливу військово-політичної й економічної ситуації в країні, можна спрогнозувати, що у 2017 р. частка рослинництва складе біля 12%, а частка АПК становитиме біля 29%. Таким чином, можна зробити висновок, що галузі АПК мають стійку динаміку зростання, незважаючи на негативні зміни у зовнішньому економіко-політичному середовищі.

В чому ж причини такого феномену вітчизняної економіки? Безперечно передумовою для швидкого зростання рослинництва в Україні є її природно-кліматичні особливості. Наявність родючих ґрунтів – чорноземів, запаси яких складають 9% світових та 30% європейських; помірно континентальний клімат із достатньою кількістю опадів. Однак ці передумови були завжди, а останні 100 років їх не вдавалось використати. Як наслідок, країна із такими колосальними природними можливостями імпортувала значні обсяги сільгосппродукції.

Головним чинником зростання агровиробництва в Україні, на нашу думку, є його переорієнтація на зовнішні ринки, обумовлений постійним зростанням попиту на харчові продукти у зв'язку із збільшенням чисельності людства. Експорт з України поступово збільшувався з 2005 по 2013 рр. з 34 до 62 млрд. дол. Після чого відбулось різке його скорочення майже до рівня 2005 року, що було обумовлено закриттям більшості ринків країн СНД, тимчасовою окупацією частини території України та обвалом світових цін на всі основні види ресурсів. Але якщо перерахувати у гривневий еквівалент, експорт за 2013-2016 р. все одно збільшився удвічі. Якщо розглянути експорт продукції АПК, то майже по всім складовим відбулось значне зростання у 2016 у порівнянні із 2005 р. Виключенням є продукція тваринництва, пов'язаного з нею виробництва шкір, маси з деревини та текстильних матеріалів. Найбільше зростання відбулось по експорту продукції рослинного походження – у 4,8 рази.

Якщо рослинництво є «локомотивом» економіки України, то виробництво соняшникового насіння є його «двигуном». За 12 років експорт насіння зріс у 11,3 рази, експорт олії – у 6,7 разів, а залишки відходів харчової промисловості (в першу чергу відходи оліє жирового виробництва) – у 7 разів. Загальний приріст експорту за всіма галузями АПК склав 11,4 млрд.дол., або на 174%. Тоді як приріст експорту по товарах пов'язаних із виробництвом насіння соняшника склав – 5,6 млрд дол., в першу чергу соняшникової олії – на 3,4 млрд. дол. Частка продукції АПК зросла за 12 років на 30% і складає зараз майже 50% всього експорту України. Можна стверджувати, що за цей період структура експорту України докорінно змінилась з металоорієнтованої на агроорієнтовану.

Було зроблено припущення про прямий зв'язок зростання попиту на зовнішніх ринках на вітчизняну продукцію рослинництва та збільшення обсягів виробництва продукції. З метою доказу тісноти такого зв'язку було застосовано кореляційно-регресійний аналіз. Був здійснений аналіз кореляції зміни обсягів експорту та обсягів виробництва продукції АПК, сільського господарства та окремо рослинництва в Україні за 2008-2015 рр.

Результати свідчать про наявність прямого тісного зв'язку між цими показниками. Коефіцієнт парної кореляції між експортом рослинництва і обсягом виробництва продукції АПК склав 65%, що свідчить про високу залежність обсягів виробництва в АПК від експорту продукції рослинництва. Тобто значне зростання обсягів виробництва в АПК було викликано можливістю збуту її саме на зовнішніх ринках.

### **Література**

1. Літвінов О. С. Визначення сутності та складових організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах інноваційного розвитку / О. С. Літвінов, С. М. Капталан // Управління розвитком. – 2016. – № 3 (185). – С. 59-65.

**Кичук О.С.**

к.э.н., доцент

Одесский национальный экономический университет (Украина)

### **КОВОРКИНГ-ЦЕНТРЫ КАК НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Для эффективного развития предпринимательства в Украине необходимо формирование и развитие инфраструктурной поддержки, как совокупности элементов, обеспечивающих бесперебойное функционирование деловых связей между объектами рыночной экономики. Инфраструктуру поддержки предпринимательства в Украине формируют государство, частный сектор, общественные организации. Часто объекты инфраструктуры формируются при содействии программ международной технической помощи.

Инфраструктура малого и среднего предпринимательства призвана создавать благоприятные условия для его развития путем обеспечения консультаций и реализации деятельности предпринимателей по разным направлениям: правовым, финансовым, имущественным, кадровым, а также по предоставлению предпринимателям широкого спектра деловых услуг [1].

В Украине постепенно развивается такая новая форма поддержки предпринимательства, как коворкинг-центры. Коворкинг (англ. Co-working) совместно работающие) это модель работы, в которой участники, оставаясь независимыми и свободными, используют общее пространство для своей деятельности. В частности, коворкинг популярен среди фрилансеров, удаленных сотрудников, переводчиков, программистов, дизайнеров и начинающих предпринимателей. Коворкинг занимает промежуточное место между работой дома и использованием отдельного офиса [2].

Современные коворкинг-центры это коллективные офисы, оснащенные офисной мебелью, оргтехникой, интернетом, канцтоварами. Во многих оборудованы конференц-залы, комнаты для переговоров, зоны отдыха и релаксации, кухни и даже кафе. Центр взимает арендную плату за пользование



рабочим местом, офисными помещениями и оборудованием. Многие коворкинг-центры предлагают широкий спектр пакетов услуг с гибкой оплатой, возможностью оплаты за час, день работы или покупку абонементов на месяц или год.

Следует отметить, что коворкинг-центры в Украине возникают стихийно, как реакция на собственные потребности предпринимателей и инициативных групп. В Украине первые коворкинг-центры открылись в крупных городах – Киеве, Одессе, Харькове, Львове. Центры действуют на коммерческой основе. Средняя цена за час работы 20-30 грн. Цена за день может колебаться от 50-200 грн. Самые выгодные цены на месячные абонементы от 500 до 3000 грн.

Экономической предпосылкой создания коворкинг-центров стала высокая стоимость покупки и аренды деловой недвижимости в городах. Предпринимателям только начинающим свой бизнес, или тем, кто не находится постоянно в офисе не всегда целесообразно нести высокие расходы на оплату аренды отдельного помещения.

Коворкинг-центры – это отличная альтернатива для тех предпринимателей, кто сам или чьи сотрудники работают удаленно от главного офиса, для тех, кто осваивает новые рынки и не имеет средств на содержание собственного полноценного офиса.

Социальной составляющей популярности коворкинг-центров заключается в том, что в них формируются определённые сообщества, объединяющие людей по профессиональному, культурному, национальному и гендерному признаку. В таких центрах предприниматели общаются, формируют новые деловые связи, обмениваются опытом, обучаются и создают новые проекты.

Следует упомянуть и психологическую составляющую работы в подобных офисах. Многие бизнесмены не могут эффективно работать в домашней обстановке, где они часто отвлекаются. Домашняя атмосфера не способствует для проведения деловых встреч и переговоров. Для многих предпринимателей важна смена обстановки и деловое общение.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что коворкинг-центры – это востребованный объект инфраструктурной поддержки предпринимательства. На наш взгляд, увеличение их количества будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса в Украине. Однако открытие подобных центров является капиталоемким процессом для инвесторов и характеризуется достаточно длительным сроком окупаемости. В связи с этим, они требуют поддержки на государственном и региональном уровне.

## Литература

1. Антонюк Д. А. Концептуальні аспекти інституціональної інфраструктури підприємництва / Антонюк Д. А. // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 2. – С. 177-182.
2. Электронный ресурс. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/496524>

## **СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ЯК СПОСОБУ ДОСЛІДЖЕННЯ БІРЖОВОГО РИНКУ**

На даному етапі розвитку фондового ринку України існує нагальна потреба постійно здійснювати аналіз біржової кон'юнктури і вміти прогнозувати зміну цін на товари і цінні папери, що обертаються на біржі. Існує три способи аналізу біржового ринку: фундаментальний, технічний та інтуїтивний. Проведення фундаментального аналізу дає змогу оцінити ризики інвестицій в певний фінансовий інструмент та визначити потенційний рівень майбутнього доходу. Таким чином, без проведення якісного фундаментального аналізу прийняті інвестором рішення пов'язані зі значним невикористаним ризиком, що може зробити їх неефективними.

Фундаментальний аналіз – один з ключових напрямів оцінки та прогнозування біржового ринку. Проводити фундаментальний аналіз набагато складніше, ніж який-небудь інший, оскільки одні і ті ж чинники мають за різних умов неоднаковий вплив на ринок, або можуть з вирішальних стати абсолютно незначними. Ідеологію фундаментального аналізу можна визначити таким чином:

- Ціна не змінюється сама по собі, а через внутрішні причини;
- На цінову динаміку впливають будь-які чинники, які передбачити легше, ніж передбачити рух самої ціни;
- Якщо грамотно спрогнозувати майбутню динаміку цих чинників, і зрозуміти механізм їх впливу на ціну, то тоді можна робити більш-менш обґрунтовані прогнози зміни цін фінансових активів.

Таким чином, фундаментальний аналіз складається з аналізу економічних показників і новин (рис.).

У фундаментальному аналізі широко використовується наступний набір макроекономічних показників, що впливають у середньостроковому періоді на кон'юнктуру ринку: валовий національний продукт, паритет купівельної спроможності, рівень процентних ставок, рівень безробіття та інфляції, стан платіжного балансу країни, різні зведені індекси (промисловий, ділового оптимізму). Найбільш важливими показниками при проведенні економічного аналізу є: GDP (ВВП); Budget (бюджет: дефіцит, профіцит, баланс); Industrial Production (обсяг промислового виробництва); Capacity Utilization (рівень використання виробничих потужностей).

Важливим при проведенні фундаментального аналізу є постійне вистежування новин. Новини можуть бути очікуваними (такими, що публікуються згідно з планом) та неочікуваними (випадковими). До планових новин відносяться виходи економічних показників країн, частково — інформація політичного характеру — результати виборів або виступи

державних осіб. Випадкові або неочікувані новини зазвичай мають політичне або природне походження (стихійні лиха, війни, політична нестабільність).

До економічних очікуваних новин можна віднести: дані про економічний розвиток країни, засідання центральних банків країн та будь-які зміни грошово-кредитної політики (в першу чергу — облікової ставки), потоки капіталів, операції фондів (хеджевих, інвестиційних, страхових, пенсійних), експорт та імпорт, засідання «великої сімки», економічних та торгових союзів, виступи голів центральних банків, голів урядів, провідних економістів з приводу ситуації на ринку валют, змін економічної політики, економічної ситуації в країні та їх прогнози, валютні інтервенції, суміжні ринки, масштабні спекуляції.

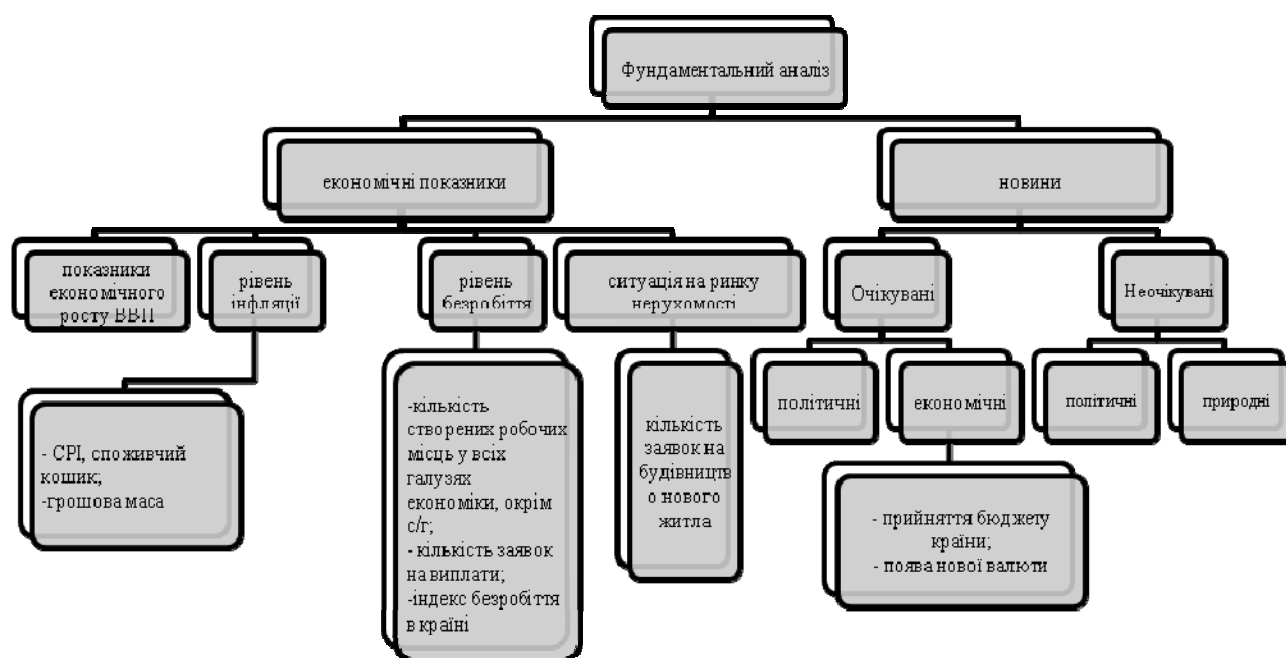


Рис. – Рівні фундаментального аналізу

Отже, можна виділити чотири групи фундаментальних факторів, що безпосередньо впливають на ринок: економічні, політичні, чутки та очікування, форс-мажор — неочікувані події.

Фундаментальним аналізом розвитку економіки займаються спеціалізовані інститути, які визначають та зводять воєдино різноманітні показники економічного розвитку і враховують тенденції розвитку світової економіки. Ці оцінки є результатом роботи тих самих спеціалізованих інститутів, або видаються аналітиками найбільших фінансових установ, або публікуються інформаційними агенціями, що проводять опити відомих економістів. Найбільш відомими джерелами економічних новин є: Bloomberg, Dow Jons, CNN, Euronews, РВК, UBC, ТТТV.

Таким чином, використання фундаментального аналізу є необхідною складовою біржового аналізу, проте доволі складним та трудомістким процесом в ході фундаментального аналізу виявляється ідентифікація та оцінка факторів.

## Література

1. Юркевич О. М. Сутність та необхідність фундаментального аналізу в процесі портфельного інвестування / О. М. Юркевич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 11 (126). – С. 80-85.

**Степанова Д.С.**

к.е.н., викладач,

**Степанова І.В.**

старший викладач

Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ (Україна)

### **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Сучасний фінансовий ринок України функціонує в умовах нестабільної економіки. На розвиток ринку впливають різноманітні фактори, що викликають зміни у його структурі, діяльності, а інколи й загрожують економічній безпеці. Фінансові установи, працюючі у цій сфері, вимушені пристосовуватися до зовнішніх чинників та вимогам. Тенденції розвитку фінансового ринку країни спрямовані насамперед на реформування та здійснюються шляхом впровадження ефективних заходів з приводу його удосконалення.

Перш за все, варто визначити три глобальні проблеми ринку: 1) відстороненість учасників фінансових ринків від стимулювання розвитку економіки, їх орієнтованість на отримання швидких прибутків; 2) брак довіри населення до фінансових установ; 3) відсутність ефективного позичальника та наявність «токсичних» активів [1].

Тобто сьогодні практично відсутні реальні внутрішні джерела для відновлення економіки. Обсяг кредитів знизився у 2014 р. на 53,8 млрд. грн. і 8,57 млрд. дол., а за 2015 – ще на 10 млрд. грн. і 1,2 млрд. дол. На 27.10.2016 р. загальний обсяг кредитів складає лише 1765,3 млн. грн. [2].

Економіка продовжує падіння. На цьому тлі фінансовий ринок уже переорієнтувався на легші шляхи отримання прибутків – спекулятивні. Звідси виникає потреба у негайному оздоровленні банків, поліпшенні якості державного регулювання, підвищенні довіри до фінансових установ. Стабілізувати інститути фінансового ринку можна з допомогою п'яти основних кроків (табл. ) [3].

Пріоритетними завданнями на 2016-2017 рр. щодо реформування фінансового сектору визначені: валютна лібералізація; консолідація банків; безготівкова економіка; платіжна система «ПРОСТІР»; відновлення кредитування та вирішення питання проблемних кредитів; фінансова грамотність; корпоративне управління; реалізація стратегії державних банків [4].

Основою для розвитку, змін і трансформації є Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. Вона розроблена НБУ разом з

Нацкомісією з цінних паперів та фондового ринку, Нацкомісією з регулювання у сфері ринків фінансових послуг, представниками МФУ, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, професійних асоціацій, експертами фінансового ринку. Основна мета програми – розбудова в Україні повноцінного, дієвого та ефективного фінансового ринку, збалансування всіх його сегментів, розбудова інфраструктури та зміцнення стійкості до загроз [4].

Таблиця

Основні кроки до стабілізації інститутів фінансового ринку

Назва кроку	Сутність кроку
Здійснення постійного моніторингу діяльності фінансових установ	Для забезпечення своєчасного виявлення проблемних питань у поточній роботі та своєчасно реагувати на загрози. Необхідна також комплексна діагностика активів, передусім банківських.
Санація або ж ліквідація неплатоспроможних фінансових установ	Їх кількість, за окремими оцінками, може скоротитися на 50–70%. На цьому шляху треба також урегулювати питання продажу (передачі) проблемних активів, що потребуватиме формування законодавчої бази діяльності установ, основною функцією яких буде робота із проблемними активами. Слід також вирішити питання реструктуризації кредитів.
Оздоровлення фінансової системи	Цього можна досягти завдяки державній підтримці, а також підтримці з боку власників, впровадження механізмів конвертації депозитів в акції банків. Важливим є і розвиток системи корпоративного управління.
Стабілізація	Потребує забезпечення функціонування системи ефективного нагляду, спрямованого на попередження виникнення загроз, посилення системи захисту прав інвесторів і споживачів.
Ефективність	Зосередження на підвищенні рівня грамотності населення, на диверсифікації ризиків, зокрема, через створення пулів фінансових установ для забезпечення солідарного поділу великих ризиків при здійсненні окремих видів діяльності, спільного фінансування масштабних проектів, впровадження систем управління ризиками та гарантій для забезпечення гарантованих розрахунків на фондовому ринку, ефективності роботи менеджменту.

Таким чином, запорука стабільного розвитку фінансового ринку України – це розвиток реального сектора економіки. Усі спрямовані на це заходи, повинні базуватися на єдиному баченні кінцевої мети відповідальними органами і на впровадженні НБУ та урядом комплексних заходів щодо стабілізації фінансового сектора, та реального плану дій для виходу економіки з кризи.

### Література

1. Кірш О. Потрібні нові підходи: «Дзеркало тижня», 2015 р. / Кірш О. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pressreader.com/>
2. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo>

3. П'ять кроків, які врятовують фінансовий ринок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/p-yat-kroktiv-yaki-vryatuyut-finansoviy-rinok-ukrayini-.html>;

4. Реформування фінансового сектору : від вирішення проблем минулого до розвитку фін. ринків майбутнього [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.finstar.org.ua/news/Reformuvannja\\_finansovogo\\_sektoru\\_vid.html](http://www.finstar.org.ua/news/Reformuvannja_finansovogo_sektoru_vid.html)

**Сукач О.О.**

к.е.н., викладач

Одеський національний економічний університет (Україна)

## ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРИЧИНИ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Одним із наслідків нерівномірності соціально-економічного розвитку країн світу є активізація міждержавних міграційних процесів. Ринок праці України, перебуваючи під впливом трансформаційних перетворень економіки загалом, демонструє негативні процеси в сфері працевлаштування та можливості розвитку персоналу на вітчизняних підприємствах. За таких умов широких масштабів набуває процес залучення України до світових міграційних процесів, який потребує ґрунтовного дослідження.

На сьогодні Україна входить до рейтингу країн з часткою довгострокових жителів вище, ніж 30 % від загального рівня Європейського Союзу. За офіційними даними за останні роки країну покинуло близько 21,4 тис. осіб, а кількість прибулих внаслідок міждержавної міграції – 30,7 тис. осіб (рис. 1).

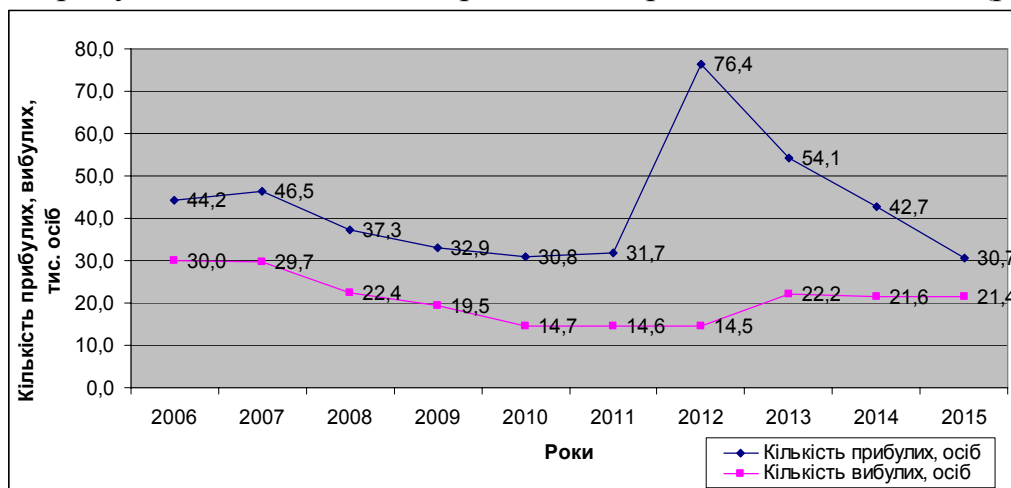


Рис.1. Динаміка кількості міждержавних мігрантів України за 2006-2015 рр.

*Джерело: складено автором на основі [1].*

За цих же умов згідно різних оцінок зарубіжних держав за межами України нараховується від 8,2 млн. до 20 млн. осіб українського походження [1]. Основні країни призначення працівників-емігрантів – Російська Федерація (2916 тис. осіб), Ізраїль (2422 тис. осіб), США (1515 тис. осіб), Німеччина (1412 тис. осіб), Угорщина (1394 тис. осіб) тощо. Окрім цього, наразі підвищені

оберти набуває міграційний рух українських громадян до таких країн як Польща та Італія.

Що ж стосується сфер зайнятості українських працівників-емігрантів, то серед чоловіків переважає будівництво, а жінок – праця в домашніх господарствах, сфера послуг та сільське господарство. Також за останні зросла чисельність українських студентів, які навчаються у закордонних університетах Польщі (15 тис. осіб), Німеччини (9 тис. осіб), Росії (6 тис. осіб), Канади (2 тис. осіб), Чехії (2 тис. осіб), Італії (1,9 тис. осіб), США (1,5 тис. осіб), Іспанії (1,4 тис. осіб), Франції (1,3 тис. осіб) та Великобританії (1 тис. осіб) [2, с. 13, 15].

Основні причини міграції в країни Європейського Союзу представлені на рис. 1, з них саме сімейним мотивам відводиться лідируюча позиція у розмірі 49,5 %. Трудова міграція робочої сили зайняла другу позицію та склала 29,2% (з яких лише 8,8 % мігрували попередньо знайшовши місце роботи) [3].

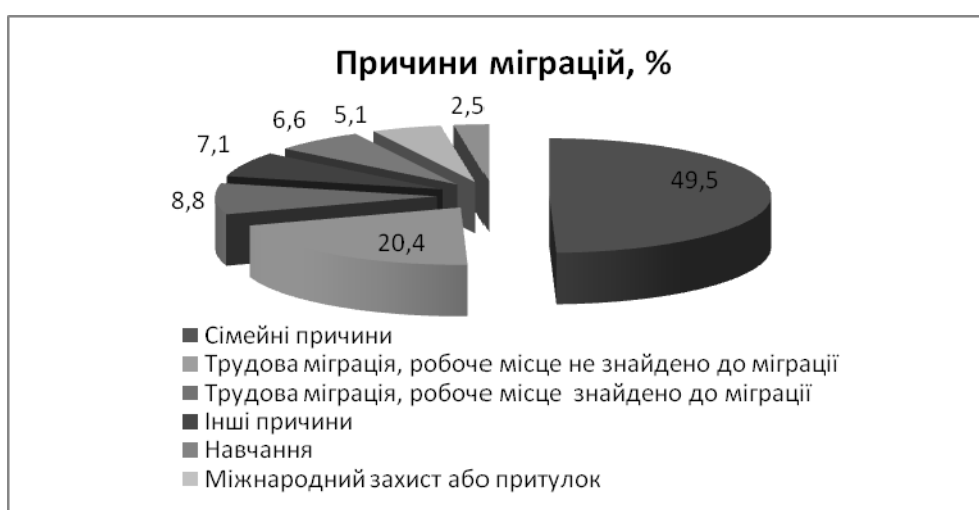


Рис. 2 Основні причини міграції в країни Європейського Союзу  
*Джерело: складено автором на основі[3].*

Але окремою проблемою для української економіки є трудова міграція населення, обумовлена посиленням безробіття та низьким рівнем заробітної плати. При цьому близько третини мігрантів – це висококваліфіковані спеціалісти, які займають провідні робочі місця у розвинених країнах.

## Література

1. Офіційна сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Міграція в Україні : факти і цифри [Електронний ресурс]. – Міжнародна організація з міграції. Представництво в Україні, 2016. – 31 с. Режим доступу : [http://iom.org.ua/sites/default/files/ff\\_ukr\\_21\\_10\\_press.pdf](http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf)
3. Migrant integration: statistical books [Electronic resource]. –Eurostat, 2017 edition, 114 p. Accessed at: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/8081569/KS-01-17-539-ENN.pdf/3eba7121-91fd-4512-aeb5-b820a55517e2>

**Сукач О.О.**  
к.е.н., викладач,  
**Літвінов О.С.**  
к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет (Україна)

## **ВПЛИВ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА МІЖНАРОДНИЙ РУХ РОБОЧОЇ СИЛИ**

За останні декілька років Україна стала активним учасником світових міграційних процесів. Разом з цим гостро постають основні причини даного економічного явища, а саме – диспропорція в попиті та пропозиції робочої сили та обмежені можливості в гідній заробітній платі. Тому міжнародний ринок праці стає перспективною ареною для значної кількості українців. За таким умов першочерговим завданням перед нашою державою як учасника міждержавної міграції постає забезпечення ефективності використання трудових ресурсів на внутрішньому ринку праці та пошук оптимальних напрямків участі в інтеграційних процесах на міжнародному ринку праці.

Наразі потужною рушійною силою перетину кордонів українцями є низький рівень оплати праці. Станом на 2016 р. заробітна плата в середньому по економіці України склала 180 євро. За таких умов, українські працівники просто не в змозі забезпечити якісне та кількісне відтворення, сприяти професійно-кваліфікаційному й інтелектуальному розвитку, знижуються мотиви щодо отримання новітніх знань та практичному їх використанні на вітчизняних підприємствах. Згідно табл. 1 середні витрати на одного працівника в Україні від 4 до 16 разів нижче у порівнянні з економічно розвиненими країнами Європи.

Також доцільно акцентувати увагу на несприятливих явищах, що розгортаються на українському ринку праці та мають безпосередній вплив на міграційні процеси.

Таблиця 1

Витрати на робочу силу в деяких країнах Європи у 2015 р.

Країна	Витрати в середньому на одного працівника, зайнятого повний робочий день (євро/год.)
Франція	34,6
Німеччина	31,4
Італія	28,3
Португалія	13,1
Польща	8,4
Україна	2,2

Джерело: [1; 2]

Як видно з табл. 2, не зважаючи на той факт, що кількість зареєстрованих безробітних у 2015 р. в порівнянні з 2011 р. скоротилася на 2,11 %, значно



знизилась потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць – з 59,3 до 25,9 тис. осіб та підвищилось навантаження на одне вільне робоче місце до 19. Звичайно це спонукає українське населення до пошуку кращих умов праці за межами країни, більше того – підвищується інтерес до довготривалої міграції.

Таблиця 2

Динаміка деяких показників на ринку праці України за 2011-2015 рр.

Показники	Роки					Абсолютна зміна (2015/2011)
	2011	2012	2013	2014	2015	
Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб	501,4	526,2	487,7	512,2	490,8	-10,6
Потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць, тис. осіб	59,3	48,6	47,5	35,3	25,9	-33,4
Навантаження на одне вільне робоче місце	8	11	10	14	19	11

*Джерело: [1]*

Слід підкреслити, що участь в міжнародній трудовій міграції беззаперечно забезпечить Україні економічні вигоди, а саме: підвищення валютних доходів, уповільнення безробіття та підвищення рівні життя, забезпечення українців високооплачуваними робочими місцями, переймання та підвищення досвіду, впровадження прогресивних та результативних знань і рішень. Але слід не випустити з поля зору той факт, що міжнародний рух робочої сили з кожним роком значно зростає, що потребує від нашої країни ефективних напрямків рееміграції робочої сили на засадах переформування внутрішнього ринку праці. Україна повинна стати не просто учасником світових міграційних процесів, а повнозначним її членом, забезпечуючи економічний ефект та покращуючи інтеграційні зв'язки з високорозвиненими країнами Європи.

### Література

1. Офіційна сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний веб-портал Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>.

**Власов Ю.Л.**

начальник Управління адміністративними будинками Державного  
управління справами  
Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового правління»,

**Попова І.В.**

к.е.н.

ДВНЗ Київський національний економічний університет  
ім. В. Гетьмана (Україна)

## **ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Нестабільність зовнішнього середовища та невизначеність внутрішньої стратегії розвитку значно ускладнюють процеси бюджетування державних та приватних підприємств. Основними проблемами зовнішнього середовища є: часта зміна нормативної бази, неузгодженість положень, недієвість вже затверджених законодавчих правил та норм, зміна умов фінансування проєктів (бюджетне фінансування, залучені інвестиції приватних інвесторів, банківське кредитування) що впливає на формування стратегії розвитку у короткостроковому та довгостроковому періодах. Менеджерам підприємств вкрай важливо зважати на ці процеси та відповідно балансувати і вчасно адаптувати політику прийняття рішень до змін.

Нерідким випадком в управлінні підприємств є помилкові рішення через брак інформації, або поспішні висновки які прийняті внаслідок невміння, небажання правильно оцінити ситуацію, створюють негативні внутрішні перешкоди в середині підприємств та є значним гальмуючим фактором розвитку установи, а також супроводжується іншими ризиками що мають негативний вплив на різні сфери діяльності. Подолання та попередження таких негативних наслідків, прийняття вірних рішень та успішне їх впровадження у реальні проєкти тісно пов'язані з: 1) правильною оцінкою як зовнішнього так і внутрішнього середовища через збір інформації з різних джерел; 2) аналізом отриманих даних; 3) вибору оптимального варіанту з усіх можливих; 4) створенні сприятливих умов для реалізації рішення, учасники взаємодії повинні бути заздалегідь проінструковані та готові до виконання поставленої мети; 5) контролі його виконання. На цьому алгоритм не закінчується, бо на кожному з етапів можливе непорозуміння виконавців, для менеджера вкрай важливо вчасно звернути на це увагу та виправити бізнес-процес для подальшої успішної реалізації стратегічного плану розвитку.

Проаналізувавши наявність економічних проблем зовнішнього та внутрішнього середовища та їх значний вплив на процеси бюджетування в середині державного підприємства сформуємо таблицю де зазначимо шляхи їх вирішення (табл.).

Таблиця

Основні економічні проблеми зовнішнього та внутрішнього середовища,  
шляхи їх вирішення

Економічні проблеми зовнішнього середовища	Шляхи вирішення
Сучасні умови господарювання вимагають адаптацію нормативних положень до швидкозмінних потреб ринку, що супроводжується частою зміною законодавства	Постійний моніторинг ЗМІ та профільних сайтів, де повідомляються останні новини. Своєчасне повідомлення всіх учасників взаємодії про нововведення. У разі необхідності введення в дію періоду для адаптування старих методик та систем до нових правил.
Через різноманітність потреб багатьох учасників ринку, неновим та нерідким явищем є неузгодженість положень, конфлікт інтересів.	Вирішення даної проблеми в цивілізованому світі повинно бути нормою. За допомогою спільних зустрічей робочих груп, спілкуванню між суб'єктами ринку та осіб, які впливають на законотворчі проекти, вирішуються всі конфліктні та суперечливі питання.
Зміна умов фінансування	Господарюючий суб'єкт при пошуку альтернативних джерел фінансування в першу чергу повинен розраховувати на власні потужності та ресурси.
Непорозуміння та конфлікти серед партнерів внаслідок різних політик управління	Невирішені конфлікти безпосередньо впливають на розвиток господарюючого суб'єкта. Чим більше конфліктів як з зовні так і в середині компанії тим більше ризиків для занепаду. І навпаки – дружні партнерські стосунки збагачують один одного через взаємоспівпрацю, обмін інформацією, досвід, тощо, що дозволяє ширше сприймати оточуюче середовище та знаходити все більше можливостей для розвитку.
Економічні проблеми внутрішнього середовища	Шляхи вирішення
Методики бюджетування та управління не відповідають потребам та новим викликам оточуючого середовища.	З розвитком інформаційних технологій з'являється багато варіантів для розвитку, навчання та оптимізації процедур які супроводжуються автоматизацією та впровадженням новітніх програм з різними функціональними можливостями.
Одноосібне бюджетування без врахування потреб підрозділів або відділів не може відобразити об'єктивні дані та бути стимулюючим інструментом для розвитку.	Співпраця з відділами та врахування, за можливості, потреб всіх господарюючих одиниць, дані яких відображаються в бюджеті.
Невміння донесення власної позиції та цілей приводить до конфліктів та нерозуміння між співробітниками підприємства.	Правильне пояснення власної думки без звинувачень опонента дає можливості та різні шляхи вирішення конфліктів, знаходження різних точок взаємоспівпраці та погодженні ефективних стратегічних планів.
Замкнутість системи бюджетування, неготовність до нових змін та впроваджень.	Ефективні та успішні системи характеризуються відкритістю та готовністю до сприйняття нових підходів, пропозицій, готовністю обговорення різних точок зору без компрометації опонентів які її висувають. Вірним шляхом збагачення системи бюджетування на державному підприємстві є готовність до змін та адаптація до ринкових умов за рахунок використання успішного досвіду вітчизняних підприємств так і зарубіжних компаній.

Аналіз економічних проблем державного підприємства та пошук різних шляхів їх вирішення дозволяє знайти вірний напрямок для розвитку, відкриває нові можливості за рахунок сприйняття різних точок зору.

**Садовська Ю.І.**

магістр,

**Коваленко О.В.**

д.е.н., професор

Запорізька державна інженерна академія (Україна)

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Підприємництво представляє одну з найголовніших та найвагоміших елементів соціально-економічного життя сучасних держав, а отже його розвиток стає одним з першорядних завдань цих країн.

Інституції, покликані підтримувати підприємництво, формують інституційне середовище і відіграють важливу роль у підприємницькій активності. В загальному вигляді метою діяльності цих суб'єктів є надання інформаційної, правової, організаційної, технічної, фінансової та іншої підтримки бізнесу. Вони можуть утворюватися в різних організаційно-правових формах та реалізовувати діяльність за декількома напрямками, але при цьому мати спільні риси, які полягають зокрема у просуванні підприємництва як одного із видів економічної діяльності та орієнтації на потреби суб'єктів підприємництва, котрі розвиваються.

Відповідно до чинного законодавства до об'єктів інфраструктурної підтримки підприємництва відносять бізнес-центри та бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, фонди підтримки підприємництва, науково-технологічні та консультативні центри, лізингові компанії та інші [1].

На початок 2015 р. в Україні налічувалось 447 бізнес-центри, 82 бізнес-інкубатори, 58 технопарків, 216 фондів підтримки підприємництва, 2825 інноваційних та інвестиційних фондів та 4054 інформаційно-консультативні установи. В той же час, у розподілі цих об'єктів за географічним принципом спостерігається певна диспропорція. Так, близько 35 % від їх загальної кількості сконцентровано в місті Київ. Отже можна зробити висновок про відсутність в Україні належної підтримки підприємництва на регіональному рівні, що зумовлено недостатньою її координацією та фінансуванням.

Окрім того, до основних проблем інституційного середовища в Україні можна віднести:

– недосконалу та нестабільну законодавчу базу щодо підприємництва, а також нестабільне податкове законодавство та високе податкове навантаження;

– військові дії, які активно ведуться на території нашої держави, що призвели до погіршення підприємницького середовища та до зниження інвестиційної привабливості економіки;

– недостатність коштів у підприємців для розвитку власної справи та високі відсоткові ставки за користування банківськими кредитами, і як наслідок відсутність внутрішнього попиту на інновації у підприємстві;

- недостатня розвиненість інфраструктурної підтримки підприємництва, а також обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;
- низький рівень залучення молоді та сільського населення до підприємництва, а також низька продуктивність праці та мотивація працівників;
- невисокий рівень кваліфікації підприємців, що значно ускладнює перспективи інноваційного розвитку та призводить до неефективного менеджменту, що спричиняє зниження конкурентоспроможності підприємств;
- низька тривалість життєвого циклу малого і середнього бізнесу, що обумовлено відсутністю їх державної підтримки та низькою результативністю регіональних програм підтримки малого бізнесу;
- високі витрати часу на проходження офіційних процедур для започаткування підприємства та реєстрацію власності;
- наявність прямих та опосередкованих злочинних посягань та дискримінаційних дій щодо підприємців [2, с. 104-105; 3, с. 561; 4, с. 109-110].

Таким чином, розвиток підприємництва відбувається в досить несприятливих інституційних умовах та постійно стикається з рядом проблем. Наявність ринкових інститутів не приводить автоматично до формування ефективного інституційного середовища. Це означає, що розвиток об'єктів інфраструктурної підтримки підприємництва, удосконалення системи надання адміністративних послуг, фінансово-кредитної та інформаційної підтримки малого і середнього бізнесу, а отже і всього інституційного бізнес-середовища, вимагає великої уваги.

## Література

1. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р., № 4618-6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Кашуба М. О. Підприємство в Україні: проблеми і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / М. О. Кашуба. – 2015. – Режим доступу до ресурсу : [http://www.economy.in.ua/pdf/6\\_2015/24.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/6_2015/24.pdf).
3. Сімків Л. Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання [Електронний ресурс] / Л. Є. Сімків, С. А. Побігун. – 2015. – Режим доступу до ресурсу : <http://global-national.in.ua/archive/3-2015/116.pdf>.
4. Скорук О. В. Стан та проблеми розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Скорук. – 2016. – Режим доступу до ресурсу : [http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/2\\_2016/21.pdf](http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/2_2016/21.pdf).

**Міндова О.І.**

к.е.н., старший викладач,

**Гнатенко Д.О.**

бакалавр

Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ (Україна)

## **ЛІЗИНГ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ЗДІЙСНЕННЯ В УКРАЇНІ**

Зростання лізингової діяльності стимулює інтенсивний розвиток підприємництва, що є важливим для всіх секторів економіки України. У вітчизняній економічній кон'юнктурі лізинг є порівняно новою сферою підприємницької діяльності, активне впровадження якого може стати потужним імпульсом технічного переозброєння виробництва та в цілому структурної перебудови економіки.

Лізинг є одним із факторів зростання конкурентоспроможності підприємств, покращення якості їх продукції, підвищення ефективності виробництва [1].

Обраний Україною шлях до євроінтеграції та посилення інноваційної спрямованості розвитку економіки вимагає нагального розв'язання проблеми оновлення основних засобів. Згідно з офіційними даними Державної служби статистики України за 2015 р. ступінь зносу основних фондів становив 60,1 %; при цьому в галузі транспорту і зв'язку він складав 51,7 %.

У всьому світі лізинг використовується для швидкого та ефективного оснащення підприємств новою технікою та технологіями. Для України його актуальність обумовлена необхідністю кардинального збільшення інвестицій в основні засоби сільськогосподарських підприємств, оскільки рівень їх фізичного і морального зносу становить більше ніж 50 % [2].

Одним з інструментів інвестування в оновлення основних фондів є фінансовий лізинг, розвиток якого в Україні є необхідною умовою модернізації вітчизняної економіки. Як фінансова послуга, фінансовий лізинг сьогодні виступає одним із факторів зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, покращення якості послуг, підвищення ефективності виробництва і, як наслідок, зміцнення позицій на вітчизняному та світовому ринках.

Привабливість лізингу полягає: по-перше, лізинг дає можливість отримати додаткові інвестиції від іноземних партнерів, причому не в грошовому вигляді, що викликає певні ускладнення, а в машинах та устаткуванні, які потрібні для виробничої діяльності; по-друге, до лізингових операцій залучаються великі кошти банківських установ, страхових, акціонерних та інших товариств, що знаходяться безпосередньо в Україні; по-третє, лізинг більш привабливий для українських споживачів і дає можливість підприємствам, господарським товариствам, що не мають достатнього капіталу для купівлі обладнання, отримати його шляхом оренди (на вигідніших умовах, ніж за контрактами купівлі-продажу) [3].

Незважаючи на економічні переваги впровадження лізингу, в Україні він не дуже поширений. Проте активне впровадження лізингових операцій на

підприємствах України може стати потужним імпульсом технічного розвитку, переобладнання виробництва і структурної перебудови економіки.

Для вирішення цілої низки проблем необхідна комплексна співпраця як держави в особі уповноважених нею органів, лізингових компаній, так і споживачів, оскільки розвиток лізингу є не тільки засобом підвищення якості та ефективності виробництва, оновлення основних фондів окремого підприємства, а й інтенсифікації розвитку вітчизняної економіки в цілому.

Незважаючи на позитивні тенденції, темпи зростання лізингового ринку в Україні не відповідають потребам промисловості та економіки у цілому: потреба в лізингу для оновлення основних засобів підприємств України в 70 разів перевищує реальний обсяг ринку лізингу; співвідношення річного обсягу лізингових угод та ВВП в Україні майже в 20 разів менше, ніж у країнах, що демонструють швидкі темпи зростання [4].

Лізинг здається найпривабливішим механізмом реорганізації та переобладнання виробництва, бо має перед банківським кредитуванням дві істотні переваги: зберігає право власності на активи та безпосередньо пов'язує термін оплати лізингу з терміном служби активів і здатністю генерувати кошти.

Для успішного розвитку лізингово-інвестиційних відносин у промисловості необхідно, на наш погляд, законодавчо встановити максимально можливі пільги безпосередньо для інвестиційної інфраструктури, що забезпечує інвестиційну діяльність, та лізингових угод на всій території України.

Основний напрямок адаптації зарубіжного досвіду розвитку лізингу до вітчизняних реалій полягає у запровадженні податкових пільг, знижок та субсидій для всіх учасників лізингової угоди (лізингодавця та лізингоодержувача), особливе місце тут повинно зайняти податкове стимулювання комерційних банків, як найбільш кредитоспроможних та капіталізованих фінансових установ.

## Література

1. Поддєрьогін А. М. Лізинг як інвестиційна складова оновлення основних засобів виробництва / А. М. Поддєрьогін, Н. А. Марченко // Незалежний аудитор. – 2014. – № 8. – С. 62-66. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Na\\_2014\\_8\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Na_2014_8_12)
2. Бадзим О. С. Удосконалення функціонування ринку лізингових послуг / О. С. Бадзим, А. Р. Древуш // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (111). – С. 182-190.
3. Борисюк О. В., Міщанчук О. О. Ринок лізингових послуг в Україні : проблеми та перспективи розвитку / О. В. Борисюк., О. О. Міщанчук // Науковий вісник ХДУ. – 2014. – № 5. – С. 22-25.
4. Лізинг в Україні : дослідження стану ринку лізингу в Україні (проект Міжнародної Фінансової Корпорації «Розвиток лізингу в Україні») // відп. ред. А. Гулая. – К. : Версо-04, 2005. – 95 с.

**Прокоп Л.І.**

магістр,

**Кобеля З.І.**

к.е.н., доцент

Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича (Україна)

## **АНАЛІЗ СУЧАСНОГО РИНКУ РОЗДРІБНИХ ТОВАРІВ**

У сучасних ринкових умовах важливе значення системи роздрібних торговців полягає в доцільній організації завершального етапу кожного окремого циклу суспільного виробництва, забезпеченні швидкого і сталого доведення товарів до споживачів, здійсненні мобільного кругообігу грошових коштів.

Досліджують проблеми розвитку роздрібної торговельної мережі зарубіжні та вітчизняні науковці, а саме: Б. Берман, який визначає стратегічні підходи до роздрібної торгівлі, в монографії за редакцією Л.О. Лігоненко структуровано чинники розвитку роздрібної торгівлі, серед яких відзначено купівельну спроможність, споживчі можливості та вподобання українського населення, О. Голошубова та О. Кавун – працюють над вивченням особливостей функціонування торговельних мереж в Україні. Бегларашвілі О.П. у своїх роботах розкриває ситуацію роздрібної торгівлі окремих областей України [3].

Одним з основних показників характеристики торгівлі є роздрібний товарооборот. Він є відображенням розвитку промисловості та сільського господарства та відіграє ключову роль у забезпеченні безперервності процесу відтворення.

За даними Державної служби статистики України розглянемо динаміку роздрібного товарообігу підприємств України і представимо її у графічному вигляді (рис. 1, 2) [1].

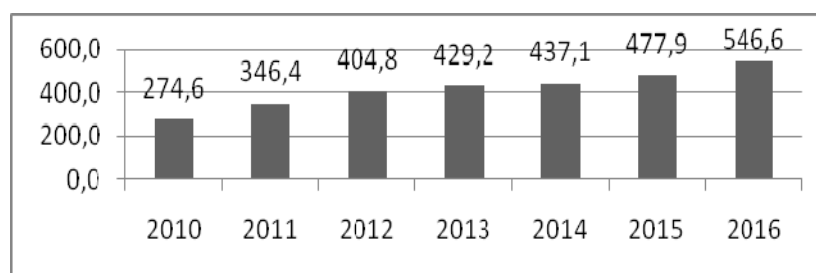


Рис. 1. Обсяг роздрібного товарообігу підприємств у 2010 – 2016 рр., млрд. грн.

З даних рис. 1 бачимо, що роздрібний товарооборот за останні роки має досить позитивну динаміку. В 2016 році обсяг обігу роздрібної торгівлі складає 546,6 млрд. грн., що на 14,4% вище показника 2015 року в національній валюті. Зазначимо, що в 2017 році за січень-березень обсяг роздрібного товарообігу складає 118,8 млрд. грн.



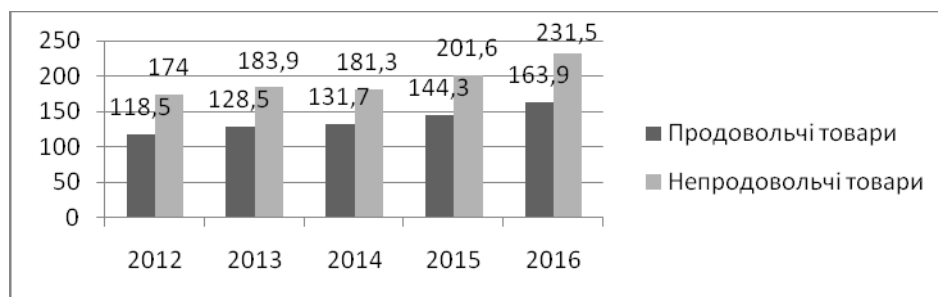


Рис. 2. Динаміка роздрібного товарообороту підприємств України за 2012 – 2016 рр. з розподілом за продовольчими та непродовольчими товарами, млрд. грн.

Проте, в умовах сьогодення, національний ринок переживає і ряд негативних тенденцій в своєму функціонуванні. З огляду на порівняно високі ціни організованої торгівлі та переорієнтації покупця на більш дешеві варіанти, представлені на ринках і дискаунтерах, обсяг неорганізованої торгівлі збільшився на 16,7% з 2014 р. по 2015 р. Кризовий стан економіки країни змінює структуру роздрібних продажів, збільшуючи частку ринку неорганізованої торгівлі [2].

Також стримуючим фактором розвитку роздрібної торгівлі на території України є складна ситуація у східних регіонах країни, зокрема руйнування об'єктів промисловості та транспортної інфраструктури.

Лідерами за роздрібним товарооборотом є Дніпропетровська, Одеська, Харківська, Київська та Львівська області. Збільшення роздрібного товарообороту підприємств цих областей відбулося на 12,6%, 16%, 18,4%, 21,9%, 27,11% відповідно. Роздрібний товарооборот Києва займає вагомую частку у сукупному значенні роздрібного товарообороту підприємств України, тому що складає 20,4% від суми загального товарообороту. За січень-серпень 2015 року товарооборот Києва збільшився на 21,2% порівняно з цим же періодом у 2014 році [3].

Отже, сучасний стани національного ринку є досить нестабільним та непередбачуваним. Важко сказати яка динаміка його розвитку буде спостерігатись в майбутньому, проте, на сьогоднішній день, ми споглядаємо досить позитивні тенденції, зокрема в роздрібній торгівлі.

## Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/spr.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/spr.htm).
2. Євсейцева О. С. Аналіз ринку роздрібної торгівлі / О. С. Євсейцева, О. С. Кухар // Інвестиції : практика та досвід. – 2016. – № 11. – С. 50-54.
3. Швестко В. О. Тенденції розвитку корпоративних роздрібних торговельних мереж України / В. О. Швестко. // Ефективна економіка. – 2015. – № 12.

**Гуменюк В.В.**

магістр,

**Кобеля З.І.**

к.е.н., доцент

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича (Україна)

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ: ПРОБЛЕМИ І ЗАВДАННЯ**

Торгівля як галузь народного господарства здійснює просування товарів від виробника до споживача і виконує операції, пов'язані з продовженням процесу виробництва в сфері обігу

Як галузь народного господарства торгівля характеризується низкою економічних показників, це: величина товарообороту (роздрібного, оптового); чисельність підприємств роздрібною та оптовою мережі; чисельність зайнятих працівників; рівень продуктивності праці; середня заробітна плата; рівень витрат оборотання; рівень рентабельності.

Як галузь народного господарства, торгівля відрізняється від інших галузей господарювання характером функцій, що виконуються, і місцем, яке вона займає в системі розширеного відтворення [3].

Розвиток роздрібною торговельною мережі знаходиться під впливом багатьох факторів – соціально-економічних, демографічних, географічних, містобудівних, транспортних, організаційно-технологічних, управлінських, фінансових, які постійно змінюються. Без прогнозування цих змін неможливо сформулювати оптимальну структуру роздрібних торговельних об'єктів за видами і типами та забезпечити раціональне їх розміщення на території населених пунктів. Разом з тим слід зазначити, що оптимальна структурно-територіальна організація роздрібною торговельною мережі повинна відповідати передусім інтересам споживачів, тобто розвиватися за принципом «бізнес для людини», а не «бізнес для бізнесу».

Такий підхід був визначений ще в Концепції розвитку внутрішньої торгівлі України, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України 20 грудня 1997 р. [1, с. 376]. Відповідно до Концепції основними принципами, за якими треба було розвивати роздрібну торговельну мережу, мали бути суто ринкові принципи «економічної доцільності» і «переваг для споживачів». І для їх втілення необхідно було забезпечити поєднання принципів вільного (ринкового) і регульованого формування роздрібною торговельною мережі органами державної влади. Однак на практиці цього не сталося. Тому у структурно-територіальній організації роздрібною торговельною мережі продовжують нарощуватися негативні тенденції.

Розвиток роздрібною торговельною мережі не здійснюється у належному взаємозв'язку з Генеральним планом розвитку населеного пункту і детальними планами забудови території. Разом з тим необхідно відмітити, що є ще значна кількість населених пунктів, де Генплан, а відповідно і детальний план

забудови території, не розроблені. Недосконалість статистичної звітності щодо структурно-територіальної організації роздрібної торгівлі, передусім пов'язаною з відсутністю її по роздрібним торговельним об'єктам, що належать фізичним особам-підприємцям, унеможливує регулювання розвитку роздрібної торговельної мережі органами державної влади на всіх рівнях управління. Це також утруднює процес прийняття обґрунтованого рішення суб'єктом господарювання щодо вибору спеціалізації торговельного об'єкту та його територіального розміщення.

Тому роздрібна торговельна мережа розвивається значною мірою методом «проб та помилок», що не дозволяє, поряд з соціально-економічними та іншими проблемами, створити цивілізовану сферу торговельного обслуговування. Отже, в умовах недостатньо розвиненої ринкової економіки, коли споживач ще не став господарем ринку, а бізнес – соціально відповідальним за те як він виконує свої функції, значну роль у регулюванні цих процесів повинні відігравати органи державної влади не тільки макрорівня, а й регіональні та місцеві.

Важливе місце в удосконаленні управління розвитком роздрібної торговельної мережі посідає Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р., що була затверджена постановою Кабінету Міністрів України 6 серпня 2014 р. В ній визначено завдання та інструменти «для розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища» [2]. Для реалізації цих завдань потрібно розробити галузеві програми розвитку, в тому числі роздрібної торгівлі. Однією із важливих її складових є розвиток роздрібної торговельної мережі за визначеними науковцями і виправданими на практиці пріоритетами.

## Література

1. Концепція розвитку внутрішньої торгівлі України : [затв. постановою Кабінету Міністрів України від 20 груд. 1997р. № 1449] // Бюл. Верховної Ради України. – 1998. – № 3. – С. 373-380.

2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року: [затв. постановою Кабінету Міністрів України від 6 серп. 2014 р., №385] // Уряд. кур'єр. – 2014. – 3 верес.

3. Рівненська обласна універсальна наукова бібліотека / Режим доступу : <http://libr.rv.ua/ua/virt/73/>

**Веретяннікова М.В.**

бакалавр,

**Кобеля З.І.**

к.е.н., доцент

Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича (Україна)

## **ОПТОВИЙ ТОВАРООБОРОТ В УКРАЇНІ, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Оптовий ринок для української економіки це одна з найзначніших галузей. В сучасній оптовій торгівлі зруйнована організаційна структура, недосконалий механізм системи управління.

Дослідження даної тематики уже здійснювали такі вчені: Апопій В.В., Балабан М.П., Біла О.Г., Голошубова Н.О., Копич І.М., Лагутін В.Д. Оптова торгівля є важливою ланкою, що забезпечує необхідну інтенсивність і прискорення процесу товароруку в умовах ринкових відносин. Вона організовує рух товарів каналами розподілу, сприяє синхронізації виробництва та споживання товарів [4]. Нижче наведена структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі в Україні за 2011-2016 рр. (табл.).

Таблиця

Структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі України за 2011-2016 рр.

Показники	2011	2012	2013	2014 <sup>1</sup>	2015 <sup>1</sup>	2016 <sup>1</sup>	Відхилення 2011-2016
Оптовий товарообіг, млн. грн	1107283,4	1093290,8	1074753,2	987957	1244221	1555965,7	+40%
продовольчі товари	194516,0	215169,0	199674,1	194669,3	224268,9	252771,0	+29%
непродовольчі товари	912767,4	878121,8	875079,1	793287,7	1019952	1303194,7	+42%
Частка в оптовому товарообороті, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
продовольчі товари	17,6	19,7	18,6	19,7	18	16,2	-6%
непродовольчі товари	82,4	80,3	81,4	80,3	82	83,8	+1,7
Товари, що вироблені в Україні	63,9	58,9	54,3	48,5	46,9	44,5	-30%
продовольчі товари	75,5	73,7	71,7	71,4	75,2	76,4	+1,1%
непродовольчі товари	61,4	55,3	50,3	42,9	40,7	38,3	-37%

<sup>1</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

*Складено авторами на основі [2]*

Частка оптової торгівлі товарами виробництва України порівняно з відповідним періодом попереднього року зменшилась і становила 44,5% від загального обсягу продажу, у тому числі частка вітчизняних непродовольчих товарів – 38,3 %, продовольчих товарів – 76,1 %. Внаслідок цих процесів на оптовому ринку України за останнє десятиріччя з'явилася значна кількість малих оптових посередників. За даними Державного Комітету статистики України на 1 січня 2017 р. в Україні діє 83,1 тис. підприємств, основним видом економічної діяльності яких була оптова торгівля. Для порівняння станом на 1 січня 2011 р. цей показник становив 53,4 тис.

Можна зробити висновок, що загальні проблеми оптової торгівлі в країні в основному зводяться до того, що на тлі зростання кількості підприємств відсутні якісні перетворення.

Для вирішення цих проблем потрібне обов'язкове втручання державних органів, які б забезпечували розвиток конкурентного середовища, та подолання монополізму на ринку оптової торговельної діяльності, а також стимулювання роботи оптової ланки з упровадження активних форм просування товарів українських виробників [3].

Оптова торгівля є важливим елементом розвитку економіки країни в цілому. Основним завданням оптової ланки в сучасних умовах повинна бути зростання збалансованого розвитку внутрішнього споживчого ринку України на основі насичення його конкурентоспроможними товарами вітчизняного виробництва, та якнайбільш повне задоволення попиту на них різних верств населення.

## Література

1. Богославець Г. Н. Проблеми та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі в Україні [Текст] / Г. Н. Богославець, О. Н. Трубей // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – № 6. – С. 28-32.
2. Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Роль та функції оптової торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr.vipreshebnik.ru/torgova-sprava/272-rol-ta-funksiji-optovoji> (дата звернення 26.05.15). – Назва з екрана.
4. Сотник І. М. Проблеми та перспективи розвитку оптової торгівлі в Україні [Текст] / І. М. Сотник, Т. П. Петренко // Механізм регулювання економіки. – 2012. – Вип. 4. – С. 94.

**Яковишин І.Д.**

магістр,

**Кобеля З.І.**

к.е.н., доцент

Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича (Україна)

## **РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ**

Одним із найбільш прогресивних видів електронного бізнесу є електронна торгівля (e-commerce). Її масштаби зростають неймовірними темпами, наче вірус, поширюється світом і Україна не виняток [5].

Актуальність теми. Поява глобальних мереж зв'язку, і в першу чергу – Інтернет, привела до справжньої революції в області організації і ведення комерційної діяльності. Перетворення торкнулися як зовнішніх відносин між компаніями і їх партнерами або клієнтами, так і внутрішньої структури самих компаній. З'явилися не тільки нові напрями ведення бізнесу, але і принципово змінилися ті, що вже існують.

Дослідженням ринку електронної комерції займалися велика кількість як українських, так і закордонних авторів, серед яких: В. Новак, О. Юдін, А. Саммер, Г. Дункан, Л. Пономаренко, А. Береза, Н. Васильєва, С. Лазарєв, М. Макарова, Н. Меджибовська, І. Балабанов, В. Царьов, А. Кантарович, Д. Козьє, І. Успенський та ін.

Існує велика кількість визначень поняття «електронна комерція». Кожний автор відповідно до накопиченого досвіду трактує це поняття по своєму та вкладає в нього свій зміст [4].

Основні плюси використання електронної торгівлі:

- 1) економія коштів. Безліч товарів в Інтернет-магазинах продають набагато дешевше, ніж offline.
- 2) величезний вибір унікальних речей.
- 3) економія часу.
- 4) швидка і бюджетна доставка [1].

Електронний ринок значно зріс у 2015 р., коли кількість замовлень online перевищила 30% (порівняно з 2014 р.). В грошовому еквіваленті товарообіг виріс на 42-60%, а це приблизно 25,5 млрд. грн.

Більше інших в інтернет-магазинах купують товари молоді люди з мегаполісів, оскільки їх побут впритул пов'язаний з електронною діяльністю.

Україна – лідер інтернет-продажів за підсумками 2015 р. Так, домінує країна серед інших європейських держав не надто часто, але в минулому році показники свідчать: Україна зайняла одну з перших позицій з online продажу, всього на 0,4 % випередивши Туреччину.

За 2015-2016 рр. Інтернет глибоко проник в сільську місцевість, що також збільшує показники купівлі/продажу в режимі онлайн.

Бізнес в online набагато вигідніше розвивати, ніж звичайні торговельні майданчики offline. Свідчать про це безліч факторів і розроблена для

Вас статистика за останні роки. На інтернет продажах заробляють набагато більше, несучи при цьому мінімум затрат.

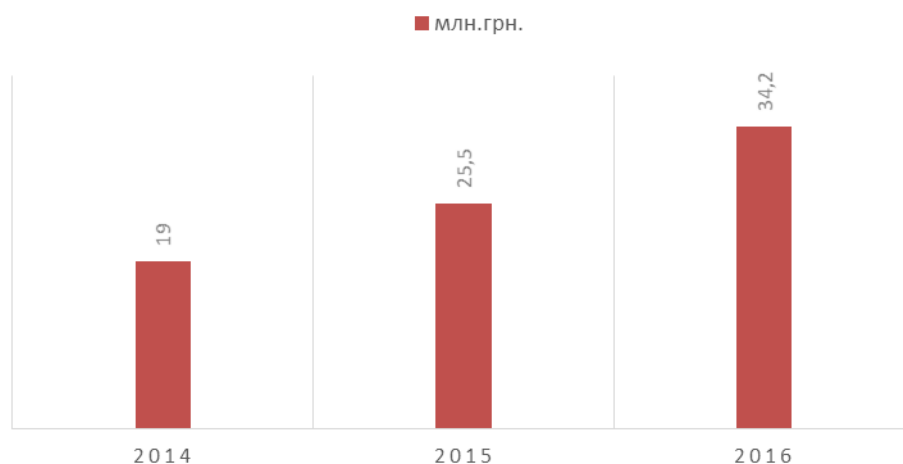


Рис. 1. Ріст електронного товарообігу в Україні за 2014-2016 рр.  
Сформовано автором за даними [3].

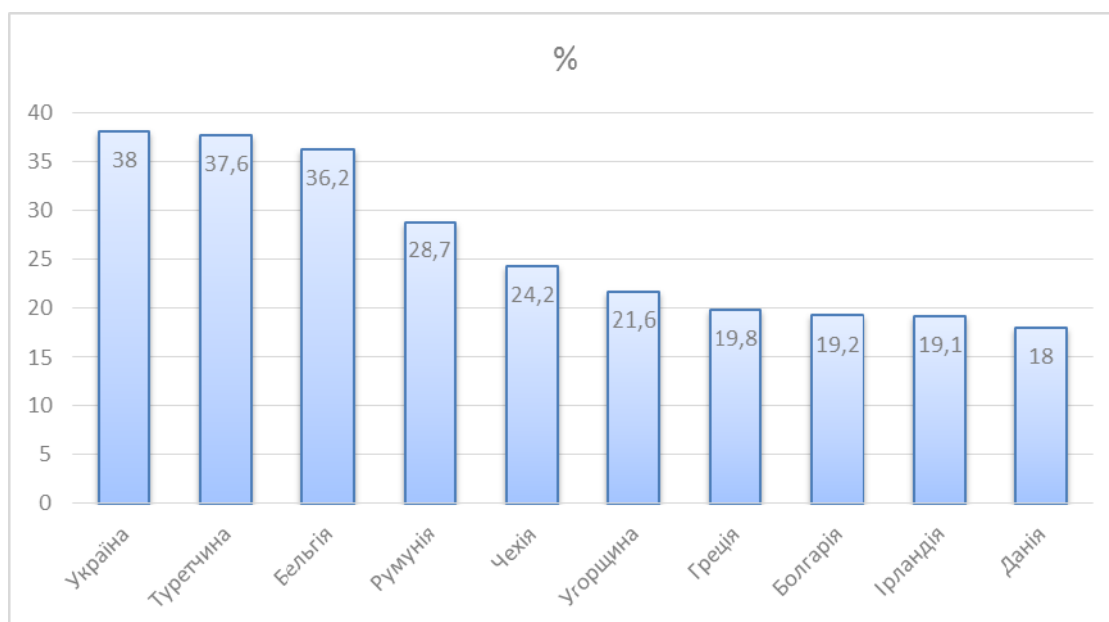


Рис. 2. Розвиток електронної торгівлі провідних країн світу в 2015 р.  
Сформовано автором за даними [3].

Основні переваги для торговельної компанії:

- 1) Розширення торгівлі, вільний рух товару, послуги без обмежень і бар'єрів;
- 2) Безперервність роботи торговельного об'єкта. Максимальна інтенсивність торговельного обслуговування;
- 3) Зменшення витрат обігу, а також утримання інфраструктури;
- 4) Вбудовані засоби реклами, маркетингу, інформації;
- 5) Прискорення розрахунків;
- 6) Відсутність обмежень комерційного бізнесу.

Основні переваги для покупця:

- 1) Доступність до товару: територіальна, демографічна, часова;

- 2) Економія часу і грошей;
- 3) Зручність і високий рівень торговельного обслуговування;
- 4) Доставка товару за конкретною адресою;
- 5) Морально-психологічна перевага при відвіданні сайту, ознайомлення з товаром, його характеристиками [2].

Вади для торговельної компанії:

- 1) Складність реалізації технічних, технологічних проектів, відсутність кадрів;
- 2) Несумісність платіжних систем різних країн;
- 3) Брак правових механізмів;
- 4) Можливий несанкціонований доступ до товару та грошових засобів, конфіденційної інформації;

Вади для покупця:

- 1) Невпевненість, скутість при здійсненні дорогих покупок;
- 2) Перебої з доставкою товару;
- 3) Складність процесу повернення та обміну товару [2].

### Література

1. Валькова Н. В. Розвиток інтернет-торгівлі в Україні : динаміка та вплив факторів / Н. В. Валькова // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 2. – С. 38-42.
2. Галочкін О. В. Стан електронної торгівлі в Україні : реалії та перспективи [Електронний ресурс] / О. В. Галочкін, О. О. Галочкіна. – Режим доступу : <http://bsfa.edu.ua/files/konf/22032013/s5/Halochkin.pdf>.
3. Державна служба статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Об'єми ринку електронної торгівлі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reclamare.ua/blog/obemy-rynka-elektronnoj-kommercii-v-ukraine/>.
5. Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. Електронна комерція : Навч. посібник / Тардаскіна Т. М. // Економіка розвитку. – 2012. – С. 40-47.

**Малікова І.П.**  
старший викладач,  
**Царьов О.С.**  
бакалавр

Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ (Україна)

### СТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У процесі своєї діяльності будь-яке підприємство зіштовхується з тим, що його майно може загинути або бути пошкодженим в результаті дії різних зовнішніх і внутрішніх ризиків, які негативно впливають на виробничий процес і, як наслідок, на фінансові результати. Щорічно у світі відбуваються різного



характеру стихійні лиха, техногенні катастрофи та аварії з великими людськими жертвами та матеріальними руїнами. На жаль, такі ситуації в останній час спостерігаються усе найчастіше. Згідно даних Swiss Re у 2016 р. в світі сталося 327 небезпечних подій, з яких 136 техногенного та 191 природного характеру. Загальні економічні збитки від даних подій у 2016 р. були найбільш високими за останні п'ять років і склали 175 млрд. доларів США, для порівняння подібні втрати за 2015 р. склали 94 млрд. доларів США [1].

Усі дані катаклізми безумовно наносять значні збитки як великим, середнім, малим так й мікропідприємствам усіх галузей промисловості. Однак слід зауважити, що дуже часто промислові підприємства самі стають джерелом виникнення та поширення таких небажаних подій. У промисловому комплексі України функціонує багато небезпечних об'єктів, на яких використовується у виробничій діяльності або зберігається значна кількість хіміко-небезпечних речовин. Головними причинами виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру, що сталися на даних підприємствах в Україні останніми роками, були: недотримання правил пожежної безпеки, порушення вимог технологічних процесів, застарілість та фізична зношеність обладнання, комунікацій тощо.

Варто зазначити, що більшість промислових підприємств України мають дуже серйозну проблему – це велика зношеність основних засобів. Динаміка ступені зносу основних засобів у цілому по промисловості показує, що з кожним роком даний показник погіршується: у 2000 р. він складав 48,8 %, у 2005 р. – 57,9 %, у 2010 р. – 63,0 %, у 2015 р. – 76,9 %. А в окремих галузях він досяг свого критичного рівня. Так на підприємствах по виробництву автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів у 2015 р. він у середньому склав 94,0 % [2]. Існує велика імовірність того, що велика зношеність основних засобів може привести до негативних наслідків. В першу чергу це призупинення частково або у повному обсязі процесу виробництва. Однак призупинення виробництва на короткий або тривалий час – це ще пів біди, куди більш масштабними можуть бути втрати у разі аварії через застаріле обладнання. Ліквідація її наслідків негативно впливає на фінансові результати підприємства. Тому будь-який господарюючий суб'єкт зацікавлений в тому, щоб існували альтернативні джерела компенсації такого роду збитків. Підприємства повинні мати фінансовий захист від всіх стандартних та індивідуальних ризиків. Такий захист їх безперервної діяльності та фінансової стабільності може забезпечити страхування.

У багатьох розвинутих країнах світу, де промисловість займає значну роль у формуванні ВВП, страхування майна промислових підприємств та їх відповідальності перед третіми особами розглядається як ефективний інструмент боротьби з ризиками на промислових підприємствах і невід'ємний елемент з точки зору розвитку національної економіки. Коли підприємство страхує свої ризики, то воно за відповідну плату частину відповідальності перекладає на плечі страховика. Будучи застрахованим, господарство може з великим успіхом розвиватися без оглядки на випадок [3, с. 6].

На жаль, в Україні більшість підприємств і досі проблему погашення збитків від різних небезпечних подій, як і раніше, вирішають за рахунок власних коштів, тобто методом самострахування. Сам по собі даний метод є досить витратним, так як потрібно вивільнити значні кошти з обороту підприємства, що створює велике навантаження на капітал та негативно відображається на діяльності підприємств у цілому. Застосовувати даний метод доцільно у поєднанні зі страхуванням, де сумою самострахування виступає франшиза [4, с. 43], при цьому вид та розмір франшизи може вибрати сам страхувальник.

Таким чином, для досягнення стабільності та прогнозованості фінансових результатів підприємство повинно мати можливість і право захистити себе від різного роду надзвичайних подій. А це можливо досягнути за рахунок укладання договорів страхування майна та відповідальності підприємства перед третіми особами. Оскільки промисловість в Україні займає друге місце, після торгівлі, у формуванні ВВП, то питання удосконалення страхового захисту промислових підприємств повинні розглядатися на державному рівні. Перед урядом і страховими компаніями повинна бути поставлена спільна задача, результатом якої має стати створення реальної системи страхового захисту майнових інтересів підприємств.

### **Література**

1. Обзор природных и техногенных катастроф в мире за 1970-2016 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/news/17/05/10/35178>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Шахов В. В. Теория управления рисками в страховании / В. В. Шахов, А. С. Миллерман, В. Г. Медведев. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 224 с.
4. Величко Є. О. Система перестраховання ризиків при страхуванні майна промислових підприємств : дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Є.О. Величко. Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана. – К., 2016. – 216 с.

**Ревякин Г.В.**

аспирант

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина (Украина)

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ В ДИНАМИКЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Хозяйственная деятельность любого предприятия заключается в активном взаимодействии с внешней средой, которая предоставляет собой совокупность товарно-денежных и производственных отношений и в конечном итоге образует экономическую систему. Экономической системе, в свою

очередь, как и любой другой открытой системе свойственна цикличность. Данная цикличность проявляется в колебаниях экономической активности вокруг долгосрочного тренда экономического роста. Положительные отклонения от долгосрочного тренда принято называть бумами, а отрицательные кризисами. Если экономические бумы считают относительно положительным явлением, то кризисы зачастую приводят к ухудшению уровня жизни, повышению количества банкротств и ряду негативных последствий. Отсюда вытекает научный интерес к познанию феномена экономических циклов и экономических кризисов, в частности.

С точки зрения отдельного предприятия под экономическим кризисом понимается такое сочетание внешних и внутренних факторов, которое приводит к снижению производственно-финансовой деятельности предприятия и ставит под угрозу дальнейшее функционирование самого предприятия. В большинстве случаев такая ситуация является результатом несоответствия спроса и предложения и характеризуются наличием излишка товара, который не может быть поглощён совокупным спросом. Такая ситуация на рынке может произойти ввиду 2-х явлений: сокращение спроса или же значительное перепроизводство товара. Учитывая вышесказанное, экономисты выделяют 2 вида экономических кризисов относительно области их возникновения:

- Кризис недопроизводства – кризис, вызванный, прежде всего, неэкономическими причинами, которые связаны со сбоями в производственном процессе из-за возникновения форс-мажорных обстоятельств (войны, стихийные бедствия, политические волнения и т.д.).

- Кризис перепроизводства – кризис рыночной экономики, при котором баланс спроса и предложения резко смещается в сторону превышения предложения.

Если кризис недопроизводства является экстраординарным обстоятельством, то кризис перепроизводства стал характерной чертой капиталистической системы отношений. Первые крупные кризисы перепроизводства проявились в Англии в XVII веке с началом промышленной революции. Индустриализация отдельных отраслей промышленности сделала возможным явление общего перепроизводства: ситуации, при которой технологический уровень развития индустрии позволяет производить товары со значительно большей скоростью, нежели их потребление. В результате этого при насыщении рынка определенным товаром – такой товар вскоре перестает быть востребованным, а массивная инфраструктура, связанная с его производством переживает крупномасштабный кризис. Таким образом, существует 3 способа разрешения кризиса:

- Поиск новых рынков сбыта;
- Перераспределение существующих производственных мощностей на выпуск иных товаров, в производстве которых задействованы схожие технологии;
- Сокращение производства с массовыми увольнениями (депрессия).

С развитием промышленности и рыночных отношений кризисы перепроизводства носить периодический характер и на сегодняшний день составляют одну из фаз экономического цикла. Стремление экономических субъектов к максимизации прибыли периодически приводит к возникновению критического дисбаланса между количеством товаров на рынке и объёмом платежеспособного спроса, что провоцирует возникновение экономических кризисов.

Учитывая все вышесказанное, на микроуровне предприятиям следует постоянно анализировать свой целевой рынок на предмет скорости его насыщения. В случае достижения рынком своих критических значений в отношении способности поглощения всего совокупного предложения, предприятию необходимо произвести пересмотр своих стратегических целей в отношении объема и характера производства, номенклатуры производимой продукции, а также существующих рынков сбыта. В то же время, периодический характер кризисных явлений в текущей капиталистической системе производственных отношений обуславливает актуальность диверсификации производимой продукции и рынков сбыта.

### Литература

1. Акаев А. А. Современный финансово-экономический кризис в свете теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом / Акаев А. А. // Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие. – М. : УРСС, 2009. С. 141-162.

2. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Кондратьев Н. Д. – М., Экономика, 2002.

3. Константиновская Л. В. Общий закон развития систем / Константиновская Л. В. // Сознание и физическая реальность, т. 6, № 2, Фолиум, М., 2001. – С. 26-34.

4. Туган-Барановский М. И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / Туган-Барановский М. И. – К. : Наукова думка, 2004.

5. Marx K., Capital: Vol. 2: A Critique of Political Economy; The Process of Circulation of Capital, Chicago: Charles H. Kerr and Co., 1885.

# ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

МАТЕРІАЛИ  
ШОСТОЇ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ

Підписано. до друку 31.08.2017. Формат 60x84/16. Папір офсетний.  
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк.18,89.  
Тираж 300 прим.

Видавництво «Атлант» ВОІ СОІУ  
65029, м.Одеса, Ольгівський узвіз, 8,  
Свідотство ДК № 3564 от 31.08.2009,  
тел.:728-45-71, 732-04-60  
e-mail: ev\_atlant@ukr.net