



ХЕРСОНСЬКИЙ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

**МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ:  
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ, ПРОГНОЗНІ СЦЕНАРІЇ  
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**  
*I Міжнародна науково-практична конференція,  
присвячена 60-ти річчю ХНТУ  
25-26 квітня 2019 року*

**Херсон - 2019**

**ОРГАНІЗАТОРИ КОНФЕРЕНЦІЇ:**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**Шарко Маргарита Василівна** – д.е.н., професор, професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

**Олійник Наталія Миколаївна** – к.т.н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

**Паресашвили Нино** - доктор економіки, асоційований професор,  
ТБИЛИССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ім. Іване  
Джавахишвили, г. Тбілісі, Грузія

**Бабичев Сергей Анатольевич** - д. т. н., доцент,  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ЯНА ЕВАНГЕЛИСТА ПУРКИНЬЕ, г. Усти над Лабем, Чехія

**Трусевич Ірина Володимирівна** – к.э.н., доцент, декан факультета підвищення кваліфікації переподготовки,  
БІЛОРУСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СПОЖИВЧОЇ  
КООПЕРАЦІЇ, м. Гомель, Республіка Беларусь

**Білорусов Сергій Георгійович** – к.т.н., доцент, директор  
ХЕРСОНСЬКИЙ ОБЛАСНИЙ ЦЕНТР ПЕРЕПІДГОТОВКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ  
КВАЛІФІКАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ, ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО  
САМОВРЯДУВАННЯ, ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ І ОРГАНІЗАЦІЙ,  
м. Херсон, Україна

**Гарафонова Ольга Іванівна** – д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ім. Вадима Гетьмана,  
м. Київ, Україна

**Сментина Наталія Валентинівна** – д.е.н., професор, професор кафедри економіки та планування бізнесу  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Одеса, Україна

**Гончар Ольга Іванівна** – д.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємства і підприємництва  
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ Міністерства освіти і науки  
України, м. Хмельницький, Україна

**Парсяк Володимир Никифорович** – д.е.н., професор, декан факультету економіки моря  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ ім. адм. Макарова,  
м. Миколаїв, Україна

**Ярченко Юлія Віталіївна**, PhD, кандидат історичних наук, доцент, доцент кафедри туризму  
ДВНЗ «ПРІАЗОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ», м. Маріуполь, Україна

**М 74** **Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку:**  
матеріали міжнар. наук.-пр. конф., м. Херсон, 25-26 квітня 2019 р. – Херсон: Видавництво  
ФОП Вишемирський В.С., 2019. – 686 с.

**ISBN 978-617-7783-00-7**

У збірнику представлені матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку», яка відбулася у м. Херсон 25-26 квітня 2019 р. та була присвячена актуальним питанням теоретичних і практичних аспектів з модернізації економіки. Досліджено вплив глобалізаційних інтеграційних процесів на економічний розвиток суспільства та надано прогнозні сценарії перспектив розвитку бізнесу.

Матеріали учасників конференції друкуються в авторській редакції. За дотримання норм авторського права та достовірність наведених фактичних даних відповідає автор матеріалів.

УДК 330.3-026.16

## ЗМІСТ

### Секція: ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

<b>Алексєєнко Л.М.</b> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ГЕНЕРАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОГО СУСПІЛЬСТВА.	17
<b>Бабичев С.А.</b> ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ.....	19
<b>Бурова О.В.</b> (Науковий керівник <b>Онегіна В.М.</b> ) ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИБОРОМ ВЕКТОРУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	21
<b>Гібадуллін О.В.</b> РОЛЬ ТА МІСЦЕ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ЗАГАЛЬНІЙ СТРУКТУРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	23
<b>Danylkin Kh.P.</b> STIMULATION OF INVESTMENT AND INNOVATION DEVELOPMENT OF SMALL DOMESTIC BUSINESS STRUCTURES.....	25
<b>Ільїна М.В., Шпильова Ю.Б.</b> ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ СІЛЬСЬКОГО ПРОСТОРУ.....	29
<b>Kostiuk A.V.</b> (Academic Adviser <b>Zharova L.</b> ) INNOVATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT (MODERN REALITIES AND FUTURE PERSPECTIVES).....	31
<b>Крутько М.А.</b> ОСНОВИ МЕТОДОЛОГІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АПК.....	36
<b>Кудлай В.Г.</b> ІННОВАЦІЇ – ФІЛОСОФІЯ СУЧАСНОГО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....	39
<b>Ляховська О.В.</b> СИРОВИННИЙ ПОТЕНЦІАЛ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У ЗАХІДНОМУ РЕГІОНІ.....	41
<b>Паресашвили Н.</b> ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА.....	43
<b>Рогач С.М.</b> ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	46
<b>Самофатова В.А.</b> ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ ЯК ДРАЙВЕР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРО-ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ.....	49
<b>Сідельнікова В.К.</b> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ.	52
<b>Сундук А.М.</b> ПОТЕНЦІАЛ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ.....	55
<b>Третьякова М.О., Збиранник О.М.</b> ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ОДНА З НАЙКРАЩИХ СУЧАСНИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ.....	57
<b>Шарко М.В.</b> ФАКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В УКРАИНЕ.	59

<b>Щеглюк С.Д.</b> СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ МІСТ.....	61
<b>Юринець З.В., Юринець Р.В.</b> УМОВИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	65

#### **Секція: БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА**

<b>Богинська К.В.</b> (Науковий керівник <b>Калабухова С.В.</b> ) ПОВЕДІНКОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКІВ.....	67
<b>Гаркуша В.О.</b> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	69
<b>Ілляшенко В.В.</b> (Науковий керівник <b>Момот Т.В.</b> ) ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ У ВІЙСЬКОВИХ ЧАСТИНАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГВАРДІЇ УКРАЇНИ.....	72
<b>Ілляшенко О.В., Прімак Ю.С.</b> ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛЮ ФІНАНСУВАННЯ ВІЙСЬКОВИХ ПІДРОЗДІЛІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГВАРДІЇ УКРАЇНИ.....	74
<b>Козлова Ю.Ю., Александрова В.О.</b> СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	76
<b>Latkina S.A., Lazarchik N.M.</b> SECURITY PROBLEMS OF ECONOMY IN UKRAINE.....	78
<b>Микитенко В.В.</b> ЗАГРОЗИ НАЦІОНАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ ІНТЕРЕСАМ ТА НАЦІОНАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ.....	80
<b>Mieshkova-Kravchenko N.V., Gorb V.A.</b> INFORMATION COMPONENT OF ECONOMIC SAFETY OF BUSINESS.....	84
<b>Онац А.А., Олійник Н.М., Макаренко С.М.</b> АНАЛІТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В ПІВДЕННОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ.....	86
<b>Хаустова И.Е.</b> ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	89
<b>Shepelenko A., Shepelenko A.</b> PERSPECTIVES FOR THE DEVELOPMENT OF ELECTRONIC FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE WORLD.....	92
<b>Юр'єва І.А., Омілаєва С.В.</b> АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	94

#### **Секція: ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА**

<b>Васильєва Ю.В.</b> (Науковий керівник <b>Юхновська Ю.О.</b> ) НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В 2019 РОЦІ.....	97
<b>Габа М.І.</b> ГЛОБАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ТУРИЗМІ.....	99
<b>Горобченко О.А.</b> ІНФРАСТРУКТУРА ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ.....	102
<b>Грановська Л.М.</b> НАПРЯМИ ЗАПОБІГАННЯ КОНФЛІКТІВ ІНТЕРЕСІВ МІЖ АГРАРНИМ І РЕКРЕАЦІЙНИМ СЕКТОРАМИ НА ПОЛІФУНКЦІОНАЛЬНИХ ТЕРИТОРІЯХ.....	105

<b>Давидюк Т.В.</b> МОДЕЛІ ЦІНОУТВОРЕННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	109
<b>Єршова Н.Ю.</b> АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	111
<b>Ільницька-Гикавчук Г.Я.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	113
<b>Ісмаїлова Е.Ф.</b> (Науковий керівник <b>Юхновська Ю.О.</b> ) ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІКУВАЛЬНО-ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	116
<b>Коноваленко Ю.С.</b> (Науковий керівник <b>Дяченко К.С.</b> ) НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ.....	118
<b>Олійник Т.Г.</b> ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	121
<b>Петрушенко Н.В.</b> ІНСТРУМЕНТИ ОПОСЕРЕДКОВАНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	123
<b>Шарко М.В., Карпенко Г.К., Слінченко Д.В.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	124
<b>Шмулевич П.В.</b> АДАПТАЦІЯ COMMUNITY CAPITALS FRAMEWORK У КОНТЕКСТІ ЛОКАЛЬНОГО ДОСЯГНЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	126
<b>Юхновська Ю.О.</b> КЛАСТЕРІЗАЦІЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ.....	129
<b>Yakymchuk D.M.</b> ANALYSIS OF TOURISTIC POTENTIAL OF TURKEY.....	132
<b>Ярченко Ю.В.</b> ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В МОЛОДІЖНОМУ ТУРИЗМІ.....	134

#### **Секція: ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

<b>Буряк А.М., Терент'єва Н.В.</b> PUBLIC RELATIONS В УКРАЇНІ, СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	136
<b>Захарова К.В., Терент'єва Н.В.</b> СПРИЯТЛИВИЙ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ КЛІМАТ КОЛЕКТИВУ ЯК ОДИН З ФАКТОРІВ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	139
<b>Коваленко М.А., Дарієнко Д.Р.</b> РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	141
<b>Коваленко М.А., Кравченко А.С.</b> ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ – БАЗОВЕ ДЖЕРЕЛО РЕСУРСІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	144
<b>Коваленко М.А., Швороб Г.М.</b> КОМПЕТЕНТНІСНА МОДЕЛЬ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ.....	147
<b>Смачило В.В., Дюжова Т.О., Шип К.О.</b> ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ В СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	151

<b>Smachylo V., Nalyvaiko T. MODERN TRENDS OF UKRAINIAN LABOR MARKET.....</b>	<b>154</b>
---	------------

**Секція: ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b>Адвокатова Н.О., Моторикін В.С. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА СТРУКТУРИ ВАНТАЖООБИГУ ДП «ХЕРСОНСЬКИЙ МОРСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПОРТ».....</b>	<b>156</b>
<b>Бурик Ю.І., Олійник Н.М. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....</b>	<b>160</b>
<b>Вишневська Н.О. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА СТРАТЕГІЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ.....</b>	<b>162</b>
<b>Гарафонов О.І. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА КРАЇНИ.....</b>	<b>166</b>
<b>Герасимова В.О., Литовченко О.О. СЕРТИФІКАЦІЯ ТА ЛІЦЕНЗУВАННЯ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....</b>	<b>170</b>
<b>Гончар О.І., Федоренко К.Є. СУТНІСТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>173</b>
<b>Гуда Н.Е. ЦІНА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....</b>	<b>175</b>
<b>Докуніна К.І., Кожушков М.О. СИСТЕМА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....</b>	<b>179</b>
<b>Дощенко О.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РЕГУЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>181</b>
<b>Драбчук Т.І. ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	<b>184</b>
<b>Драбчук Т.І., Кузнєцова І.М. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ПРОЦЕСАМИ В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....</b>	<b>187</b>
<b>Дубовик С.Г., Кобилецький С.М. УПРАВЛІНСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....</b>	<b>190</b>
<b>Дубовик С.Г., Школьний О.А. ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....</b>	<b>191</b>
<b>Жукова О.Ю. УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ЗАМОВЛЕНЬ СУДНОБУДІВНОГО ІНЖИНІРИНГОВОГО БЮРО.....</b>	<b>193</b>
<b>Камінська М.О. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....</b>	<b>195</b>
<b>Камінська М.О. ТЕНДЕНЦІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	<b>198</b>
<b>Кліперт О.В. (Науковий керівник Фіщенко О.М.) ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>201</b>

<b>Коваленко М.А., Гонта М.С. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ – ДОМІНУЮЧИЙ РЕСУРС РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>203</b>
<b>Коваленко М.А., Драгоєва В.В. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>206</b>
<b>Коваленко М.А., Житченко Г.О. ЗНАННЯ – ОСНОВНИЙ РЕСУРС РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА.....</b>	<b>209</b>
<b>Кожерко Є.А. (Науковий керівник Семенова Л.Ю.) ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КАР’ЄРОЮ ПЕРСОНАЛУ.....</b>	<b>212</b>
<b>Куліш Т.Ю., Воскресенська О.Є. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>214</b>
<b>Лишенко М.О. ОСОБЛИВОСТІ РИНКОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ-ТОВАРОВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ЗЕРНА.....</b>	<b>218</b>
<b>Ліскова Г.А., Тарасюк А.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ І ТЕХНОЛОГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ.....</b>	<b>221</b>
<b>Міщук Є.В. ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....</b>	<b>227</b>
<b>Наумова Л.М., Наумова О.В. ОРГАНІЗАЦІЙНІ РЕЗЕРВИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ОБ’ЄДНАНЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	<b>229</b>
<b>Parsyak Y.W. ЧИННИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ....</b>	<b>232</b>
<b>Posternak I.M., Posternak S.A. AN OPERATIONAL ADMINISTRATION (M-CDF) THE PROJECT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT – OF THE COMPLEX TOWN-PLANNING POWER RECONSTRUCTION.....</b>	<b>235</b>
<b>Смачило В.В. ДЕФІНІЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА».....</b>	<b>238</b>
<b>Сментина Н.В. РОЗРОБКА ПРОГРАМ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК СКЛАДОВА РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА.....</b>	<b>240</b>
<b>Смігунова О.В., Довгоп’ятий А.Ю. РОЛЬ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ’ЯЗКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	<b>243</b>
<b>Соловйов А.І. КЛАСТЕРИ ЯК ФОРМА ІНТЕГРАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА.....</b>	<b>245</b>
<b>Степанцова А.О., Атаманчук З.А. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ’ЄКТА БІЗНЕСУ.....</b>	<b>247</b>
<b>Степасюк Л.М., Гайдай Д.В. ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>250</b>
<b>Таранюк Л.М., Плахтинська В.В., Капатус Н.В. ПРОГРАМНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СПІЛЬНОГО УКРАЇНО-ЛИТОВСЬКОГО ПРОЕКТУ ЩОДО РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....</b>	<b>252</b>
<b>Tarasiuk A.V., Tarasiuk A.O. FEATURES OF INTELLECTUAL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE.....</b>	<b>255</b>

<b>Тітенко З.М.</b> КОНЦЕНТРАЦІЇ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА ЯК ЧИННИК ІНТЕНСИВНОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ.....	258
<b>Устіловська А.С., Кулієвич М.Я.</b> КОУЧИНГ, ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	260
<b>Ушкаренко Ю.В., Осадчий О.Д.</b> РОЗВИТОК ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ В ПІВДЕННОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ.....	262
<b>Фролова Н.Є.</b> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	264
<b>Ходзицька В.В.</b> СТРЕТЕГІЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ – УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	267
<b>Чепіжко О.В.</b> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ.....	270
<b>Яковенко О.В.</b> РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСІВ.....	274

### Секція: ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<b>Бандура Т.І.</b> РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ІНВЕСТУВАННЯ.....	278
<b>Вигівська В.М.</b> (Науковий керівник <b>Чуницька І.І.</b> ) АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ.....	281
<b>Гернего Ю.О.</b> ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИРОДА ВЕНЧУРНОЇ ФІЛАНТРОПІЇ: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА МАЙБУТНЄ.....	283
<b>Дидескуль И.С.</b> (Научный руководитель <b>Колесниченко А.С.</b> ) ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ.....	285
<b>Колеснік А.Л.</b> (Науковий керівник <b>Чуницька І.І.</b> ) ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ....	287
<b>Левченко М.В., Левченко І.С.</b> ВПЛИВ ЗАЛУЧЕНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	290
<b>Морозова О.С., Шапоринська Н.М., Морозов О.В.</b> ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ АПК УКРАЇНИ.....	292
<b>Савчук В.В.</b> (Науковий керівник <b>Чуницька І.І.</b> ) ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТОРІВ.....	295
<b>Соломіна Г.В.</b> КРИТЕРІЇ РЕНКІНГУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ.....	298
<b>Шамрай К.Г.</b> (Науковий керівник <b>Кубецька О.М.</b> ) ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В АГРАРНІЙ СФЕРІ.....	300

### Секція: МАРКЕТИНГ ТА ЛОГІСТИКА

<b>Власенко Н.А., Власенко А.Л.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ХАРАКТЕРНИХ РИС ТУРИСТИЧНОЇ РЕКЛАМИ.....	302
<b>Вольвач І.Ю., Делієва Є.С.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГУ ПЕРСОНАЛУ.....	305



<b>Говорун І.В.</b> (Науковий керівник <b>Лищенко М.О.</b> ) ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА.....	308
<b>Ілляшенко С.М., Меркун І.В., Ілляшенко Н.С.</b> РОЛЬ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРОСУВАННІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ.....	312
<b>Корчевська Л.О., Позняков В.А.</b> БРЕНД ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	315
<b>Лищенко М.О., Гуляєва В.В.</b> ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	319
<b>Ліннік Ю.О.</b> (Науковий керівник <b>Макаренко Н.О.</b> ) ОРГАНІЗАЦІЯ РАЦІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	321
<b>Луб'яна Н.П.</b> ДОСЛІДНИЦЬКО-АНАЛІТИЧНА ФУНКЦІЯ МАРКЕТИНГУ НА ТРАНСПОРТІ.....	325
<b>Макаренко Н.О.</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРИНЦИПІВ ІНТЕРНЕТ-ЛОГІСТИКИ.....	328
<b>Мироненко О.О.</b> (Науковий керівник <b>Макаренко Н.О.</b> ) ОПТИМІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	332
<b>Муштай В.А., Лук'яненко А.А.</b> ПІДХОДИ З ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	335
<b>Олійник Т.І., Ляшенко С.Д.</b> ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ЛОГІСТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ОВОЧІВНИЦТВА В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	338
<b>Подварська А.І.</b> (Науковий керівник <b>Макаренко Н.О.</b> ) ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ В ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОЇ СФЕРИ.....	341
<b>Пулях Б.А.</b> (Науковий керівник <b>Кіркін О.П.</b> ) ГАРМОНІЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ.....	345
<b>Шаматрін А.М., Муштай В.А.</b> СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	348
<b>Шаматріна Ю.О., Муштай В.А.</b> ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА ПІДТРИМКА ПРОЦЕСУ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ ПРОГРАМИ... ..	352
<b>Шандова Н.В., Ожго М.В.</b> КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЗБУТОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ КОМПАНІЇ ..	355

### Секція: МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

<b>Бутова Т.Ю.</b> ТРАЄКТОРІЯ РОЗВИТКУ АВТОМАТИЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ.....	358
---	-----

<b>Дробышев А.А., Трусевич И.В.</b> ОБ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ КОНТРОЛЯ КОРРЕКТНОСТИ ЗАПОЛНЕНИЯ КОНСТРУКТОРСКИХ ДАННЫХ В PDM СИСТЕМЕ WINDCHILL.....	361
<b>Zadorozhna T.N., Paronica N.V.</b> ECONOMIC EVALUATION OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	366
<b>Орленко Н.С., Мажуга К.М.</b> ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ПІД ЧАС ОЦІНЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ЦІННИХ ОЗНАК СОРТІВ РОСЛИН.....	368
<b>Побережний Р.О.</b> ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ТА ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ В УПРАВЛІННІ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	372
<b>Протас Н.М., Канцедал Ю.А.</b> ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК СПОСОБУ ПОДОЛАННЯ ФІКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ У БІЗНЕСІ.....	374
<b>Славич В.П., Гірік Д.О.</b> МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ЧАСУ ПЕРЕБУВАННЯ ГРОМАДСЬКОГО ТРАНСПОРТУ НА ЗУПИНКАХ.....	376
<b>Славич В.П., Добрава К.Д.</b> МОДЕЛЬ ЗАДАЧІ ПРО ПОТІК ВАНТАЖУ ІЗ ДОДАТКОВИМИ ПОДВІЙНИМИ ОБМЕЖЕННЯМИ.....	378
<b>Соколова М.П.</b> (Науковий керівник <b>Степаненко Н.В.</b> ) РОЗВИТОК КІБЕРБЕЗПЕКИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ.....	380
<b>Славич В.П., Услистий М.Ю.</b> МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ ЧАСУ ПОДОЛАННЯ АВТОМОБІЛЕМ ЗОНИ ТРАНСПОРТНОГО ЗАТОРУ.....	383
<b>Syta Y.M., Podat J.</b> THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE COMPETITIVENESS LEVEL.....	386

### **Секція: МЕНЕДЖМЕНТ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

<b>Бабич М.В., Кривошапова І.В.</b> (Науковий керівник <b>Смігунова О.В.</b> ) ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	390
<b>Баценко Л.М., Гончаренко О.В.</b> ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	392
<b>Batsenko L., Yuan Y.</b> HUMAN CAPITAL INVESTMENT AT ENTERPRISE.....	394
<b>Вольвач І.Ю., Ананійчук О.О.</b> ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОЧОГО МІСЦЯ.....	397
<b>Заболотний І.О.</b> (Науковий керівник <b>Баценко Л.М.</b> ) ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	399
<b>Зиза А.С., Ярکا К.О.</b> (Науковий керівник <b>Юхновська Ю.О.</b> ) МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПРАЦІВНИКІВ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	402
<b>Подаков Є.С.</b> ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	404

<b>Сірий В.С.</b> (Науковий керівник <b>Баценко Л.М.</b> ) МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	406
<b>Соколова Л.В.</b> МЕНЕДЖМЕНТ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	408

### **Секція: ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

<b>Білорусов С.Г.</b> ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ ДО ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ.....	412
<b>Бобонич Є.Ф., Карпич М.К., Мирон О.М.</b> ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА СОРТИ РОСЛИН ЯК ОБ'ЄКТ ТИМЧАСОВОЇ МОНОПОЛІЇ.....	414
<b>Вереш В.В.</b> (Науковий керівник <b>Мацієвич Т.О.</b> ) ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПЕРЕДАЧІ ЗЕМЕЛЬ ОБ'ЄДНАНИМ ТЕРИТОРІАЛЬНИМ ГРОМАДАМ.....	416
<b>Зубенко В.В.</b> РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВИ ЯК ЗАСІБ МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ.....	419
<b>Кудлай Л.О.</b> (Науковий керівник <b>Кудлай В.Г.</b> ) ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	422
<b>Орленко Н.С., Іська О.В., Гончар В.А.</b> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОХОРОНИ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА СОРТИ РОСЛИН В УКРАЇНІ.....	426
<b>Третяк Н.А.</b> ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНІ ФОРМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗЕМЛЕГОСПОДАРЮВАННЯ.....	428
<b>Ярова Б.М., Богаш В.Е.</b> КОНСОЛІДАЦІЯ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ ЯК ОДИН ІЗ ДІЄВИХ ШЛЯХІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ДЕРЖАВИ.....	432
<b>Ярова Б.М., Качаненко В.О.</b> ВИКОРИСТАННЯ БЕЗПЛОТНИХ ЛІТАЛЬНИХ АПАРАТІВ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	434

### **Секція: ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**

<b>Арзянцева Д.А.</b> ГРОМАДСЬКИЙ БЮДЖЕТ ЯК ІНСТРУМЕНТ УЧАСТІ ГРОМАДЯН В ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОТГ.....	436
<b>Бегаль І.І.</b> ПРОСТОРОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЗАСІБ ВПОРЯДКУВАННЯ ТЕРИТОРІЇ ТА БАЗИС ПРИЙНЯТТЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ.....	439
<b>Бикова А.Г.</b> (Науковий керівник <b>Воронцова А.С.</b> ) ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	443
<b>Білорусов С.Г.</b> ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПУБЛІЧНИХ СЛУЖБОВЦІВ ЩОДО МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	445

<b>Бугаєнко В.О., Муштай В.А.</b> ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РОЗРАХУНКІВ В МЕДИЧНИХ УСТАНОВАХ.....	447
<b>Макухіна С.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНІЙ МОВІ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ УКРАЇНИ.....	451
<b>Муштай В.А., Бугаєнко О.М.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ НА ОСНОВІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ.....	453
<b>Скребкова К.С., Збиранник О.М.</b> ПАРТИПАСИВНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	457
<b>Шашула Л.О., Денисенко І.С.</b> ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНІ ФОРМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ.....	461

### Секція: СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Боярчук А.І.</b> ВПЛИВ ФРАГМЕНТАЦІЇ НА ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ.....	464
<b>Боярчук А.І.</b> ПРИРОДА ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ.....	467
<b>Бурлай Т.В.</b> ПРОЦЕСЫ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ С УЧЕТОМ БРЕКЗИТА.....	469
<b>Дашевська Л.М.</b> THE ORIGINS OF INTERNATIONAL RELATIONS.....	472
<b>Дашевська Л.М.</b> WORLD ECONOMY AND THE WORLD'S TOP LARGEST ECONOMIES.....	475
<b>Жабинець О.Й.</b> РОЛЬ МІСТ ОБЛАСНОГО ЗНАЧЕННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СВОЇХ РЕГІОНІВ.....	478
<b>Іванова Т.В., Кий В.Л.</b> ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ.....	480
<b>Ішук С.О., Созанський Л.Й.</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ТОВАРНОГО ЕКСПОРТУ.....	484
<b>Казьмір П.Г., Казьмір Л.П.</b> ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ АГРОПРОДОВОЛЬЧІ ЛАНЦЮГИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ: КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ ТА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕНЬ.....	487
<b>Колесніченко А.С.</b> THE KEY TRENDS TRANSFORMING THE ELECTRICITY MARKET: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES.....	489
<b>Макухіна С.В.</b> ФУНКЦІОНУВАННЯ АНГЛІЙСЬКОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	492
<b>Nzekwue C.</b> WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS...	494
<b>Пастернак О.І.</b> НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	496

<b>Рудник А.О.</b> (Науковий керівник <b>Качур А.В.</b> ) ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ.....	499
<b>Рудник А.О.</b> (Науковий керівник <b>Качур А.В.</b> ) МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ УКРАЇНИ.....	502
<b>Фомішина В.М., Чабанов Д.В.</b> СВІТОВИЙ РИНОК ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ ФАХІВЦІВ: СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	506
<b>Ходаківська Ю.Ю., Качук А.В.</b> МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	508
<b>Чмут А.В., Грицина В.В.</b> РОЗВИТОК МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	512

### Секція: СТАТИСТИКА

<b>Левченко М.В., Левченко І.С.</b> СУЧАСНИЙ СТАН ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ В УКРАЇНІ ТА ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	515
<b>Романчук А.Л.</b> СТАТИСТИКА ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	518

### Секція: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<b>Багрій К.Л.</b> РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	523
<b>Безверхий К.В.</b> ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК НОВА НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА В ОСВІТНЬОМУ ПРОЦЕСІ.....	526
<b>Безверхий К.В.</b> ТРАСФОРМАЦІЯ ЯК НОВА ФУНКЦІЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ.....	528
<b>Богинська К.В.</b> (Науковий керівник <b>Заднепровська С.П.</b> ) КОРУПЦІЯ ЯК ОБ'ЄКТ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ.....	530
<b>Брік С.В.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «БУХГАЛТЕРСЬКА ПОМИЛКА» ДЛЯ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	533
<b>Гайдей І.С.</b> (Науковий керівник <b>Радіонова Н.Й.</b> ) ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	535
<b>Грибовська Ю.М.</b> ОБЛІК ЗАПАСІВ В КОНТЕКСТІ П(С)БО ТА МСБО..	539
<b>Єрмолаєва М.В., Уманська Д.</b> КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА В СВІТЛІ П(С)БО.....	541
<b>Єршова Н.Ю.</b> ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ.....	543
<b>Зайцева Г.І.</b> (Науковий керівник <b>Лищенко М.О.</b> ) ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВОГО ПОТОКУ ТА РОЗРАХУНОК НЕОБХІДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОТРЕБИ ПІДПРИЄМСТВА.....	546
<b>Канцедал Н.А., Дєдова Р.О., Ковалевич В.О.</b> ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИГОТОВЛЕННЯ КОРМІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....	549

<b>Кінебас І.Ю.</b> (Науковий керівник <b>Чепець О.Г.</b> ) ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ.....	551
<b>Коваль Л.В., Григораш М.В.</b> БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	553
<b>Кончаковський Є.О., Самбурська К.С.</b> НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ЗАПАСІВ ЯК ОБ'ЄКТА ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ.....	555
<b>Котляр Д.С., Александра В.О.</b> СВР-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ.....	558
<b>Куш О.Р.</b> (Науковий керівник <b>Заднепровська С.П.</b> ) ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ....	560
<b>Мазур Н.А.</b> ВИТРАТИ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	562
<b>Мостова В.М.</b> (Науковий керівник <b>Чуприна О.А.</b> ) АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ (В Т. Ч. ГРОШОВИХ КОШТІВ) НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	566
<b>Побережна Н.М., Потоцька О.А.</b> ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЯК ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	569
<b>Пристемський О.С., Мулярчук І.В.</b> МЕТОДОЛОГІЯ АУДИТУ ТА ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ....	572
<b>Скребкова К.С., Онищенко О.В.</b> ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ГІДНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ.....	575
<b>Скрипник М.Є.</b> БУХГАЛТЕРСЬКА ЗВІТНІСТЬ З ЕКОЛОГІЧНОЮ СКЛАДОВОЮ.....	579
<b>Тарасова Г.О., Місячний В.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ЗАРОБІТНОЮ ПЛАТОЮ.....	581
<b>Цуркан А.О.</b> (Науковий керівник <b>Коваль Л.В.</b> ) ЗВІТНІСТЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	584
<b>Чабанюк О.М., Кузьмінська К.І.</b> ОСОБЛИВОСТІ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ТРАНЗИТОМ У ТОРГІВЛІ.....	586
<b>Черненко К.В.</b> ЕЛЕКТРОННИЙ ЦИФРОВИЙ ПІДПИС.....	589
<b>Черненко К.В.</b> ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ.....	592
<b>Шепель І.В.</b> ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ПОДАННІ СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ.....	594
<b>Юр'єва І.А., Клименко Д.С.</b> АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	596
<b>Юрьєва И.А., Ибрагимова Г.</b> НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	598

<b>Яценко В.Ф.</b> ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВИТРАТ У НОРМАТИВНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ.....	601
---	-----

**Секція: ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ**

<b>Алексєєнко М.Д.</b> КЛАСИФІКАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	604
<b>Анфілов Д.Ю., Браунагель А.В.</b> (Науковий керівник <b>Коляда Т.А.</b> ) БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ.....	606
<b>Ачкасова С.А.</b> КОМПОНЕНТНИЙ СКЛАД ІНДЕКСНОГО МЕТОДУ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ.....	608
<b>Биков Б.Д.</b> ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК МЕХАНІЗМ ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ...	611
<b>Бурименко А.С.</b> (Науковий керівник <b>Коляда Т.А.</b> ) ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	613
<b>Варук В.М.</b> (Науковий керівник <b>Коляда Т.А.</b> ) ДЕРЖАВНИЙ БОГ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРИЧИНИ ЗРОСТАННЯ.....	616
<b>Василишена Т.В., Гернего Ю.О.</b> ГРАНТОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТНІХ ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ.....	618
<b>Вільшун К.К.</b> (Науковий керівник <b>Валько М.І.</b> ) РОЗВИТОК КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	620
<b>Дроботя Я.А.</b> АСПЕКТ РИЗИКУ В ЕВОЛЮЦІЇ ФОРМ ГРОШЕЙ.....	623
<b>Карпа І.С.</b> ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ: ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ..	625
<b>Корват О.В.</b> АСОРТИМЕНТНА ПОЛІТИКА СТРАХОВИКІВ У СТРАХУВАННІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА.....	629
<b>Краснікова О.М.</b> ВИДАТКИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	632
<b>Крилова О.В., Книр В.Ю.</b> ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	634
<b>Крилова О.В., Остапенко А.О.</b> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	636
<b>Кулина Г.М.</b> ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	639
<b>Кушнір А.І.</b> РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ.....	641
<b>Мельничук О.О.</b> (Науковий керівник <b>Радченко О.Д.</b> ) РИЗИКИ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ КРЕДИТНИХ ПРОГРАМ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	644
<b>Меренкова Л.О., Холодна Ю.Є.</b> ТРАНСФОРМАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	647

<b>Михалюк А.В.</b> (Науковий керівник <b>Коляда Т.А.</b> ) ПРИВАТИЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ...	649
<b>Остапенко А.С., Повод Т.М., Костенко К.О.</b> ОЦІНКА ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	652
<b>Письменна Т.В.</b> РІВЕНЬ ПРОНИКНЕННЯ СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	655
<b>Письменний В.В.</b> МЕХАНІЗМ НАДАННЯ ДОТАЦІЙ І СУБВЕНЦІЙ МІСЦЕВИМ БЮДЖЕТАМ.....	658
<b>Прокопець А.В.</b> (Науковий керівник <b>Танчак Я.А.</b> ) ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	661
<b>Рудник А.О.</b> (Науковий керівник <b>Коляда Т.А.</b> ) ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	663
<b>Rylieiev S., Shchavinska O.</b> BANKING SYSTEM WAYS OF MODERNIZATION: FOREIGN TENDENCIES.....	666
<b>Рябчикова Д.А.</b> (Науковий керівник <b>Антоненко В.М.</b> ) КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ ОБ'ЄКТІВ ЗАХИСТУ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	669
<b>Сисоєнко І.А., Сьомченко Д.І.</b> СУТНІСТЬ ТА ТИПОЛОГІЯ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	672
<b>Смоленюк Р.П.</b> ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ВИБОРУ АЛЬТЕРНАТИВНИХ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ.....	674
<b>Сорокатиї В.М.</b> (Науковий керівник <b>Дорошенко О.О.</b> ) БЮДЖЕТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ.....	677
<b>Татарин Н.Б., Мосолова Ю.О.</b> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	680
<b>Тур Н.В.</b> (Науковий керівник <b>Антоненко В.М.</b> ) ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....	682



## Секція: ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

**Алексеевко Л.М.**

*д. е. н., професор, завідувач кафедри обліку та фінансів,  
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету  
м. Івано-Франківськ, Україна*

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ГЕНЕРАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОГО СУСПІЛЬСТВА

Фундаментальні проблеми довгострокового характеру і перманентність ринкової турбулентності різко підвищили інвестиційну привабливість фондових активів у порівнянні з реальним сектором економіки, що вплинуло на інвестиційні наміри економічних агентів. Лауреат Нобелівської премії економіст Роберт Солоу визнав, що комп'ютерне століття можна спостерігати скрізь, але крім статистики продуктивності. Глобальні зміни в світовій економіці і регіонах зумовлені небувалими в цивілізаційному вимірі успіхами в сферах технологічного розвитку, розширенням можливостей людини й соціальних інститутів. Ці зміни характеризуються прискоренням багатьох процесів, що відбуваються в соціально-економічних системах.

Фахівці Світового банку визнають, що нові технології потребують збільшення інвестицій у людський капітал, розширення інвестицій в інфраструктуру для полегшення використання нових технологій, а також удосконалювання інститутів і нормативів для задоволення потреб, пов'язаних з технологічними змінами [1, с. 55]. Вплив глобалізаційних і інформаційних технологій якісно змінив потреби клієнтів, що сприяло розвитку взаємозалежних процесів «сек'юритизації» і «дезінтермедитації».

Теоретичний і емпіричний етапи наукового дослідження інституційної трансформації інноваційних інструментів забезпечують сукупність дослідних заходів та методів. У контексті інституційного підходу актуалізується дослідження сучасних розробок інноваційних інструментів, виявлення ефективних інструментів реінжинірингу фінансових процесів, застосування якісних і кількісних оцінок доцільності реінжинірингу бізнес-процесів з урахуванням вимог міжнародних фінансових інститутів і стандартів. На емпіричному рівні дослідний об'єкт відображається, як правило, здебільшого з позицій зовнішніх зв'язків і відносин. Відповідно наукове знання і процес його здобуття характеризуються системністю і структурованістю. У структурі наукового знання виділяють теоретичний і емпіричний рівні.

Нові теоретичні концепції (фрактальна геометрія, теорія детермінованого хаосу, клітинні автомати, нечітка логіка) дають змогу визначити пріоритетність використання інноваційних інструментів в умовах сформованого оптимального

щільнісного інституціонального середовища конкретного ринку. Категорії й інструментарії, якими оперують базові концепції (теорії раціональних сподівань учасників ринку, ринкової рівноваги, випадкових блукань цін, інвестицій, вартості активів, інвестиційного портфеля, інформаційної ефективності ринку, процентних ставок та обмінних курсів), дають змогу дати оцінку інноваційним інструментам з погляду ефективності їх застосування в умовах конкуренції. Особливої уваги заслуговують нейронні мережі, які є спробою моделювання здатності людського мислення, зокрема, вирішувати задачі розпізнавання з урахуванням конкретних прецедентів.

У економічній теорії розмаїтість вживання поняття «інститут» переплітається з такими термінами як індивідуальні стратегії, сучасні структурні системи, переваги, правила, традиції, норми тощо. Наукове осмислення зазначених вище нових економічних явищ вимагає теоретичних напрацювань та дослідження сучасних особливостей інституціональної теорії – важливої тематики ефективності інститутів. У даному контексті заслуговує на увагу концепція «інституціональної пастки», тобто неефективності норм поведінки, а також концепція «дисфункції інститутів». При цьому варто виокремити дві методологічні проблеми. Одна з них стосується системного характеру правил, друга – множинності рівнів аналізу, необхідних при систематичному вивченні правил. Лауреат премії імені Альфреда Нобеля по економіці Е. Остром визначає, що інститути доцільно досліджувати як правила поведінки, що стосуються насамперед прийняття рішень. Заслуговує на увагу запропонована цим лауреатом альтернативна стратегія, що приймає в розрахунок системну обумовленість правил і необхідність поглибленого використання багаторівневого аналізу [2, р. 3-25].

В умовах становлення цифрового суспільства до традиційних фінансових інструментів відносять брокерські рахунки управління готівкою, процентні свопи, конвертовані облігації з правом дострокового погашення та інші. Головною метою фінансового інжинірингу є комбінування і декомпозиція існуючих традиційних та створення нових інноваційних інструментів для задоволення різноманітних потреб економічних агентів, пов'язаних із пошуком додаткових джерел фінансування, оптимізацією процесів хеджування ризиків на основі розробки та впровадження інноваційних рішень при визначенні параметрів зазначених інструментів.

До гібридних фінансових інструментів відносять структуровані фінансові продукти, гібриди процентних та валютних інструментів, гібриди процентних та фондових інструментів, гібриди валютних і товарних інструментів. Під структурованими фінансовими інструментами зазвичай розуміють цінні папери комбіновані з будь-яким видом деривативів: гібридні цінні папери; структуровані інструменти, що поєднують борговий та похідні фінансові інструменти; структуровані інструменти, що синтезують акції та деривативи [3, 4].

У цифровій економіці розвиваються ринок «синтетичних» цінних паперів, які формуються у процесі синтезу похідних фінансових інструментів, акцій та облігацій. Застосування екзотичних фінансових інструментів (деривативів на

погоду, контрактів на економічні дані, інвестиційних контрактів) може бути основою у процесі подальших досліджень типологізації інструментів.

### Список літератури

1. Кёсе М. Айхан, Онсорге Франциска, Сугавара Наотака. Загадка прогнозов роста // *Финансы и развитие*. 2019. Март. С. 52–55.
2. Ostrom E. An Agenda for the Study of Institutions // *Public Choice*. – 1986. – Vol. 48. – P. 3–25.
3. Global SBC and its Derivatives Market 2015-2019 // *TechNavio*. – 2015. – June. – 135 p.
4. Piperazine Derivatives Global and Chinese Market Report // *ProfResearch*. – 2016. – August. – 150 p.

**Бабичев С.А.**

*д. т. н., доцент,*

*Университет имени Яна Евангелиста Пуркинье*

*г. Усти над Лабем, Чехия*

## ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Машиностроение – наиболее важная отрасль промышленности, обеспечивающая инновационное развитие государства. Она представляет собой системообразующий элемент, определяющий общее состояние экономики страны. От результатов деятельности машиностроительных предприятий в значительной степени зависит функционирование других отраслей промышленности.

Динамические изменения внешней среды, жесткие условия глобализационных экономических трансформаций требуют активной реализации стратегических изменений. Средством повышения эффективности предприятий машиностроительной отрасли являются инновации. Исследование состояния и развития отрасли являются актуальной задачей экономического развития. Определение состояния и структуры рынка машиностроения, изучение проблемных аспектов и направлений их устранения постоянно находятся в центре внимания.

Спектр научных исследований развития машиностроительной отрасли является достаточно широким и системным. Вместе с тем динамические изменения внешней среды, оказывающей влияние на функционирование машиностроительных предприятий требуют проведения дополнительных исследований. Динамические изменения рыночных условий хозяйствования требуют для предприятий машиностроительной отрасли непрерывных действий для удержания и сохранения существующих позиций. Однако, эти мероприятия должны быть обоснованы, чтобы предвосхитить возможные конъюнктурные изменения, а не быть вынужденными резко приспосабливаться к ним.

В начале рыночных реформ ориентация на идеи быстрых преобразований не привела к ожидаемым положительным результатам. Значительная часть производственного потенциала была утрачена. Эффективность производства,

креативное обновление технической базы предприятий, внедрение наукоемких технологий определяют производственный потенциал отрасли. Важным звеном инновационного развития является техническое перевооружение производства, призванное заменить низко-производительное устаревшее изношенное оборудование на автоматизированное с числовым программным управлением. С этих позиций инновационная экономика обеспечивает экономическую безопасность предприятий.

Следует отметить, существенное различие между инновационным развитием и адаптивностью предприятий. Инновационное развитие заключается в креативном, кардинальном обновлении действующего производства с целью выпуска конкурентоспособной продукции. Адаптивность представляет собой приспособления к условиям внешней среды с целью ориентации на свои возможности. Общая цель экономики настоящего периода заключается в создании активной части основного капитала.

В промышленно-развитых странах таких как Япония, США, Швейцария, Китай, Италия, Великобритания, Германия происходит концентрации мощностей на срединных и завершающих стадиях технологического цикла, связанных с переработкой сырья и обработкой продукции.

Инновационные процессы в разных сферах машиностроения отличаются друг от друга и зависят от степени важности ожидаемого эффекта. В Германии акцент инновационной деятельности приходится на продуктовые инновации химической продукции, запчасти к транспортным средствам, оптику, автомобили. В Японии инновации машиностроения распространяются на атомную энергетику, робототехнику, электронику. В США инновационная деятельность распространяется на сельхозмашиностроение, космическую и авиационную технику, оборудование для нефтедобывающей промышленности. В Швейцарии основной акцент инноваций в машиностроении приходится на обрабатывающую промышленность. В Китае основное инновационное развитие получили бытовая техника, текстильная индустрия, автомобилестроение.

На долю станкостроения и инструментального производства приходится практическая половина всех новых разработок. Создано значительное число новых технологий в области сварки, конструкционных материалов, заготовительного производства, ресурсосбережения. В машиностроении происходит процесс замены черных металлов синтетическими такими как, пластические массы, полимеры, композитные материалы. Состав технологических инноваций в машиностроении Чехии включает: проектирование и инжиниринг, производственные процессы сборки, автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции, производственно-информационные системы, ремонтная база, комплексная механизация и автоматизация производства, снабжение отраслей экономики новой техникой, транспортные средства, агрегаты и узлы.

Машиностроение должно стать фундаментом экономического потенциала любой страны, так как от уровня его развития и эффективности зависит состояние социально-экономического развития государства. В условиях

жесткой конкуренции на предприятия машиностроительной отрасли ложится задача значительного повышения качества выпускаемой продукции, обновления и расширения ее ассортимента в соответствии с возрастающими потребностями потребителей.

**Бурова О.В.**

*студент,*

Науковий керівник: **Онегіна В.М., д. е. н., професор,**  
*Харківський національний технічний університет сільського господарства  
імені Петра Василенка  
г. Харків, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ВИБОРОМ ВЕКТОРУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасні темпи оновлення засобів виробництва і технологій вимагають від суб'єктів економічної діяльності бути спроможними миттєво реагувати на досягнення наукового прогресу і відповідні зміни середовища їх функціонування. В умовах динамічних трансформацій на глобальних ринках товарів і послуг необхідним є опанування ефективних стратегій і тактик вчасної переорієнтації діяльності підприємств і організацій на задоволення нового попиту, обумовленого актуальними потребами суспільства. Нажаль, об'єктивні умови економічної діяльності вітчизняних підприємств і організацій не сприяють ефективному пошуку інноваційних векторів розвитку, що в підсумку веде до втрати ринків збуту, зростання постійних витрат в перспективі.

Відповідно до вітчизняних наукових джерел під вектором інноваційного розвитку підприємства розуміють визначену канву руху до імплементації інновацій, які загалом покращують параметри діяльності суб'єктів економічних відносин, зміцнюють їх ринкові позиції та створюють умови для висхідного розвитку [1].

Проведений аналіз останніх досліджень українських науковців дозволив класифікувати вектори інноваційного розвитку підприємств і організацій за критеріями, представленими в таблиці 1.

В процесі прийняття управлінських рішень обов'язковою умовою ефективного вибору вектору інноваційного розвитку підприємства або організації є відповідність даного вектору критерію оптимальності. Для досягнення найкращого результату необхідно прийняти до уваги кожен з наступних критеріїв оптимальності:

- форма втілення інновації;
- структура інноваційної ідеї;
- ефективність існуючого та інноваційного розвитку організації як системи;
- необхідна технологія чи механізм впровадження ідеї;

- особливості ієрархічної побудови організаційної структури суб'єкта;
- бізнес-плани суб'єкта-інноватора;
- система навчання персоналу;
- система необхідних обов'язків персоналу;
- система оцінювання професійних здібностей персоналу.

**Таблиця 1. Класифікація векторів  
інноваційного розвитку підприємств і організацій**

Група векторів	Назва векторів
Відповідно до функціональної сфери прояву	адміністративні, виробничі, фінансові, маркетингові, соціальні;
Відповідно до сфери застосування	ринкові, продуктові, організаційно-управлінські, ресурсні, технологічні;
Відповідно до стратегічної спрямованості	наступального, захищаючого, збалансованого і абсорбуючого розвитку;
Відповідно до строку реалізації	короткострокові, довгострокові, середньострокові;
Відповідно до спонукальних мотивів	«ефект іміджу», «завоювання симпатій», «ефект чорного кола», «всебічні переваги»;
Відповідно до масштабів та рівнів охоплення	стратегічні, тактичні, локальні, глобальні.

На першому етапі детермінації вектору інноваційного розвитку відбувається пріоритезація завдань такого розвитку, дослідження внутрішнього і зовнішнього середовища економічної діяльності, а також пошук ресурсів для реалізації стратегії розвитку, розробка тактики їх ефективного розміщення. В подальшому відбувається пошук альтернативних можливостей розміщення ресурсів, аналіз і ранжування даних можливостей за очікуваним ефектом. На останньому етапі здійснюється остаточний вибір.

Згідно з матеріалами дослідження вітчизняних економістів практичне втілення процесу вибору вектору інноваційного розвитку підприємства найчастіше супроводжується такими методами аналізу як: SWOT-аналіз, STP-аналіз, GAP-аналіз, стратегічна модель Портера, матриця «Мак Кінсі-Дженерал Електрик», матриця Бостонської консультативної групи, метод колективної експертної оцінки Дельфі [2].

Вихід на ринок з інноваційними продуктами і послугами забезпечується реалізацією взаємопов'язаного набору конкурентних переваг і компетенцій організації, сформованого з метою досягнення поставлених цілей розвитку. На його основі інноваційний розвиток суб'єктів економічної діяльності відбувається через втілення існуючих і потенційних ринкових можливостей.

Розробку стратегії інноваційного розвитку можна пов'язати з вибором однієї або декількох з 3 основних тактик розвитку ринкових можливостей:

- 1) *тактика розширення меж ринку* являє собою опанування нових регіонів та/або нових сегментів колишніх ринків;
- 2) *тактика диверсифікації виробництва і збуту* являє собою

виробництво продукції, яка не пов'язана з попереднім видом діяльності, та/або з реалізацію на ринках з традиційними напрямками нової продукції;

3) *тактика глибокого впровадження на ринок* складається з організації заходів зі стимулювання збуту, цінових заходів, розвитку супутніх послуг, реалізації виробів у кредит.

Ефективний вибір конкурентних переваг і компетенцій при ідентифікації вектору інноваційного розвитку дозволить суб'єктам економічних відносин перейти на інноваційну модель розвитку в максимально короткий термін. При цьому важливою умовою досягнення поставленої мети є готовність системи управління до функціональних і структурних змін, які мають забезпечити реалізацію конкурентоспроможної продукції і послуг, задовольняючи зростаючі потреби цільової групи споживачів.

### Список літератури

1. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / За ред. П.П. Микитюка. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
2. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку / В.В. Зянько. – Вінниця: Універсум, 2008. – 397 с.

**Гібадуллін О.В.**

*аспірант кафедри економічної політики та менеджменту,  
Харківський регіональний інститут державного управління  
національної академії державного управління при Президентові України,  
м. Харків, Україна*

## **РОЛЬ ТА МІСЦЕ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ЗАГАЛЬНІЙ СТРУКТУРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

На сучасному етапі розвитку економіки значну увагу потрібно приділяти торгово-промисловій сфері економіки, нефінансовим корпораціям, які виступають могутнім засобом побудови ефективної фінансово-господарської системи держави, що ґрунтується на різних формах суспільної відповідальності. Розвиток цих інституційних одиниць призвів до того, що їх вплив зайшов за межі суто економічних відносин, оскільки підприємства торгово-промислової сфери економіки стали не тільки фінансово-економічним, але й політичним та соціальним інститутом. Беззаперечним залишається той факт, що в основі цієї ситуації лежить здатність нефінансових корпорацій формувати значні фінансові, виробничі, технологічні ресурси, генерувати значний інноваційний потенціал. Тому і виникає необхідність систематичного дослідження показників розвитку цієї інституційної одиниці, яка має можливість змінити економічну модель держави у відповідності до викликів глобальних світових змін.

Для визначення ролі та місця торгово-промислової сфери економіки України в загальній структурі національної економіки, скористаймося Системою національних рахунків, в якій визначені особливості діяльності підприємств торгово-промислової сфери, як окремої інституційної одиниці економіки, у вигляді корпорацій. Система національних рахунків – це інтегрована система, яка дає змогу створити інформаційну базу для вивчення реальних процесів, які відбуваються в ринковій економіці, з метою обчислення узагальнюючих статистичних показників, які характеризують результати економічної діяльності країни; дослідження динаміки макроекономічних показників; аналізу макроекономічних пропорцій. Система показників дає можливість оцінювати міждержавні рівні економічного та науково-технічного розвитку, здійснювати міжнародні порівняння. Інституційні одиниці відносяться до певного сектору, відповідно до характеру їхньої економічної діяльності: виробництво товарів і послуг, споживання та нагромадження капіталу у різних сферах.

Корпорації, у системі національних рахунків, поділяються на фінансові, які головним чином надають фінансові послуги, і нефінансові, які переважно виробляють товари та надають інші (нефінансові) послуги. Корпорації зайняті або виробництвом, або нагромадженням (або і тим, і іншим), але не кінцевим споживанням. Корпорації виробляють продукти для ринку і прагнуть продати їх за економічно значущими (ринковими) цінами, тобто за цінами, що чинять істотний вплив на кількість продукції, яку виробники готові реалізувати, і на кількість товарів, яку покупці хотіли придбати. Ці ціни зазвичай формуються виробником з метою отримання прибутку в тривалій перспективі (або як мінімум відшкодування витрат), а в споживачів є свобода вибору на основі пропонованих цін [1].

Отже, підприємства торгово-промислової сфери економіки України, за типом економічної діяльності, економічними цілями, функціями, ринковою та організаційною поведінкою, підпадають під класифікацію нефінансових корпорацій, продукція яких використовується іншими підприємствами для виконання своїх виробничих, збутових функцій, або надання нефінансових послуг [2, 3]. Розглянемо зміну частки нефінансових корпорацій в загальній структурі економіки, протягом останніх років, яка наведена у таблиці 1.

Частка підприємств торгово-промислової сфери, у загальних обсягах випуску товарів та послуг, залишається практично не змінною протягом досліджуемого періоду, та коливається в межах 72-77 % (середнє значення – 74,85%), від загальних обсягів виробництва.

Коливання частки підприємств торгово-промислової сфери на 1,5-2,0 відсотка, у найбільш кризові для економіки періоди (2008, 2014 роки), свідчить про досить стійку позицію підприємств до внутрішніх та зовнішніх викликів, але системне зниження частки (76,8% у 2003 році до 72,1% у 2013 році) свідчить про зниження попиту та втрату конкурентоспроможних позицій на світових ринках.



**Таблиця 1. Зміна частки нефінансових корпорацій  
в загальній структурі економіки**

Рік	Уся економіка виробництва, млн. грн.	Нефінансові корпорації, млн. грн.	Частка підприємств торгово- промислової сфери у економіці виробництва, %
2003	603704	463682	76,8
2004	809988	628683	77,6
2005	995630	770401	77,3
2006	1182179	903211	76,4
2007	1565055	1190917	76,1
2008	2072172	1555141	75,0
2009	1955685	1428757	73,1
2010	2388289	1761515	73,8
2011	2895283	2181669	75,4
2012	3150653	2331305	74,0
2013	3189558	2299464	72,1
2014	3354027	2435632	72,6
2015	4189241	3075741	73,4
2016	5058294	3759145	74,3
2017	6327233	4736832	74,9

Повільне зростання (2014 рік 72,6%, 2017 рік – 74,9%) у останні роки обумовлено усвідомленням значущості питання оновлення технологічної та технічної бази, удосконаленням продуктів вітчизняними підприємствами, що мають доступ до нових технологій та зовнішніх ринків, зростання долі українських продуктивних ІТ компаній та орієнтацією вітчизняних підприємств торгово-промислової сфери, перш за все, на клієнтський попит на зовнішніх ринках та вимоги клієнтів до високотехнологічних, конкурентоспроможних продуктів.

Аналізуючи ці цифри та тенденції ми бачимо, що підприємства торгово-промислової сфери економіки України займають найважливіше місце у національній економіці виробництва, від результативності та конкурентоспроможності цих підприємств на внутрішньому, а головне – на зовнішньому ринках, залежить майбутнє всієї економіки нашої держави.

### Список літератури

1. Класифікація інституційних секторів економіки України (KICE) : затверджено і введено в дію наказом Державної служби статистики України № 378 від 03.12.2014 / Департамент національних рахунків та макроекономічної статистики; розробники : І. Нікітіна, О. Москвін, Д. Білик та ін. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 41 с.
2. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/prom/>.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

**Danylkiv Kh.P.**

*PhD in Economics, Senior Lecturer of the Finance,  
Account and Analysis Department,  
«Lviv Polytechnic» National University  
Lviv, Ukraine*

## **STIMULATION OF INVESTMENT AND INNOVATION DEVELOPMENT OF SMALL DOMESTIC BUSINESS STRUCTURES**

The main condition for the achievement of long-term and positive economic growth, both the real sector of the economy and its individual enterprises, is active innovation and investment activity. Investment and innovation activity is an intermediate position between innovative activities and extensive development investments.

The investment policy of enterprises is an actual theme of the present, since the development of the economy of our country depends on investing in production, and hence the choice of the most effective investment policy of many Ukrainian enterprises. In general, the construction of a model for innovation development of the economy is a priority task for Ukraine, the solution of which mainly depends on the availability of internal and external sources of financing innovative activity and the adequate state regulation of innovation activity.

A deeper and wider study of theoretical issues of investment and innovation activity does not always allow us to assess the relationship between these two processes and to develop recommendations for their implementation, taking into account sectoral peculiarities. However, in order to create and fully use the potential of innovative development of enterprises and the economy of Ukraine as a whole, it is necessary to form a system of effective stimulation of investment and innovation activity, where the main role in this issue should be primarily regulated by state regulation.

The need for the formation or improvement of a clear state policy in the field of innovations and investments is devoted to the huge number of works of both foreign and domestic scientists A.V. Grinev, O. F. Utkin, A. M. Pakhe, L. I. Fedulova, M. Danko. Which unanimously argue that the activation of investment and innovation policy stimulates qualitative transformations in production, which in turn is an impetus for achieving more advanced changes.

Despite the depth and diversity of the issues raised regarding the interpretation of the directions of formation, development and implementation of investment and innovation activities, there is not much attention, solving the problem of stimulating and managing investment and innovation processes at the level of the economy and its separate business structures.

The purpose of the work is to develop theoretical guidelines and develop methodological recommendations on improving the mechanism of state regulation of investment and innovation activities and to develop proposals for the economic stimulation of investment and innovation development of domestic business

structures on the basis of priority of financial, credit and tax incentives.

From the point of view of entrepreneurship, the economic essence of investments and innovations consists in changing the income from resources, and for consumption it represents the change in the value of satisfying the needs of the consumer, helping him to use a new product or technology to form or enhance the competitiveness of his business. Thus, innovation serves as the generator of entrepreneurship, allows us to obtain a scientific, technical, economic and market effect.

Implementation of the system of investment and innovation measures at the enterprise allows to increase its competitiveness on the regional and national markets, to improve the level of assimilation of the latest technologies and to take full account of the needs of the consumer in the production of new types of goods and services.

In today's conditions, the investment and innovation policy of the state should be directed at the gradual formation of a capable innovative-investment complex, expansion of its boundaries to an increasing number of sectors of the economy of Ukraine. The complexity of implementing the state's innovation and investment policy lies in the fact that rapid and agreed changes necessitate virtually all mechanisms of state management of innovation and investment complex. The importance of the formation and implementation of mechanisms of state innovation and investment policy is determined by the strengthening of the integration interests of Ukraine. It should not be forgotten: integration is possible and mutually beneficial when the integrating country meets the criteria and requirements of the system with which interaction intensifies. These criteria relate to the most diverse aspects of the functioning of the economy and, above all, the innovation and investment complex.

In order to ensure compliance with the criteria of world development economic system, taking into account objectively limited innovation in investment activity of economic entities, it is necessary:

- to clearly define one of the main functions of the state - creation of conditions for the formation of innovation and investment complex;
- apply a system of organizational and informational measures and financial support, namely, the development of a regulatory framework for innovation-investment activities, within which to approve a strategic development program with an identification of the optimal level of the share of state property and real sources of funding for science and education;
- create a favorable investment climate and simple rules of the game;
- to use mechanisms to stimulate the development of the stock market by improving the banking system, raising the level of incomes, increasing the number of profitable enterprises;
- improve the conditions for the growth of domestic investment resources;
- to intensify cooperation with international financial institutions in order to ensure sustainable social and economic growth by attracting investment resources into priority sectors of the real economy.

The transition of the Ukrainian economy to the innovative model of

development requires improvement of the system of state regulation of investment and innovation processes in the areas of planning, production of goods and services, incentive incentives, legislative support, international cooperation, science and education management, staffing, financing and monitoring.

In our opinion, the actual measures to intensify investment-innovation processes are:

- introduction of a state order with targeted budget financing for the implementation of priority innovations;
- the transition from the residual to the program-target principle of financing and planning of the scientific and technical sphere, directly related to the possibilities of the budget and strict observance of the planned limits;
- reduction of dependence on imports through the creation of domestic analogous samples of products and industries;
- adaptation of domestic innovation legislation to the best world standards and regulations;
- expansion of international cooperation in the scientific and technical sphere;
- legislative guarantee of state insurance of innovative risks and the mechanism of compensation of expenses related to the patenting of objects of intellectual property;
- preservation of highly skilled scientific and technical and production potential through improvement of the system of remuneration, increase of its real level to the average European index, improvement of the system of social protection of educational and scientific personnel, modernization of the education system and strengthening of its material and technical base;
- tax incentives for innovation through lower tax rates, the introduction of tax holidays, the introduction of preferential taxation for both institutions and organizations and individuals engaged in innovation activities;
- organization of a reliable financial and credit system, which will facilitate the provision of financial resources of banks and credit institutions providing long-term loans for the implementation of innovative projects, the creation of a bank for reconstruction and development, as well as a mortgage bank lending institution;
- improvement of the technology transfer system and evaluation of intellectual property objects;
- conducting multidisciplinary scientific and technical works, setting up a state center for their organization and coordination, as well as a wide network of innovative innovation structures at all levels - the transfer chains of innovative product into production;
- providing wide access to automated databases of scientific and technical information and creation of appropriate information structures;
- launching of the work of marketing companies (companies) on predictive analysis of forensic researches and technological predictions;
- constant monitoring of innovative processes and prompt response of the

state on the peculiarities of their change.

State regulation of the Ukrainian economy is impossible without activating innovation and investment processes. The ability of business entities and state authorities to determine the direction of innovation development and to attract the investment necessary for such development is a determining factor in the success of the business entity and the emergence of the domestic economy from the crisis.

### References

1. Grinev A.V. Innovative development of industrial enterprises: concept, methodology, strategic management. – Kharkov: VD "INZHEK", 2003 – 308 s.
2. Danko M. Long-term priorities of innovative development of the Ukrainian economy in the conditions of globalization // Strategy of economic development of Ukraine: Sciences. save – Vip.5 / Rep. edit O.P.Stepanov – K.: KNEU, 2001. – 334 s.
3. Utkin O. F., Pakhe A.M. Goals and principles of state regulation of investment activity // Investments: practice and experience. – 2004 – № 5. – P.15-19.
4. Fedulova L. I. Trends in the development of innovation policy and its impact on economic growth / L. I. Fedulova // Economics and forecasting. – 2011. – № 2. – P. 63-81.

**Ільїна М.В.**

*д. е. н., с. н. с., пр. н. с. відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів,  
Державна установа «Інститут економіки природокористування  
та сталого розвитку Національної академії наук України»,  
м. Київ, Україна*

**Шпильова Ю.Б.**

*к. е. н., с. н. с., с. н. с. відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів,  
Державна установа «Інститут економіки природокористування  
та сталого розвитку Національної академії наук України»,  
м. Київ, Україна*

## **ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ СІЛЬСЬКОГО ПРОСТОРУ**

Екологічна трансформація суспільства – це системні зміни, що охоплюють всі його сектори та різні складові, позначаються на соціально-економічних процесах, змінюючи істотні риси економічного устрою та забезпечуючи перехід на новий рівень розвитку. Екологічна трансформація неможлива без змін в екологічній політиці, технологічній модернізації та впровадження інновацій, тому потребує певних прогресивних внутрішньо-системних, міжсистемних та синергетичних змін і еколого-орієнтованого ціле покладання [1].

Сутність екологічної трансформації просторової соціально-економічної

системи полягає у якісних та кількісних змінах різної інтенсивності та спрямованості щодо стану довкілля, технологій, виробничих циклів тощо. Завдяки тому, що простір (територія) починає самоорганізовуватися по-іншому і набувати нових емерджентних (пограничних) станів, відбувається вихід системи за межі її стабільності, і поступово внаслідок посилення здатності адаптуватися до зовнішніх впливів і обмежень система набуває нового стану динамічної рівноваги. Таким чином, розвиток екологічно орієнтованого господарювання здатен не лише суттєво вплинути на екологічну ситуацію, але й трансформувати простір життєдіяльності територіальних громад.

На територіях різних типів та з різним рівнем соціально-економічного розвитку екологічна трансформація набуває відмінних рис, завдань, функцій та результатів. Так само різнитимуться економічні процеси, що відбуватимуться з огляду на екологічну трансформацію.

Загалом інноваційний шлях розвитку економіки пов'язаний із багатьма проблемами, у тому числі високим рівнем ризику і спричиненими цим складнощами фінансування екологічних інновацій, особливо в умовах нестабільності або дефіциту ресурсів. Зовнішні інвестори не бажають фінансувати інноваційні проекти на сільських територіях через їхню загальну соціально-економічну нерозвиненість, депресивний стан, неконкурентоспроможну економіку [2]. Натомість для сільських підприємств фінансування інновацій за рахунок власних коштів практично неможливе. Тим більше це актуально для екологічних інновацій, які не передбачають швидкого отримання прибутку та однозначно позитивного результату.

Використання таких ресурсів для реалізації екологічних інновацій, як позики і кредити комерційних банків та фінансовий лізинг, обмежують високі банківські ставки. Крім того, комерційні банки в умовах фінансової нестабільності надають тільки короткострокові позики, в той час як для фінансування інноваційної діяльності (особливо в сфері екології) потрібні довгострокові кредити. Можливо, для фінансування екологічних інновацій більш перспективним є використання венчурного фінансування, але в Україні воно поки що практично не розвинене.

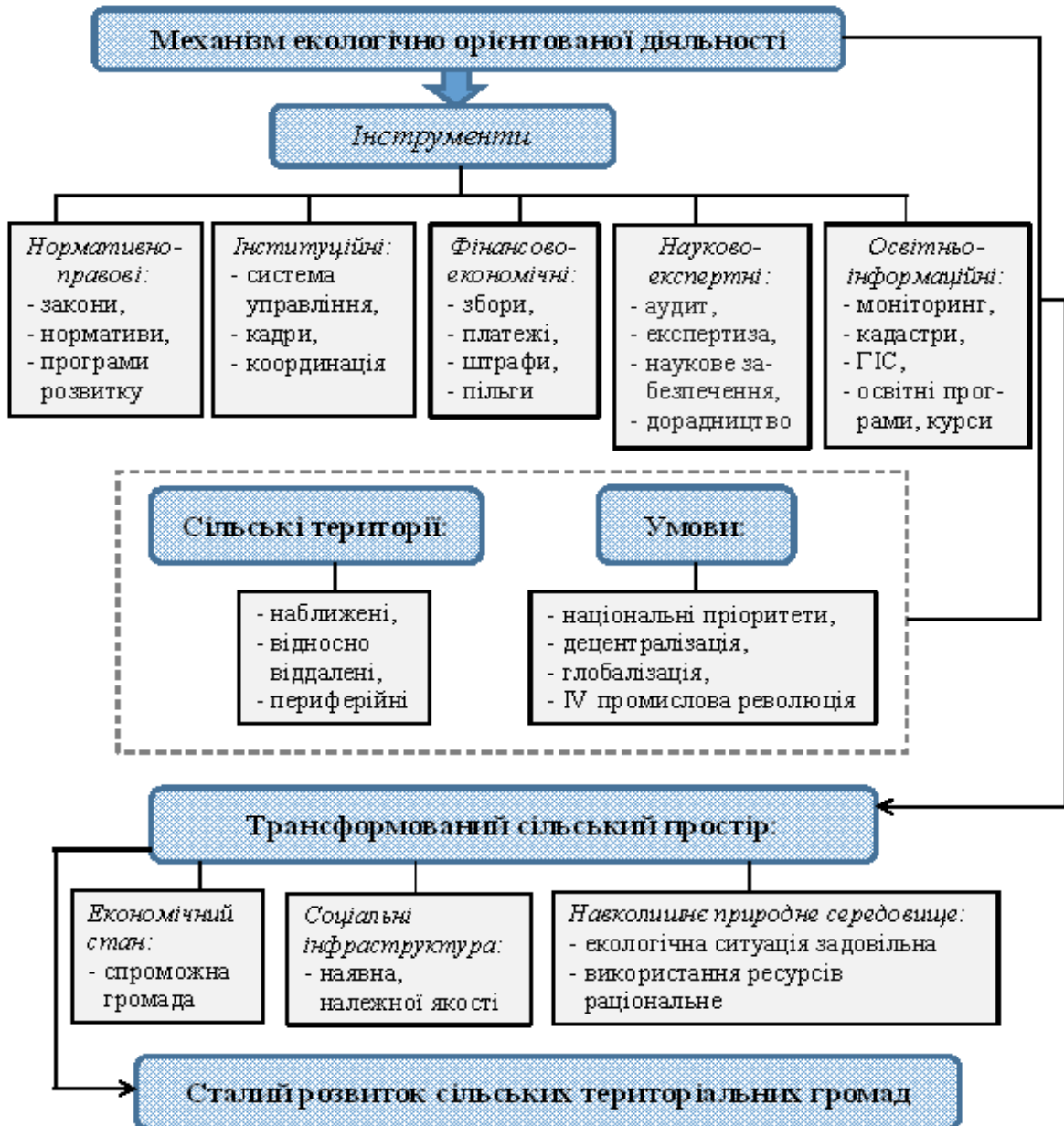
На даний час фінансування екологічних інновацій здійснюється в основному за рахунок державного бюджету України. Проте переважно виділених коштів виявляється не достатньо для завершення інновацій, їх впровадження у практику та подальшого наукового і технологічного супроводу. Все це вимагає створення нових механізмів державного фінансування екологічних інновацій та економічного обґрунтування доцільності їх впровадження на сільських територіях України у сучасних умовах. До інноваційних еколого-орієнтованих механізмів управління природо-користуванням в умовах децентралізації влади та із залученням сільських територіальних громад слід віднести такі: оцінка впливу стратегій, програм та планів розвитку сільських територій; удосконалення дозвільної системи на використання природних ресурсів; екологічна експертиза та оцінка впливу господарської діяльності на стан навколишнього природного середовища;

екологічний аудит та системи екологічного управління; екологічне страхування; технічне регулювання та стандартизація у сфері охорони навколишнього природного середовища та забезпечення екологічної безпеки; адаптація чинного законодавства у сфері охорони НПС та відподвіних фінансово-економічних механізмів; моніторинг стану довкілля та екологічний контроль; освітнє й наукове забезпечення місцевої екологічної політики та розробки екологічних інновацій. В умовах децентралізації влади реалізація цих механізмів на територіях сільських громад здатна сприяти трансформації простору середовища їх життєдіяльності.

Реалізація перелічених інноваційних еколого-орієнтованих механізмів управління природокористуванням в умовах децентралізації влади (рис.) здатна сприяти трансформації просторової організації середовища життєдіяльності сільських територіальних громад. На нашу думку, механізм екологічно орієнтованої діяльності включає систему інструментів, які в результаті їх застосування у практичну діяльність в певних умовах функціонування сільських територій здатні призвести до якісної трансформації сільського простору, спрямованої на досягнення цілей сталого розвитку. Нормативно-правові інструменти включають ухвалення законів, розробку нормативів, реалізацію програм розвитку, цілеспрямованих на екологічно орієнтовану діяльність, у тому числі державне замовлення на екологічні інновації та удосконалення системи дозволів щодо виробництва товарів і послуг.

Інституційні інструменти передбачають відповідну модернізацію системи управління на всіх рівнях, її координацію та підготовку управлінських кадрів, в тому числі для низового рівня. Фінансово-економічні інструменти означають удосконалення системи стягнення штрафів, платежів, зборів таким чином, аби стимулювати екологічно орієнтовану діяльність підприємств. Цій же меті має слугувати розроблена система пільг, у т.ч. пільгове екологічне страхування та ліцензування. Науково-експертні інструменти включають допомогу підприємствам у проведенні екологічного аудиту й експертизи, налагодження системи дорадництва і консультування, а також забезпечення наукового супроводу. Освітньо-інформаційні інструменти передбачають ведення кадастрів та моніторингу, підтримку ГІС, підготовку відповідних кадрів, у тому числі для низового рівня, а також екологічну просвіту.

Ці заходи, реалізовані у сучасних умовах децентралізації та з урахуванням національних пріоритетів, викликів глобалізації та IV промислової революції, на сільських територіях різного типу (наближених, відносно віддалених, периферійних щодо урбаністичних, промислових і адміністративних центрів) матимуть різний ефект та результат. Попри це, на наше переконання реалізація зазначених заходів так чи інакше призведе до якісної трансформації сільського простору. При цьому кожна територія, навіть у межах одного типу, закінчить період трансформації протягом різного періоду часу. Трансформація сільського простору відбуватиметься одночасно за економічним, соціальним та екологічним вектором.



**Рис. Зв'язок екологічно орієнтованої діяльності з трансформацією простору життєдіяльності територіальних громад (розроблено авторами)**

На завершення процесу трансформації вказуватиме формування економічно спроможної громади з наявною соціальною інфраструктурою належної якості та задовільною екологічною ситуацією. Така трансформація сільського простору зі значною ймовірністю свідчитиме про його вихід на траєкторію сталого розвитку.

### Список літератури

1. Шкарупа О.В. Екологічна модернізація соціально-економічного розвитку регіону у світлі суспільних трансформацій: теоретико-методологічні засади. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2015. № 3. С. 235-249.
2. Бондар А.В., Смоленніков Д.О. Підходи до визначення та оцінювання ефективності еколого-орієнтованих проектів у контексті сталого розвитку території. Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». Вип. 3-2 (46). 2018. С. 61-65.



**Kostiuk A.V.**

*Student of Master's in International Management*

*Academic Adviser: Zharova L., Dr of Science in Economics  
Head of International Management and Business Department,  
Ukrainian-American Concordia University  
Kyiv, Ukraine*

## **INNOVATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT (MODERN REALITIES AND FUTURE PERSPECTIVES)**

Nowadays, innovation has become an integral part of economic growth and development. A concept of innovation is not new anymore; everyone is familiar with it, however, not everyone supports the innovative process. An objective of this publication is to show the link between innovation and economic development. “The process of economic development depends on innovation – the development and utilization of productive resources to generate higher quality, lower cost products than had previously been available” [4].

What is innovation? According to Freudenberg (2003) “innovation can be defined as the development, deployment and economic utilization of new products, processes and services, and is an increasingly important contributor to sustained and sustainable economic growth, both at micro-economic and macro-economic level” [2].

It can be clear at first glance that innovation is a leading element in sustainable development, however, Gerard H. Gaynor states that it is difficult to find innovation that provides economic value. We need to think of the innovations that influence economic development. Innovation involves the following: commercialization, newness in the sense that it has never been done before, changes in behavior in the economic and social environment, action, and creating new wealth, turning an idea into a business success [3].

By analyzing economic development and international competition, we can highlight two conditions that characterize the social organization of innovation. When people are able to provide their skills and efforts to reach organization goals makes up organizational integration. People can apply their skills and efforts to the innovation process. The financial commitment is another significant condition which means that the enterprise has access to financial resources to sustain the innovation process until it can generate returns and the business organization so that it can engage in continuous innovation. To keep money committed to the innovative investment strategy, the decision makers of the enterprise who control financial resources must have intimate knowledge of the problems and possibilities of the investment strategy or must entrust their money to managers who have such knowledge through their integration into the innovative learning process. Altogether financial commitment and organizational integration determine the innovative capability of a business enterprise. “To understand national economic development, we require a theory of how, through its social organization, a business enterprise

responds to – make use of or transforms – the social conditions in which it operates to generate innovation” [4].

When talking about innovation, we come to learning. When learning relevant to innovation is an individual act, it can be done external to the enterprise by people themselves. The individual can sell their skills, machine to business enterprises at the going market price. This way learning, and hence economic development, can take place in the economic system as a whole. In an economy which is characterized by individual learning, innovation and development can occur without social organization. And the collective character of learning gives social organization of the business enterprise a development role in the operation and performance of the economy. The theory of the innovative enterprise posits that collective learning of such kind characterizes the innovation process in the advanced economies [4].

In the first place, when observing economic growth, we are going to talk about development of technology, and the last depends on the investment in learning that is made in an economy. The convergence hypotheses have been linked to the ideology of the mobility of resources and the methodology of neoclassical growth accounting in an effort to explain the comparative economic performance of nations. Nevertheless, the proponents of this hypothesis they invoke the convergence hypothesis to make optimistic predictions concerning the ability of the productivity growth of the United States to catch up with and even take the lead from, Germany and Japan in the decades to come. Economic development results from technological changes that vary over time and place, also, we should observe variation in the characteristic features of social organization that foster economic development in different areas and different nations [4]. Thus, innovation gained broad recognition as one of the main drivers of growth within a period which is termed the “knowledge era”. R. Shah states that innovation is important because it results in new business creation, which in turn drives economic growth. Economic growth is measured as the annual rate of increase in a country’s gross domestic product (GDP) and it is a measure of the well-being of the people in that economy. Especially, unless productivity grows, which economists refer to as “technical progress”, per capita GDP cannot grow in the long run [5].

Robert D. Atkinson and Stephen J. Ezell (2012) point out that as nations compete to win the global innovation race and they face different challenges in it. While some nations – such as Japan and much of Europe – have strong innovation policy systems, many of them suffer from limited regulatory and business environments. Other nations, like the United States, have reasonably good business and regulatory environment, but weak innovation policy environments. The nation that can put together all three sides of the triangle most effectively while managing the yin and yang of innovation is likely to be the nation that wins the race. For example, if we have a look at Nordic nations like Denmark, Finland, and Sweden, which have been able to stay competitive in global markets by boosting productivity and continuing to invest in R&D and education. Two decades ago, the Nordics were written off claiming that their social democratic model of high taxes, high social benefits, and worker security was antithetical to innovation and growth. But they took

action. They lowered their corporate tax rates and introduced investment incentives. For example, Sweden slashed its corporate tax rate from 52 percent in 1989 to 26.3 percent today. The mentioned above Nordic countries invested in innovation to a significant degree, through their universities and through specialized national innovation agencies. They developed national innovation strategies. Moreover, the unions got involved, with many of the private-sectors unions understanding that employer innovation and adoption of new technologies were instrumental to their future. And their citizens appear to have a much greater appreciation of the importance of innovation than, for instance, Italian citizens. Talking about future perspectives, the European Union launched an updated Europe 2020 Strategy in June 2010 that set concrete goals for the EU and each of its member states around five core objectives – employment, innovation, education, social inclusion, and climate/energy – to be reached by 2020. However, there is a problem – the lack of full implementation – a challenge for Europe is that it is a collection of different nations with different languages, laws, and regulations, which makes the emergence of continental-wide markets difficult to achieve, particularly in services sectors such as law, accounting, and medicine. However, recognizing these challenges, on November 20, 2011, the European Commission announced Horizon 2020, a new financial instrument for research and innovation funding for Europe that seeks to invest \$106 billion from 2014-2020 in both scientific and technological-based innovation and also non-technological and social innovation. On the contrary, unless Europe can accept that innovation entails plant closures and job losses, new technologies with uncertain social or environmental impacts, and new kinds of business models and organizations, it's not likely that it will be able to keep up in the race for global innovation advantage [1].

Under macroeconomic conditions, an enterprise that invests in innovation faces two types of uncertainty: productive uncertainty and competitive uncertainty. The willingness of business people as strategic decision makers to invest in the productive resources that can generate innovation will depend on how they evaluate their ability to overcome those uncertainties. In the current era of hectic international competition based on innovation, an economy in which business enterprises seek to compete through adaptation rather than innovation is an economy that cannot experience sustained economic development. To be more specific, the focus on innovation as the essence of economic development means that national policy makers should be concerned with who makes investment decisions in the economy, what types of investments they make, and how returns from investments are distributed. From the perspective of innovation and economic development, the answers to these questions – who, what, how – differ from the answers that would be given from perspective of conventional (neoclassical) economics because neoclassical economics lacks a theory of innovation and economic development [4]. According to R. Shah, Z. Gao and H. Mittal (2015), technological innovation is an important driving force to grow the economy. On the other hand, there is also no doubt that a strong economy is necessary to enable technological innovation. There are at least three measures of the economy that can be considered in relation to innovation. First, R&D expenditure

influences the level of innovation. Second, foreign direct investment (FDI) results in the flow of knowledge and technology through the capital between different countries. Third, the number and quality of patents issued influence future innovation. In terms of future perspectives [5].

To conclude, “knowledge era” leads to innovations, innovations lead to economic development. Currently, many countries invest in innovation to be competitive and reach the highest economic growth. To be in a leading position, it is necessary to invest in knowledge to sustain an innovative economy and stay competitive at the international level.

### References

1. Atkinson, R.D., Ezell, S.J. (2012), *Innovation Economics*. New Haven, The USA: Yale University Press.
2. Freudenberg, M. (2003), *Composite Indicators of Country Performance*. Paris, France: OECD.
3. Gaynor, G. H. (2009), *Perspectives on Innovation*. The USA: IEEE-USA.
4. Lazonick, W., O’Sullivan, M. (1996), *Sustained Economic Development*. Oslo, Norway: STEP.
5. Shah, R., Gao, Z., Mittal, H. (2015), *Innovation, Entrepreneurship, and the Economy in the US, China, and India*. San Diego, the USA: Elsevier.

**Крутько М.А.**

*к. е. н., доцент кафедри обліку та аудиту*

*Харківський національний технічний університет сільського господарства  
імені Петра Василенка  
м. Харків, Україна*

## ОСНОВИ МЕТОДОЛОГІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АПК

Інтеграційні процеси, як і будь-які економічні процеси вимагають гідного методологічного забезпечення для нарощення їх ефективності та розвитку, стимуляції господарської активності і спроможності. Стоїть гостро необхідність вивчення методологічних основ утворення та функціонування інтеграційних процесів в аграрному секторі взагалі та інтегрованих агропромислових структур, як самостійної господарюючої одиниці. Для стабільності, спроможності та продовольчої безпеки країни важливе значення має сільськогосподарське виробництво, брак продукції якого, може спричинити негативні наслідки як економічного так і суспільно-соціального характеру.

Серед багатьох проблем, що хвилюють нині людство, особливе місце належить продовольчій. Нарощування виробництва продуктів харчування, поліпшення їх якості і збалансованості за поживними елементами є одним із важливих завдань національної економіки.

За оцінками експертів, до 2025 року населення планети збільшиться до 8 млрд., а отже виникає глобальна продовольча проблема за умов майже вичерпаних земельних, гідрологічних, кліматичних і матеріально-технічних ресурсів [1].

На думку Масленніков Є. інтеграційні процеси в національному макроекономічному просторі можуть здійснюватися в рамках взаємопов'язаних етапів з урахуванням географічного та господарського сегменту. Географічний сегмент – відокремлювана частина діяльності суб'єкта з виробництва та продажу певного виду (групи) продукції (товарів, робіт, послуг) у конкретному економічному середовищі, яка відрізняється від інших економічними і політичними умовами географічного регіону; взаємозв'язком між діяльністю в різних географічних регіонах; територіальним розташуванням виробництва продукції (робіт, послуг) або покупців продукції (товарів, робіт, послуг); характерними для географічного регіону ризиками діяльності; правилами валютного контролю і валютними ризиками в таких регіонах. А господарський сегмент є відокремлюваною частиною діяльності суб'єкта з виробництва та продажу певного виду (або групи) продукції (товарів, робіт, послуг), яка відрізняється від інших видом продукції (товарів, робіт, послуг); способом отримання доходу (способом поширення продукції, товарів, робіт, послуг); характером виробничого процесу; характерними для цієї діяльності ризиками; категорією покупців [2]. Процес сегментного виокремлення взаємодії інтеграційних процесів дає можливість більш чіткого розмежування інтеграційних зрушень в господарській діяльності та більш повно розкриває сутність інтеграційних процесів.

Поетапний механізм методологічного забезпечення практичної цілісності інтеграційних процесів можна розглядати, як зазначають Григорєв Г.С. Ненно І.М., з достатнім ступенем умовності і виділити три етапи інтеграційних процесів у національному макроекономічному просторі: перепрофілювання, реформування та структуризація. Перший етап перепрофілювання є першим кроком на шляху широкомасштабної інтеграції суб'єктів господарювання.

Перепрофілювання діяльності суб'єктів господарювання – це зміна технологій операційної діяльності суб'єкта господарювання для випуску нової продукції (виконання робіт, надання послуг) з урахування географічного та господарського сегменту національної економіки. Завдяки сегментації та з урахуванням окремих умов суб'єкт національної економіки може зосередитись на відповідному сегменті (господарському або географічному) та визначити їх пріоритетність. Пріоритетність господарського сегменту базується на формуванні організаційної структуризації окремих суб'єктів національного макроекономічного середовища на основі результатів їх діяльності. Пріоритетність географічного сегменту потребує врахування організаційної структуризації за регіональною складовою. Реалізація етапу перепрофілювання дасть змогу скоротити витрати операційної діяльності, розширити доступ до внутрішнього та зовнішнього ринку збуту та підвищити конкурентоздатність в умовах мінливого агресивного середовища.

На етапі реформування необхідно вирішити завдання з розширення операційної діяльності суб'єктів з урахуванням модернізації необоротних активів і налагодження взаємозв'язків між суб'єктами національної економіки під впливом географічної та господарської сегментації. Цей етап буде сприяти обміну технологіями між суб'єктами національної економіки, що сприятливо позначиться на задоволенні її потреб та ефективності.

Етап структурних перетворень в рамках інтеграційних процесів у національному макроекономічному просторі включає в себе такі задачі:

- структурна перебудова галузевого комплексу країни в напрямі розширення виробництва високотехнологічної та сучасної продукції для задоволення потреб внутрішніх та зовнішніх споживачів;

- пріоритетний розвиток галузей, які переробляють сільськогосподарську сировину з урахуванням експортного потенціалу;

- структурні перетворення в національному макроекономічному просторі з метою повного усунення дублювання діяльності приватного і державного секторів в її складі.

Реалізація вищезазначеного етапу буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності національної економіки в міжнародному середовищі та забезпечить посилення економічних позицій країни [3].

Отже, важливого значення має деталізація етапів формування методології інтеграційних процесів, їх гармонізації в правовому, господарському, соціальному полі. Розгляд секторальної специфіки інтеграційних перетворень відносно географічного та господарського аспектів функціонування. Встановлено, що поетапний підхід до формування методології імплементації основ інтеграційних процесів виступає базовою умовою успішного, ефективного розвитку господарюючої одиниці в аграрному секторі.

### **Список літератури**

1. Кундеус О.М. Особливості розвитку інтеграційно-кластерних процесів в АПК. *Інноваційна економіка*. 2014. № 6. С. 42-48.
2. Масленніков Є. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства : монографія. Одеса: Прес-кур'єр, 2015. 316 с.
3. Григорєв Г.С. Ненно І.М. Розвиток інтеграційних процесів у національному макроекономічному середовищі. *«Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова»*. 2017. Т.22. Вип. 5(58). С. 65-71.

**Кудлай В.Г.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки і менеджменту агробізнесу,  
Державний вищий навчальний заклад «Київський національний  
економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

## **ІННОВАЦІЇ – ФІЛОСОФІЯ СУЧАСНОГО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ**

Актуальність теми дослідження пов'язана з тим, що в умовах швидкої інтернаціоналізації та глобалізації економічних відносин, нестабільного зовнішнього середовища, активного пошуку підприємствами шляхів і методів досягнення конкурентних переваг, інновації потрібно розглядати як стратегічний ресурс. Така філософія ведення бізнесу дозволить забезпечити ефективність діяльності та конкурентоспроможність підприємства на довгострокову перспективу. Сучасний динамічний і багатовекторний розвиток агропромислового комплексу України, нарощування лідерських позицій на світовому продовольчому ринку, вимагає широкого впровадження інноваційних розробок на всіх ланках агропромислового виробництва. Успіх підприємств агропромислового комплексу в умовах невизначеності та високої турбулентності безпосередньо залежить від вміння гнучко реагувати на сучасні виклики, здатність розробляти і впроваджувати у бізнес-процеси агроінновації.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних питань інноваційної діяльності, підвищення ефективності інноваційної діяльності зробили такі відомі зарубіжні дослідники М. Калецкі, Л. Портер, Р. Солоу, Ф. Тейлор, А. Файоль, Й. Шумпетер, Шелдон, Дж. Шмуклера та інші. Науковому висвітленню питань впровадження інновацій в аграрних підприємствах присвячені праці багатьох вітчизняних науковців. На особливу увагу заслуговують наукові розробки В.Г. Андрійчука, Ю.В. Бухвостова, О.В. Кот, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, Н.М. Сіренка, В.Г. Чабана, Г.В. Черевка, О.Г. Шпикуляка, В.В. Юрчишина, О.І. Янковської.

**Невирішені раніше проблеми.** Разом з тим, не зважаючи на велику кількість досліджень в цьому напрямку, залишаються недостатньо вивченими деякі складові інноваційного процесу, проблеми, які заважають провадженню інноваційних рішень, а також перспективні напрямки розвитку агроінноваційної діяльності в сучасних умовах функціонування агропромислового комплексу. Отже, дослідження в даному напрямку є вельми актуальними і досить нагальними, а також потребують подальших наукових розвідок з метою досягнення ефективного і сталого розвитку підприємств агробізнесу. На наше глибоке переконання, основою розвитку агропромислового комплексу є впровадження інноваційних рішень у всі сфери агробізнесу, які дозволяють ефективно розпоряджатися ресурсами і враховувати актуальні виклики продовольчого ринку.

Слід зазначити, що ефективне функціонування підприємств агробізнесу неможливе без стратегічного підходу до всебічного впровадження інноваційного ланцюжка створення, просування і реалізації агропродукції. Не викликає сумніву і твердження, що інноваційна модель розвитку агропромислового комплексу є наріжним каменем радикальних економічних трансформацій в аграрній сфері та головною рушійною силою у конкурентній боротьбі.

Ми повністю погоджуємося з думкою фахівців, які вважають, що диджитал-технології в агробізнесі є магістральним напрямком розвитку і направлені на:

- оптимізацію роботи підприємства та підвищення продуктивності праці персоналу;
- скорочення витрат часу на виконання рутинних операцій;
- управління і мінімізацію ризиків при здійсненні бізнес-процесів;
- підвищення якості, оптимізації асортименту виробленої продукції та збільшення терміну її зберігання;
- проведення детального аналізу поточної та планування перспективної діяльності підприємства.

Спираючись на наукові дослідження та практичні розробки щодо сучасного стану та перспектив розвитку інноваційної діяльності суб'єктів агробізнесу, а також на результати власних наукових досліджень, нами виокремлено такі актуальні проблеми впровадження агроінновацій.

Українські агропідприємства є лідерами в світовому експорті зернових та олійних культур, олії, але при цьому лише одна десята частина із них широко застосовує передові агроінновації. Найбільш активно серед аграрних підприємств впроваджують сучасні інноваційні рішення потужні вітчизняні агрохолдинги: Миронівський хлібопродукт, Нібулон, UkrLandFarming AgroGeneretion, ViOil, Астарта, Агропросперис (NCH), Кернел, ИМК, Агрохолдинг 2012. На думку фахівців така ситуація пояснюється:

- браком кваліфікованих кадрів, які можуть використовувати агроінноваційні рішення;
- низькою корпоративною культурою та опір змінам з боку керівництва й рядових працівників;
- слабкою проінформованістю колективу про важливість і ефективність запровадження інновацій;
- досить високою вартістю агроінноваційних розробок.

Для впровадження інновацій підприємства можуть:

- запозичити вже існуючі агроінноваційні рішення;
- започаткувати та інвестувати в розвиток стартапів та інноваційних відділів в межах власного підприємства.

### **Список літератури**

1. Барілович О. М. Стан та проблеми розвитку сільського господарства України / О. М. Барілович // Молодий вчений. – 2015. – № 8. – С. 36-39.



2. Кудлай В.Г. Сучасні тренди розвитку великих агропромислових формувань // Стратегічні пріоритети розвитку аграрних формувань: аналітико-прогнозні тренди»: колективна монографія / За заг. ред. В.К. Савчука. - К.: ЦП «Компринт». - 2018. - С.156-170.
3. Янковська О.І. Особливості інновацій у сільському господарстві. Економіка XXI століття: виклики та проблеми. 2012. № 4. С. 30–33.

**Ляховська О.В.**

*к. е. н., н. с.,*

*ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»  
м. Львів, Україна*

## **СИРОВИННИЙ ПОТЕНЦІАЛ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У ЗАХІДНОМУ РЕГІОНІ**

У 2017 році частка областей Західного регіону від площі відтворення лісів в Україні становила 43,9%. Окрім того, доцільно відзначити високий відсоток лісистості переважної більшості території областей регіону (Закарпатська – 51,4%, Івано-Франківська – 41,0%, Рівненська – 36,4%, Львівська – 28,5%, Чернівецька – 29,2%, Тернопільська – 13,3% [1]), а також різноманітний породний склад, що включає цінні породи деревини. Такі тенденції зумовлюють необхідність дослідження сировинного потенціалу деревообробки у областях Західного регіону.

Лідерами за обсягом заготівлі ліквідної деревини серед областей Західного регіону у 2010 році були Рівненська (1409,5 тис.м.куб.), Львівська (1106,8 тис.м.куб.) та Закарпатська (1003,7 тис.м.куб.) області. У 2018 році у регіоні лідерські позиції зайняли Рівненська (1794,1 тис.м.куб.), Волинська (1496,6 тис.м.куб.) та Закарпатська (1239,1 тис.м.куб.) області. За 2010-2018 роки обсяги заготівлі деревини зросли у всіх областях регіону, окрім Чернівецької.

Відповідно, найбільша частка у структурі заготівлі ліквідної деревини України у Рівненській (9,11%), Волинській (7,60%) та Закарпатській (6,29%) областях:

– у Рівненській області заготовили 13,68% лісоматеріалів круглих (ділова деревина) для виробництва від загального по Україні, 5,29% – паливної деревини;

– у Волинській області заготовили 11,17% лісоматеріалів круглих (ділова деревина) для виробництва від загального по Україні, 4,61% – паливної деревини;

– у Закарпатській області заготовили 4,96% лісоматеріалів круглих (ділова деревина) для виробництва від загального по Україні, 7,40% – паливної деревини.

За структурою видів заготівлі ліквідної деревини, в областях Західного регіону загалом переважала заготівля ділової деревини (53,38%). Серед

областей регіону найбільшу частку ділової деревини у ліквідній в 2018 році заготовили у Рівненській (68,42%), Волинській (66,97%) та Івано-Франківській (50,55%) областях.

Області Західного регіону характеризувались великим асортиментом породного складу заготовленої деревини. Зокрема, у 2018 році було заготовлено (табл.1):

- у Рівненській області: сосни – 84,03%, берези – 4,18%, вільхи – 3,69%;
- Волинській: сосни – 78,14%, вільхи – 12,03%, берези – 3,65%;
- Закарпатській: ялини – 49,44%, бука – 39,94%, дуба – 5,99%;
- Львівській: сосни – 36,97%, ялини – 15,99%, бука – 13,55%;
- Івано-Франківській: ялини – 61,54%, бука – 17,28%, інших хвойні – 6,64%;
- Чернівецькій: ялини – 27,98%, інших хвойних – 26,88%, бука – 26,03%;
- Тернопільській: інших твердолистяних – 32,68%, дуба – 29,73%, бука – 26,03% [2].

**Таблиця 1. Структура заготівлі деревини за породним складом в розрізі областей Західного регіону у 2018 році, %**

	сосна	ялина	інші хвойні	дуб	бук	інші твердолистяні	береза	осика	вільха	інші м'яколистяні
Західний регіон	39,37	23,21	4,93	6,92	14,23	3,93	2,43	0,64	3,87	0,47
Волинська	78,14	1,08	-	2,67	-	1,21	3,65	1,05	12,03	0,17
Закарпатська	0,10	49,44	1,10	5,99	39,94	2,35	0,12	0,01	0,04	0,91
Івано-Франківська	2,86	61,54	6,64	5,63	17,28	3,39	1,56	0,39	0,41	0,27
Львівська	36,97	15,99	9,60	11,63	13,55	4,30	2,59	0,66	4,47	0,22
Рівненська	84,03	0,36	0,01	3,09	0,00	3,07	4,18	1,08	3,69	0,49
Тернопільська	11,27	2,65	2,55	29,73	15,19	32,68	3,44	0,38	0,90	1,19
Чернівецька	0,53	27,98	26,88	12,59	26,03	3,74	0,72	0,36	0,47	0,69

\*Авторські розрахунки за [2]

Можна виділити такі позитивні фактори розвитку сировинного забезпечення деревообробної промисловості у Західному регіоні, як великі обсяги заготівлі деревини, зростання площ відтворення лісів, перехід до міжнародних стандартів ведення лісового господарства та інше.

Водночас, збереження сировинного потенціалу деревообробки потребує вирішення проблемних аспектів. Зокрема, доцільно збільшити площі відтворення лісів в регіонах, де рівень заготівлі деревини значно перевищував рівень відновлення лісів, до прикладу, у Закарпатській та Івано-Франківській областях. Важливо приділити увагу якості відтворення лісів, оскільки лише у 2017 році близько 20,1 тис.га. лісових насаджень в Україні загинуло від хвороб, шкідників, лісових пожеж та інших причин.

Доцільно оновити технологічне забезпечення у лісових господарствах, підвищити контроль за якістю лісових рубок, сприяти безвідходному використанню деревинної сировини та інше.

### Список літератури

1. Офіційний сайт Державного агентства лісових ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/index>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

**Паресашвили Н.**

*доктор економіки, асоційований професор,  
Тбилиський державний університет ім. Іване Джавахішвілі,  
г. Тбілісі, Грузія*

## ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Экономический рост является важнейшей частью устойчивости развития стабильно функционирующего предприятия. Критерием экономического роста является увеличение прибавочного продукта, расширение производства, удовлетворение потребностей потребителя. Обеспечение экономического роста и повышение эффективности производства достигается на основе инновационных преобразований и трансформаций.

Изучение проблемы влияния инноваций на основные показатели производства, характеризующие интенсивность экономического роста, было положено в работах П. Друкера, М. Портера, Й. Шумпетера [1-3]. Отмечен положительный эффект от внедрения инноваций в производственный процесс, проявляющийся в снижении издержек на единицу продукции и наличии разницы между ценой и издержками, позволяющей получать дополнительную прибыль

Основными факторами экономического роста являются количество и качество природных ресурсов, основного капитала, техники и технологий, трудовых ресурсов, обеспечивающих технический прогресс общества, совокупное влияние которых основывается на совместном действии факторов предложения, спроса и распределения [4].

Экономическая динамика основывается на распространении инноваций в различных формах, таких как производство новых товаров, применение новых технологий и новой техники, эффективное использование известных материалов, освоение новых рынков сбыта.

Предпринимательская функция непрерывно связана с инновациями. Можно комбинировать факторы производства, искать новые формы организации усовершенствования и коммерческого освоения новой продукции,

но при этом не следует забывать, что новая система отношений, вызванных внедрением инноваций, должна быть сбалансирована. Определяющую роль здесь играет конкуренция введения новых продуктов. С этих позиций инновационный тип экономического роста связан с развитием предпринимательской деятельности и инициативы в сфере рыночной, научно-технической и организационно-экономической деятельности, ориентированной на изменяющиеся запросы потребителей.

Экономические факторы, способствующие развитию инноваций и сдерживающие экономическую активность, представлены на рис. 1.



**Рис. 1. Экономические факторы, способствующие развитию инноваций и сдерживающие экономическую активность**

Внедрение инноваций на предприятиях сопровождается такими оценками:

- прибыль увеличивается более высокими темпами, чем объем продаж продукции;
- объем продаж возрастает более высокими темпами, чем капитал предприятия;
- ресурсы используются более эффективно;
- экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим годом.

Инновации представляют собой важнейшую экономическую категорию

расширенного воспроизводства, играющую ключевую роль в реализации структурных сдвигов и формировании производства.

Инновационный тип экономического роста проявляется и развивается на основе накопления новых знаний и инновационных продуктов, готовности к их практической реализации в различных сферах деятельности.

Государственное регулирование инновационной деятельности обеспечивается созданием законодательных условий для активизации инновационной деятельности, гарантией прав и интересов распространяющихся на объекты интеллектуальной собственности, содействием подготовке и переподготовке кадров и повышению их квалификации, содействием интеграционным процессам развития международного сотрудничества, поддержкой отечественной инновационной продукции, выделением государственных инвестиций для поддержки инновационных программ, предоставлении дотаций и льготных кредитов.

Уровень развития производства и динамики инновационной сферы развития общества определяет положение предприятия в сфере конкурентных отношений и степень его безопасности. Инновации становятся стратегическим фактором экономического роста, влияющим на структуру производства, стабилизирующим функционирование предприятий.

Прибыль предприятий достигается за счет интеллектуальной составляющей инноваций и информационной сферы в отличие от материального производства и концентрации капитала.

Инновации как базовый фактор экономического роста связаны с расширением границ, определенных ниш и сегментов рынка, преобладанием услуг над товарами, применением информационных технологий.

### **Список литературы**

1. Druker P.F. Innovation and Entrepreneurship / P.F. Druker. – London: Heinemann, 1985. – 395 p.
2. Портер М. Конкуренция / М. Портер; Пер. с англ. – М.: Изд. дом Вильямс, 2000. – 495 с.
3. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 464 с.
4. Greenhald, Ch. Rogers, M. Innovation intellectual property and economic growth. – Princeton; Oxford: Princeton Univ. Press, 2001. – 366 p.

**Рогач С.М.**

*д. е. н., професор,  
завідувач кафедри економіки підприємства ім. проф. І.Н. Романенка,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
м. Київ, Україна*

## **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ**

Аграрний сектор є одним із найважливіших для української економіки. Останніми роками він демонструє динамічність розвитку, вагомим фактором якого є інвестиції в сільське господарство. Сьогодні шлях до інтеграції у світову економіку лежить через завоювання передових позицій, особливо через набуття конкурентоздатності на світовому ринку наукоємної продукції. Відповідно до Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, основою забезпечення економічної незалежності та сприяння інтеграції у співтовариство цивілізованих країн повинен стати перехід до інноваційного розвитку [1]. У зв'язку з цим, особливої актуальності набувають питання обґрунтування стратегії розвитку аграрного сектору економіки на інноваційних засадах, з урахуванням її інституціональної трансформації.

Сучасний інституціональний каркас національного господарства не сприяє формуванню нової моделі суспільних відносин, що базувалася б на принципах інноваційності та демократизму. Цей фактор у значній мірі гальмує просування нашої країни в напрямку інтеграції у міжнародні та регіональні фінансово-кредитні і торгові організації. Разом з тим, в українському інноваційному середовищі присутні майже всі сучасні інституції. Однак вони працюють не досить результативно, не завжди конкурентоспроможні на світових інноваційних ринках, проте мають потужний потенціал, який за умов інвестиційних ін'єкцій, активного залучення перспективних наукових розробок, здійснення певних організаційно-структурних трансформацій здатний вивести українське суспільство на світовий рівень інноваційного розвитку. Тому, пріоритетним завданням формування сучасного інституціонального середовища національної економіки має бути створення сприятливої бази для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, подальшої структуризації господарського комплексу, скорочення регіональної асиметрії соціально-економічного розвитку.

Аналіз результатів інституціональної трансформації аграрної сфери дає підстави виділити два етапи в розвитку інноваційно-інвестиційних процесів:

- I етап тривав до середини 1990-х рр. і характеризувався бюджетним механізмом фінансування інвестицій у сільське господарство при відсутності вагомих структурних інноваційних перетворень у цій галузі;
- II етап триває і нині, характеризується суттєвим скороченням частки бюджетних коштів в інвестиціях та переходом до альтернативних форм і джерел їх фінансування.

Початок другого етапу характеризувався погіршенням фінансового стану підприємств аграрної сфери, різким зменшенням їх прибутковості і кредитоспроможності, скороченням позичкових ресурсів, а також високим ступенем невизначеності що стало основною причиною пролонгованого згортання інвестиційної діяльності. Як наслідок, обсяги інвестицій в основний капітал за 2013 рік реально скоротились майже на 60% по відношенню до відповідного періоду 1990 року [2]. На тлі недостатності як внутрішніх, так і зовнішніх позичкових коштів аграрні підприємства змушені були скоротити вкладення інвестицій, а частину обмеженого прибутку спрямовувати на забезпечення погашення раніше накопичених боргових зобов'язань.

Наразі основними складовими джерел фінансування інвестицій аграрних підприємств залишаються їх власні кошти (прибуток підприємств), які у загальному обсязі інвестицій в основний капітал у 2018 році становили від 65 до 78 відсотків [2].

Це засвідчує, що ринкове інституціональне середовище інвестиційного процесу ще не сформовано як цілісна система, представляє собою сукупність різноякісних, часто суперечливих інститутів і потребує трансформації. Відсутність взаємодоповнюваності та єдиної спрямованості інституціонального середовища не сприяє зростанню інвестиційної привабливості сільського господарства. Нерідко створені для активізації інноваційних процесів на селі організаційно-правові інститути не забезпечують належного ефекту через відсутність або незрілість економічних, соціально-психологічних і культурно-ціннісних складових інституціонального середовища.

З метою підвищення обсягів залучення інвестицій в економіку держави інвестиційна політика Уряду України має бути націлена на мінімізацію інвестиційних ризиків та створення умов, привабливих для інвестиційної діяльності. У цьому аспекті, серед ключових проблем у Стратегії розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року визначено: низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва; ризики збільшення виробничих витрат через зростання зношеності техніки, переважання застарілих технологій, при зростанні вартості невідновлюваних природних ресурсів в структурі собівартості. Відповідно, серед стратегічних цілей розвитку, зазначається необхідність підвищення інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств [3].

Реалізація визначених стратегічних цілей, на думку експертів, буде визначатися створенням дієвих інституцій у налагодженні активного діалогу з підприємцями, представниками вітчизняних та іноземних інвесторів [4]. Наразі такими інституціями є Національна інвестиційна рада при Президентові України, Рада вітчизняних та іноземних інвесторів, Рада експортерів та інвесторів при МЗС України, які співпрацюють як з формальними так і неформальними інституціями.

За результатами щорічних досліджень Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації “Ведення бізнесу”, за показником “захист прав

інвесторів”, Україна покращує свої позиції. Однак, на думку експертів, покращення позицій України у рейтингу Doing Business здебільшого відображає прийняття низки позитивних законодавчих та регуляторних ініціатив, але зовсім не означає покращення інвестиційного клімату в реальності [4]. Світовий банк зафіксував 238 реформ, що стосуються регулювання підприємницької діяльності. Разом з тим, призупинення іноземних інвестицій в Україну свідчить, що прийняття законів не завжди гарантує їх дотримання. У більшості підприємців аграрної сфери залишаються невирішеними питання при взаємодії з контролюючими органами, а також захисту прав власності, врегулювання земельних відносин та функціонування ринку землі.

Актуальними та недостатньо опрацьованими залишаються проблеми удосконалення інституціонального забезпечення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату з метою реалізації сучасних інноваційних розробок. У 2017р. обсяги прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор зросли на 16,7% і склали 586,2 млн. дол. США. Однак, якщо порівняти із 2014р., котрий став піковим, то у 2017р. було залучено на 43,2% коштів менше. У цілому ж потреби національного АПК в іноземних інвестиціях оцінюються більше ніж у 35 млрд. дол. США, реально залучається близько 10% від потреби [5]. Відповідно одним з пріоритетних завдань Уряду на даний час є стимулювання інвестиційної діяльності аграрної сфери.

Для реалізації означеної стратегії, наша держава, насамперед повинна здійснити стрибок у сфері агротехнологій, не за наздоганяючою схемою, яка копіює пройдені варіанти, а за випереджаючою, з урахуванням минулого досвіду і найновіших досягнень науково-технічного прогресу. Враховуючи глибоку технологічну відсталість аграрної сфери першочергові зусилля необхідно зосередити на пріоритетних напрямках, а потім уже на технологічному переозброєнні аграрної сфери в цілому.

Для того, щоб державна підтримка розвитку аграрної сфери була максимально ефективною, важливо диференціювати як методи, способи і форми державної підтримки окремих регіонів та інвестиційного забезпечення господарських проектів, так і масштаби і пропорції державного сприяння суб'єктам підприємницької діяльності, що активно освоюють інноваційні технології. Пріоритетним в інституціональних трансформаціях має бути врахування фактора перманентного сприяння інноваційному оновленню матеріально-технічної бази аграрного комплексу, а також методів організації, управління, регулювання сільськогосподарського виробництва. Каталізувати цей процес та надати йому необхідного динамізму може, в першу чергу, розвинений ринок інновацій і його інфраструктура. Тому інституціональні трансформації мають також зосередитися й на формуванні інноваційних структур, що забезпечуватимуть можливість розвивати перспективні підприємницькі проекти та прискорюватимуть процеси модернізації виробничого базису аграрної сфери.



При обмеженості бюджету країни особливо важливо обґрунтувати пріоритети першочергової державної підтримки, а саме зосередити і спрямувати державну допомогу в найбільш ефективно господарюючі підприємства, що здатні застосовувати високоінтенсивні технології, забезпечити вихід якісної продукції при оптимальних економічних і екологічних показниках.

Отже, активізація інноваційних процесів значною мірою обумовлена необхідністю здійснення інституціональних трансформацій, які б забезпечували сприятливий клімат для інвестування сільськогосподарського виробництва. Інституціональний механізм інноваційного розвитку аграрного сектору має бути спрямований на залучення додаткових джерел інвестицій у сільське господарство, які необхідні для стабілізації виробництва й подальшого ефективного його розвитку.

### **Список літератури**

1. Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/916-14>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/node/7644>.
4. Економічна правда [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/11/1/401532/>.
5. Актуальні новини [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nrcu.gov.ua/news.html?newsID=78713>.

**Самофатова В.А.**

*д. е. н., доцент,  
професор кафедри економіки промисловості,  
Одеська національна академія харчових технологій  
м. Одеса, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ ЯК ДРАЙВЕР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ**

Забезпечити сталий розвиток агропродовольчої сфери України та конкурувати на світових ринках можливо тільки завдяки новітнім технологіям виробництва та організаційно-управлінським нововведенням. Підвищення ефективності інноваційної діяльності має пріоритетне значення у всіх взаємопов'язаних ланках агропродовольчої сфери.

Протягом тривалого періоду, економіка агропродовольчої сфери складалася з розрізнених та майже незалежно функціонуючих окремих підприємств, господарств населення та науково-освітніх закладів. Нинішні

виклики часу сприяють її трансформації у складну систему, що утворюється із взаємодіючих суб'єктів господарювання.

Етимологія слова кластер походить від англійського «cluster», що у перекладі означає – гроно, пучок, група і т. ін. За визначенням М. Портера: «кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад університетів, агентств зі стандартизації, торговельних об'єднань) в певних сферах, що конкурують, але, водночас, і ведуть спільну роботу» [1, с. 256].

Однією із найважливіших відмінностей кластерів від інших організаційних форм господарювання є обов'язкова умова роботи у конкурентному полі. При чому, кожен учасник кластера зберігає свою організаційно-правову форму. Важливе значення для розвитку кластерів мають кваліфіковані кадри та накопичення критичної маси новітніх технологій.

З нашого погляду, агропродовольчий кластер – це добровільне територіальне об'єднання підприємств агропродовольчої сфери з метою забезпечення сталого розвитку підприємств-учасників за рахунок зростання конкурентоспроможності продукції, формування ефективних внутрішньогалузевих зв'язків, диверсифікації каналів збуту, створення сприятливих умов для залучення інвестицій та адаптації до вимог глобального ринку.

Відмітною рисою кластера є цільова підприємницька діяльність, у межах якої об'єднуються не лише виробничий, а й інноваційний бізнес, комплексне управління якістю продукції, сервісне обслуговування, а визначальними є прямі зв'язки між самостійними економічними об'єктами, що формуються для спільної діяльності з виробництва конкурентоспроможної продукції.

Як справедливо відзначає Г. Мазнєв, сучасні інноваційні технологічні кластери в агропродовольчій сфері, являють собою складну систему взаємопов'язаних підприємств із багатьма стадіями виробництва й переробки сільськогосподарської продукції. Якість і собівартість кінцевого продукту суттєво залежить від попередніх етапів його обробки. Координація інтересів учасників кластера, які пов'язані одним технологічним ланцюгом, забезпечується на засадах особистих взаємозв'язків, які зумовлені спільними цілями й територіальною близькістю виробничих, обслуговуючих підприємств, наукових установ та органів влади [2, с. 64].

Загальновідомо, що в умовах традиційної організації агропродовольчої сфери, основна частка прибутку формується на стадії отримання кінцевої продукції та її реалізації. Кластерний підхід дозволяє сформувати такий механізм відносин (прямих і зворотних економічних зв'язків), який дозволяє отримати прибуток еквівалентний витратам, не тільки тим суб'єктам господарювання, які реалізують кінцевий продукт, але й всім учасникам об'єднання.

В результаті зворотних економічних зв'язків прибуток із сфери реалізації повертається у сфери виробництва сировини і його переробки у відповідності

до понесених витрат. В цьому полягає одна з головних переваг кластерної організації, тут у повному обсязі враховуються інтереси безпосередніх сільгоспвиробників [3, с. 11]. Додатковий ефект від створення кластерів досягається тим, що вони дозволяють вибудувати раціональний технологічний ланцюг просування продукції від виробництва до споживача, економити витрати і формувати оптимальну вартість виробництва, впливати на збут продукції, впроваджувати інновації, реалізовувати економічні інтереси усіх учасників об'єднання [3, с. 13].

Створення кластерів особливо актуальне, коли реформування агропродовольчої сфери дедалі більше торкається рівня територіальних громад, економічна самостійність яких на даному етапі розвитку підвищується, що генерує нові, більш складні завдання, які вимагають і нових шляхів вирішення.

Створення агропродовольчих інноваційних кластерів буде сприяти підтриманню зайнятості і доходів, передусім, сільського населення та населення невеликих аграрних міст, створення додаткових можливостей для зростання доходів індивідуальних домогосподарств, малого і середнього агропродовольчого бізнесу, стимулювання молоді до започаткування і ведення агропродовольчого виробництва у сільській місцевості.

Підводячи підсумок, слід зробити висновок, що для реалізації створення ефективних агропродовольчих кластерів слід підходити комплексно, поєднуючи практичний досвід функціонування кластерів у різних країнах і теоретико-методологічні засади, що були напрацьовані науковцями та практиками.

### **Список літератури**

1. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Портер; [Пер. с англ. Е. Калинина]. – 2-е вид. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2006. – 715 с.
2. Мазнев Г.Є. Інноваційні технологічні кластери: особливості та застереження / Г.Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 63-67.
3. Самофатова В.А. Сталий розвиток агропродовольчої сфери регіону на основі кластерного підходу / В.А. Самофатова // Економіка харчової промисловості. – 2016. – Том 8. – Вип. 4. – С. 10-14.

**Сідельнікова В.К.**

*к. п. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, фінансів і обліку,  
Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди,  
м. Харків, Україна*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день питання розвитку стартапів в Україні є досить актуальною, оскільки стартап виступає новою перспективною формою ведення бізнесу. Щодня в Україні з'являється величезна кількість стартапів, однак лише деякі з них стають багатомільйонними компаніями. В період розвитку інновацій, глобалізації та технологізації світу, стартапи є одним із кращих варіантів розвитку власного бізнесу. Для нашої держави це порівняно нове поняття, але українці все частіше виходять на глобальний ринок інноваційних технологій з успішними проектами.

Стартап або стартап-компанія (від англ. Start-up - запускати) – компанія з короткою історією операційної діяльності. Як правило, такі компанії створені недавно, знаходяться в стадії розвитку або дослідження перспективних ринків. Зазвичай ґрунтується на використанні інноваційних технологій. Характерними особливостями є те, що зазвичай компанія має обмежені ресурси.

Вперше термін «стартап» почав використовуватися Forbes у серпні 1976 року і Business Week у вересні 1977 року для позначення компаній з короткою історією діяльності.

Американський підприємець Ерік Ріс зазначає, що стартапом може бути названа організація, що створює новий продукт або послугу в умовах високої невизначеності [5].

Головною проблемою розвитку стартапів в Україні є відсутність належної підтримки з боку держави. Саме уряд зазвичай стає перепорою на шляху до інновацій, адже останні, як правило, загрожують «спокою» державних чиновників. Крім того, уряд ухиляється від розробки інвестиційних пріоритетів, а венчурні капіталісти самостійно не можуть визначити, у які галузі слід інвестувати кошти у першу чергу.

І все ж таки, незважаючи на економічну ситуацію, довготривалу кризу та інші несприятливі фактори для розвитку бізнесу, в Україні більш-менш йде розвиток стартапів. В основному стартапи розвиваються в галузі ІТ-технологій. Переважно це сфера послуг та електронна комерція. У комп'ютерній сфері організація стартапів є досить таки легкою, на відміну від промислової та економічної сфери. Але дуже часто керівники стартапів зосереджуються на своїй ідеї, а юридичні моменти відходять на задній план. Як наслідок, замість клієнтів та інвесторів, вони отримують проблеми з правоохоронними органами або зовсім втрачають бізнес. Щоб цього не сталося, потрібно з самого початку будувати бізнес правильно.

На сьогоднішній день в Україні існує дуже велика кількість стартапів. За оцінкою Д. Довгополого – керівника бізнес-інкубатора GrowthUP, в Україні

налічується від 500 до 1000 стартапів, і частина з них заслуговує на успіх [1]. Деякі здобули популярність на внутрішньому ринку (наприклад, Rozetka чи Ukr.net), інші претендують на глобальний масштаб (Grammarly, InvisibleCRM, Jooble тощо).

Також, перспективу розвитку стартапів в Україні забезпечують бізнес-інкубатори – своєрідні посередники між новим проектом і інвесторами, які можуть фінансувати його реалізацію. Бізнес-інкубатори і акселератори - це компанії, які допомагають виростити успішний проект. Всього в Україні їх налічується сім: Eastlabs (2012 р.), iHUB (2013), HappyFarm (2012), GrowthUp (2010), Wannabiz (2012), Voomy IT-парк (2013) і Polyteco (2013). Це не так багато (наприклад, у Польщі діє 127 бізнес-інкубаторів) [2, с. 210]. Частина проектів отримує інвестиції з фондів, частина – фінансується за допомогою краудфандинг-платформ.

Як зазначає Сергій Мітяєв: «Серед таких проектів однозначно буде Monobank. Фінтех та банківська сфера доволі консервативні та зрегульовані у всьому світі. Там все не відповідає рівню сучасних технологій, і тут це відкриває значні можливості». Ця компанія не приховує своїх планів щодо подальшої експансії на британський ринок. За даними експертів у неї є всі шанси на успішний подальший розвиток в глобальному плані [3].

Ще однією доволі успішною компанією в Україні є TripMyDream. Вона почала розвиватися з 2015 року і вже через рік стала одним із найкращих туристичних стартапів в Україні. Сутність її діяльності полягає в тому, щоб визначити кращі варіанти авіаквитків, які підходять конкретній людині, зважаючи на її фінансове становище, бажання та інтереси. У 2016 році TripMyDream став найкращим туристичним стартапом світу, за підсумками конкурсу Seedstars Summit 2016. Команда отримала \$500 тис інвестицій і вже непогано заробляє на ринку Великобританії [4].

Досить таки актуальною темою є онлайн-репетиторство. Кожного року українські діти складають ЗНО та задля успішного складання іспитів та вступу до вищого навчального закладу, вони шукають гарних репетиторів через власні гаджети. Таким чином і виникла стартап-освітня платформа Preply. Вона пропонує користувачам онлайн-репетиторів з будь-якого предмету з різних частин світу. Компанія була заснована в 2012-му і спочатку пропонувала свій сервіс для України і країн СНД. Зараз же, штаб-квартира Preply розташована у Бостоні і США є найбільшим ринком для них [4].

2018 рік пройшов продуктивно для компанії з співзасновником з України Валерієм Небесним: Bitfury випустила ряд продуктів для кріптосфери, була визнана одним з кращих Фінтех-стартапів за версією Forbes, але головне – привернула інвестиції на \$ 80 млн. Інвесторами виступили Korelya Capita, Naver Group, Masquarie Capital і інші.

У Київській міській державній адміністрації презентували запуск бізнес-інкубаторів, заснованих на успішному досвіді США в рамках Програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України» (USAID Competitive Economy Program). Інкубатори базуватимуться в Києві та Харкові, але відкриті для

команд та стартапів з усієї України. Необхідно створити належні умови для розвитку українських інновацій. Зокрема, і через фінансову підтримку інноваційних стартапів – від ідеї до створення спільного підприємства за участі держави та інших інвесторів. Глобальна мета – зупинити відтік «мізків» – талановитої творчої молоді – з України.

Отже, ми можемо зробити висновок, що стартапи є перспективним бізнесом, оскільки це нова ідея, яка може реалізуватися та досягти успіху в надзвичайно короткі строки, і зазвичай для такого роду бізнесу характерним є великий масштаб, тобто швидкий вихід на європейський ринок збуту. Звісно ж тут є і свої недоліки. Ми вважаємо, що цими основними перешкодами для розвитку стартапів в Україні стали слабка підтримка з боку держави, економічна криза, вузька спеціалізація стартапів, а також слабкий зв'язок між стартапами та інвесторами. Проте ми виявили, що на сьогоднішній день Україна вже має певну кількість вітчизняних стартапів, які повільно, але впевнено розвиваються.

### Список літератури

1. Рінгіс А. Первый раунд. Стартапы и бизнес-инкубаторы – как они находят друг друга в Украине / А. Рінгіс. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/praktika/pervuj-raund.-startapy-i-biznes-inkubatory-kak-oni-nahodjat-drug-druga-v-ukraine-164157/>.
2. Філіппов В.Ю. Порівняльний аналіз бізнес-інкубаторів в Україні та в світі / В.Ю. Філіппов // Економічний аналіз: зб. наук.пр., 2011. – Вип.8, ч.1. – С. 209-212.
3. Бліц: Які стартапи з України стали найзнаковішими станом на 2018 рік. – 2018. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nachasi.com/2018/12/04/startups-which-inspire-us/>.
4. Цифрова незалежність. 10 найяскравіших українських стартапів останніх років. – 2018. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://techno.nv.ua/ukr/it-industry/tsifrova-nezalezhnist-10-najjaskravishikh-ukrajinskikh-startapiv-ostannikh-rokiv-2490377.html>.
5. Ерик Рис. Бизнес з нуля. Метод Lean Startup для швидкого тестування ідей та вибору бізнес-моделі / Рис Е. Альпина Паблишер, 2018. – 256 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://smart-lab.ru/books/biznes\\_s\\_nulya](https://smart-lab.ru/books/biznes_s_nulya).

Сундук А.М.

*д. е. н., с. н. с., зав. відділом проблем економіки земельних і лісових ресурсів,  
Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого  
розвитку НАН України»  
м. Київ, Україна*

## **ПОТЕНЦІАЛ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

В сучасних умовах, не зважаючи, що характерними є процеси постіндустріального розвитку, важливу роль відіграють природні ресурси, процеси використання яких для окремих держав є важливим джерелом формування статей бюджету та валютних надходжень, а для багатьох галузей економіки є тим базисом, який формує їх виробничі процеси, забезпечує зв'язки між секторами економіки.

Новою тенденцією є використання не сировинних, а ринкових характеристик природних ресурсів шляхом використання засад фінансового регулювання. Ці процеси стали можливими завдяки поступовому зближенню циклів природокористування і ринкових процесів. Перший з них є більш масштабним і більш тривалим в часі, ніж ринковий. Також ці цикли переслідують кардинально різні цілі: природні ресурси – підтримку цілісності та стабільності екосистем (одна з багатьох), ринковий цикл – формування прибутку. Завдяки процесам і важелям фінансово-економічного регулювання ці два цикли можуть знайти спільні точки інтересів. Більше того, між ними формуються системні ефекти, які виникають внаслідок взаємодії декількох складових, визначаються зростанням ефективності та формуванням нових якостей. Такими ефектами можуть бути можливість включення природних ресурсів до зони активності приватних компаній, формування платежів за користування ресурсом, можливість інвестування у сферу природних ресурсів, здатність природних ресурсів генерувати вартість, запровадження інноваційних інструментів регулювання тощо.

Розглянемо основні характеристики взаємодії циклів для кращого розуміння проблеми шляхом оцінки реальних і потенційних можливостей використання інструментів регулювання.

Рента. Платежі за використання природних ресурсів відіграють важливу роль в системі економічних рахунків держави. Разом з тим, як показує українська практика, визначаючись значним потенціалом, ці платежі досі не є дієвим економічним інструментом, здатним формувати реальний вплив щодо функціонування комплексу. Протягом 2005-2017 рр. показники ренти за використання природних ресурсів до Зведеного бюджету показували переважно зростаючу динаміку. Зокрема, показник земельної ренти зріс в 2,3 рази, лісової – 5,4, водної – 4. Разом з тим, і такі процеси не відображають повною мірою

цінність використання природних ресурси. Питома вага ренти в структурі Зведеного бюджету становить близько 6-7%. Зокрема, 4,4% становить рента за користування надрами, 2,6% – земельний податок та орендна плата за землю, по 0,1% – рента плата за спеціальне використання води і лісових ресурсів.

З метою формування можливостей збільшення рентних показників (потенційної ренти) використовується підхід з врахуванням ставки доходу на інвестований капітал. Як показують проведені розрахунки, існує вагомий потенціал до зростання рентних платежів. Зокрема, в 2017 р. для сфери землекористування різниця між реальними показниками і потенційними становила 33%, для сфери лісокористування – декілька разів. Крім того, потенціал зростання ренти показує і порівняння показників України та країн ЄС.

Інвестиції. Важливим показником є інвестиції, які є локомотивом розвитку економіки та забезпечують сферу необхідними засобами для функціонування. Важливу роль інвестиції відіграють і для сфери природокористування. Разом з тим, важливо усвідомлювати, що сфера природних ресурсів є досить специфічною до рецепції інвестицій і вони повинні характеризуватися специфічними рисами.

Показовим є забезпечення інвестиціями аграрного виробництва, хоча стан справ в цій галузі є кращим за інші сфери природокористування. Як показує оцінка процесів, низькі показники інвестицій, нестійка динаміка, галузеві диференціації, скорочення прямого іноземного інвестування є основними рисами перебігу інвестиційної політики агросектору.

Не зважаючи, що існує фрагментарно зростаюча динаміка інвестування АПК (зокрема, протягом 2015-2017 рр.), є можливості до збільшення інвестицій. Згідно проведених розрахунків (з використанням інструментів теорії безпеки), потенціал зростання інвестицій коливається в межах 8-13% до поточного показника. Варто зазначити, що при досягненні порогового рівня це не забезпечить стрімкий розвиток аграрної галузі завдяки інвестиціям, цей рівень є тільки необхідним базисом, який потрібно досягти.

Важливим інструментом проведення державної політики у сфері природокористування є використання нових інструментів регулювання, зокрема, платежів за екосистемні послуги. Що вони собою являють? Спочатку треба розмежувати поняття – екосистемні функції і послуги. Перше з них характеризує властивості природних ресурсів, які забезпечують (підтримують) розвиток екосистем різного походження. Якщо функція залучається (і здійснює вплив) до сфери економічної діяльності, то формується послуга. Під екосистемою послугою розуміється ті преференції, які можуть формувати природні ресурси і які можливо використовувати. Які це послуги? Регуляція клімату, виробництво харчової продукції, зменшення забруднення, водорегуляція та інші.

Розрахунки за методикою R. Costanza показують, що інструмент екосистемних послуг, при його запровадженні, може формувати вагомні фінансові потоки. Серед всіх екосистемних послуг більш “фінансово ємними”



виступають: для земельних ресурсів – виробництво харчової продукції, лісових – регуляція клімату, водних – водорегуляція.

Ці фінансові потоки можуть перевищувати характеристики реальних показників. Як приклад, для сфери АПК України, то показник вартості екосистемних послуг пасовищ і ріллі та водно-болотних площ за світовими ціновими показниками суттєво перевищує поточні рентні платежі до бюджету сфери землекористування. Це говорить про те, що імплементація платежів за послуги природних екосистем характеризується вагомим потенціалом наповнення бюджетів.

**Третякова М.О.**

*студентка кафедри маркетингу*

**Збиранник О.М.**

*старший викладач кафедри маркетингу,*

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського  
м. Кременчук, Україна*

## **ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ОДНА З НАЙКРАЩИХ СУЧАСНИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ**

На сьогоднішній день проблема становлення і розвитку малого бізнесу за умов формування в Україні ринкового господарства, інституційних змін в економіці, радикальних перетворень у відносинах власності, набуває важливого значення. Основним недоліком функціонування малих підприємств є нестача фінансових ресурсів для розширення підтримки своєї діяльності. Рішення багатьох економічних проблем вимагає нових економічних механізмів. Одним з яких є франчайзинг – в даний час єдиний відомий інструмент, що дозволяє підвищити ефективність малого бізнесу.

Поняття франчайзингу для України відносно нове, і поки що у нас це не дуже поширена система ведення бізнесу. Пов'язано це з тим, що тільки в 2015 році були прийняті поправки до Господарського кодексу, які закріпили поняття договору комерційної концесії – основного для франчайзингу. При цьому, є компанії, які вже не один рік розвиваються за системою франчайзингу, такі як піцерія «Челентано», мережа ресторанів «Мафія», мережа супермаркетів «Наш Край», мережа спеціалізованих магазинів «Наша Ряба», фастфуд Chicken Hut і інші, але це скоріше виключення з правил [2].

Потужний поштовх до розвитку цієї системи в Україні міг би дати закон безпосередньо про франчайзинг, де крім усього іншого були б розписані всі терміни і їх тлумачення. Тому що зараз кожен розуміє під франчайзингом щось своє. Через це нерідко трапляються шахрайства, коли підприємцям під виглядом франшизи продавали нічого не маючи з нею загального проекти. Люди платили гроші, запускали бізнес і в підсумку прогоряли.

Франшиза дозволяє вийти на бажані результати набагато швидше за

рахунок використання перевірених, відпрацьованих франчайзером технологій. Але це не панацея успіху. Це не гарантія того, що бізнес франчайзі буде прибутковим і успішним, оскільки франчайзі по суті залишається єдиним і повноправним власником бізнесу. І тільки від його зусиль залежить те, наскільки куплена франшиза буде успішною. Проте, шанси на успіх високі. Тому що кожна франшиза, по-перше, передбачає навчання, стажування. Якщо говорити про «Макдональдс», там навчання триває цілий рік. Майбутній партнер повинен приїхати в Америку і відпрацювати там на всіх посадах, починаючи від найнижчої сходинки до керуючого рестораном.

По-друге, успішні франчайзингові програми мають дуже високу інноваційну складову. Франчайзинг – це завжди дивитися в майбутнє; це впровадження нових технологій і навчання інших підприємців своїй справі [1].

Сьогодні на ринку можна знайти франшизи на будь-який смак і гаманець. Є проекти від 900 дол. до 170 тис. дол., а є і такі, які коштують мільйони. Як показує практика найбільшим попитом користуються франшизи вартістю до 20 тис. дол. – в основному це сфера обслуговування та ритейл. Вибираючи франшизу, орієнтуватися можна на різні параметри. Хтось гониться за перспективою, хтось за ціною, хтось дивиться на бренд, хоча в Україні за нього ще не готові викладати великі кошти. У Європі та США 80% вартості франшизи найчастіше становить ціна бренду, і тільки 20% – технології, ноу-хау, напрацювання по веденню бізнесу, тоді, коли в нашій крахні зворотня ситуація: 20% за бренд і 80% за бізнес-процеси. Українські компанії також вдало можуть продавати франшизи як всередині країни, так і за кордон. Є успішні приклади, які вийшли на зовнішні ринки: сервіс кур'єрської експрес-доставки на електровелосипедах «Delfast», сендвіч-бари «FreshLine», хостели «DREAM Hostel» та інші [2]. І це тільки декілька прикладів. Взагалі українські проекти успішні і в Європі. Оскільки вони створюються з урахуванням різної так би мовити «турбулентності», що властива українському бізнесу, і тому мають імунітет від різних економічних проблем. Потрапляючи в більш сприятливе бізнес-середовище для розвитку, вони добре себе показують. Тобто може бути і зворотний процес: створюючи успішний інноваційний бізнес можна додатково отримати дохід і іміджеву вигоду, продаючи франшизи в Україні і за кордоном.

Мінуси у франчайзингу, звичайно, теж є. Найбільший – це відсутність чіткого законодавства, пов'язаного з інтелектуальним правом. Оскільки франчайзинг передбачає передачу технологій, ноу-хау і всіх напрацювань, їх правовласник повинен бути захищений. Але у нас франчайзер на жаль не захищений. Тому дуже часто ми спостерігаємо на нашому ринку таку ситуацію: франчайзі купує франшизу, а через певний час намагається піти з франчайзингової мережі, несучи з собою всі напрацювання і тим самим створюючи конкуренцію материнській компанії.

Ще одна проблема – відсутність цікавих програм з кредитування для малого та середнього бізнесу, а саме вони найчастіше розвиваються за системою франчайзингу. Це дуже важливий інструмент, який негативно

позначається на розвитку системи франчайзингу в цілому.

Хочеться вірити, що в найближчі 3-5 років ми наздоженемо такі країни, як Польща, яка зараз є лідером в Європі за темпами розвитку франчайзингових програм. Тому що це благополуччя нашої країни. Адже підприємці – це рушійна сила будь-якої економіки.

#### **Список літератури**

1. Суховатий О.В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні / О.В. Суховатий // Проблеми науки. – 2007. – № 2. – С. 14-18.
2. УкрСтандартФраншиза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://isfcompany.com>.

**Шарко М.В.**

*д. э. н., профессор, профессор кафедры экономики,  
предпринимательства и экономической безопасности,  
Херсонский национальный технический университет  
г. Херсон, Украина*

### **ФАКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В УКРАИНЕ**

В современных условиях в инновационной деятельности учувствуют не только крупные компании, но и средние и мелкие предприятия, образующие взаимосвязанные звания сложной экономической системы [1, 2]. По мере накопления знаний совершенствуются научно-производственные формы взаимодействия между хозяйствующими субъектами [3]. Экономический рост является результатом развития инновационной экономики [4]. Количественно он выражается через увеличение и удовлетворение потребностей людей и проявляется в виде реального ВВП или чистого продукта на душу населения за определенный период. С этих позиций экономический рост является важнейшей частью общества [5].

Объем производства предприятия зависит от трудовых ресурсов, капитала и сырьевого обеспечения. Однако, объем производства может расти в большей степени, чем общие затраты на факторы производства, которые определяются достижениями научно-технического прогресса. Таким образом, экономический рост определяется наличием либо интенсивного использования факторов производства, технологий и процессов либо экстенсивным расширением масштабов производства благодаря увеличению вовлеченных в производство факторов на прежней технической основе. Это может проявляться в увеличении числа работников, увеличении капиталовложений, росте объемов потребляемого сырья (рис. 1).

Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста не существуют в отдельности, а в развивающемся производстве существуют одновременно. В зависимость роста объема производства от роста затрат на факторы производства определяют за счет чего развивается производство:

путем вовлечения новых факторов производства или путем повышения эффективности их использования. Последний фактор определяется инновационным развитием.



Рис. 1. Факторы экономического роста

Таким образом, экстенсивный путь экономического роста проявляется во влечении количества факторов производства, а экстенсивный в повышении технологической эффективности. Поскольку, ресурсы овеществленные в факторах производства ограничены, то экономический рост может быть экстенсивным. Такому сценарию развития приводят рыночные стимулы и законы рыночного хозяйствования.

Каждый технологический уклад находится в определенной фазе своего жизненного цикла. Динамические изменения внешней среды оказывают на стабильность функционирования производства ряд негативных явлений, связанных с неопределенностью локальных целей развития, наличием высоких рисков, недостаточностью финансирования инновационных проектов и как следствие, низкой инновационной активности.

Неопределенность в инновационной политике затрудняет формирование долгосрочной стратегии развития. В инновационном процессе прослеживается неравномерность, характеризуемая волнообразным характером усиления и спада инновационной активности.

С точки зрения, экономического роста производства инновационные продукты, поступающие на рынок, выступают как товар, который может быть подвержен коммерческому обмену.

Повышение инновационной активности становится одним из направлений государственной политики, поддержки и развития

предпринимательства. рынок инноваций нуждается в государственном регулировании посредством диверсификации, финансовой поддержки, применения информационных технологий, телекоммуникаций и т.д.

Необходимо выработать систему приоритетов инновационного развития и взаимодействия с мировым рынком наукоемкой продукции, а также с механизмом коммерциализации и трансфера технологий. Наличие высоких технологий является показателем научно-технического развития, притока капитала, укрепления отношений с конкурентами.

Каждый технологический уклад порождает определенную совокупность технических нововведений. А поскольку, инновационный процесс является дискретным, то развитие и угасание технологических укладов происходит скачкообразно.

### Список литературы

1. Ганущак-Єфіменко Л.М. Бізнес – модель управління інноваційно активними підприємствами на ринку / Л.М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109). – С. 81-93.
2. Гончар О.І. Обґрунтування механізму управління інформаційним потенціалом підприємства на засадах синергетики / О.І. Гончар, А.В. Битий // Менеджмент суб'єктів господарювання в умовах міжнародної інтеграції: [колективна монографія] / за заг. ред. д.е.н., проф. Тарасюк Г.М. – Житомир: ЖДТУ, 2016. – С. 423-430.
3. Горюнова Н.Н. Экономический рост как фактор экономического развития / Н.Н. Горюнова // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 7. – С. 183-185.
4. Современный экономический рост: источники, факторы, качество: Монография / И.М. Теняков. – М.: МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015. – 176 с.
5. Карпінська Г.В. Передумови інноваційного розвитку промислових підприємств України / Г.В. Карпінська, В.В. Лукашук // Економічні інновації. – 2018. – Вип. 66. – С. 96-104.

**Щеглюк С.Д.**

*к. е. н., старший науковий співробітник відділу просторового розвитку,  
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»,  
м. Львів, Україна*

## СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ МІСТ

В умовах активних соціально-економічних реформ в Україні, необхідності розширенні економічної бази для самозабезпечення розвитку територіальних громад, по-новому оцінюється роль та місія малого й

середнього підприємництва для місцевого розвитку. Це визначається як більшою часткою охоплення ринку товарі та послуг суб'єктами господарювання, мобільністю та гнучкістю діяльності у порівнянні з великим бізнесом, так і формуванням нової культури підприємництва.

В основу концепції формування підприємницької екосистеми урбанізованих територій покладена теорія ендегенного зростання П. Ромера [1], яка пояснює різноманітність у їх розвитку різними ресурсами та якістю акумульованого знання. Теорія Ромера дозволяє в застосуванні до підприємницьких екосистем локального рівня виявити потенціал їх розвитку через внутрішню збалансованість і зв'язаність його елементів. Концепція ендегенного розвитку в своїй основі спирається на такі чинники, як територіальне розташування і ефективність використання місцевих ресурсів. Окрім того саме ця концепція поєднує індивідуальні цілі окремих учасників підприємництва, визначає дієві інститути їх взаємодії в межах підприємницької екосистеми для досягнення мети – інклюзивного розвитку міста. Відмінності, які знаходяться в організації підприємницької системи визначають ефективність підприємницької діяльності різних просторових локальних систем. Слід розуміти, що при будь-яких маніпуляціях з різними ресурсами, необхідна оцінка їх впливу на підвищення вигод для місцевої громади.

Згідно положення Хабітат III зайнятість і гідна праця є основними факторами для досягнення інклюзивного та сталого розвитку міст. Посилена увага до урбанізованих територій з точки зору активізації інвестицій необхідна для створення нових і поліпшення умов існуючих робочих місць та вирішення питання дефіциту гідної праці [2, с.2]. Міста як економічні драйвери розвитку, центри інновацій та технологій, завжди перебувають у фарватері ідей та генерують нові сенси. Шляхи досягнення інклюзивного та сталого розвитку міст є різними, це і інклюзивна освіта, інклюзивний туризм, а також трансформація бізнес-моделей компаній на інклюзивне або є соціальне підприємництво, яке окрім прибутку дбає про вирішення соціальних проблем та покращення міського середовища. Інклюзивна бізнес-модель підприємництва полягає у посиленні соціальної відповідальності бізнесу, формуванні соціального підприємництва та координація дій малого і середнього підприємництва (МСП), великого бізнесу, в тому числі мультинаціональних корпорацій. Урбанізовані території сприяють кластеризації, яка дозволяє МСП отримати вигоду з економії на масштабі, збільшити інвестиції і прискорити створення робочих місць. Якщо заходами регіональної економіки, заснованої на екзогенних чинниках для зміцнення економічних показників у проблемних регіонах були зміни просторового розташування господарської діяльності, то сучасна регіональна політика підтримує ендегенний розвиток регіонів та міст. Вона зосереджується на проблемах, що виникають в результаті швидкої реструктуризації та сприяє розвитку інновацій. Замість міжрегіонального перерозподілу та підтримки зовнішніх інвестиційних імпульсів, вона зосереджується на мобілізації внутрішніх ресурсів, покращенні послуг та підтримці малих та середніх

підприємств, характеризується сильною децентралізацією на місцевому рівні [3, с. 341].

Рівень співпраці між основними стейкхолдерами: бізнесом – владою – громадськими організаціями залежить від традицій ведення підприємництва, ментальності населення та численних технологічних, соціальних та законодавчих новацій, що належать до суб'єктивних чинників розвитку підприємницької діяльності. Сильні міські економіки, генеруючи гідні робочі місця для всіх, необхідні для досягнення поставленої Цілі сталого розвитку (SDG) 8 зі сталого та всеохоплюючого економічного зростання, повної і продуктивної зайнятості та гідної роботи для всіх; і Цілі 11 з досягнення інклюзивності, безпеки, стабільності та життєздатності населених пунктів [2, с. 6-7].

Слід відмітити зростання в українському бізнес-середовищі розуміння необхідності участі бізнесу в соціальних ініціативах для ефективного розвитку бізнесу, сприяння зростанню добробуту населення, поліпшення іміджу та репутації компанії для залучення й закріплення кваліфікованих працівників. У Міжнародному стандарті SA 8000 «Social Accountability» «соціальна відповідальність бізнесу» пояснюється як здатність організації або підприємства оцінити соціальні наслідки своєї діяльності, в тому числі безпеку та вплив на довкілля [4, с. 300]. Активізація соціальної відповідальності бізнесу сприяє гармонійному співіснуванню, взаємодії та діалогу між представниками місцевої влади, бізнесу та суспільства для вирішення широкого кола соціальних проблем на всіх ієрархічних рівнях. Соціальна відповідальність компаній передбачає провадження соціально-екологічної політики підприємства на території присутності, яка спрямована на вирішення суспільних завдань, залучення місцевих бізнес-спільнот та місцевих громад на взаємовигідних засадах. Рівні прояву соціальної відповідальності підприємства поділяються на відповідність перед працівниками, споживачами, діловими партнерами, державою, майбутніми поколіннями за охорону довкілля. Попри популярність та розуміння необхідності посилення соціально відповідальної складової, науковці зазначають, що ступінь прояву соціальної відповідальності в українському бізнесі ще дуже низький. Результати спостережень засвідчують про середній рівень прояву соціальної відповідальності серед вітчизняних підприємств.

У зв'язку з цим в справі соціальної відповідальності бізнесу необхідні інноваційні зміни, нові правові механізми соціального і державного регулювання. Доцільно розробити цільову регіональну та міську програми активізації соціальної відповідальності бізнесу та створити чітку прозору систему заохочення до соціально відповідального ведення бізнесу. Необхідна підтримка органами місцевої влади соціальних ініціатив бізнес-структур але з чітким розмежуванням сфер відповідальності. Заходами, що могли б вплинути на кількісні параметри соціального інвестування [4, с. 315], є розробка та прийняття чіткої законодавчої бази, яка забезпечить правові рамки соціально-відповідальної поведінки бізнесу та буде націленою на його оптимізацію.

Водночас розуміння важливості реалізації й забезпечення соціальної місії бізнесу започаткували новий напрям діяльності: перехід від соціальної корпоративної відповідальності підприємств, передусім великих, які формують соціально відповідальне бізнес-середовище, до *соціального підприємництва*. Соціальне підприємництво – це підприємницька діяльність, спрямована на позитивні інноваційні зміни у суспільстві: пом'якшення або вирішення соціальних проблем за рахунок доходів, отриманих від власної діяльності [5, с. 7]. Під соціальним підприємництвом (Social entrepreneurship) розуміється також вид господарської діяльності, спрямований на вирішення проблем певних груп людей, які внаслідок провалів (неспроможності) ринку і держави не мають доступу до життєво необхідних вигод. Соціальне підприємництво, яке здобуло популярність у другій половині ХХ-століття і особливу масштабність у всьому світі на початку 2000-х, до цих пір є привабливим напрямком діяльності для ініціаторів суспільних змін через впровадження бізнес-інновацій. Такий вид бізнес-моделі спрямований на одночасне вирішення і соціальних, і економічних завдань, він актуальний не лише для країн, що розвиваються, а й для економічно розвинених країн. Отже, зміщення акцентів в бік соціального підприємництва можна оцінювати як зміни парадигми діяльності, адже завдяки успішному розвитку імпаکت-інвестуванню (підтримка бізнесом довгострокових проектів, які орієнтовані не лише на прибуток, а на зміни в громадах) можливо в перспективі змінити соціально-економічні реалії міст, розвивати підприємництво зі значною користю для мешканців та доданою вартістю.

### Список літератури

1. Romer P. M. The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*. – 1994. – Vol. 8(1). – P. 3-22.
2. Хабитат III. Исследовательский доклад 13 – труд и жизнедеятельность. 2015. 10 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://habitat3.org/wp-content/uploads/13-Habitat-III-Issue-Paper-13\\_Jobs-and-Livelihoods\\_rus-AI\\_fin.pdf](http://habitat3.org/wp-content/uploads/13-Habitat-III-Issue-Paper-13_Jobs-and-Livelihoods_rus-AI_fin.pdf).
3. Donauer E., Rajčáková E. Endogénny a exogénny rozvoj na príklade Mikroregiónu pod Marhádom : Regionálny rozvoj a regionálne disparity na Slovensku, С.339-362. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://habitat3.org/wp-content/uploads/13-Habitat-III-Issue-Paper-13\\_Jobs-and-Livelihoods\\_rus-AI\\_fin.pdf](http://habitat3.org/wp-content/uploads/13-Habitat-III-Issue-Paper-13_Jobs-and-Livelihoods_rus-AI_fin.pdf).
4. Тарханова Н.О., Норкіна Т.П. Методичні основи проведення соціальних досліджень з метою визначення рівня соціальної відповідальності бізнес-структур та органів місцевої влади. Містобудування, територіальне і стратегічне планування: організаційно-економічні, правові, суспільні та еколого-технологічні аспекти: монографія / Під загальною редакцією д.е.н., професора Богачова С.В. – Макіївка: ТОВ «Цифрова типографія», 2014. – С.299-318.
5. Банк проблем та моделей соціальних підприємств для їх вирішення. Аналітичний звіт. 13.09.2018. 58 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [https://d.facebook.com/civichuborg/?\\_\\_tn\\_\\_=%2Cg](https://d.facebook.com/civichuborg/?__tn__=%2Cg).



**Юринець З.В.**

*д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту,  
Львівський національний університет імені Івана Франка,  
м. Львів, Україна*

**Юринець Р.В.**

*к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри інформаційних систем та мереж,  
Національний університет «Львівська політехніка»  
м. Львів, Україна*

## **УМОВИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА**

Процес розроблення та втілення інноваційних стратегій національного рівня, розвиток інноваційної діяльності обумовлені низкою різних умов, які встановлюють і поступово змінюють стан інноваційних процесів і соціально-економічного середовища, в якому функціонують суб'єкти господарювання, конкурентоспроможність економіки загалом.

Інноваційне середовище розглядають як:

- специфічну сукупність відносин виробництва та менеджменту, засновану на соціальній організації, яка в цілому розділяє культуру праці та інструментальні цілі, спрямовані на генерування нового знання, нових процесів і нові продукти [2];
- поєднання чинників економічного, політичного, правового, міжнародного, соціального, ринкового, соціокультурного характеру [1].

Вважаємо, що інноваційне середовище насамперед варто розглядати у ракурсі умов, що створюються для економічних суб'єктів і виробництва ними нових продуктів, технологій, розвитку нових ринків.

Інноваційне середовище – це сукупність взаємопов'язаних умов, за яких відбувається інноваційний розвиток господарюючих суб'єктів, чинників, що впливають на підвищення їхньої конкурентоспроможності, засобів, що здатні забезпечити інноваційний розвиток учасників інноваційного процесу.

Умови, за яких відбувається формування національного інноваційного середовища й інноваційний розвиток господарюючих суб'єктів можна виокремити у типологію залежно від стану їхньої підготовленості до інновацій, генезису інновацій, підґрунтя генезису інновацій і впливу чинників підвищення конкурентоспроможності, системи управління національною економікою та політики інноваційного розвитку, рівня змін, новизни, інтенсивності й імпульсу до інновацій [3], масштабності та ступеня впливу на ефективність діяльності учасників інноваційного процесу (табл. 1).

Будь яка дія інструментів управління та регулювання, чинників впливу провокує виникнення різних умов, які або стримують, або ж сприяють зростанню конкурентоспроможності держави. В той же час така дія інструментів та чинників беззаперечно відбивається на трансформації підходів державного регулювання інноваційними процесами із спрямуванням на застосування ліберальних важелів управління.

**Таблиця 1. Класифікація умов формування національного інноваційного середовища**

Класифікаційні ознаки	Характеристика та властивості
1. У залежності від підготовленості до інновацій	- суб'єктивні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому здійснюється інноваційна діяльність, породжуються явищами, кардинальними змінами у системі державного регулювання й інноваційного розвитку), - об'єктивні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому здійснюється інноваційна діяльність, породжуються можливостями в суспільстві, не пов'язані із кардинальними змінами у системі державного регулювання інноваційного розвитку країни).
2. Залежно від генезису інновацій	- організаційні-економічні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому відбувається інноваційний розвиток з впливом на нього соціально-економічних чинників підвищення конкурентоспроможності), - інституційно-правові (умови та стан системи державного регулювання інноваційного розвитку та управління ним з виявленням інституційно-правових чинників підвищення конкурентоспроможності).
3. Залежно від підґрунтя генезису інновацій і впливу чинників підвищення конкурентоспроможності	- зовнішні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому здійснюється інноваційна діяльність, пов'язані зі зовнішніми чинниками підвищення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку світового ринку), - внутрішні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому здійснюється інноваційна діяльність, пов'язані зі внутрішніми чинниками підвищення конкурентоспроможності й інноваційного розвитку внутрішнього ринку, інноваційної політики держави).
4. Відповідно до системи управління національною економікою й політики інноваційного розвитку	- протекціоністські, активне втручання (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому здійснюється інноваційна діяльність, визначаються змінами в системі державного регулювання інноваційного розвитку, пов'язані з підсиленням державних функцій для захисту національного ринку від недобросовісної конкуренції, збільшення експортного та зменшення імпортного потенціалу, формування сприятливого інноваційного середовища для вітчизняних організацій, налагодженням контролювання за ціноутворенням тощо), - конкурентні, децентралізоване регулювання (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому здійснюється інноваційна діяльність, визначаються змінами у системі державного регулювання інноваційного розвитку, пов'язані з усуненням органів державної влади від прямого втручання в інноваційні процеси, послабленням функцій контролювання на національному ринку, вимог до зовнішньо-економічної діяльності у разі завезення імпортової продукції та контролю за дотриманням норм в інноваційній сфері)
5. Залежно від рівня змін, новизни, інтенсивності, імпульсу до інновацій	- революційні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому відбувається інноваційний розвиток і вплив чинників, породжені радикальними (революційними) інноваціями), - еволюційні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому відбувається інноваційний розвиток і вплив чинників, породжені еволюційними інноваціями).
6. Залежно від масштабності та ступеня впливу на ефективність діяльності учасників інноваційного процесу	- локальні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому інновації приводять переважно до еволюційних перетворень у діяльності різних учасників інноваційного процесу); - глобальні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому інновації приводять переважно до революційних (принципово нових) перетворень у діяльності суб'єктів господарювання, сприяють забезпеченню суттєвих позитивних зрушень у соціально-економічних процесах).

*Джерело: розроблено авторами*

Все це впливає на формування та реалізацію інноваційної стратегії держави, вибір стратегічних засобів, що обумовлено різними цільовими установками інтенсифікації інноваційного процесу країни.

### Список літератури

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер / Пер. С англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2012. – 544 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; под ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
3. Юринець З. В. Формування інноваційних стратегій: теорія, методологія, практика: монографія / З.В. Юринець. – Львів: СПОЛОМ, 2016. – 412 с.

**Секція: БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА**

**Богинська К.В.**

Науковий керівник: **Калабухова С.В.**, *к. е. н., професор,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

**ПОВЕДІНКОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКІВ**

Основні компетенції поведінкових характеристик бізнес-аналітиків узагальнені у Керівництві з бізнес-аналізу, виданого Міжнародним інститутом бізнес аналізу [1]. Зокрема, у цьому документі відзначається, що поведінкові характеристики зосереджені на навичках та поведінці, які дозволяють бізнес-аналітику завоювати довіру та повагу зацікавлених сторін. Бізнес-аналітики роблять це послідовно, діючи етично, виконуючи завдання вчасно і у відповідності з очікуваннями, ефективно забезпечуючи якісні результати і демонструючи пристосованість до мінливих потреб і обставин. До ключових компетенцій поведінкових характеристик бізнес-аналітиків відносять:

- етичність;
- особиста відповідальність;
- надійність;
- організація та управління часом;
- здатність адаптуватися [1].

Етична поведінка і думки про можливість етичного впливу на інших дозволяють бізнес-аналітикам заслужувати повагу зацікавлених сторін. Здатність розпізнавати, коли запропоноване рішення або вимога може спричинити етичні труднощі в організації або для зацікавлених сторін, є важливим фактором, який бізнес-аналітики можуть використовувати для зменшення ризику. Етичність вимагає розуміння і зосередження уваги на справедливості, обдуманості та моральній поведінці за допомогою аналізу діяльності та відносин в бізнесі. Етична поведінка включає в себе розгляд впливу, який запропоноване рішення може чинити на всі групи зацікавлених сторін, і забезпечення максимально справедливого ставлення до всіх цих груп. Справедливе ставлення не вимагає того, щоб результат був вигідним для конкретної групи зацікавлених сторін, але вимагає, щоб зацікавлені сторони розуміли причини прийняття рішень. Усвідомлення етичних проблем дозволяє бізнес-аналітикам визначити, коли виникають етичні дилеми, і рекомендувати вирішення цих дилем.

Особиста відповідальність важлива для бізнес-аналітика, оскільки вона забезпечує своєчасне виконання завдань бізнес-аналізу та виправдовує очікування колег та зацікавлених сторін. Це дозволяє бізнес-аналітику завоювати довіру, забезпечуючи відповідність зусиль по бізнес-аналізу

потребам бізнесу. Особиста відповідальність включає ефективне планування роботи з бізнес-аналізу для досягнення цілей і завдань, а також забезпечення відповідності між отриманими результатами і потребами бізнесу. Вона включає в себе пошук всіх причин і слабких місць для повного задоволення потреб зацікавлених сторін. Дотримання і повне виконання завдань бізнес-аналізу дозволяє отримати повні, точні і релевантні рішення, які можна відслідкувати в міру необхідності. Бізнес-аналітики несуть відповідальність за виявлення і збільшення ризиків та проблем. Вони також забезпечують наявність у осіб, що приймають рішення, відповідної інформації для оцінки впливу.

Отримання довіри зацікавлених сторін допомагає бізнес-аналітикам одержувати інформацію про бізнес-аналіз чутливих питань і дає їм змогу допомогти зацікавленим сторонам упевнитись, що їх рекомендації будуть оцінені справедливо і належним чином. Надійність - це уявлення про те, що людина гідна довіри. Бізнес-аналітик, якому можна довіряти, може компенсувати природний страх перед змінами, які відчувають багато зацікавлених сторін. На те, щоб вважатися таким, що заслуговує довіри, можуть впливати кілька чинників:

- навмисно і послідовно виконувати завдання і домогтися результатів у встановлені терміни, в рамках бюджету і досягати очікуваних результатів, з тим щоб колеги і зацікавлені сторони вважали поведінку бізнес-аналітика надійною і добросовісною,
- демонструвати послідовне довірливе ставлення, щоб колеги і зацікавлені сторони вважали поведінку бізнес-аналітика сильною,
- діяти чесно і прямолінійно, негайно реагувати на конфліктні ситуації і проблеми, щоб колеги і зацікавлені сторони вважали, що мораль бізнес-аналітика чесна і прозора.
- підтримка узгодженого графіка протягом тривалого періоду часу, щоб колеги і зацікавлені сторони вважали бізнес-аналітика передбачуваним і надійним.

Навики організації та управління часом допомагають бізнес-аналітикам ефективно виконувати завдання та ефективно використовувати робочий час. Організація та управління часом передбачає можливість визначення пріоритетності завдань, їх ефективне виконання та ефективне керування часом. Бізнес-аналітики постійно збирають і накопичують значну кількість інформації, і ця інформація повинна бути організована і зберігатися ефективно, щоб її можна було згодом використовувати і повторно користуватися нею пізніше. Бізнес-аналітики також повинні мати можливість диференціювати важливу інформацію, яку слід зберігати від менш важливої. Ефективне управління часом вимагає вміння розставляти пріоритети завдань і встановлювати терміни їх виконання. Методи організації включають встановлення короткострокових та довгострокових цілей, планів дій, визначення пріоритетності завдань. Методи ефективного управління часом включають встановлення часових обмежень для некритичних завдань, зосередження більшої кількості часу на високоризикованих і пріоритетних завданнях, відведення часу для фокусування

та управління потенційними перервами в роботі.

Бізнес-аналітики часто працюють у швидко мінливих умовах і з різними зацікавленими сторонами. Вони коректують свій стиль поведінки і метод підходу для підвищення своєї ефективності при взаємодії з різними зацікавленими сторонами, організаціями та ситуаціями. Здатність до адаптації - це здатність змінювати техніку, стиль, методи і підхід. Демонструючи готовність взаємодіяти із зацікавленими сторонами і виконувати поставлені завдання кращим для них чином, бізнес-аналітики можуть максимально підвищити якість послуг, що надаються і більш ефективно сприяти організації в досягненні її цілей і вирішенні поставлених завдань. Цікавість дізнатися, що потрібно іншим, і мужність спробувати іншу поведінку - це здатність адаптуватися до ситуацій і контексту.

### **Список літератури**

1. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK). Version 3 (2015) [Електронний ресурс] / International Institute of Business Analysis (IIBA). – Режим доступу:[http://www.theaba.com/administrator/components/com\\_event/uploads/59014e456ca677.92343092BABOK\\_Guide\\_v3\\_Member.pdf](http://www.theaba.com/administrator/components/com_event/uploads/59014e456ca677.92343092BABOK_Guide_v3_Member.pdf).
2. Global Business Analysis Core Standard: A Companion to A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK). Version 3 (2015) [Електронний ресурс] / International Institute of Business Analysis (IIBA). – Режим доступу: <https://www.iiba.org/globalassets/documents/campaigns/go-global-ba-core-standard>.

**Гаркуша В.О.**

*аспірантка кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»  
м. Харків, Україна*

## **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Необхідність вирішення завдання забезпечення економічної безпеки підприємства підтверджується спробами розробки різних підходів, концепцій і моделей в даному напрямі. Варто зазначити, що сучасна практика забезпечення економічної безпеки підприємств характеризується численними спробами реалізації як технічних заходів по забезпеченню безпеки (відеоспостереження, контролю кореспонденції, прослуховування переговорів співробітників) так і фінансово-економічних (перевірка репутації, платоспроможності потенційних

контрагентів, узгодження з документального оформлення договірних відносин) [1].

Способи забезпечення економічної безпеки підприємства - це набір мер і система організації їх виконання та контролю, які дозволяють досягати найбільш високих значень рівня економічної безпеки підприємства.

Проте, аналіз наявних підходів і моделей забезпечення економічної безпеки показав, що проблема їх практичного використання в швидкоплинних умовах зовнішнього і внутрішнього середовища, як і раніше ще не вирішена.

Існує дуже багато робіт і концепцій, присвячених питанням забезпечення економічної безпеки підприємств. Одним з актуальних підходів є моніторинг загроз та небезпек з метою встановлення мотивів і засобів їх нівелювання [1]. Серед основних переваг такого підходу - комплексність розгляду проблем і безперервність роботи по забезпеченню економічної безпеки підприємства, а також можливість відстеження стану фінансових і інших економічних показників. Це надає можливість розробляти превентивні заходи щодо забезпечення безпеки економічного потенціалу підприємства.

Окремі підходи, наприклад підхід, заснований на аналізі бухгалтерської звітності, можна виділити в самостійну групу реактивних підходів, оскільки ефективність бізнес-процесів пропонується аналізувати з урахуванням отриманих результатів, що необхідно для розробки заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства [2].

До особливостей окремих підходів щодо забезпечення економічної безпеки і зниження ризиків можна віднести декларативність у зв'язку з відсутністю деталізації опису проблемної ситуації, оцінки конкретного ризику. При вирішенні завдання забезпечення економічної безпеки підприємства і зниження ризиків можливе застосування як окремих методів, так і їх комбінацій. Зокрема, підхід, заснований на мінімізації витрат, може бути використаний одночасно з ризиковим підходом, що дозволяє оцінити ризики із застосуванням відповідних шкал їх вимірювання. Однак підхід мінімізації витрат, що передбачає визначення такого комплексу заходів щодо зниження ризиків, при якому потреби обчислити рівність маржинальних витрат превентивних подій маржинальним витратам ліквідації наслідків негативних подій, які наступили, має певні труднощі.

Для будь-якого комерційного підприємства важлива оцінка економічної безпеки в першу чергу з точки зору підтримки фінансової стійкості та збереження конкурентних переваг [3]. Втрата цих властивостей може призвести до руйнації економічного потенціалу підприємства і у майбутньому може привести до банкрутства. На наш погляд одним з дієвих методів забезпечення економічної безпеки є система внутрішнього контролю на підприємстві. Сутність системи внутрішнього контролю це комплекс упорядкованих взаємозв'язаних засобів, методик і процедур, що використовуються з метою підвищення ефективності управління господарською діяльністю, забезпечення контролю за збереженням майна, дотримання чинного законодавства. Внутрішній контроль має перешкоджати негативним факторам господарської діяльності підприємства і тим, які здатні негативно вплинути на його

економічну безпеку.

Внутрішній контроль на підприємстві складається з:

- 1) встановлення нормативів;
- 2) вимірювання фактичних результатів;
- 3) коригування результатів.

У зв'язку з цим, можна виділити заходи для підтримки безпечного функціонування підприємства:

- 1) забезпечення інформаційної безпеки і мінімізації надходження неякісної інформації для забезпечення внутрішнього контролю, перевірка якості інформаційних потоків в рамках структурних підрозділів;
- 2) реалізація системи внутрішнього аудиту на підприємстві як інструменту внутрішнього контролю;
- 3) перевірка надійності контрагентів з точки зору забезпечення платоспроможності;
- 4) оцінка зовнішніх ризиків;
- 5) забезпечення кадрової безпеки;
- 6) перевірка правильності організації та здійснення бухгалтерського та податкового обліку, а також своєчасності і правильності складання бухгалтерської (фінансової), податкової, статистичної та іншої звітності.

В системі внутрішнього контролю організації необхідно, в більшій мірі, розвивати попередній (превентивний) контроль, так як витрати на нього, як правило, набагато нижче, ніж на наступний, а його результати для забезпечення економічної безпеки підприємства найбільш дієві.

### **Список літератури**

1. Прокофьева Е.А., Тер-Акопов С.Г., Обидина Н.А. Системное исследование экономической безопасности организации // *Economics and management*. Published by IASHE London. 2015, 84. 125-132.
2. Єршова Н.Ю. Методичний підхід до формування інформації в системі стратегічного управлінського обліку з метою підвищення економічної безпеки суб'єктів господарювання Науковий вісник МГУ. Серія: Економіка і менеджмент. Одеса. – № 10. – 2015 – С. 276-281.
3. Бородина Е.А. Финансовая устойчивость как основа обеспечения экономической безопасности предприятия. *Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLIV междунар. науч.-практ. конф. № 12(44)*. Новосибирск: СибАК, 2014.

**Ілляшенко В.В.**

*магістрант*

Науковий керівник: **Момот Т.В.**, *д. е. н., професор,*  
*завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,*  
*Харківський національний університет*  
*міського господарства імені О.М. Бекетова*  
*м. Харків, Україна*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ У ВІЙСЬКОВИХ ЧАСТИНАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГВАРДІЇ УКРАЇНИ**

Розв'язання проблеми корупції є одним з пріоритетів для українського суспільства на сьогоднішньому етапі розвитку держави. Корупція та інші порушення правил етики руйнують довіру суспільства до правоохоронних органів, а в деяких випадках і до державних органів влади. В Індексі сприйняття корупції (ІСК), що укладається глобальною антикорупційною організацією Transparency International та базується на оцінках підприємців та аналітиків, за підсумками 2018 року наша країна посіла 120 сходинку у переліку зі 180 країн світу. І хоча з року в рік позиції України у рейтингу покращуються, такий стан речей все ще є далеким від прийняттого. Саме корупція, за даними численних аналітичних звітів та опитувань, є найбільшою проблемою як для іноземного, так і для вітчизняного бізнесу. Основні пріоритети державної антикорупційної політики в Україні визначаються у спеціальному нормативному акті – Антикорупційній стратегії, в якому визначає основні пріоритети державної антикорупційної політики на певний період і є єдиною підставою для розробки загальнодержавного плану дій із запобігання корупції – Державної програми з реалізації Антикорупційної стратегії. На відміну від Антикорупційної стратегії, така програма містить конкретні заходи для вирішення локальних завдань і досягнення кінцевої мети, терміни їх реалізації та відповідальні органи. Також Державна програма – це базовий документ для розробки антикорупційних програм кожного державного органу, органу місцевого самоврядування та інших інституцій. На виконання Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) щорічно командувачем Національної гвардії України затверджується Антикорупційна програма Національної гвардії України на відповідний рік.

Метою Антикорупційної програми є: забезпечення створення та координація системи запобігання і протидії корупції в Національній гвардії України; подальше впровадження механізмів прозорості, доброчесності, зниження корупційних ризиків у Національній гвардії України та підвищення рівня довіри громадян до діяльності правоохоронних органів.

За організацію діяльності з питань запобігання та виявлення корупції у військовій частині відповідає командир (начальник), який зобов'язаний



забезпечувати регулярну оцінку корупційних ризиків та здійснювати відповідні заходи. У діяльності з питань запобігання та виявлення корупції беруть участь усі посадові особи військової частини. Конкретні завдання та функції, пов'язані з цією діяльністю, визначаються посадовими інструкціями, функціональними обов'язками, наказами (розпорядженнями) командира (начальника) військової частини.

Основними заходами з питань запобігання та виявлення корупції у військовій частині є:

- проведення оцінки корупційних ризиків у діяльності військової частини;
- дотримання норм етичної поведінки;
- проведення роз'яснювальних та навчальних заходів з питань запобігання та виявлення корупції;
- забезпечення можливостей для повідомлення про ознаки вчинення корупційного або пов'язаного з корупцією правопорушення, проведення перевірок та службових розслідувань, захист викривачів;
- механізми запобігання і врегулювання конфлікту інтересів;
- дотримання встановлених Законом обмежень;
- забезпечення вимог закону при збереженні та використанні військового майна, проведенні публічних закупівель;
- контроль за дотриманням вимог антикорупційного законодавства, виконанням запланованих антикорупційних заходів, інформування громадськості із зазначених питань тощо.

Основними напрямками діяльності посадових осіб військової частини у сфері запобігання та виявлення корупції є:

- участь у проведенні регулярної оцінки корупційних ризиків, плануванні роботи щодо запобігання та виявлення корупції;
- розроблення та вжиття заходів, які є необхідними та обґрунтованими для запобігання та виявлення корупції в діяльності посадових осіб військових частин;
- контроль за дотриманням особовим складом військових частин вимог Кодексу етичної поведінки військових посадових осіб та інших осіб, уповноважених на виконання функцій держави, у Національній гвардії України, обмежень та заборон, установлених антикорупційним законодавством;
- оцінювання стану роботи щодо запобігання корупції та ефективності діяльності посадових осіб з виконання плану заходів з питань запобігання і виявлення корупції під час підбиття підсумків роботи (щомісяця);
- участь у проведенні заходів щодо запобігання та виявлення корупції;
- ініціювання проведення службового розслідування (перевірки) за фактами вчинення корупційних або пов'язаних з корупцією правопорушень.

Таким чином, реалізація державної антикорупційної стратегії в Національній гвардії України сприятиме впровадженню єдиної системи роботи щодо запобігання та виявлення корупції, виявлення та уточнення корупційних

ризиків, розроблення антикорупційних програм і планів, підвищення рівня стандартів доброчесності персоналу, зниження корупційних ризиків під час прийняття кадрових рішень, антикорупційні просвітницькі заходи та усунення корупційних ризиків у галузі державних закупівель

Особливої уваги потребують питання щодо сприяння розвитку системи внутрішнього контролю, служби внутрішнього аудиту, забезпеченню ефективності використання фінансових ресурсів, запобіганню проявам корупції під час проведення операції Об'єднаних сил та реалізації реформ у сфері речового, медичного, продовольчого, житлового забезпечення, а також попередженню корупції у сфері будівництва, придбання та розподілу житла, оренди і відчуження нерухомого військового майна та земель оборони.

**Ілляшенко О.В.**

*д. е. н., доцент, професор кафедри  
фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,  
Харківський національний університет  
міського господарства імені О.М. Бекетова  
м. Харків, Україна*

**Прімак Ю.С.**

*магістрант, група ХарМо УФЕБ 18-1з,  
Харківський національний університет  
міського господарства імені О.М. Бекетова  
м. Харків, Україна*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛЮ ФІНАНСУВАННЯ ВІЙСЬКОВИХ ПІДРОЗДІЛІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГВАРДІЇ УКРАЇНИ**

Успішне виконання тактичних і стратегічних завдань військовими підрозділами Національної гвардії України (НГУ) виявляється можливим лише за наявності ефективної системи внутрішнього контролю. Функціонування такої системи відбувається в рамках процесу організації внутрішнього аудиту. Такі основні функції організації внутрішнього аудиту як протидія корупції, аналіз фінансово-господарської звітності, моніторинг кадрової політики сприяють належній організації економічної діяльності як складової частини тилового забезпечення військових підрозділів Національної гвардії України. Сьогодні Нацгвардія функціонує в структурі МВС України. Міністр внутрішніх справ України здійснює військово-політичне та адміністративне керівництво Нацгвардією. Безпосереднє військове керівництво Нацгвардією здійснює її командувач, який одночасно є начальником головного органу військового управління Нацгвардії. Командувач Нацгвардії призначається на посаду Президентом України за поданням Міністра внутрішніх справ України та звільняється з посади Президентом України.

Організаційно Нацгвардія складається з органів військового управління

(головного органу військового управління та органів військового управління оперативно-територіальних об'єднань), з'єднань, військових частин (підрозділів), вищих військових навчальних закладів, навчальних військових частин (центрів), баз, закладів охорони здоров'я та установ.

До складу з'єднання Нацгвардії можуть входити бригади, полки, батальйони, загони, роти тощо, а до складу військової частини Нацгвардії можуть входити підрозділи (батальйони, ескадрильї, загони, роти тощо), спеціальні комендатури (комендатури), вузли зв'язку, центри, групи, взводи.

Відповідно до ст. 22 Закону України «Про Національну гвардію України» фінансування її діяльності здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України та інших джерел, не заборонених законом. До таких джерел можна віднести: спонсорську та волонтерську допомоги, господарську діяльність. Господарська діяльність у Національній гвардії України – це специфічна діяльність військових частин, закладів і установ, пов'язана із забезпеченням їх повсякденної життєдіяльності та яка передбачає ведення підсобного господарства, виробництво продукції, виконання робіт і надання послуг, передачу в оренду рухомого та нерухомого військового майна (за винятком озброєння, боєприпасів, бойової та спеціальної техніки) в межах і порядку, визначених керівними документами. Матеріально-технічне забезпечення органів військового управління оперативно-територіальних об'єднань Нацгвардії, з'єднань, військових частин і підрозділів, вищих військових навчальних закладів, навчальних військових частин (центрів), баз, закладів охорони здоров'я, установ Нацгвардії здійснюється головним органом військового управління Нацгвардії та іншими органами виконавчої влади через відповідні військові частини Нацгвардії в межах коштів, передбачених на зазначені цілі. Фінансове забезпечення військових частин та підрозділів – це діяльність, яка здійснюється в межах фінансової системи держави у всіх її проявах та є формою участі в розподілі грошових коштів шляхом отримання фінансових ресурсів із метою наділення військової частини відповідними матеріально-технічними ресурсами. Це система заходів з організації фінансового господарства та здійснення своєчасного і належного забезпечення потреб військової частини в коштах для виконання поставлених завдань

Контроль за використанням коштів Державного бюджету України, що виділяються на потреби національної безпеки і оборони, правоохоронну діяльність, здійснює від імені Верховної Ради України Рахункова палата, відповідно до Закону України «Про Рахункову палату», Бюджетного кодексу України та інших законів України. Про свою діяльність і стан справ у цій сфері Рахункова палата не рідше одного разу на рік доповідає Верховній Раді України і періодично інформує громадськість, у тому числі через засоби масової інформації (ст. 12 Закону України «Про демократичний цивільний контроль над Воєнною організацією і правоохоронними органами держави»).

Об'єктами внутрішнього контролю є адміністративні, фінансові, господарські, технологічні та інші процеси, здійснення яких забезпечується структурними підрозділами та посадовими особами військової частини в межах

визначених повноважень та відповідальності.

Внутрішній фінансовий контроль за використанням державних коштів у підрозділах Національної гвардії України відрізняється від цивільних структур своєю спрямованістю, перш за все військово-цільовою специфічністю, що безпосередньо пов'язано з сьогоdnішнім реформуванням оборонного сектору.

**Козлова Ю.Ю.**

*студент кафедри економічного аналізу та обліку*

**Александрова В.О.**

*старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку,*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

*м. Харків, Україна*

## **СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Досить довго українська економіка перебуває у стані фінансово-економічної кризи, що призвело до нестійкого фінансового стану більшості підприємств, діючих на території України, та низький рівень їх фінансової безпеки. Нинішній стан світової економіки характеризується певним загостренням конкурентоспроможності, зростанням кількості ризикованих фінансових операцій. Саме через це прогноз розвитку української економіки, яка залежить від припливів і відтоків капіталу з-за кордону, ускладнюється та не має чіткої позиції. Тому необхідно впроваджувати заходи щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, задля подолання негативних наслідків непостійної економічної політики та нестабільних умов функціонування.

Однією з найважливіших складових економічної безпеки є саме фінансова безпека, тому що без її позитивних результатів неможливе успішне функціонування підприємства будь-якої сфери господарювання. Для досягнення відповідного рівня фінансово-економічної безпеки необхідно розробити єдину систему фінансово-економічної безпеки, яка буде ефективною за умов визначення стратегії.

В економічній літературі певна увага приділяється питанням розробки і впровадження стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання. Свій внесок у дослідження даної проблеми зробили такі вчені, як Пономаренко О.Е., Єпіфанов А.О., Кириченко О.А., Сухецький В.А., Марченко О.М., Орехова Є.В., Орехова К.В., Мойсеєнко І.П., Бондаренко О.О., Папехін Р.С., Загорельська Т.Ю., Томпсон А.А., Стрікланд А.Дж. та ін. Проте усі дослідження розглядають економічну безпеку з різних функціонально-сутнісних підходів. На сьогодні в літературі немає однозначного визначення сутності, умов та процесу формування стратегії фінансово-економічної безпеки. Це свідчить про актуальність вибору напряму дослідження, як в науковому, так

і в практичному аспектах.

На ефективну діяльність промислових підприємств впливають фінансові та інформативні фактори, рівень екологічних втрат, методи підвищення продуктивності праці, забезпечення конкурентоспроможності, зниження ризиків, пов'язаних з інвестиційною та виробничою діяльністю. Усі ці фактори впливають на економічну безпеку, яка може забезпечити стійкий рівень функціонування та розвитку суб'єкта господарювання.

Призначенням стратегії є створення надійних переваг підприємства над конкурентами. Саме стратегія визначає засоби, за допомогою яких підприємство може перетворити свої стратегічні наміри на ринкові переваги, підтримуючи зв'язок з факторами зовнішнього впливу.

Вчені Мойсеєнко І.П. та Марченко О.М. вважають, що стратегія фінансово-економічної безпеки являє собою довгостроковий план для забезпечення цілей підприємства та для планування розподілу ресурсів в умовах постійної нестабільності зовнішнього середовища [1, с. 236].

А.А. Томпсон і А.Дж. Стрікленд дають декілька визначень, згідно з якими, стратегія – це: план управління фірмою, спрямований на зміцнення її позицій; інструмент менеджера для виконання стратегічних і фінансових завдань; сукупність всіх дій керівників, що сприяють досягненню цілей організації; узагальнююча модель необхідних дій та набір правил для прийняття рішень [2, с. 11-70].

Стратегія фінансово-економічної безпеки має бути пов'язана із формуванням загальних стратегічних фінансових цілей розвитку підприємства, які визначаються з урахуванням основних сфер забезпечення фінансово безпеки, ґрунтуватися на об'єктивних закономірностях розвитку фінансових відносин. До стратегічних цілей фінансово-економічної безпеки можна віднести:

- максимізацію рівня фінансової рентабельності;
- оптимізацію обсягів фінансових ресурсів;
- повне задоволення інвестиційних потреб підприємства;
- мінімізацію рівня фінансових ризиків;
- розширення асортименту продукції та підвищення її якості;
- забезпечення необхідного рівня технологій та організації виробництва;
- забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності;
- забезпечення фінансової стабільності при виникненні кризових ситуацій [2, с. 328].

В залежності від економічних умов стратегія фінансово-економічної безпеки встановлює об'єкти, процеси, механізми, які забезпечують досягнення цілей і через фінансові ресурси координує інші функціональні стратегії. Стратегія складається із запланованих дій і необхідних правок у випадку непередбачених обставин (незаплановані стратегічні рішення).

Стратегія фінансово-економічної безпеки відіграє важливу роль у формуванні ефективного розвитку підприємства і забезпечує: механізм реалізації довгострокових загальних і фінансових цілей підприємства; достовірне оцінювання фінансових можливостей та максимальне використання

внутрішнього потенціалу; виявлення переваг та недоліків фінансових діяльності підприємства у порівнянні з його конкурентами; можливість сформувати значення основних критеріїв оцінок вибору найважливіших фінансових управлінських рішень; можливість зниження негативного впливу зовнішніх факторів на результати діяльності; можливість швидкої реалізації перспективних інвестиційних можливостей [3, с. 97].

Отже, головною метою системи фінансово-економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування, створення високого потенціалу розвитку та зростання в майбутньому; своєчасне виявлення та запобігання всіх можливих загроз для забезпечення фінансової стійкості. Відтак, досягнення відповідного рівня фінансово-економічної безпеки повинно мати стратегічний характер.

Формувати стратегію необхідно на засадах використання даних оцінювання власних можливостей підприємства, відповідності стратегії загальному сценарію розвитку підприємства та його стратегічним фінансово-економічним інтересам. Обираючи певний варіант стратегії, необхідно враховувати особливості функціонування підприємства та особливості зовнішнього економічного середовища.

### Список літератури

1. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: [навч. посібник] / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
2. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. История разработки и реализации стратегии [Текст] : [пер. с англ.] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
3. Степаненко А.В. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия [Текст] / А.В. Степаненко // Успехи современного естествознания. – 2010. – № 4. – 268 с.

**Latkina S.A.**

*Senior Lecturer of the Department of Economics,  
Entrepreneurship and Economic Security,  
Kherson National Technical University  
Kherson, Ukraine*

**Lazarchik N.M.**

*Master of the Warsaw School of Economics,  
Warsaw School of Economics (SGH)  
Warsaw, Poland*

## SECURITY PROBLEMS OF ECONOMY IN UKRAINE

Economic security is an essential element of national security. Regardless of the diversity of views on security, there cannot be any doubt about the necessity of its inclusion in the economic viability of our society. Without resources and capital,

there is no production and entrepreneurship. Without a business there is no profit; if there is no profit, there are no jobs. Also, without activities there are no taxes, and no military potential, etc. The vitality of the national economy, which provides jobs for members of society, creates and shapes the welfare of the state as a whole. Without work, the quality of people's lives deteriorates until society falls apart. The government should monitor and analyze Ukraine's economic security system, which will become the engine of development, and use of the country's potential, political, economic, military, ideological capabilities of the state to achieve vital economic interests of the country at the national and international levels [3].

The most acute problem of the Ukrainian state, which undermines the country's economic security, is undoubtedly the total corruption of all the public life spheres. Economic security is under threat as long as officials perceive their parliamentary mandate as a form of a business. Ukraine is the only country in the CIS that has not reached its 1990's level of GDP. The analysis of this issue showed that the state had written off debts, provided the oligarchs with huge privileges and subsidies to enterprises, through which they held their eco-phobic, outdated industrial giants. Consequently, there was no need for modernization and upgrading of production capacities.

Achieving economic stability and security in Ukraine is possible only when the active phase of the military conflict in the eastern part of the country ends. The way to solve this difficult task is through the efforts of the young, Ukrainian civil society, which should be aimed at preventing the government from lobbying the interests of oligarchic clans and "blurring the eyes" of society by adopting ill-conceived populist decisions.

The development and implementation of the high-tech development program of Ukraine is the only opportunity to enter the circle of developed countries of the world as an equal partner, and not as a raw resource appendage. In addition, it will help our state to form a powerful security system [2].

National economic interests form the basis of the economic policy pursued by the state, where an important component of which is the provision of economic security – one of the most important functions of the state. This is a guarantee of the independence of the country, a condition of stability and effective life of society. Economics is one of the vital aspects of the activities of the individuals, society and the state. Consequently, the concept of national security will be incomplete without a comprehensive assessment of the viability of the economy, its strength, reliability, taking into account the existence of real and potential external and internal threats. In this regard, ensuring economic security is one of the most important national priorities. Economic security is part of the national security system along with its key components, such as ensuring a reliable defense capacity of the country, maintaining social peace in society, and protecting against environmental disasters. This is due to the fact that it is meaningless to speak about the provision of military security in a weak economy, just as there can be no effective economy, and therefore, military security in a society is spoiled by social conflicts [5].

The state of economic security and economic development of the state are

inseparable. The ability of the economy to meet the needs of society and the innovative development of the economy, including the competitiveness of its products, is the basis of economic security of the state [1].

### References

1. Gubur Z. V. Economic security as one of the components of ensuring national security of Ukraine at the present stage / Z. V. Gubur // Investments: practice and experience. - 2017. - No. 18. - P. 81-86.
2. Kreydich I.M. Problems of economic security of Ukraine in modern conditions / I.M.Kreydich, N.V. Roshchina, O.S. Kharchenko, VA Sulimenko // Effective economy. - 2015. - No. 1. - S. 285-287.
3. Lekar S.I. Concept and content of economic security / SI Warden // Right forum. - 2012. - No. 2. - P. 399-402.
4. Meshkova-Kravchenko N.V. Entrepreneurial risks in the innovation activity of the enterprise / N.V.Meshkova-Kravchenko, S.A.Latkin // Business-navigator. - 2018. - Voip. 3-2 (46). - S. 26-29.
5. Shaidorov O.I. Economic security in the system of national security / O.I. Shaidorov // University scientific notes. - 2011. - No. 4. - P. 395-400.

**Микитенко В.В.**

*д. е. н., професор, головний науковий співробітник  
відділу методології сталого розвитку,  
Державна установа «Інститут економіки природокористування  
та сталого розвитку Національної академії наук України»,  
м. Київ, Україна*

## ЗАГРОЗИ НАЦІОНАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ ІНТЕРЕСАМ ТА НАЦІОНАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ

Погіршення соціально-економічної ситуації в країні та можливість різкого зниження суспільного самопочуття, закономірно, призводитиме до нарощення реальних загроз із національним інтересам, так і безпеці за рахунок радикалізації суспільних настроїв і зростання вербальної готовності громадян до участі в акціях протесту для захисту своїх законних прав. Звичайно, є сумніви, щодо того, наскільки реальною є ця готовність населення «вийти на вулицю» і брати участь у відкритих акціях громадянського протесту у 2019 р. Проте, не враховувати це було б помилкою. Слід зважати на ту обставину, що соціальна напруженість має чітку регіональну специфіку. Так, зокрема, у Києві та інших великих містах і обласних центрах, найімовірніша участь населення в акціях протесту, а у малих містах і селах – це менш реально. Разом із тим, у цілому населення не схвалює конфліктні форми вираження свого невдоволення – вуличне безладдя, погроми, створення незаконних збройних формувань, незаконні страйки, голодовки протесту тощо. Однак, населення, в основному,



намагатиметься дотримуватись саме легітимних форм проведення соціальної боротьби – звернення з вимогами до органів влади, критика у пресі, законні мітинги, демонстрації і страйки, а також, відповідно, збір підписів під колективними зверненнями тощо.

Визнаємо, що в українському суспільстві поширення нині набуває і така, дещо нова, та несподівана форма соціально-політичного протесту, як «моральний протест»: коли більшість наших співгромадян отримують відверте задоволення і жваво коментують всілякі казуси представників державної влади, супроводжуючи коментарями, далеко не морального плану, у вигляді фольклорного надбання усної народної творчості. Тож, масштабний суспільно-соціальний конфлікт у прихованій, неявній, проте латентній стадії в українському суспільстві, все ж таки, реально існує. З огляду на особливості теперішнього часу, він виражається у викривлених, предконфліктних відносинах, між владою, державою і населенням – про його існування свідчить процес поступового, проте, невпинного «падіння» авторитету держави та державних інституцій в очах пересічних українців, а також окремих гілок виконавчої влади. З цього, імовірний прогноз розвитку подій: логічно витікає, що українське суспільство на сучасному етапі свого розвитку, перебуває на межі серйозного соціального, суспільно-політичного та економічного катаклізму. Ймовірні сценарії можливого перебігу суспільно-політичних подій, за таких подій може бути трьох видів – табл. 1.

Необхідно, на авторське переконання, звернути увагу на третій сценарій розвитку подій: не виключено, що у ході таких надзвичайних ситуацій, на роль «батька нації» може претендувати мало відома особа у політиці, але, яка у ключовий момент «засвітить» себе неординарними вчинками, що набуде значного резонансу в суспільстві та отримає відповідну підтримку і визнання з боку, представників насамперед «силового блоку» - Національної гвардії, загонів територіальної оборони, Збройних Сил України, правоохоронних структур тощо. Найшвидше, це може бути діяч радикально-опозиційного плану. У такій іпостасі, можуть виступити як окремі командири добровольчих батальйонів України, «так і радикально налаштований політик і група патріотично налаштованих професійних військових» зі складу офіцерського корпусу Збройних Сил України.

У даному випадку, це все буде дуже схоже на здійснення «військового заколоту». При цьому, необхідно відзначити одну цікаву особливість, чим більше незадоволених у цій ситуації і приводів для незадоволення, тим вищий може бути рівень відкритої або латентної підтримки збройних змовників, здатних запропонувати стомленому суспільству «рецепт» доволі простого й швидкого вилікування від будь-якої суспільної хвороби, за допомогою однієї «пігулки» – *зброї та армійського порядку і дисципліни*. Натомість, слід враховувати і деструктивну дію зовнішнього чинника, насамперед з боку РФ.

**Таблиця 1. Імовірні сценарії розвитку суспільно-політичної ситуації в Україні та нагромадження ендогенних соціально-економічних ризиків \***

Сценарії	Змістовність суспільно-політичної активності та напрямів дестабілізації та радикалізації соціально-економічної ситуації
I	<p>Спонтанний, ніким і нічим не керований соціальний «вибух»/ - «війна всіх», проти «всіх»: Приводом до спонтанного соціального «вибуху» можуть слугувати будь-які резонансні суспільні події та соціально-економічні зрушення, які є найбільш болючими у контексті само сприйняття та суспільного самовизначення соціальної справедливості. У цьому контексті достатньо хоча б згадати про наявність такого явища, як «мажори».</p>
II	<p>Спровокований, «вибух, заради вибуху».</p> <p>Каталізатором спровокованого соціального «вибуху» можуть слугувати: запровадження нових тарифів за комунальні послуги (їх різке суттєве підвищення), у т. ч. за спожитий газ для населення; зростання оплати у сегменті транспортних перевезень; зростання цін на продукти харчування, продовження пенсійної реформи, як психологічний «удар» по патерналістському менталітету більшості населення України ін. Серйозний соціальний конфлікт на теренах держави може спровокувати саме питання реалізації земельної реформи. Колосальна соціальна несправедливість у розв'язанні цього складного і, доволі суперечливого, питання, здатна стати тим суттєвим подразником не лише для суспільства загалом, але й для низки вітчизняних політиків, зокрема, що власне здетонує соціальний «вибух», заради «вибуху».</p> <p>У цьому контексті, існує ще один доволі потужний соціальний чинник, який здатний максимально спровокувати «вибух, заради вибуху». Мова, насамперед, йде про збільшення кількості осіб, які складають переселенців із зони проведення бойових дій у Донецькій і Луганській обл. (за попередніми підрахунками їх на сьогодні налічується понад один мільйон осіб). Слід зазначити, що за інформацією правоохоронних органів у місцях компактного розташування переселенців/тимчасово переміщених осіб зі Сходу (табори «Святі Гори», «Перлина Донбасу», «Ястребок», «Супутник») поступово зростає рівень соціального напруження, який викликаний не тільки соціально-побутовими та фінансовими проблемами, але й посиленням у цьому соціальному середовищі антиукраїнських настроїв і збільшенням випадків побутового хуліганства й агресії на ґрунті зловживання тимчасово переміщеними особами алкогольних напоїв.</p>
III	<p>Спрямований, або ж керований соціальний «вибух»: Оформлений у, більш – менш, зрозумілу організаційну форму із приблизно прогнозованими результатами. У цьому контексті необхідно зазначити і таке. Наразі в Україні вже сформувалися радикальні політичні сили, які спроможні «розкрутити» в своїх інтересах відкритий суспільний конфлікт, довівши його до агресивної стадії. Сценарій означатиме використання радикалами (популістами) масового соціального незадоволення з метою тиску на владу. Небезпека цих дій у тому, що вони можуть перерости у неконтрольовані акції протесту на зразок подій у Греції та Вірменії тільки, ймовірно, з набагато гіршими наслідками.</p> <p>За цим сценарієм перебіг подій можливий також і у наступному руслі:</p> <p>з великою долею ймовірності припускаємо, що великі маси населення спроможні вийти на вулиці міст і містечок України (внаслідок не тільки незадоволення своїм соціально-економічним становищем, але й не менш безуспішного для України розгортання військових дій навколо Донецької і Луганської обл. із подальшими величезними людськими втратами, як військовослужбовців так і цивільного населення), де почне панувати хаос і безладдя. Імовірно на політичній арені за таких обставин і у цей час може з'явитися особа, яка візьме на себе усі владні повноваження і встановить «відносний» порядок.</p>

*Джерело \* Визначено, сформульовано та систематизовано авторами дослідження*

Мусимо признати, що саме ст. 7 колишнього законодавчого акту України «Про основи національної безпеки», не випадково визначала ключову політико-правову диспозицію держави у питаннях дотримання прав і свобод людини і громадянина в Україні. Зокрема, порушення з боку органів державної влади та органів місцевого самоврядування Конституції і Законів України, прав і свобод людини і громадянина, у т.ч. при проведенні виборчих кампаній, недостатня ефективність контролю за дотриманням вимог Конституції і виконання законів України були віднесені до загроз національним інтересам та національній безпеці України. У цій відповідності, на авторське переконання, вважаємо, що неухильне додержання конституційних прав і свобод людини і громадянина, захист конституційного устрою, вдосконалення системи політичної влади з метою зміцнення демократії, духовних та моральних підвалин суспільства, підвищення ефективності функціонування політичних інститутів влади має стати одним з основних напрямів державної політики. Вказане твердження актуалізоване стосується площини політичного виміру забезпеченого гарантування фундаментальних прав і свобод людини і громадянина. Проте, неупереджений підхід дає достатньо підстав стверджувати, що на сьогодні в державі виразно спостерігається тенденція також і до поступового згортання основоположних конституційних прав, зокрема на проведення масових зборів та демонстрацій, на вільний доступ до інформації і свободу вираження поглядів. Не випадково, саме у цій царині, відносин між державою, громадянами і громадянським суспільством спостерігається доволі жвава дискусія щодо відповідного законодавчого акту, який регламентує права та обов'язки сторін щодо проведення мирних зборів. Очевидним є те, що політична мудрість полягатиме у пошуку суспільно-політичного компромісу з доволі широкого кола суперечливих законодавчих і нормативно-правових позицій та реальних життєвих політичних практик. І, як наслідок таких дій – суспільні настрої стрімко поляризуються, частина виборців, потенційно, готова і, навіть, спроможна до радикальних дій, спрямованих на силове відстоювання власних електоральних симпатій та уподобань.

Очевидним фактом стає і те, що вища державна влада України у такий період розвитку суспільно-політичних і соціально-економічних процесів в країні, не в змозі у повному обсязі, забезпечити втілення в життя відповідних норм Конституції та Законів України, ігноруючи виборчі права своїх громадян, а правоохоронні та інші силові структури не менш стрімко політизуються. Тож, варто також наголосити: слабкість і розпорошеність інституцій громадянського суспільства, низька результативність організаційно-правових та інформаційних механізмів узгодження інтересів держави, особи і суспільства, не дозволяє належним чином реалізовувати потенціал стосовно забезпечення та гарантування, у повному обсязі, основоположних прав і свобод людини та громадянина. Чи не вперше, за останні роки в Україні, настала нагальна необхідність реального забезпечення гарантованих прав людини, особи, громадянина на основі загальновизнаних ООН семи елементів безпеки особи в українській державі та крокувати шляхом вільного суспільного розвитку, що

базується на нормах права, взявши курс на побудову правової держави, в якій вищою цінністю буде – особа конкретної людини, громадянина та її безпека. Тож, певним чином підсумуємо і наголошуємо: утвердження та забезпечення прав і свобод людини, громадянина – є головним обов’язком і зобов’язанням державної влади перед громадянами України. А, це означає, що саме держава, створена нею система управління та регулювання різної природи діяльності, перебуває на службі народу і людині. Тож, кожен має бути рівнем перед Законом. Але, наразі, українське суспільство перебуває, водночас, і в контексті глобалізаційних перетворень, у власній зоні соціально-економічної турбулентності, що створює реальний комплекс загроз як національним інтересам, так і національній безпеці, загалом.

**Mieshkova-Kravchenko N.V.**  
*Senior Lecturer of the Economics,  
Entrepreneurship and Economic Security Department,*  
**Gorb V.A.**  
*graduate student,  
Kherson national technical university  
Kherson, Ukraine*

## **INFORMATION COMPONENT OF ECONOMIC SAFETY OF BUSINESS**

In a dynamic unstable business environment, the priority task for ensuring the effective functioning and development of business, is to build an effective system of its economic security.

The original concept of economic security was seen as ensuring the conditions for the preservation of commercial secrets and other confidential information of the enterprise [1, p.11]. However, at the present stage, this is not enough. In order to achieve the goal, it is necessary to create such business conditions, which ensure reliable protection of the economic interests of the enterprise from various threats. Economic security of an enterprise is a state of a business entity, in which it, at the most effective use of corporate resources, achieves prevention or mitigation of external and internal negative influences, provides adequate protection against existing threats and ensures achievement of business objectives in conditions of competition and economic risk [1, p.12].

In the resource-functional approach seven functional components as the main areas of economic security of the enterprise are distinguished: intellectual-personnel, financial, technological, legal, environmental, informational and power [1, p.12].

The information component provides for the information space protection and efficient information provision of the activities of both internal units and external business partners.

The current business functioning realities, the need for a quick and adequate response to the challenges from changes in the business environment put new demands on information provision for reasonable management decisions.

Considering different approaches to the essence of information provision of the entity management system, it should be noted that the most complete concept is defined as an information product that is created in the subsystem of information support, and as a process of functioning of such a subsystem [2, p. 210].

The term "provision" should be considered as guaranteeing the timely formation and transfer of qualitative information within the system of management of internal and external users. Information is a condition of successful activity, the basis of planning, control, adjustment of strategy and tactics of business, a means of influencing the situation on the market.

At present, information and analytical support is a priority in the management system of the subject of entrepreneurship. Analytical system allows estimating quantitative and qualitative condition of the investigated object, to reveal processes tendencies, on the basis of which to develop variants of administrative decisions that will avoid or restrain the influence of negative tendencies and promote positive ones.

Information and analytical support should objectively reflect the state of the enterprise at any time and with any level of details, as well as take into account possible threats from the environment [3, p. 63].

Accordingly, for the adequate decisions adoption on the development of entrepreneurship, external information on the macro and microenvironment of the business entity is also required. Current information allows forming optimal relationships with consumers, suppliers, competitors, state authorities and other contractors.

Such information can be obtained, in particular, by conducting competitive (business) intelligence, which means the systematic collection and analysis of information about competitors, existing and potential partners and general business development trends for the goals of a particular entity. The importance of this information is indisputable for most business people. However, competitive intelligence is currently carried out, as a rule, periodically, and often in the event of a serious problem, and on their own. As a result, the expected results of research do not always satisfy the customer, because they do not allow making the optimal management decision.

Despite the existence of a large number of enterprise reconnaissance methods, including recruitment of agents among the employees of the competitor company, sending his own person, the theft of important commercial information or using the useful information accessed by competitors for various reasons was not able to limit, today's competitive intelligence is mainly a system for collecting and analyzing open information about markets, technologies and leading players, which is developed and functions on a high professional (analytical) level, in compliance with all the strictest standards of business ethics [4, p. 429].

However, the open information resources of business entities are limited; not all enterprises publish data about their activities in open sources, and even less in all areas of activity. In addition, disclosure is not always relevant, in particular, it can serve advertising goals to improve the image of the entity.

The question arises about raising the level of business entities transparency. To

obtain and maintain a high level of trust of consumers, partners, and contact audiences to a business entity, which is very important in a competitive environment, may be through the disclosure of reliable information about various aspects of its activities.

Modern realities of business functioning require new approaches to ensure its economic security, in particular, the information component. It is necessary to improve existing and develop new innovative means of information retrieval and disclosure, apply new methods and techniques of analysis that would ensure the successful activity and development of business entities in a context of dynamic changes in the business environment.

### References

1. Андрушків Б.М. Економічна та майнова безпека бізнесу: навчальний посібник. Тернопіль, 2016. 180 с.
2. Вакун О.В. Економічна сутність обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємством. Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. 2016. Т. 21. Вип. 1. С. 210-213. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu\\_econ\\_2016\\_21\\_1\\_48](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_1_48) (дата звернення: 07.04.2019).
3. Лазаришина І.Д. Джерела інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 38. С. 62-65. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp\\_2012\\_38%28dodatok%29\\_\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2012_38%28dodatok%29__14) (дата звернення: 07.04.2019).
4. Мужанова Т.М. Конкурентна розвідка як інструмент інформаційно-аналітичного супроводу забезпечення інформаційної безпеки підприємства. Економіка і суспільство. 2018. Вип. 16. С. 425-431. URL: [http://economyandsociety.in.ua/journal/16\\_ukr/65.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/65.pdf) (дата звернення: 11.02.2019).

**Онац А.А.**

*студентка,*

*Херсонський національний технічний університет*

**Олійник Н.М.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри економіки,*

*підприємництва та економічної безпеки,*

*Херсонський національний технічний університет*

**Макаренко С.М.**

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування,*

*Херсонський державний університет,*

*м. Херсон, Україна*

## АНАЛІТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В ПІВДЕННОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ

Ринок хліба та хлібобулочних виробів характеризується стабільним попитом на продукцію. Проте останніми роками обсяги промислового виробництва хліба та хлібобулочних виробів знижуються. При чому зниження обсягів виробництва підприємств хлібопекарської галузі в Україні спостерігається більше двох десятиліть. Так, за даними Державної служби

статистики України протягом періоду 2010-2017 рр. обсяг промислового виробництва хліба та хлібобулочних виробів зменшився з 1,81 млн. т до 1,07 млн. т, тобто скоротився на 59 % [1, 2]. Зниження обсягів промислового виробництва хліба та хлібобулочних виробів зумовлено тим, що сьогодні у відносинах між сировинним і переробним секторами ринку продовольчої продукції існують певні проблеми, пов'язані з: ціноутворенням, нераціональною логістикою постачання, якістю сировини тощо [3, с. 52].

Спад у виробництві хліба та хлібобулочних виробів спостерігається також і в Південному регіоні України. З огляду на виявлену динаміку обсягів промислового виробництва хліба та хлібобулочних виробів, вважаємо за необхідне дослідити та проаналізувати виробничо-господарську діяльність основних підприємств-виробників хлібопекарської галузі у Південному регіоні України, а саме: в Херсонській області – ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат», у Миколаївській області – ПрАТ «Миколаївхліб» та в Одеській області – ПрАТ «Одеський коровай». Порівнюючи виробничі потужності трьох підприємств, ми встановили, що саме ПрАТ «Одеський коровай» більш раціонально використовує свій виробничий потенціал (табл. 1) [4, 5, 6].

**Таблиця 1. Виробничі потужності підприємств хлібопекарської галузі**

Назва підприємства	Виробничі потужності підприємства, т/добу	Потужності, що фактично використовуються підприємством, т/добу	% використання потужностей
ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»	120	40	33,3
ПрАТ «Миколаївхліб»	140	60	42,9
ПрАТ «Одеський коровай»	250	190	76,0

Водночас слід зауважити, що ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» має достатньо виробничих потужностей для забезпечення споживачів Херсонщини власною продукцією за умови підвищення якості хлібопекарської продукції та налагодження ефективної маркетингової діяльності. Особливо слід приділити увагу комунікативній політиці з налагодження двовекторного зв'язку зі споживачем.

Обсяг виробництва хлібобулочних виробів у натуральній формі та у вартісній оцінці основних підприємств-конкурентів хлібопекарської галузі, представлених на регіональному ринку Херсонської області, візуалізовано в динаміці таблицею 2 [4, 5, 6].

**Таблиця 2. Виробництво хлібобулочних виробів**

Назва підприємства	Обсяг виробництва хлібобулочних виробів					
	у натуральній формі, тис. т			у грошовій формі, млн. грн.		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»	20,6	22,6	24,4	93,7	110,1	111,6
ПрАТ «Миколаївхліб»	22,1	23,5	24,6	92,1	113,2	116,2
ПрАТ «Одеський коровай»	52,8	56,3	57,3	286,3	295,1	299,5

За даними таблиці 2 найбільший обсяг виробництва хлібобулочних виробів спостерігається у ПрАТ «Одеський коровай»: у 2017 р. товариство виготовило 57,3 тис. т продукції і реалізувало її на 299,5 млн. грн., що майже у три рази більше порівняно з обсягом виробництва та реалізації продукції ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат».

Аналіз динаміки витрат на збут продукції підприємств хлібопекарської галузі у Південному регіоні України, а саме ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат», ПрАТ «Миколаївхліб» та ПрАТ «Одеський коровай», проведений у таблиці 3, свідчить, що цей показник збільшується щорічно по кожному товариству [4, 5, 6].

**Таблиця 3. Витрати на збут виготовленої продукції, тис. грн.**

Назва підприємства	Роки					2017/2013,
	2013	2014	2015	2016	2017	%
ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат»	8008	8134	9123	9483	9560	119,4
ПрАТ «Миколаївхліб»	11262	11576	12364	12638	12976	115,2
ПрАТ «Одеський коровай»	47045	51080	62037	65133	61448	130,6

За даними, наведеними в таблиці 3, видно, що найменші витрати на збут виготовленої продукції несе ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» – 9560 тис. грн. Це ще раз свідчить, що останні два підприємства мають ширшу мережу збуту своєї продукції, не обмежуючись кордонами своїх областей. Вони змогли закріпити за собою значну частку ринку хлібобулочних виробів у Херсонській області, що підтверджують результати маркетингових досліджень даного ринку.

За результатами аналізу ринку хліба та хлібобулочних виробів Південного регіону України можна зробити висновок, що значна частка Херсонського ринку хліба належить виробникам із сусідніх областей – Миколаївської та Одеської. Проте виробничі потужності місцевих виробників спроможні забезпечити споживачів Херсонської області необхідною кількістю хліба та хлібобулочних виробів.

### Список літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Статистичний щорічник України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm).
3. Лисюк В.М. Роль субконтрактації у розвитку міжрегіональної кооперації на ринках харчової промисловості / В.М. Лисюк, Н.Л. Шлафман, Н.М. Олійник // Development strategy of science and education: Collection of scientific articles. – Fidelite editions, Namur, Belgique, 2017. – Р. 49-52.
4. Річна звітність ПрАТ «Херсонський хлібокомбінат» за 2013-2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://smida.gov.ua/>.
5. Річна звітність ПрАТ «Миколаївхліб» за 2013-2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://smida.gov.ua/>.
6. Річна звітність ПрАТ «Одеський коровай» за 2013-2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://smida.gov.ua/>.



**Хаустова І.Е.**

*старший преподаватель кафедры экономического анализа и учета,  
Национальный технический университет «Харьковский политехнический  
институт»  
г. Харьков, Украина*

## **ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях обострения экономического кризиса в Украине сформировалась система хозяйствования, в которой рыночные инструменты действуют недостаточно эффективно, не гарантируются прозрачные и одинаковые для всех субъектов хозяйствования правила экономического поведения; не обеспечено соблюдение права собственности; отсутствуют стимулы для эффективного использования ресурсного потенциала, внедрение инновационных и ресурсосберегающих технологий; национальная экономика не адаптирована к условиям глобализации и открытости. [1].

Повышение агрессивности внешней и частично внутренней среды привело к возникновению новых угроз и усилению их влияния на результативность деятельности предприятий. Предотвращения негативного воздействия комплекса внешних и внутренних угроз возможно путем обеспечения своевременной реакции на них и создание условий для безопасного развития через эффективное управление экономической безопасностью в рамках общей системы управления предприятием. Принятие оптимальных решений в области управления и обеспечения экономической безопасности предприятий требует решения ряда вопросов, связанных с оценкой их уровня.

Для успешного управления экономической безопасностью предприятия необходима эффективная система управления финансами, которая способна обеспечивать компромисс между интересами развития предприятия, наличием достаточного уровня денежных средств и обеспечением платежеспособности предприятия. В этом случае основными стратегическими целями деятельности предприятия являются:

- максимизация прибыли;
- оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости предприятия;
- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- улучшение конкурентных позиций предприятия на рынке.

Несмотря на широкий спектр исследований, многие вопросы в рамках проблемы экономической безопасности предприятия требуют дальнейшего развития, в том числе о сущности экономической безопасности предприятия, обоснование ее структуры, способов оценки ее уровня.

Процесс оценки уровня экономической безопасности предприятия включает следующие шаги:

- 1) выбор критерия эффективности экономической безопасности, который характеризует степень приближения предприятия к безопасному состоянию;
- 2) построение множества показателей (индикаторов) экономической безопасности;
- 3) определение пороговых значений показателей (индикаторов);
- 4) мониторинг выбранных показателей и сопоставления их фактических значений с пороговыми;
- 5) определение интегрального уровня экономической безопасности предприятия по выбранным показателям.

На сегодняшний день в научной литературе сформировалось немало методических подходов к определению уровня экономической безопасности предприятия, которые можно классифицировать следующим образом: методы прогнозирования банкротства (в частности, многофакторные дискриминантные модели и другие методы интегральной оценки финансово-экономической деятельности предприятия); методы комплексной оценки угроз (интегральная оценка риска, оценка эффективности защитных мероприятий); методы комплексной оценки экономического потенциала предприятия (многовекторная ресурсно-функциональная модель экономической безопасности, оценка конкурентного статуса фирмы, интегральная оценка соблюдения интересов компании, SWOT-анализ, многофакторная линейная модель) [3].

Анализ существующих методических подходов позволил выявить определенные недостатки, затрудняющие их использование для оценки экономической безопасности предприятий.

В частности, методы прогнозирования банкротства значительно ограничивают методическую сущность понятия экономической безопасности, они сводятся к оценке финансовых рисков.

Методы комплексной оценки угроз предусматривают анализ только имеющейся, видимой опасности, не учитывая цикличности развития предприятия и причинно-следственных связей различных рисков и угроз.

Методы оценки экономического потенциала компании в основном требуют большого количества статистических данных, что значительно снижает достоверность и объективность анализа при отсутствии необходимой информационной базы; к тому же требует доработки механизм определения отдельных составляющих экономической безопасности предприятия.

Поэтому, нужно усовершенствовать методическую базу оценки уровня экономической безопасности с целью формирования эффективного и адекватного отечественным условиям хозяйствования инструмента выявления и прогнозирования кризисных явлений предприятия и определения путей повышения экономической устойчивости.

Рассматривая экономическую безопасность предприятия как его способность к эффективному функционированию в течение длительного времени, необходимо выделить разные уровни экономической безопасности. Для этого проанализируем "трехмерную диагностику уровня экономической безопасности предприятия", что представляет собой комплексный

методический подход к определению экономической устойчивости предприятия в зависимости от трех основных параметров: текущей, тактической и стратегической экономической безопасности. Особенность данного подхода заключается в определении уровня экономической безопасности в зависимости от определенного времени, согласно которому она оценивается. Целесообразность такого подхода обусловлена эволюционным характером кризисных явлений: даже равнозначные по своей силе угрозы по-разному влияют на результаты хозяйственной деятельности предприятия и поэтому могут привести к его банкротству в разные периоды времени [2].

Согласно предложенного подхода, текущая экономическая безопасность предполагает отсутствие угроз, способных привести к прекращению жизнедеятельности предприятия в текущем периоде. Диагностика текущей безопасности заключается в определении уровня платежеспособности предприятия путем интегральной оценки его финансового состояния. Для оценки этой составляющей предложено использовать ряд финансово-экономических показателей, характеризующих:

- уровень финансовой независимости предприятия;
- состояние ликвидности его активов и возможности своевременного выполнения текущих финансовых обязательств;
- финансово-экономические результаты деятельности предприятия.

Тактическая экономическая безопасность отражает способность предприятия к воспроизводству в процессе реализации им хозяйственной деятельности, достигается при определенном уровне эффективности использования ресурсов предприятия. Эта составляющая экономической безопасности характеризует эффективность организации производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия, рациональность использования его экономического потенциала. Субъект хозяйственной деятельности может определенное время функционировать при низком уровне тактической безопасности, однако недостаточная эффективность производственного процесса и высокие коммерческие риски обязательно приведут к потере финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Стратегическая экономическая безопасность характеризует уровень экономического потенциала предприятия, обуславливает способность предприятия к дальнейшему успешному функционированию и одновременно является подтверждением правильности выбранного направления развития, соответствия результатов работы предприятия основным макроэкономическим тенденциям.

Субъект хозяйственной деятельности может достаточно долгое время функционировать и при низком уровне стратегической безопасности и даже иметь устойчивый финансово-экономический состояние - при условии положительного влияния рыночной конъюнктуры. Тем не менее очевидно, что отсутствие стратегической безопасности для предприятия означает недополучение прибыли и его сильную зависимость от условий макросреды.

Согласно рассмотренным методическим подходам, численное значение отдельных составляющих экономической безопасности предприятия определяется как средневзвешенная степень соответствия фактических значений оценочных показателей их рекомендуемым значениям. Данный подход лучше отражает теоретическую сущность экономической безопасности предприятия как его способность к эффективному функционированию сегодня и успешного развития в будущем. Имеет практическую пользу и может использоваться при оценке уровня экономической устойчивости отечественных предприятий, а также при разработке основных направлений их финансово-экономической оздоровления и технико-технологического развития.

### **Список литературы**

1. Коваленко В.В. Методические подходы по диагностике уровня экономической безопасности предприятия / В.В. Коваленко // Молодой ученый. - 2016. - № 4. - С. 85-88.
2. Довбня С.Б., Гичова Н.Ю. Диагностика уровня экономической безопасности предприятия / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гичова // Финансы Украины. - 2008. - № 4. - С. 88-97.
3. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальные проблемы экономики. - 2003. - № 3. - С. 12-19.

**Chepelenko Anzhelika**

*Ph.D., Associate Professor of Economy,  
Department of Enterprise's Economy and Management  
Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy,  
Bakhmut, Donetsk region, Ukraine*

**Chepelenko Anastasiia**

*student,  
The Criminal Justice and Prosecutors' Training Institute  
Yaroslav Mudryi National Law University,  
Kharkov, Ukraine*

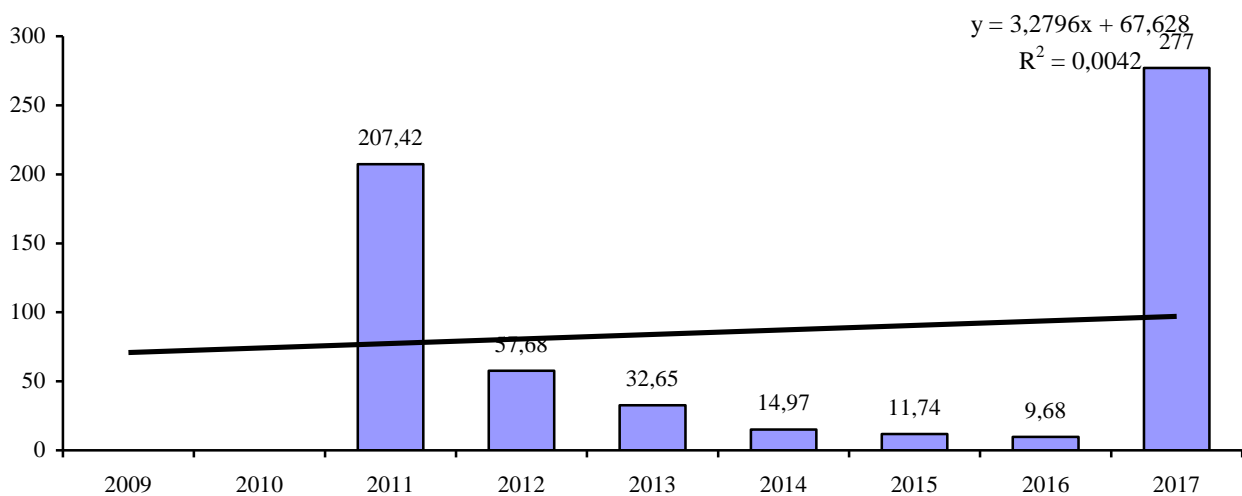
### **PERSPECTIVES FOR THE DEVELOPMENT OF ELECTRONIC FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE WORLD**

Modern technologies go far ahead, so the development of electronic payment systems and virtual currencies is a new and fast-paced phenomenon in all countries.

Therefore, the study of the state and behaviour of the digital currency and its impact on the global financial system is relevant, which may lead to radical innovation changes and integration not only in the financial and social sphere but also in the sphere of public administration in the near future. Despite the relevance of the study of the essence of cryptography and their increasing role in the economy, it should be noted weak scientific development of this topic. This is largely due to the novelty of this subset of electronic money. Due to the lack of development of the

problem in the process of conducting the study, we rely primarily on periodic information and descriptive publications, as well as official sites of exchanges representing cyber currencies.

Modern technologies have allowed keeping funds on electronic media and accounts, using them at the right time, and a developed network of payment systems (QIWI, Webmoney, etc.) allows you to buy goods, work and services for “electronic money” without leaving home. However, a number of crisis phenomena undermine public confidence in national money. Without any real value, the trust in such money and the issuer issuing them is one of the reasons for using the money. In turn, all national currencies tend to reduce their purchasing power (depreciation) trying to change the inflationary nature of money, are increasingly popular alternative money systems (Fig. 1).



**Fig.1 The dynamics of Bitcoin in aggregate circulation and the rates of their growth, % [2]**

Thus, the regulators of the financial and credit industry are beginning to recognize the revolutionary potential of digital innovation and intend to stimulate banks to consider the many applications in the financial sector.

### References

1. Chepelenko A. Prospects for the development of electronic financial instruments in the world / A. Chepelenko // Проблемы и перспективы электронного бизнеса : сборник научных статей международной научно-практической конференции / редкол. : С. Н. Лебедева [и др.] ; под. науч. ред. д-ра техн. наук, проф. А.Н. Семенюты. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2017. – С.64-68.
2. Official site The Cointelegraph. - URL: <https://cointelegraph.com/>.

**Юр'єва І.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку,*

**Омїласва С.В.**

*студент кафедри економічного аналізу та обліку,*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

*м. Харків, Україна*

## **АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Процес забезпечення економічної безпеки підприємства, побудований на основі аналізу негативних факторів і погроз, заходів щодо керованості існуючих об'єктивних ризиків, розглядається як процес реалізації комплексу заходів для їх запобігання, або мінімізації втрат від їх впливу за різними аспектами фінансово-господарчої діяльності організації. Саме мінімізація втрат, або повне запобігання збитків, у першу чергу прогнозованих і потенційно ймовірних, а також наявних та загрозливих фінансовій стійкості промислових підприємств, становить ефективність заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства [1].

Система забезпечення економічної безпеки підприємства, залежно від конкретних умов (масштаби фінансово-господарчої діяльності і т. ін.) повинна мати певні засоби власного забезпечення, опираючись на які, вона буде здатна виконувати свої завдання, і в свою чергу нормативно-правове забезпечення, куди входять норми діяльності служб організації, засоби, методи, нормативні документи, які визначають статус служби економічної безпеки і вимоги, які є обов'язковими в рамках сфери діяльності підприємства [2].

Негативні впливи, які впливають на ефективність функціонування підприємства, умовно підрозділяються на два типи: об'єктивні і суб'єктивні. До першого типу негативних впливів - об'єктивному відносяться: негативні впливи форс - мажорного характеру, причиною виникнення яких стали обставини, яких неможливо уникнути або подібні до них за своєю сутністю.

Другий тип негативних впливів містить у собі групи зовнішніх і внутрішніх факторів і впливів, рушійною силою яких і основною причиною їх виникнення є навмисні шкідливі дії людей або організацій, а також недбалість, низький професійний рівень кадрового потенціалу. Аналіз зовнішніх і внутрішніх негативних впливів, зроблений на етапі прогнозування потенційно можливих збитків, дозволить підприємству вчасно запобігти або мінімізувати втрати корпоративних ресурсів і, тим самим, вплинути на розмір прибутку (доходу).

Найважливішим аспектом в організації роботи із забезпечення фінансової безпеки підприємства і прийнятті управлінських рішень, є бюджетування заходів щодо запобігання збитків і мінімізації втрат. При виявленні, у процесі прогнозування, потенційно ймовірних погроз фінансової безпеки промислових підприємств, необхідні розрахунки вартості конкретних заходів, планованих

для їхнього запобігання в цілому, або мінімізації втрат при неможливості повного запобігання. А якщо це не відбувається, то вартісне вираження економічного ефекту може бути настільки мінімально, що реалізація заходів щодо запобігання погрози фінансової безпеки підприємств буде недоцільна і, більше того, може стати джерелом додаткових втрат ресурсів підприємства [3].

Підсумковим етапом оцінки поточного рівня забезпечення фінансової безпеки підприємства є комплексний аналіз доцільності реалізованих заходів щодо запобігання збитків і мінімізації втрат і вплив ефективності заходів на рівень прибутку (доходу) промислового підприємства. Одним із найважливіших факторів забезпечення ефективності функціонування системи безпеки підприємства є, оптимізація витрат фінансових ресурсів на її забезпечення [4].

Забезпечення безпеки фінансових ресурсів підприємства, включаючи виторг від реалізації, доходи, прибуток, притягнуті фінансові ресурси, інвестиції і т. ін. - це може бути здійснене за допомогою наступних заходів:

- ефективно управління фінансовими потоками, включаючи фінансовий менеджмент і податкове планування, податковий менеджмент, а також прогнозування і планування в оподатковуванні;
- твердий фінансовий контроль над їх використанням, включаючи внутрішній аудит, консалтинг.

Адаптивна реакція підприємства у відповідь на зовнішні зміни повинна бути економічною, тобто витрати на адаптацію підприємства до змін зовнішнього середовища повинні бути порівнянні з результатами адаптації.

Гнучкість реакції підприємства характеризується не тільки кількісними показниками, але й показником якості реакції. Якісною можна вважати реакцію, якщо вона є своєчасною, тобто від моменту початку впливу зовнішнього середовища до появи перших змін не повинно бути великого проміжку часу. Адаптивна реакція підприємства повинна бути комплексною, що означає внесення змін не тільки в одну внутрішню систему, але і у сполучені з нею внутрішні системи. Реакція підприємства на зміни зовнішнього середовища повинна бути завершеною, тобто зміни внутрішніх систем підприємства повинні носити закінчений характер.

Отже, динамічність економічних умов функціонування підприємств як суб'єктів економіки обумовлює необхідність застосування нових форм забезпечення економічної безпеки підприємства, у тому числі й побудови адаптивних систем економічної безпеки. Мета підприємства – отримання прибутку, збільшення доходів, підвищення ефективності виробництва, вимагає гнучкості цього механізму, що може бути досягнуто за допомогою включення важелів системи економічної безпеки підприємства в систему його управління [5].

Гнучкість системи реалізується за рахунок застосування індикаторів економічної безпеки, які відтворюють та ідентифікують рівень ризику. Тому впровадження індикаторного аналізу зазнають не тільки фактичні показники діяльності підприємства, але і прогностичні значення окремих факторів.

Моніторинг імовірних змін законодавства, тенденцій науково-технічного прогресу дає можливість попередити можливі ризики і дозволяє системі вчасно адаптуватися до мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища.

### Список літератури

1. Економічна та інформаційна безпека підприємств у системі консолідованої інформації :навчальний посібник / С.В. Кавун, А.А. Пилипенко, Д.О. Ріпка. – Х. :Вид. ХНЕУ, - 2013. – 364 с.
2. Маслак О.І., Гришко Н.Є. Управління економічною безпекою підприємства на принципах забезпечення її раціонального рівня / О.І. Маслак, Н.Є. Гришко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi\\_2013\\_1\\_198\\_208.pdf](http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi_2013_1_198_208.pdf)
3. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич ; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів, 2012. – 386 с.
4. Іващенко О.В. Система фінансово-економічної безпеки підприємства / О.В. Іващенко, П.М. Четверіков // Scientific researches and their practical application. modern state and ways of development (2-12 October 2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/he-content-ofconferences/archives-of-individual-conferences/oct-2012>.
5. Сорокіна І. В. Функціональні завдання та принципи формування системи економічної безпеки підприємства [Текст] / І. В. Сорокіна // Бізнес Інформ. – 2011. – Вип.9. – С. 119 – 123.



**Секція: ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА**

**Васильєва Ю.В.**

*студентка 2 курсу спеціальності «Туризм»,  
Науковий керівник: Юхновська Ю.О., к. е. н.,  
доцент кафедри природничо-наукових дисциплін,  
КЗВО «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР  
м. Запоріжжя, Україна*

## **НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В 2019 РОЦІ**

Туризм протягом усієї історії свого економічного існування переконливо утримує репутацію специфічної сфери, яка динамічно розвивається у складі галузей обслуговування і посідає все більш помітне місце у світовій економіці за показником швидкості обігу капіталу, числом зайнятих, обсягом експорту послуг, як джерело доходів для національних бюджетів [4].

Мобільні технології та соціальні мережі займають вагомим місце в багатьох сферах, в тому числі й в туризмі. Сучасні туристи стали мобільнішими, регулярно «серфять» Інтернет зі своїх гаджетів [2]. Багато агентств зараз просуваються переважно в соціальних мережах. Тому одним із трендів сучасного туризму є продаж турів онлайн. Для цього повинні бути створені привабливі фото- і відео - матеріали. Що стосується реклами турів, то якщо раніше найбільш ефективною була реклама через ЗМІ, то сьогодні - через конкретну людину, оскільки практично кожен є учасником тієї чи іншої спільноти: групи вайбер, соцмереж, форуму, громадської організації та ін. Довіра учасників спільноти до знайомої людини більше, ніж до ЗМІ. На ці потреби повинні бути орієнтовані туроператори при створенні і продажу туристичного продукту. А ще туроператорам потрібно розуміти, що туризм - це та сфера, де конкуренти повинні бути партнерами.

Використання соціальних мереж й мобільних технологій є однією з тенденцій сьогодення в умовах глобалізації. як і в інших сегментах бізнесу, у туризмі спостерігається бурхливий розвиток цієї тенденції. Більшість туристів зареєстровані в 1-2-5 соціальних мережах, наприклад, за даними mandala Research, 52% з 152 млн. дорослих американських туристів використовують соцмережі й генерують для економіки США \$102,9 млрд. за рахунок внутрішнього туризму, у порівнянні з \$69,5 млрд. від незареєстрованих користувачів [3]. В Україні ця тенденція також чітко простежується - з'являються агентства, що просуваються переважно в соцмережах, а також у співтовариствах туристів. Це пояснюється тим, що фанати соцмереж подорожують набагато частіше тих, хто не залучений у різний Інтернет-інтерактив. Найближчим часом звичайною практикою для туристів стануть інтерактивне бронювання, мобільні путівники й поради закордонних друзів з планування подорожі в їхню країну.

Сучасна туристична сфера швидко прогресує. Її розвиток сприяє активному економічному зростанню багатьох країн світу. На розвиток туристичної галузі господарства окремої держави істотно впливають світові тенденції розвитку туризму. Сьогодні туризм став самостійною галуззю господарства, майже 6% світового валового національного продукту, 5% усіх податкових зборів та 7% світових інвестицій.

На початку 2019 року було проведено опитування на сайті [Booking.com](https://www.booking.com) про актуальні тренди цього року. За матеріалами опитування були перелічені та охарактеризовані бажання туристів [1]. Тому ми розглянемо їх детальніше.

Мисливці за враженнями. Все більш актуальним трендом стануть подорожі заради вражень. Питання «Чим зайнятися?» стане практично таким же важливим, як і «Куди поїхати?».

Без путівника. Звичні путівники поступляться місцем актуальному контенту, який легко вміститься в новинних стрічках мандрівників. Багато туристів зацікавлені в цифрових туристичних гідах та інших технологічних інноваціях у галузі подорожей, які допоможуть зробити враження від поїздки унікальними.

Подорожі з користю. При виборі місця подорожі туристи будуть звертати більше уваги на можливість самореалізації — чи зможуть вони навчитися чомусь новому? Адже у подорожах можна придбати безцінні навички.

Представники покоління Z (це люди, що народилися після 1995 року) цінують отримані в подорожі практичні навички навіть більше, ніж диплом про вищу освіту. Найпопулярніші поїздки – з метою культурного обміну, волонтерство, робота за кордоном.

Технології спрощення. Будуть розвиватися технології, що спрощують рутинні операції туристів. Наприклад, планування поїздки і бронювання послуг в одному додатку, відстеження багажу в режимі реального часу через телефон та інші.

Короткі подорожі. Більше половини туристів з усього світу відзначають, що в новому році планують частіше здійснювати нетривалі поїздки: на вікенди тощо. Очевидно, мандрівники будуть більш ретельно підходити до побудови маршрутів своїх поїздок за принципом «менше, але краще». В Україні коротким поїздкам на вихідні буде сприяти помітний розвиток лоукостерів.

Увага до оточуючих. На поїздках в 2019 році позначиться глобальний інтерес до соціальних і політичних тем. Наприклад, до прав людини і рівності у сфері праці. Перш ніж прийняти рішення про те, куди відправитися, туристи будуть більш детально вивчати соціально-політичну атмосферу в потенційному місці відпочинку.

Увага до екології. Мілленіали і покоління Z шукатимуть більш екологічні варіанти для подорожі. Власники житла займуться переробкою пластикових відходів для поліпшення своєї репутації як соціально-відповідального бізнесу.

Нові горизонти. Багато туристів задумуються про космічні подорожі, для них вони є захоплюючими. Туристичні компанії будуть інвестувати кошти в

розвиток космічного туризму, щоб відповідати вимогам своїх клієнтів.

Сільський туризм. Щороку популярність сільського туризму зростає, як наслідок з'являється все більше зелених садиб та культурних центрів. Беручи до уваги шалений міський темп, хочеться хоча б на декілька днів відпочити в оточенні природи та насолодитися смачними автентичними стравами.

Отже, в новому столітті з'явилися нові туристи та мандрівники, які по-новому планують подорожі, по-іншому проводять час в поїздках, породжують цілий ряд нових трендів, особливо важливих для відділів маркетингу, реклами та розробки турпакетів. Основним світовим трендом можна назвати онлайн туризм, який стає все більш популярним.

### Список літератури

1. Панасюк І. За матеріалами опитування Booking.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/ua/publishing/v-doroge-s/turizm-2019-godu-novye-tendentsii-razvitiya/#>.
2. Королюк Ю.А. Туристичний, готельний і ресторанний бізнес: інновації та тренди. (м. Київ, 7 квітня 2016 р.) – К.: КНТЕУ, 2016. – 362 с. - С. 153-155. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/koroljuk.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/koroljuk.htm).
3. Мамлеева Л. Анатомія брэнда / Л. Мамлеева, В. Перція. – Brandaid, 2006. – 217 с.
4. Фомін Ю.В., Прочан А.О. Світові тенденції розвитку туристичної галузі / Ю.В. Фомін, А.О. Прочан // Вісник ДІТБ. – Серія: Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому. – 2013. – №17. – С. 183-191.

**Габа М.І.**

*к. е. н., асистент кафедри туризму  
Національний університет «Львівська Політехніка»  
м. Львів, Україна*

## ГЛОБАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ТУРИЗМІ

З огляду на сучасні тенденції розвитку світового ринку взагалі та туристичного зокрема особливої актуальності заслуговують процеси глобалізації.

Варто відзначити, що термін “глобалізація” виник і набув поширення в середині 80-х років минулого століття, і його застосування в основному пов’язують з іменем американського соціолога Р. Робертсона, який у 1985 р. дав тлумачення цьому поняттю, а згодом, у 1992 р., видав книгу під такою самою назвою. Під глобалізацією світового господарства розуміють процес посилення взаємозв'язку національних економік країн світу, що знаходить своє вираження в утворенні світового ринку товарів і послуг, фінансів; становленні глобального інформаційного простору, перетворенні знань в основний елемент суспільного багатства, виході бізнесу за національні кордони через формування ТНК, впровадженні і домінуванні в повсякденній практиці міжнародних відносин і внутрішньополітичного життя народів принципово нових і універсальних ліберально-демократичних цінностей [1, с.197-198].

Слід відмітити, що індустрії туризму, як потужній складовій світового господарства глобального рівня є притаманні такі риси, як:

1) динамічність, проявом якої є високі темпи зростання туристичної рухомості населення і прибутків від сфери економіки, яка забезпечує потреби туристів;

2) перманентна диверсифікація або постійне урізноманітнення потреб, попиту населення і відповідна зміна видів та форм туризму, реструктуризація туристичної діяльності, ускладнення туристичних функцій;

3) виключно ринкові форми організації, які ґрунтуються на механізмі узгодження попиту/пропозиції та маркетингових стратегіях масового виробництва туристичного продукту і його реалізації на індивідуальній основі;

4) транснаціоналізація діяльності, переважаюча роль концентрації капіталу та централізації управління на наддержавному рівні, значний вплив світогосподарських зв'язків і механізмів на систему державного регулювання діяльності туристичної сфери;

5) технологічна і фінансово-інформаційна залежність, яка передбачає значну інноваційну спрямованість складових індустрії туризму, зростання ролі інформаційно-комунікаційної складової, яка забезпечує ефективність туристичної діяльності;

6) стандартизація та уніфікація технологій обслуговування в туризмі, яка гарантує якість туристичної послуги незалежно від часу та місця її отримання;

7) соціалізація туризму завдяки відповідній державній політиці та діяльності некомерційних, недержавних та міжнародних організацій, спрямованій на розширення доступності туристичних послуг для менш заможних верств населення, на формування туристичне спрямованого життєвого стандарту, коли туризм стає невід'ємною складовою стилю життя більшості населення країни.

Вартим уваги є те, що туризм має глобальний характер і всі ознаки галузі світового господарства, про що свідчать значні обсяги діяльності міжнародного туризму.

Індустрії туризму притаманні одні з найбільш високих та стабільних темпів зростання протягом досить значного проміжку часу. За останні тридцять років світовий туризм зростав в середньому на 7 % на рік за обсягами міжнародних туристичних потоків і на 12 % на рік за обсягами надходжень [3, с.15].

Сучасний розвиток туризму в Україні характеризується наявністю глибоких суперечностей в його організаційній структурі, в спрямованості розвитку, в стані якісних і кількісних характеристик. З одного боку, сучасний стан туризму в Україні розцінюється як кризовий, пов'язане з різким падінням досягнутих раніше обсягів надання туристських послуг, скороченням матеріальної бази туристської галузі і значною невідповідністю потребам населення в туристичних послугах. З іншого боку, відзначаються високі темпи будівництва туристських об'єктів, що відповідають найвищим світовим стандартам, значне збільшення виїздів українців у закордонні поїздки,

зростання числа туристичних організацій по всій території України. За оцінкою експертів WTO, Україна займає 14-у позицію у світовій класифікації за відвідуваністю іноземцями, що становить 2,5% світового ринку виїзного туризму. За прогнозом WTO до 2020 р. Україна може увійти в першу десятку країн – найпопулярніших напрямків туризму [3, с.17].

У туристичній індустрії з'явилася тенденція до глобалізації трансформаційних процесів менеджменту в індустрії туризму, що відображає співробітництво держав і соціальних організацій у політичній, економічній, культурній та інших областях. Сьогодні туристичні послуги пропонують близько 150 країн світу, кожна з яких має свою характерну їй туристичну привабливість і може позитивно впливати на підвищення попиту і мотивацію подорожей туристів. Формування різноманітних сегментів і ніш міжнародного ринку сприяє ефективному розвитку туризму і перетворенню його в лідируючу галузь світової економіки.

Характерною особливістю процесу глобалізації в туристичній галузі є застосування новітніх інформаційних і телекомунікаційних технологій, які сприяють підвищенню ефективності та удосконаленні роботи компаній, поліпшенню обслуговування клієнтів, прискоренню усіх оперативних процедур, створенню нових маркетингових методик і розподільних каналів. У туристичному бізнесі активно використовуються можливості Інтернет, розвивається торгівля послугами в онлайн-режимі.

Однак у процесі глобалізації туристичної діяльності з'являються і серйозні проблеми. Надмірна стандартизація характеристик споживання і моделей пропозиції послуг в багатьох країнах чинить негативний вплив на місцеву культуру. Глобалізація змінює уявлення людей про культуру, як про щось успадковане від минулих часів, попередніх поколінь. Тому, тенденціям до інтернаціоналізації та уніфікації, протистоять тенденції збереження унікальності та національної самобутності. У багатьох країнах ведеться розробка і реалізація цільової стратегії маркетингу щодо освоєння та збереження екологічної системи і специфічних особливостей навколишнього середовища, пам'яток культури. Процеси глобалізації роблять значний вплив і на розвиток туристичного ринку України, вони супроводжуються різким загостренням конкурентної боротьби, зростанням числа злиттів і поглинань туристичних компаній. У сферу туризму впроваджуються промислові компанії, банки, асоціації та об'єднання. На ринку відбуваються злиття та поглинання, створення ділових альянсів, впровадження новітніх технологій та телекомунікацій, активізується участь інших секторів економіки, зростає присутність представників туристичного бізнесу інших країн.

Таким чином, можна зробити висновок, що глобалізація охоплює всі сфери світового господарства, зокрема і туризму, вносячи різноманітні трансформаційні зміни у ці сфери. Зважаючи на сучасні тенденції до глобалізації економіки та переходу на концепції стратегічного управління, дослідження впливу глобалізації на трансформацію процесу управління в сфері туризму, як визначального напрямку розвитку туристичної індустрії є

важливим та економічно ефективним для всіх суб'єктів інфраструктури, зокрема в Україні. Використання його як базового неодмінно підвищить та поживить економічну активність у сфері туризму та дасть можливість Україні зайняти важливе місце у структурі туризму світового співтовариства.

### Список літератури

1. Амеліна В.І. Міжнародні економічні відносини [текст] : навч. посіб. / В.І.Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров. - К. : «Центр учбової літератури», 2013. - 256 с.
2. Туризмологія: концептуальні засади теорії туризму : Монографія / Кер. проекту В.С. Пазенок, В.К. Федорченко. - К.: ВЦ"Академія", 2013. - 368 с.
3. Любіцева О.О. Туристичні ресурси України : Навчальний посібник / О.О. Любіцева, Є.В.Панкова, В.І. Стафійчук - К.: Альтерпрес, 2007. - 369 с.

**Горобченко О.А.**

*к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств,  
Миколаївський національний аграрний університет  
м. Миколаїв, Україна*

## ІНФРАСТРУКТУРА ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

Сучасний туризм є однією з рушійних сил, що виділяється з-поміж інших елементів глобальної економіки та характеризується високою динамікою зростання і високим потенціалом розвитку, що передусім відображається на соціально-економічному розвитку країн світу в глобальній економічній системі.

Туризм, як індустрія, характеризується багатогранністю та комплексністю і включає різні взаємопов'язані між собою види діяльності. Світові тенденції у сфері міжнародного туризму дозволяють віднести туристичний бізнес до найперспективніших галузей економіки.

Нині туризм – комунікація, яка спрямована на придбання нових знань, вражень, досвіду за допомогою руху, переміщення, мобільності. При здійсненні туристичної практики насамперед важлива участь інших людей, котрі покликані забезпечити комфортність переміщення та перебування туриста на відпочинку, та фахівців, що супроводжують його у подорожі (гід-перекладач, екскурсовод, спортивний інструктор та ін.).

Сучасному іноземному туристові необхідно відчувати гостинність місцевих жителів на території приймаючої країни. При цьому сучасний турист орієнтуються на дії [3]:

– по-перше, інститутів, що регулюють процедури, що супроводжують туристичні поїздки (посольство, консульство, паспортний контроль, митниця, адміністрація готелю та ін.);

– по-друге, туристичних підприємств, що забезпечують пересування, розміщення, харчування, рекреацію, відпочинок, анімацію тощо;

– по-третє, ЗМІ, які надають оперативну та актуальну інформацію.

Таким чином, розвиток туристичної сфери в країні визначається, перш за

все, туристичною інфраструктурою, яка включає передусім організаторів туризму (туроператорів і тур-агенції), а також готелі та інші підприємства системи розміщення, підприємства ресторанного господарства, заклади атракції і розваг. Саме вони є учасниками туристичного ринку, які формують туристичний продукт і забезпечують його продаж, надають інші туристичні послуги. Комфортність умов перебування зумовлюється розвитком індустрії засобів розміщення, основу яких складає готельне господарство. Рівень матеріально-технічної бази об'єктів готельної індустрії, розгалуженість та різноманітність мережі, якість обслуговування, забезпеченість туристів сучасним житлом і побутовими послугами – вагома передумова розвитку міжнародного туризму. Важливими складовими сучасної інфраструктури туризму є фінансові установи, зокрема банки; автотранспортні підприємства та ін. Зазначимо, що інфраструктуру туризму можна розглядати як комплекс видів діяльності щодо створення умов реалізації туристських послуг. Слушним є і розуміння туристичної інфраструктури як сукупності різноманітних об'єктів, що використовуються для задоволення потреб туристів. Якщо в першому випадку акцент ставився на діяльнісному, динамічному аспекті, то в другому випадку наголошується на матеріально-технічному, статичному прояві туристичної інфраструктури [1, 5].

Близьким за змістом є і понятійна конструкція «туристична індустрія», яку слід тлумачити як сукупність суб'єктів туристичної діяльності, підприємств харчування, транспорту, торгівлі, закладів культури, освіти, спорту тощо, які забезпечують надання послуг, виробництво та реалізацію товарів для задоволення потреб туристів [4].

Туристична інфраструктура сприяє виробництву туристичного продукту – попередньо розробленому комплексу туристичних послуг, який поєднує не менше, ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням, наприклад, послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо.

В нормативно-правових актах використовується також поняття «туристичні ресурси України», яке тлумачиться як «пропоновані або такі, що можуть пропонуватися, туристичні пропозиції на основі та з використанням об'єктів державної, комунальної чи приватної власності» [2].

На нашу думку, під інфраструктурою туристичного бізнесу доцільно розуміють сукупність організаційних структур і нормативно-оформлених процедур, що забезпечують функціонування та взаємодію суб'єктів туристичної діяльності і регулюють рух матеріальних, фінансових, інформаційних потоків між ними та зовнішнім (соціальним і природним) середовищем.

На думку А. Гайдук, структуру туристичної ринкової інфраструктури можна представити у вигляді трьох складових [1]:

- 1) інституційної;
- 2) інформаційної;
- 3) регламентуючої.

Інституційну складову становлять загальні інституції (транспорт, готелі, банки, страхові компанії, митниця, інвестиційні фонди тощо) і спеціалізовані інституції (туристичні фірми, рекламні підприємства, спеціалізовані страхові компанії, служби маркетингу тощо).

Інформаційна складова містить такі елементи:

- розповсюдження інформації (Інтернет, засоби масової інформації);
- інформаційний та рекламний бізнес;
- інформаційно-туристичний ресурс (необхідність створення образу романтичної подорожі, який би приваблював туристів, стимулював туристичну активність і ефективно використання туристичного потенціалу регіону).

Регламентуюча складова туристичної інфраструктури включає нормативно-правові акти, що регулюють відносини в цій сфері життєдіяльності суспільства. При цьому правова регламентація розвитку туристичної інфраструктури здійснюється на 2-х рівнях:

- державному (Верховною Радою, Кабінетом Міністрів, Міністерством економіки);
- регіональному (місцевими органами влади та самоврядування тощо).

При цьому привабливість туристичної сфери країни залежать від її ресурсного потенціалу. Враховуючи специфіку туристичної послуги, яка виявляється у значній ролі людини в процесі її надання, одним з визначальних чинників є людські ресурси. Демографічна ситуація, середня тривалість життя, а також спроможність соціальної сфери країни забезпечити належний рівень охорони здоров'я, освіти – все це характеризує людський потенціал країни. Наявність висококваліфікованих кадрів у галузі міжнародного туризму, доступність фахової освіти багато в чому сприяють її розвитку, запровадженню нових знань і технологій, що виводить країну на якісно новий рівень у цій сфері.

Ще однією важливою складовою ресурсного потенціалу країни є природні ресурси. Наявність природних об'єктів всесвітньої спадщини, розмаїття флори та фауни, сприятливі кліматичні умови підвищують зацікавленість туристів до країни, а отже, сприяють розвитку міжнародного туризму в ній. Поряд з природними ресурсами, уявлення про країну, її національні особливості формують також історико-культурні ресурси. Багата культурна спадщина, фольклор, наявність історичних пам'яток значною мірою стимулюють туристів до подорожей у різні країни.

Отже, про стан міжнародного туризму свідчить розвиток інфраструктури туристичного бізнесу, найбільш важливими складовими якої є транспортна інфраструктура, туристична індустрія та індустрія гостинності.

Оцінюючи конкурентоспроможність країн на ринку міжнародного туризму, доцільно досліджувати та враховувати: стан політико-правової бази регулювання сфери міжнародного туризму в країні; тенденції бізнес-середовища та розвиток туристичної інфраструктури; ресурсний потенціал. А дослідження основних чинників, що сприяють розвитку туризму в конкретній країні, дозволить вивести міжнародний туризм на нову, вищу сходинку соціально-економічного її розвитку.



### Список літератури

1. Гайдук А. Формування туристичної ринкової інфраструктури як фактор підвищення ефективності функціонування ринку туристичних послуг // Регіональна економіка. – 1999. – № 2. – С.172–178.
2. Закон України "Про внесення змін до Закону України «Про туризм» // Відомості Верховної Ради: редакція від 04.11.2018. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
3. Кучеренко К. Оцінка впливу глобальних факторів ризику на процес формування міжнародного туристичного бренду / К. Кучеренко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2014. – Випуск 3 (156). – С. 94 – 99.
4. Менеджмент туристичної індустрії / І. М. Школа [та ін.]: навч. посіб. / за ред. І. М. Школи. – Чернівці: Книги – ХХІ, 2005. – 596 с.
5. Мініч І. М. Соціальні чинники і функції інфраструктури туризму: соціологічний аналіз: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук. 22.00.04 / І. М. Мініч. – К.: Київський інститут туризму, економіки і права, 2002. – 18 с.

**Грановська Л.М.**

*д. е. н., професор,*

*Інститут зрошуваного землеробства НААН,*

*м. Херсон, Україна*

### **НАПРЯМИ ЗАПОБІГАННЯ КОНФЛІКТІВ ІНТЕРЕСІВ МІЖ АГРАРНИМ І РЕКРЕАЦІЙНИМ СЕКТОРАМИ НА ПОЛІФУНКЦІОНАЛЬНИХ ТЕРИТОРІЯХ**

Розвиток рекреаційної діяльності тісно пов'язаний з екологічним станом навколишнього природного середовища, оскільки використання рекреаційного потенціалу – це здатність природного середовища позитивно впливати на фізіологічний і психологічний стан людини, відновлювати його сили і здоров'я. Рекреаційний потенціал охоплює не тільки природні рекреаційні ресурси, але і природно-заповідний фонд, інфраструктуру та історико-культурні об'єкти. Однак більшість рекреаційних ресурсів мають певну форму використання в різних сферах господарювання, що створює суперечності та конфлікти інтересів при їх використанні різними галузями економіки на конкретній території [1, 2].

Аналіз використання природно-ресурсного потенціалу Південного регіону, який представлено територіями Херсонської, Миколаївської та Одеської областей, а також АР Крим показав, що цю зону можна розглядати як типову зону поліфункціонального призначення, тобто таку, яка має рівноцінний статус пріоритетності просторових функцій у соціально-економічному розвитку територій (як-то рекреаційної та агропромислової водночас). Визначення та обґрунтування економічного режиму використання зон поліфункціонального призначення поглиблює та наповнює якісно новим змістом потенційні можливості щодо активізації та дієвості важелів економічного стимулювання розвитку територій подвійного статусу [3].

Таким чином, зонами поліфункціонального призначення можна вважати зони, в яких рівноцінно поєднуються різні пріоритети розвитку територій. У зв'язку з відсутністю законодавчої підтримки зон поліфункціонального призначення особливо важливе значення має механізм протекціонізму на регіональному рівні. У свою чергу, еколого-збалансоване природокористування являє собою визначену систему економічних відносин з питань використання природних ресурсів і збереження навколишнього природного середовища за умови компенсаційності та належного рівня технічних досягнень, які впливають на гармонізацію суспільних потреб у сфері природокористування.

Південний регіон України є відкритою еколого-економічною системою природні ресурси якої зазнають всезростаючого антропогенного та техногенного впливу, часто надмірного й негативного, з боку різноманітних галузей і господарських об'єктів, розташованих у його межах або поза ними. Наслідки цього впливу є надзвичайно багатоаспектними і, як правило, зачіпають усі сторони життєдіяльності населення цих територій. Саме на рівні регіону і виникають істотні суперечності між економічним розвитком та екологічним станом територій, що дає підстави для розробки регіональної стратегії раціонального використання природно-ресурсного потенціалу, раціонального збереження та відтворення природних ресурсів і умов, дотримання вимог ресурсно-екологічної безпеки всіма суб'єктами господарсько-економічної діяльності і, на цій основі, створення умов для оздоровлення навколишнього природного середовища. Досягнення еколого-збалансованого розвитку цих територій можливе лише за умови комплексного підходу до системи природокористування.

Аграрний сектор економіки є найбільш потужним підкомплексом у складі господарсько-виробничого комплексу регіону, оскільки природно-ресурсний потенціал, кліматичні умови та багаторічний досвід ведення господарської діяльності сприяють його розвитку. Крім того, вагоме значення для наповнення бюджету регіону і країни має розвиток і рекреаційного підкомплексу регіону. Розвиток рекреаційного підкомплексу повинен забезпечити виконання економічної функції за рахунок створення оптимального балансу між попитом і пропозицією; соціально-культурної функції за рахунок створення умов для відпочинку, оздоровлення населення, збереження рекреаційної зони, охорони історико-культурних пам'яток, розвиток туристичної мережі, збереження традицій та історії місцевого населення; геополітичної функції за рахунок збереження миру, поважання всіх культур, залучення населення до подорожей з мирними цілями. Однак ефективне функціонування рекреаційного комплексу може проявлятися не тільки в позитивному відношенні, але і в негативному: забруднення туристами територій, посилення антропогенного тиску на природні ландшафти, що веде до їх деградації. Питанням раціонального використання рекреаційних ресурсів та рекреаційної діяльності присвячено ряд законодавчих документів. Наприклад, Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року зосереджує увагу природокористувачів на необхідності стабілізації і

поліпшення екологічного стану території шляхом впровадження екологічно збалансованої системи природокористування [4]. Концепцією визначені основні завдання національної екологічної політики, серед яких важливе місце займає умова досягнення безпечного для здоров'я людини стану навколишнього природного середовища шляхом зниження імовірності виникнення екологічних ризиків. У Національній доповіді України про гармонізацію життєдіяльності суспільства у навколишньому природному середовищі (Київ, 2017) визначено, що одним із пріоритетних напрямів розвитку держави в економічно розвинутих країнах є ринок санаторно-курортних послуг та раціональне використання рекреаційних ресурсів. Виходячи з цього стратегічною метою державної політики України у сфері використання рекреаційних ресурсів "...є забезпечення умов для поліпшення стану здоров'я, подовження тривалості життя та періоду активного довголіття населення, впровадження здорового способу життя, створення конкурентоспроможного на світовому ринку рекреаційно-туристичного комплексу, який здатний максимально сприяти ефективному відтворенню трудових ресурсів" [1].

Ефективність використання природних ресурсів для потреб аграрного сектору економіки та рекреаційного комплексу повністю залежить від удосконалення організаційно-економічного та еколого-економічного механізмів управління природокористуванням в цій поліфункціональній зоні. Організаційно-економічний механізм необхідно розглядати як комплекс організаційних та правових інструментів, а еколого-економічний механізм – як комплекс еколого-економічних та економічних інструментів, які забезпечують ефективне використання рекреаційного потенціалу за допомогою стимулювання інвестиційної діяльності та створення сприятливого еколого-економіко-правового поля для рекреаційної діяльності.

Еколого-економічний механізм базується на формування економічних інструментів екологічного спрямування регулювання рекреаційної діяльності, які включають:

- економічна оцінка рекреаційних ресурсів;
- економічний ефект рекреаційної діяльності;
- плата за використання рекреаційних ресурсів;
- штрафи за нераціональне використання рекреаційних ресурсів;
- тарифи за ліцензування рекреаційної діяльності;
- оподаткування рекреаційної діяльності;
- стимулювання раціональності природокористування;
- економічні збитки від зниження рекреаційної здатності території та

еколого-економічних інструментах: економічне регулювання гранично-допустимого навантаження на рекреаційні території; гранично-допустимого забруднення рекреаційних територій; гранично-допустимого обсягу використання рекреаційних ресурсів, виконання екологічних стандартів у сфері природокористування на рекреаційних територіях.

Основними заходами щодо покращення екологічного стану поліфункціональної території Південного регіону України, за умови

збереження існуючого господарсько-виробничого комплексу, а також раціонального використання природних ресурсів з обов'язковим збереженням навколишнього природного середовища є:

- поступова і поетапна реконструкція і модернізація об'єктів господарсько-виробничого комплексу в контексті їх екологічної безпечності для навколишнього природного середовища;

- впровадження інноваційних ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур з урахуванням вимог охорони навколишнього природного середовища;

- встановлення водоохоронних зон згідно існуючого законодавства та збереження двокілометрової медичної зони в акваторії Чорного й Азовського морів;

- розробка і впровадження державного механізму управління розвитком рекреаційно-туристичного комплексу, використанням рекреаційних ресурсів;

- удосконалення існуючого законодавчо-нормативного забезпечення раціонального використання природно-ресурсного потенціалу поліфункціональних територій.

Ключовою позицією в системі нормування антропогенного навантаження на рекреаційні території є збереження унікальних природних властивостей природних ресурсів, з одного боку, а, з іншого, поповнення державних бюджетів різного рівня фінансовими ресурсами від використання об'єктів і природних ресурсів рекреаційних територій.

### **Список літератури**

1. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2015 році. К.: Міністерство екології та природних ресурсів України, ФОП Грінь Д.С., 2017. 308 с. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <https://menr.gov.ua/news/31768.html>
2. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища у Херсонській області. Департамент екології та природних ресурсів Херсонської ОДА. Херсон, 2017. 237 с.
3. Грановська Л.М. Еколого-збалансоване природокористування в умовах поліфункціональних територій: монографія. Херсон: Видавництво ХДУ, 2009. 414с.
4. Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року // Офіційний вісник України, 2007. № 78. ст. 2960, 2961.

**Давидюк Т.В.**

*д. е. н., професор, професор кафедри економічного  
аналізу та обліку,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»  
м. Харків, Україна*

## **МОДЕЛІ ЦІНОУТВОРЕННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

Рішення щодо ціноутворення є необхідною умовою здійснення підприємницької діяльності, оскільки прибутковість бізнесу безпосередньо залежить від встановлення оптимальної ціни продажу за існуючих витрат, комбінації та обсягу продажу. Тому одне з основних питань управління діяльністю підприємства – це встановлення ціни, яка б забезпечила задовільний рівень рентабельності.

«Основою процесу формування ціни, - відмічає Н.Ю. Мардус - є основні постійно діючі положення, що характерні для всієї системи цін, лежать в її основі і на яких базується наукове дослідження і пізнання процесу ціноутворення, методів (методик) і принципів формування структури і динаміки цін» [1, с. 44].

Цінова політика є важливим елементом загальної і ринкової стратегії підприємств ресторанного бізнесу, що поєднує в собі стратегічні і тактичні аспекти. В самому загальному вигляді цінова політика ресторану може бути визначена як діяльність її керівництва по встановленню, підтримці і зміні цін

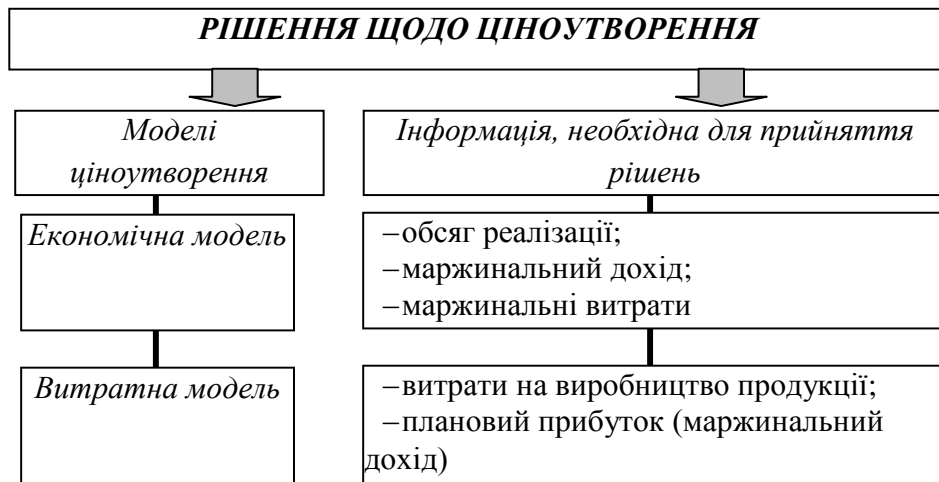
Усі підприємства та організації незалежно від форми власності та виду діяльності, формуючи ціни на свій товар зобов'язані керуватися вимогами Закону України «Про ціни і ціноутворення» від 21.06.2012 № 5007-VI [2], відповідно до якого передбачено застосування підприємствами таких видів цін: вільних цін і тарифів; державних фіксованих цін (тарифів); регульованих цін і тарифів [3, с. 13].

Ціна реалізації продукції залежить від рівня попиту на неї, цін конкурентів на аналогічну продукцію та рівня витрат на її виготовлення і продаж. При прийнятті остаточного рішення щодо ціни реалізації продукції слід враховувати довгострокову мету і поточні завдання підприємства, зокрема: забезпечення виходу підприємства на новий ринок, збільшення частки підприємства на ринку збуту, максимізація прибутку підприємства тощо. Для обґрунтування ціни реалізації продукції використовують дві основні моделі: економічну модель та модель ціноутворення на основі аналізу витрат (рис. 1).

Економічна модель ціноутворення ґрунтується на порівнянні доходів і витрат та визначенні такої ціни реалізації продукції, яка забезпечить підприємству максимальний прибуток.

Основним недоліком економічної моделі ціноутворення є необхідність здійснення значної кількості статистичних обмежень для встановлення залежності між ціною та обсягом реалізації продукції. Крім того, при встановленні ціни не аналізують витрати на виготовлення одиниці продукції і передбачають, що

підприємство планує отримати максимальний прибуток. Однак це не завжди відповідає поточним завданням розвитку підприємства.



**Рис. 1. Основні моделі прийняття рішень щодо ціноутворення**

Основним недоліком формування ціни на основі витрат є ігнорування такого ринкового фактора, як співвідношення попиту і пропозиції на продукцію, що може зумовлювати завищення або заниження ціни реалізації порівняно з ринковими цінами на аналогічну продукцію.

Застосовуючі методи, орієнтовані на витрати, визначають витрати, до яких додають націнку або розрахункову норму прибутку, і тим самим встановлюють ціну. Методи, за якими ціна орієнтована на попит, передбачають вивчення споживчого попиту на продукцію (товари) за різних рівнів цін і встановлення ціни на рівні, що оптимізує прибуток підприємства. Використання методів, за якими ціна орієнтована на конкурентів, зумовлює необхідність вивчення цінових стратегій конкурентів і встановлення розміру ціни на певний відсоток вище або нижче їх цін.

У разі встановлення ціни за принципом «витрати плюс» ціна продажу встановлюється на основі витрат підприємства, збільшених на певну величину націнки, яка відповідає запланованій нормі прибутковості. Обсяг продажу при цьому до уваги не береться.

При роботі з торговою націнкою у закладах громадського харчування необхідно враховувати специфіку роботи окремо кожного закладу, що допоможе точно і адекватно вести облік надбавки [4, с. 45].

Керівництву підприємства слід надавати постійну увагу взаємодії фінансових і маркетингових служб, тому що процес формування цін зазначених служб відрізняється.

Маркетологи звичайно починають з визначення ціни для кінцевих споживачів і потім рухаються назад, щоб визначити ціни для учасників каналів руху товару, а також прийнятні витрати виробництва і прибуток. Фінансисти ж визначення ціни починають з витрат на придбання, транспортування, фасування і пакування, додають до них прибуток і одержують продажну ціну. Тому керівники

фірми повинні підтримувати ухвалення рішень за цінами, що злягоджені зі всіма зацікавленими службами і перш за все економічними, що дозволить їм встановити оптимальні ціни на свою продукцію, які будуть покладені в основу прас-листів.

### **Список літератури**

1. Мардус Н.Ю. Особливості ціноутворення на готельно-ресторанні послуги / Н.Ю. Мардус // Приазовський економічний вісник. – 2017. – Випуск 4 (04). – С. 43-48.
2. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 21.06.2012 № 5007-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
3. Леперт Д.В. Особливості ціноутворення та його облік на підприємствах ресторанного господарства / Д.В. Леперт // Молодий вчений. – 2015. - № 3 (18). – С. 12-15.
4. Бегун С.І., Ворона О.А. Особливості нарахування та списання торгової націнки на підприємствах ресторанного господарства / С.І. Бегун, О.А. Ворона // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – 2014. – Випуск 11 (41). Ч. 2. – С. 40-46.

**Єршова Н.Ю.**

*к. е. н., доцент, професор кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»  
м. Харків, Україна*

## **АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

Сучасні тенденції розвитку окремих галузей свідчать про перспективи розвитку ресторанного бізнесу, оскільки рівень розвитку сфери послуг є одним з найважливіших показників розвитку соціально-економічного комплексу будь-якої країни. Формуючись під впливом складних економічних процесів, він відображає всю сукупність соціально-економічних проблем, їх динаміку і перспективи. Аналіз діяльності сучасних підприємств ресторанної сфери показав, що вони часто керуються прагненням досягнення оптимального рівня якості продукції та послуг. Це рівень, для якого є мінімальні загальні витрати на виробництво і використання продукції (експлуатація, споживання) за визначених умов. При цьому треба враховувати не тільки оптимізацію параметрів на вході (ресурси, технологічні параметри і т. п.), а й можливість зміни параметрів виходу - потреб ринка. Аналіз фінансово-господарської діяльності є одним з інструментів дослідження ринку і забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки, оскільки передбачає глибоке, науково обґрунтоване дослідження фінансових і господарських відносин, руху виробничих і фінансових ресурсів.

Підприємства ресторанного бізнесу одночасно виконують три функції, що зумовлює специфіку їх діяльності та ускладнює оцінку якості кінцевих результатів праці працівників, і в цілому, ефективність функціонування. Співвідношення між функціями виробництва, реалізації та організації споживання безперервно змінюється, і в умовах формування ринкових відносин

буде змінюватися під впливом різних факторів. У цих умовах буде безперервно зростати обсяг і асортимент послуг, що рівнозначно підвищенню соціальної ефективності підприємств ресторанного бізнесу. Це обумовлює специфіку проведення аналізу фінансового стану, що передбачає точне, всебічне, своєчасне дослідження причинно-наслідкових зв'язків економічних явищ і процесів з метою виявлення шляхів підвищення ефективності діяльності, показників фінансових результатів та загального фінансового стану і розробки планових заходів щодо їх реалізації.

При організації аналізу фінансового стану підприємств ресторанного бізнесу необхідно розглянути такі основні питання:

- суб'єкти і об'єкти аналізу;
- вибір організаційних форм його проведення стосовно до управління на підприємстві та розподіл обов'язків між працівниками;
- складання програми або плану проведення аналізу;
- інформаційне та методичне забезпечення аналізу;
- аналітична обробка даних;
- оформлення результатів аналізу;
- узагальнення результатів аналізу, подання висновків і пропозицій [1, с. 515].

У вітчизняній практиці методи і етапи комплексного фінансового аналізу різняться в залежності від підходу того чи іншого автора. Але більшість вчених рекомендують, що при комплексному фінансовому аналізі необхідна характеристика наявності, структури, розміщення, використання фінансових ресурсів і їх достатності [2, 3]. Якщо розглядати структуру комплексного аналізу фінансового стану в залежності від підходів зарубіжних авторів, то Д. Стоун, К. Хітчінг виділяють наступні етапи аналізу: платоспроможність, структура активів і пасивів, ділова активність, оборотність, ефективність використання капіталу, інвестиції.

Оцінку фінансового стану підприємств ресторанного бізнесу доцільно починати з аналізу динаміки і структури статей балансу. Значимим є показник динаміки валюти балансу за досліджуваний період, розрахунок частини оборотних та необоротних активів у складі активу балансу. Окремо аналізуються складові оборотних та необоротних активів, оцінюються їх зміни як у абсолютному так і у відносному виразі. За аналогічною методикою оцінюються складові пасиву балансу, їх зміни.

Аналіз платоспроможності та ліквідності підприємств ресторанного бізнесу проводиться на основі даних фінансової звітності та передбачає розрахунок коефіцієнтів абсолютної, швидкої та загальної ліквідності. Показники порівнюють в динаміці та з нормативними значеннями.

Оцінка фінансової стійкості проводиться за аналогічною методикою. Аналіз ділової активності спрямований на оцінку раціональності використання власних коштів підприємством. До основних показників можна віднести основні параметри оборотності. Чим вище швидкість обороту коштів в грошову форму, тим більше потенціал підприємства.



Аналіз коефіцієнтів рентабельності здійснюється за допомогою дослідження історичної динаміки зміни, спрямованості і темпів. Коефіцієнти рентабельності є основними показниками характеризують прибутковість підприємства ресторанного бізнесу і ефективність його діяльності. Показники рентабельності є відносними показниками, тобто представляють собою відношення статей доходу до видів діяльності, обсягу продажів, розміру [2, 3].

За допомогою аналізу фінансового стану підприємств ресторанного бізнесу можна отримати чітку картину подальших його перспектив і тенденцій розвитку. Менеджмент підприємства за результатами аналізу фінансового стану підприємства може прийняти рішення, спрямовані на поліпшення структури і величини активів і зобов'язань, а також, можливо, на зміни структури продажів або економії на певних витратах, що в підсумку поліпшить показники фінансового стану.

### Список літератури

1. Нечаюк, Л.І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: навчальний посібник / Л.І. Нечаюк, Н.О. Нечаюк. – К.: ЦНЛ, 2006. –348 с.
2. Єршова Н.Ю. Удосконалення методичного підходу до аналізу оборотних коштів як фактору ефективності діяльності промислового підприємства. URL: <http://archive.kpi.kharkov.ua/files/29348/>.
3. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. Київ: Вища школа, 2003. 278 с.
4. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. Подготовительный курс [Текст] / Д. Стоун, К. Хитчинг. – 2014. – 304 с.

**Ільницька-Гикавчук Г.Я.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри туризму,  
Національний університет «Львівська політехніка»  
м. Львів, Україна*

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Екологічний туризм полягає в організації відпочинку в екологічно чистих місцях, які недоторкані людиною. Метою популяризації екотуризму є привернення уваги людей до проблем охорони природи. Це відносно молодий вид туризму, але він бурхливо розвивається у світі протягом останніх десятиліть, що пояснюється не тільки погіршенням навколишнього середовища, але й дедалі більшим «окультуренням» недоторканих людиною куточків Землі.

Існують різні визначення екологічного туризму.

Так, Міжнародна організація екологічного туризму дає таке визначення: це відповідальна подорож в природні території, яка сприяє охороні природи і покращує добробут місцевого населення.

На думку О.О. Бейдика, це складова частина рекреаційної діяльності, при якій негативний вплив на природне середовище та його компоненти є мінімальним. Екологічний туризм передбачає гармонійне єднання людини, засобів рекреації, природного середовища та рекреаційної інфраструктури [1].

Згідно В.І. Вишневського, це туризм у місця з відносно незайманою природою, до цінних у природному відношенні об'єктів з метою отримання задоволення від перебування на природі, розширення знань про неї та оздоровлення [2].

О.Ю. Дмитрук визначає екологічний туризм так: це форма активного відпочинку з екологічно значущим наповненням – особливий інтегруючий напрямок рекреаційної діяльності людей, що будують свої взаємовідносини з природою та іншими людьми на основі взаємної вигоди, взаємоповаги та взаєморозуміння [3].

Екологічний туризм відрізняється від інших видів туризму такими ознаками. По-перше, його приносить доходи місцевому населенню, сприяє його соціально-економічному розвитку. Такий вид туризму поєднує відпочинок з екологічною освітою. Це подорожі та відвідування природних територій, зокрема таких, що охороняються державою. Має бути незначний вплив на природне середовище [4]. Подорож до природних територій здійснюється порівняно невеликими групами. У туристів мотивом подорожі є потреба поспілкуватися з природою, отримати естетичне і моральне задоволення від неї, побачити унікальні ландшафти. Наступною особливістю є екологічна свідомість туристів. Туристи на деякий час готові відмовитися від благ цивілізації. Крім того, екотуризм поєднує екологічну освіту з пізнанням пам'яток природи, культурних особливостей місцевого населення, архітектури [5].

Екотуризм неможливий без наявності екоресурсів. Ними є об'єкти та явища природного чи антропогенного походження, які мають певну привабливість і можуть бути використані та використовуються в екотуризмі [2].

Можна виділити такі види екоресурсів [2]: природного та природно-антропогенного походження.

До ресурсів природного походження відносяться: орографічні, кліматичні, водні, флористичні, фауністичні, ландшафтні. До об'єктів природно-антропогенного походження належать такі, в яких великою є роль людини. Це: ботанічні сади, дендропарки, зоопарки, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва. До цього переліку можна додати водні об'єкти, створені людиною: ставки, водосховища, канали та ін.

Екологічний туризм виконує наступні функції [2]:

- оздоровча - сприяє відпочинку, оздоровленню та поновленню життєвих сил людей;
- пізнавальна - завдяки туризму людина пізнає навколишнє середовище, змінюється її світогляд в екологічному напрямку;
- економічна - туризм сприяє отриманню прибутку, створенню нових робочих місць, розвитку економіки;
- виховна - прищеплення екологічної культури, виховання гуманізму і

патріотизму;

- природоохоронна - завдяки розвитку екологічного туризму створюються нові робочі місця, зростає добробут місцевих мешканців, надходять кошти до місцевих бюджетів, що приводить до зростання добробуту громади. Завдяки акумульованим коштам їх можна направити на природоохоронні цілі.

Екологічний туризм двояко впливає на навколишнє середовище. З одного боку відбувається навантаження на природні ресурси, туристи можуть забруднювати середовище перебування, нищити природні об'єкти та чинити інший негативний вплив. З іншого боку, туризм позитивно впливає, зокрема через згадані виховну, економічну, природоохоронну та інші функції. Так, він сприяє економічному розвитку відвідуваних територій, створює нові робочі місця, змінює господарську діяльність місцевості з екологічно небезпечної на природоохоронну. Тобто загалом позитивний вплив екологічного туризму значно переважає над негативним.

Отже, екологічний туризм - це перспективний вид туризму, який активно розвивається. Його метою є як відпочинок людей, так і збагачення їх свідомості, формування культури поведінки і бережливого ставлення до навколишнього середовища. Він сприяє розвитку місцевих громад, їх звичаїв, ремесел, створенню нових робочих місць та надходженню коштів до місцевих бюджетів.

### **Список літератури**

1. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методи аналізу, термінологія, районування / О.О. Бейдик. – К.: Видавничо-полігр. центр «Київський університет», 2001. – Т. 17. – 395 с.
2. Вишневський В.І. Екологічний туризм Навч. Посібник / В.І. Вишневський. - К.: Інтерпрес ЛТД, 2015. — 140 с.
3. Дмитрук О.Ю. Екологічний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу. Навчальний посібник / О.Ю. Дмитрук - К.: Альтерпрес, 2004. - 192 с
4. Піменов В. Г. Розвиток екологічного туризму в Україні: основні поняття, проблеми, сучасний стан / В. Г. Піменов // Вісник ХДАК. – 2018. - Випуск 52. – С. 198- 208
5. Тимчук С. Екологічний туризм як напрям соціально-економічного розвитку сільських територій / С. Тимчук // Вісник ТНЕУ. – 2016. - № 1. – С. 35- 41.

**Ісмаїлова Е.Ф.**

*студентка 2 курсу спеціальності «Туризм»,  
КЗВО «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР  
м. Запоріжжя, Україна*

*Науковий керівник: Юхновська Ю.О., к. е. н.,  
доцент кафедри природничо-наукових дисциплін,  
КЗВО «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР  
м. Запоріжжя, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІКУВАЛЬНО-ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день лікувально-оздоровчий туризм займає одне з провідних місць у туристичній галузі, адже значне збільшення прибутків жителів економічно розвинутих країн, розвиток транспортного сполучення, забруднення екології внаслідок індустріального розвитку та активна пропаганда здорового способу життя змушує багатьох шукати оздоровлення та відпочинок у інших, екологічно сприятливих регіонах. Лікувально-оздоровчий туризм базується на використанні природних ресурсів: мінеральних вод, лікувальних грязей і кліматичних умов, які у поєднанні один з одним здійснюють позитивний вплив на лікування різноманітних захворювань.

Лікувально-оздоровчий туризм є одним із пріоритетних напрямків розвитку як іноземного, так і внутрішнього туризму в Україні. Україна має високий потенціал для розвитку лікувально-оздоровчого туризму, що має усі шанси створити вагомі передумови для його перетворення на дієвий чинник соціально-економічного розвитку України. Це, зокрема, цінні природні рекреаційні ресурси, висококваліфікований медичний персонал, розвинута спеціальна інфраструктура, що може сприяти туристичній спеціалізації окремих територій. Проте на сьогодні певна частина громадян України звертається за якісними медичними послугами до зарубіжних клінік, реабілітаційних центрів, санаторно-курортних закладів, профілакторіїв тощо, імпортуючи таким чином лікувально-оздоровчі послуги та оплачуючи їх вільно конвертованою валютою. Матеріальна база лікувально-оздоровчого туризму, яка завжди була гордістю України, катастрофічно зменшується. Це супроводжується зниженням якості надання послуг [1].

Пріоритетним напрямом зміцнення матеріальної бази лікувально-оздоровчого туризму має бути проведення реконструкції, модернізації та будівництва об'єктів курортної сфери за рахунок власних коштів держави і самих підприємств, а також за участю інвестицій, у тому числі іноземних [2].

Основними причинами такого стану є:

- неплатоспроможність населення оплачувати відпочинок до санаторно-курортних закладів;
- зниження якості санаторно-курортних послуг;
- відсутність ефективної державної політики, як в сфері соціальної

підтримки населення, так і в напрямі економічного та податкового сприяння діяльності закладів даного сектору [2].

На сьогоднішній день основною перешкодою для ведення будь-якого виду туристичної діяльності, у тому числі і лікувально-оздоровчого туризму, – є безпека перебування туристів на території країни, корупція, політична нестабільність, проблеми з веденням бізнесу та інвестиційною діяльністю.

Вітчизняний ринок лікувально-оздоровчих послуг України має свої проблеми. Потрібно акцентувати увагу на реконструкції старих закладів та зведенні нових, готельного типу, а також переобладнанні номерів на одно- та двомісні. Створення та розвиток додаткової інфраструктури для проведення вільного часу сприятиме більш тривалому перебуванню на курортах, а ретельніша підготовка медичного персоналу вузької спеціалізації зі знанням декількох мов вплине на підвищення рівня якості обслуговування тощо [1].

Одним із першочергових заходів щодо активізації розвитку оздоровчого туризму в Україні має бути реконструкція наявних санаторно-курортних закладів, більшість з яких на сьогоднішній день не відповідають міжнародним стандартам. Також потребує змін сама концепція формування оздоровчих турів, які мають передбачати не лише стаціонарні лікувально-профілактичні заходи, а й екскурсійні та спортивні маршрути, розважальні програми. Іншими словами, необхідною є адаптація змісту оздоровчого туризму до потреб населення, що постійно змінюються [4].

Серед перспективних напрямків розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Україні можна виділити приваблення інвестицій у даний ринок, поліпшення державно-приватного партнерства, вдосконалення та популяризацію системи медичного страхування населення, рекламну діяльність з просування лікувально-оздоровчого продукту та створення санаторно-курортного бренду [1].

Отже, туристопотік із лікувально-оздоровчою метою, обслуговуваний на території України, поступово скорочується; санаторно-курортна та оздоровча база, якою завжди славилася наша держава, катастрофічно зменшується; якість надання послуг у лікувально-оздоровчих закладах невисока. Ці негативні тенденції дають підстави зробити висновок про недостатню розвиненість ринку лікувально-оздоровчого туризму в Україні через неефективне використання ресурсного потенціалу, неналежну підтримку гідного рівня матеріально-технічної бази, відсутність розгалуженої системи рекламування вітчизняних рекреаційних послуг на внутрішньому та світовому туристичних ринках, а також існування певних суперечностей у нормативно-правових актах із туризму та курортів [3].

### **Список літератури**

1. Проблеми та перспективи розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://periodicals.karazin.ua/irtb/article/view/10505/10092>.
2. Стан та перспективи розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Карпатському регіоні

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://eprints.kname.edu.ua/49622/1/iloverpdf\\_com-117-118.pdf](https://eprints.kname.edu.ua/49622/1/iloverpdf_com-117-118.pdf).

3. Проблеми розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2290/1/Проблеми%20розвитку%20лікувально-оздоровчого%20туризму%20в%20Україні.pdf>.
4. Перспективи розвитку оздоровчого туризму у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://tourlib.net/statti\\_ukr/moroz.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/moroz.htm).

**Коноваленко Ю.С.**

*студентка*

Науковий керівник: **Дяченко К.С.,**

*старший викладач кафедри економіки та безпеки бізнесу,*

*Харківський торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Харків, Україна*

## **НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ**

На сучасному етапі розвитку економіки важливим принципом розвитку ринку є конкуренція та конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність підприємства – це здатність створювати, виробляти і продавати товари, роботи, послуги, які є привабливішими від аналогічних товарів, робіт, послуг конкурентів, тобто можливість раціонально розпоряджатися ресурсами підприємства.

Підвищення рівня конкурентоспроможності українських туристичних підприємств є фактором забезпечення ефективної діяльності, оскільки для багатьох країн світу підтримка і стабільний розвиток конкурентоспроможності є завданням номер один.

Туристична галузь пов'язує між собою різноманітні сфери економіки (транспорт, заклади розміщення і харчування тощо), а отже вона має повне право називатися міжгалузевим напрямком.

Актуальність даної проблеми має зв'язок з тим, що, як і інші пострадянські країни, в Україні туристична індустрія знаходиться на початковій стадії формування і реорганізації. Важливість реформування, вдосконалення та забезпечення підвищення туристичної галузі є необхідним ключем для становлення на світовому туристичному ринку.

Проблеми розвитку туристичної індустрії вивчали і вивчають чимала плеяда вітчизняних і зарубіжних дослідників. Серед зарубіжних значний внесок зробили такі відомі вчені, як Р. Бартон, М. Портер, Н. Тейлор, Дж. Холлоуей та інші. Серед вітчизняних дослідників слід виділити праці Л.Г. Агафонової, А.Б. Гайдука, Л.П. Дядечка, В.О. Полюги, В.Т. Черняка.

Рівень конкурентоспроможності туристичних підприємств на Україні знаходиться на початковому рівні, що спричиняє низький попит на туристичні

послуги, а також на низькі показники іноземного і внутрішнього туризму. Частка туристичної галузі у загальній структурі ВВП за даними 2017 року склала 1,5 %.

**Таблиця 1. Туристичні потоки, (осіб)**

		2013	2014 <sup>1</sup>	2015 <sup>1</sup>	2016 <sup>1</sup>	2017 <sup>1</sup>
Кількість громадян України, які виїжджали за кордон – усього <sup>2</sup>		23761287	22437671	23141646	24668233	26437413
Кількість іноземців, які відвідали Україну – усього <sup>2</sup>		24671227	12711507	12428286	13333096	14229642
Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами – усього		3454316	2425089	2019576	2549606	2806426
У тому числі	іноземні туристи	232311	17070	15159	35071	39605
	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	2519390	2085273	1647390	2060974	2289854
	внутрішні туристи	702615	322746	357027	453561	476967
Загальний обсяг потоків		3454316	2425089	2019576	2549606	2806426
ЛПТОМІА вага в загальному обсязі	іноземні туристи	6,73	0,70	0,75	1,38	1,41
	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	72,93	85,99	81,57	80,83	81,59
	внутрішні туристи	20,34	13,31	17,68	17,79	17,00

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

<sup>2</sup> Включно з одноденними відвідувачами (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України).

За даними Державної служби статистики України (табл. 1), за останні п'ять років (2013-2017 роки) туристичні потоки України демонструють збільшення кількості виїжджаючих туристів і навпаки зменшення кількості іноземних туристів.

За розрахованими даними питомої ваги окремих типів туризму в загальному обсязі туристичних потоків можемо побачити, що відбувся спад іноземного і внутрішнього туризму. Станом на 2017 рік показники склали 1,41 % і 17,0 % відповідно. Що стосується виїзного туризму, то показник підвищився з 72,93 % у 2013 році до 81,59 % у 2017 році.

Рівень конкурентоспроможності туристичних підприємств на Україні знаходиться на початковому рівні, що спричиняє низький попит на туристичні послуги, а також на низькі показники іноземного і внутрішнього туризму.

Основна увага при створенні туристичної послуги зосереджується на якості наданих туристичних послуг та сервісу. Для отримання конкурентоспроможної туристичної послуги і підвищення конкурентоспроможності туристичного підприємства необхідним є:

– залучення до роботи на туристичному підприємстві кваліфікованих кадрів зі спеціалізованою освітою, а також систематичне підвищення їх рівня

кваліфікації;

– використання маркетингових стратегій і досліджень для моніторингу та вивчення можливостей підвищення конкурентоспроможності туристичних підприємств;

– підвищення якості надаваних послуг;

– розробка інноваційних туристичних продуктів і послуг;

– реорганізація цінової політики туристичних підприємств;

– стимулювання попиту також за рахунок власних співробітників (персональні знижки, інфо-тури тощо);

– заохочення інвесторів для розвитку туристичних підприємств та туристичних напрямків.

Туристична індустрія є пріоритетною сферою економіки багатьох країн на сучасному етапі соціально-економічних відносин. Частка ВВП туристичної галузі в загальному ВВП країн напряму залежить від рівня розвитку, політичної і соціальної ситуацій, конкурентоспроможності країни та її туристичних підприємств на туристичному ринку. З вище зазначені фактори впливають на динаміку туристичних потоків.

Головну увагу для підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичної індустрії в Україні необхідно зосередити на управлінських факторах. Також при цьому необхідно виокремити конкурентні переваги та створити сталу модель розвитку для забезпечення популяризації та збільшення попиту на послуги.

Слід регулювати систему попиту і пропозицій, тобто туристичні потоки не повинні перевищувати можливості туристичних ресурсів країни. Реорганізація системи маркетингу та менеджменту за допомогою використання інноваційних новинок є необхідною складовою підтримки і підвищення конкурентних можливостей.

### **Список літератури**

1. Сайт Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrstat.org>.
2. World economic forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org>.
3. Національна економіка: Навч. посіб. / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович. – К.: Знання, 2011 – 463 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pidruchniki.com/1499052841845/ekonomika>.



**Олійник Т.Г.**

*старший викладач кафедри економіки підприємств,  
Миколаївський національний аграрний університет,  
м. Миколаїв, Україна*

## **ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Сьогодні туризм виступає однією з високодохідних галузей господарювання, яка в сучасних умовах глобалізації безперервно та динамічно розвивається, сприяючи вирішенню цілого комплексу соціально-економічних проблем. Розвиток туризму відіграє важливу роль у вирішенні соціальних проблем. У багатьох країнах світу саме за рахунок туризму виникають нові робочі місця, підтримується високий рівень життя населення, створюються передумови для поліпшення платіжного балансу країни. Таким чином, туризм у сучасній світовій системі господарювання займає провідні позиції та виступає невід'ємною складовою розвитку світового ринку.

Розвиток туризму в Україні особливо актуальний, оскільки саме завдяки йому ми можемо поліпшити соціально-економічну ситуацію. Сфера туризму істотно впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку, та є одним з найперспективніших напрямів структурної перебудови економіки, що підтримує національні традиції, стимулює розвиток народних промислів, відродження рецептів приготування цікавих і смачних страв, вимагає збереження природи та створення сприятливих соціальних умов для свого функціонування.

В Україні існують всі передумови для розвитку туристичної сфери. Зручне географічне розташування, сприятливий клімат, різноманітний рельєф, унікальне поєднання природно-рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини, розгалуження санаторно-курортної бази – всі ці фактори зумовлюють конкурентні переваги України в пропозиції туристичного продукту.

Сьогодні Україна швидко проникає у сферу міжнародного туризму і прагне заволодіти якомога більшою часткою доходів у туристичному бізнесі. З 1997 р. Україна є дійсним членом Всесвітньої туристичної організації, що значно підвищило імідж і авторитет нашої держави у туристичному співтоваристві, створило передумови подальшого розвитку національного туризму відповідно до тенденцій світового туристичного ринку із залученням до інформаційної мережі, прогресивних технологій, інвестиційних пропозицій, системи професійної підготовки, наукових досліджень, передових надбань найбільш розвинених туристичних держав світу, відкрило нові можливості налагодження взаємовигідної співпраці з країнами-членами на всіх рівнях – двосторонньому, багатосторонньому, регіональному.

Але розвиток туристичної галузі в Україні стримують проблеми, які

потребують уваги та пошуку шляхів їх вирішення. А саме: недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази, відсутність розгалуженої системи інформаційно-рекламного забезпечення діяльності галузі та туристичних представництв за кордоном, недостатньо кваліфікований персонал, невідповідність рівня якості послуг та засобів розміщення міжнародним стандартам, відсутність достатньо розвинутої інфраструктури, незадовільний стан доріг. Негативно впливає також напружена політична ситуація. На наш погляд, анексія Криму та події на Сході та Півдні України вже сьогодні вплинули на зниження розмірів в'їзних і внутрішніх туристичних потоків та на збільшення обсягів виїзного туризму. Адже частина українських туристів, яка надавала перевагу відпочинку біля моря, змушена їхати за кордон або відмовитися від такого виду відпочинку.

Для вирішення цих проблем необхідно законодавчим та виконавчим органам сприяти створенню організаційно-правових та економічних засад становлення туризму як високорентабельної галузі економіки, залучати інвестиції, упроваджувати передовий зарубіжний досвід, підвищити конкурентоспроможність українського туристичного продукту, поліпшити інформаційне та рекламне забезпечення, усунути адміністративні бар'єри.

Як висновок, можна сказати, що незважаючи на значний потенціал, туристична галузь України має цілий ряд проблем, нагальне вирішення яких покращить перспективи її розвитку вже найближчим часом. Аналізуючи перспективи розвитку туризму в Україні, насамперед необхідно підкреслити, що сучасний туризм - це сфера економіки та життєдіяльності суспільства, яка загалом тією чи іншою мірою інтегрує практично усі галузі. Саме це і повинно стати головним у формуванні нового державного підходу до туризму як галузі, пріоритетний розвиток якої може позитивно вплинути на економічний і соціальний стан країни, стимулювати важливі галузі економіки, сприяти зміцненню позитивного іміджу України на світовій арені.

### **Список літератури**

1. Закон України "Про туризм": [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.
2. Гордієнко В. Туризм - рушій соціально-економічного розвитку країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/gordienko.pdf](http://tourlib.net/statti_ukr/gordienko.pdf).
3. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.
4. Мальська М.П. Туристичний бізнес: теорія та практика : підручник / М.П. Мальська, В.В. Худо. – К. : Центр навч. літ-ри, 2012. – 368 с.
5. Савіцька О.П. Сучасні тенденції розвитку туристичного бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2013/23\\_1/125\\_Saw.pdf](http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2013/23_1/125_Saw.pdf).
6. Талалай В.В. Сучасний стан та перспективи розвитку туристичної галузі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/lozova.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/lozova.htm).

**Петрушенко Н.В.**  
аспірант,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна

## **ІНСТРУМЕНТИ ОПОСЕРЕДКОВАНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Сучасна туристична галузь являє собою складну систему, вкрай чутливу до змін факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Вважаючи на те, що ключовим чинником розвитку туристичних підприємств є впровадження в їх діяльність інноваційних методів ведення бізнесу, слід зазначити, що підтримка і регулювання інноваційної діяльності на державному рівні є вкрай важливими. Це напряму стосується всіх етапів функціонування будь-яких суб'єктів господарської діяльності, які безпосередньо займаються розробкою, виводом на ринок, просуванням та подальшим обслуговуванням туристичних продуктів та послуг. Виходячи з цього варто приділяти прискіпливу увагу інструментам державного регулювання інноваційної діяльності як фактору, від якого напряму залежить успіх вищезазначених підприємств.

Дану проблематику досліджували такі науковці, як Буряк Я.В. [1], Жиц Г.І. [2], Гончарова Е.Б. [2], Кизим М.О. [3], Савостенко Т.О. [4], Точиліна І.В. [5],

Зокрема Буряк Я.В., вважає, що під державним регулюванням економіки слід розуміти сукупність використовуваних державою економічних, адміністративних, правових форм і методів впливу на об'єкт регулювання [1].

Задля підвищення темпів економічного зростання, пришвидшення розвитку підприємств туристичної галузі держава може використовувати прямі та опосередковані методи впливу на регулювання інноваційної діяльності. До останніх можна віднести:

- надання або скасування пільг на окремі види діяльності;
- кредитування інноваційної діяльності на пільгових умовах;
- страхування ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю;
- підтримка політики прискореної амортизації матеріальних активів;
- повне або часткове скасування державних мит або відстрочка на їх виплату;
- постійне удосконалення законодавства, пов'язаного з захистом інтелектуальної власності та контроль за його дотриманням;
- залучення інвестицій, в тому числі й венчурних;
- розробку сучасних законів і підзаконних актів, спрямованих на захист і підтримку підприємств, готових займатися інноваційною діяльністю;
- подолання корупції державних органів влади.

Не зважаючи на те, що в світі спостерігається тенденція, спрямована на

тотальне зменшення впливу держави і всіх органів влади на бізнес, виробництво і функціонування підприємств, все ж на сьогоднішній день він є досить вагомим і потребує подальшого більш глибокого дослідження і вдосконалення.

З іншого боку, економіка України на сучасному етапі її розвитку досить слабка, а всебічно спрогнозувати поведінку факторів впливу нестабільного зовнішнього середовища досить важко, ефективні інструменти опосередкованого державного регулювання інноваційної галузі повинні бути спрямовані на вирішення ключових задач функціонування і подальшого розвитку підприємств туристичної галузі.

### **Список літератури**

1. Буряк Я.В. Державне регулювання інноваційної діяльності в Україні // Я.В. Буряк // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2015. – № 13. – С. 61-66.
2. Жиц Г.І., Гончарова Е.Б. Глобалізація як механізм формування національної системи інноваційного розвитку регіону // Інновації. – 2013. – № 7. – С. 55-58.
3. Кизим М.О. Класифікація інструментів податкового стимулювання інновацій / М.О. Кизим, Л.В. Касьянова // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 23-29.
4. Савостенко Т.О. Порівняльна характеристика методів державного регулювання інноваційної діяльності в розвинутих країнах світу та в Україні / Т.О. Савостенко, А.М. Грицаєнко // Економічний вісник НГУ. – 2005. – № 1. – С. 19-27.
5. Точиліна І.В. Аналіз ключових трендів податкових пільг в Україні в контексті стимулювання інноваційної діяльності // Економіка та держава. – 2015. – № 7. – С. 112-117.

**Шарко М.В.**

*д. е. н., професор, професор кафедри економіки,  
підприємництва та економічної безпеки*

**Карпенко Г.К., Слінченко Д.В.**

*бакалаври кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

### **УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ**

Сьогодні туризм в Україні є однією з провідних та найбільш розвинутих галузей економіки. В умовах динамічних змін зовнішнього середовища трансформаційних процесів функціонування туристичного ринку потребує розробки нових підходів щодо удосконалення туристичних послуг. Розробка організаційно-економічних механізмів щодо поліпшення туристичного послуг, збереження споживчого попиту і прибутку підприємств є актуальним завданням розвитку туристичної галузі.

Відзначаючи вагомий внесок авторів, слід зауважити, що інтенсивні зміни у сфері туризму вимагають постійного удосконалення просування послуг та шляхів розвитку підприємств туристичної галузі [1-4].

Метою роботи є надання рекомендацій щодо удосконалення просування послуг підприємства туристичної галузі.

Ознайомлення з діяльністю підприємств туристичної галузі, оволодіння сучасними методами та формами організації діяльності туристського підприємства, формування знань, професійних умінь та навичок для прийняття самостійних рішень під час конкретної роботи на підприємстві потребує систематично поновлювати свої знання та творчо їх застосовувати в практичній діяльності.

Розповсюджена практика збуту туристичного продукту дає туристичному оператору права реалізовувати його будь-яким посередникам. При цьому туристичний агент сам обирає оператора, з яким бажає співпрацювати, а туристичний оператор погоджується на таку співпрацю, намагаючись охопити максимальну кількість послуг. Великі підприємства-оператори створюють власну мережу туристичних агентств та мають контроль над діяльністю та впливають на їх результати діяльності [4].

Пропонуємо створення власної агентської мережі, яка буде потенційним сучасним напрямом розвитку просування власних туристичних послуг безпосередньо до споживача й використання модулів онлайн-бронювання та купівлі турів безпосередньо на сайті туристичного підприємства.

Використовуючи нові засоби просування туристичних послуг та ґрунтуючись на існуючій практиці збуту, туристичні підприємства можуть здобувати конкурентні переваги над іншими, збільшуючи частку на ринку та підвищуючи лояльність кінцевих споживачів.

Аналіз впливу привабливості туристичних послуг на структуру і об'єм туристичного ринку виявив високу конкуренцію на ринку і швидкі адаптивні зміни структури пропонуваного туристичних послуг. Вивчені особливості і специфіка функціонування об'єктів туристичної сфери, до яких слід віднести жорстку конкуренцію, боротьбу за переваги клієнтів, інноваційні трансформації у сфері послуг, інформатизацію і технічні рішення, що обумовлює необхідність системного перетворення діяльності туристичних підприємств із зсувом акцентів від попиту до пропозицій. Запропоновано ініціативи і виводу на ринок нових туристичних послуг пов'язаних з розширення послуг, в основу якої покладений облік запитів і вимог споживачів до якості туристичних послуг.

### **Список літератури**

1. Колесник О.О. Економічна оцінка туристичної привабливості України / О.О. Колесник // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 1 (3). – С.43-47.
2. Петрович Й.М., Гавран В.В. Управління інвестиційною діяльністю в рекреаційно-туристичної сфери / Й.М. Петрович, В.В. Гавран // Регіональна економіка: науково-практичний журнал. – 2004. – № 1. – С. 70-76.
3. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф.Кифяк. – Чернівці: Книги XXI, 2003. – 298 с.
4. Глушко В. Просування туристичних послуг / В. Глушко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2018. – № 1. – С. 86-94.

**Шмулевич П.В.**

*аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

## **АДАПТАЦІЯ COMMUNITY CAPITALS FRAMEWORK У КОНТЕКСТІ ЛОКАЛЬНОГО ДОСЯГНЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Для дослідження перспектив сталого розвитку територіальних громад у контексті корпоратизації внутрішнього й в'їзного туризму в регіонах нами запропонована адаптація методики Community Capitals Framework (далі – CCF) до українських реалій [3, с. 236]. Сталий розвиток як інтегральне поняття отримало досить чітке, «людське» вираження у вигляді 17-ти Глобальних цілей сталого розвитку ООН. Водночас є необхідність «локалізації» цих цілей, їхнього зіставлення із елементами економік окремих регіонів і громад у них. У рамках цього дослідження ми б запропонували таку термінологічну конструкцію: «регіональна система територіальних громад», тобто «регіон» = «система територіальних громад», як доводитиметься далі.

Глобальні цілі, у першому наближенні, стосуються всієї інфраструктури життя людини як учасника, серед іншого, економічних відносин у регіонах і громадах. Дослідник Н.С. Варцаба стверджує, що «продуктом ринкової інфраструктури є посередницька послуга» [4, с. 11]. Таким чином, можна сказати, що на рівні регіональної системи територіальних громад інфраструктура має забезпечувати максимальне залучення ресурсів цих громад з метою генерації додаткової вартості. Раніше ми вже зазначали, що мале підприємництво є основним виразником самоорганізації в економіці [11]. Тому логічно було б припустити, що саме малий бізнес міг би стати рушієм економічних трансформацій у регіонах, особливо в сільській місцевості. За умов правильної й ефективної державної політики в інфраструктурній сфері. Дійсно, сучасні українські дослідження вказують на різні джерела фінансового забезпечення територіальних громад, зокрема, у сфері [12, с. 18]. Дослідник Ю.М. Ярова влучно зазначає, що потребує великої уваги проблема консалтингової підтримки малого бізнесу в територіальних громадах [12, с. 22]. Тобто, масштабуючи зазначене, йдеться про інформаційне насичення регіональних систем територіальних громад.

До найбільш популярних серед дослідників інструментів розвитку окреслених процесів слід віднести кластерний підхід. Аналіз як основоположних, так й нещодавніх публікацій українських економістів стосовно цієї тематики дозволяє стверджувати, що кластер здебільшого має галузеву природу й не може цілком залучити весь спектр ресурсів, які є в кожному конкретному регіоні (див., наприклад, [6; 7; 10]). Тобто розвиток туризму лише у формі туристичних кластерів і фінансового успіху відповідного малого підприємництва (туристичних операторів, готелів, екскурсійних бюро

тощо) не може стати тим всеосяжним процесом, який забезпечить сталий розвиток регіону як економічної системи.

При цьому слід зазначити, що недостатньо розглядаються інші ресурси громад як такі, що можуть потенційно генерувати фінансовий ресурс. Тобто мова йде про необхідність формування такої інфраструктури, яка б, з одного боку, розширювала ринок ресурсів як таких (завдяки посередницькій функції, згаданій вище), а з іншого – стрімко масштабувала б ринки продукції (в тому числі, туристичної). Глобальні цілі сталого розвитку є певними маркерами, які можуть підтверджувати успіхи громад у цій площині.

Професор Л.Г. Мельник та інші [2] розробляють наукові основи імплементації Глобальних цілей на національних та міжнародних рівнях, зазначаючи й необхідність їх розповсюдження на нижчі структурні елементи національної економіки [2, с. 15]. Євроінтеграція України призводить до посилення в ній децентралізаційних процесів за прикладом ЄС і, як зазначає український дослідник С.О. Маковський, до «...перетворення нейтральної категорії «територія» в політично значиму в результаті атрибуції їй населенням етнічних, історичних, мовних та інших цінностей» [8, с. 35]. Тобто мова йде про регіоналізацію. Зазначене є вірним не тільки для регіонів, але фрактально й для територіальних громад, як їхніх основних (системних) елементів. Адже територіальна організація за європейським зразком передбачає, що громади безпосередньо межують одна з одною [1, с. 21], тобто вочевидь відсутні буферні зони всередині регіонів і весь їхній земельний ресурс розподілено серед громад.

Глобалізація, євроінтеграція та суміжні процеси потребують, з іншого боку, локалізації зусиль економічних агентів. Засади ССФ, як локальної методики, цілком зіставні з Глобальними цілями, як наведено у табл. 1.

**Таблиця 1. Відповідність Глобальних цілей типам капіталів громад**

Типи капіталів громад за ССФ (локальні основи їхнього розвитку)	Зіставні Глобальні цілі сталого розвитку ООН
Політичний Капітал	Ціль 11 «Сталий розвиток міст і громад»
Соціальний Капітал	Ціль 10 «Скорочення нерівності» Ціль 17 «Партнерство заради сталого розвитку»
Фінансовий Капітал	Ціль 8 «Гідна праця та економічне зростання»
Будівельний Капітал	Ціль 9 «Промисловість, інновації та інфраструктура»
Культурний Капітал	Ціль 16 «Мир, справедливість та сильні інститути»
Людський Капітал	Ціль 1 «Подолання бідності» Ціль 2 «Подолання голоду» Ціль 3 «Міцне здоров'я і благополуччя» Ціль 4 «Якісна освіта» Ціль 5 «Гендерна рівність»
Природний Капітал	Ціль 6 «Чиста вода та належні санітарні умови» Ціль 7 «Доступна та чиста енергія» Ціль 12 «Відповідальне споживання та виробництво» Ціль 13 «Пом'якшення наслідків зміни клімату» Ціль 14 «Збереження морських ресурсів» Ціль 15 «Захист екосистем суші»

Отже, в контексті нашого дослідження, можна сказати, що саме природний капітал (як один з семи типів капіталів за ССФ) кожної окремої громади регіону формує його інтегральний ресурс у цій площині. Водночас останні дослідження вітчизняних науковців вказують, що держава так і не спромоглася удосконалити стратегію, зокрема, (пере)планування сільської місцевості в межах регіонів [5, с. 58].

Відповідно до механізмів негативного зворотного зв'язку в економічних системах [9, с. 348], залучення туристів, особливо іноземних, сприятиме упорядкуванню системних зв'язків всередині громад у напрямку розвитку. Така активізація самоорганізації стосується й цілком вимірного насичення фінансового капіталу громади (наприклад, валютні надходження від іноземних туристів), й інформаційного насичення інших типів капіталів. При цьому досягнення Глобальних цілей як всесвітньої ідеї, як принципів, які об'єднують людей, – стає процесом, зрозумілим і для самих громад, і для в'їзних до них туристів з будь-якої країни світу. Іншими словами, такий єдиний інформаційний вимір, у якому завдяки їхній імплементації перебувають місцеві мешканці й гості регіону або окремої громади, стає фактором посилення енергоінформаційних зовнішніх і внутрішніх зв'язків регіону.

Таким чином, можна стверджувати, що запропонована нами адаптація методики ССФ для дослідження стану регіональних систем територіальних громад в Україні з метою розвитку туризму може стати локальним вираженням глобалізаційних процесів, способом донесення Глобальних цілей сталого розвитку ООН як важливих маркерів розвитку до найнижчих елементів економічної системи країни.

### Список літератури

1. 2014-15 Ключові правові реформи: Як утілено європейські стандарти? / За ред. Романа Куйбіди. Київ, 2016. 74 с.
2. Melnyk L.H., Karintseva O.I., Dehtyarova I.B. Economic, Environmental and Social Challenges of Science for Achieving Sustainable Development Goals: the EU and World Experience. *Механізм регулювання економіки*. 2017. № 4. С. 9–19.
3. Shmulevych P.V. Corporatization of Tourism in the Kherson Region in the Context of European Integration. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 2(19). С. 235–241. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/19-2019-ukr>.
4. Варцаба Н.С. Сутність, види та функції інфраструктури ринку. *Бізнес-навігатор*. 2018. Випуск 5 (48). С. 9–12.
5. Герцег В.А. Наукові підходи до визначення сутності забезпечення інфраструктурного розвитку сільських територій. *Підприємництво, бухгалтерський облік та фінанси: національні особливості та світові тенденції*: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції. (Київ, 15-16 вересня 2017 р.). Київ, 2017. С. 56-59.
6. Костюк О.М. Оцінка ефективності функціонування кластерів у регіоні. *Держава та регіони*. 2018. № 4 (103). С. 127–132.
7. Лук'янова О.М., Кривцун Д.Ю. Світовий досвід та перспективи розвитку транспортно-логістичної системи України. *Економіка і суспільство*. 2018. № 18. С. 166–172. DOI: 10.32782/2524-0072/2018-18-23.
8. Маковський С.О. "Європейська регіоналізація" як елемент розбудови системи багаторівневого управління в ЄС.: дис. ... канд. політ. наук: 23.00.04. Київ, 2015. 292 с.



9. Мельник Л.Г. Экономика развития: учебник. Сумы, 2013. 784 с.
10. Циганок М.Л., Смирнов І.Г. Географічні особливості транспортно-логістичних кластерів в Україні в контексті євроінтеграційних процесів. *Географія та туризм*. 2015. Вип. 33. С. 150–159.
11. Шмудевич П.В., Семенченко Ф.Г. Штучна дехаотизація політичної боротьби як причина економічних криз і загроза економічній безпеці підприємств. *Ціннісний вимір політичної діяльності: проблема політичного вибору в сучасному українському суспільстві*: Збірник наукових праць. (Херсон, 26-28 квітня 2012 р.). - С. 36-39.
12. Ярова Ю.М. Інструменти фінансово-ресурсного забезпечення реалізації потенціалу розвитку малого підприємництва на сільських територіях. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2018. № 32. С. 17–23.

**Юхновська Ю.О.**

*к. е. н., доцент,*

*докторант кафедри «Фінанси та економічна безпека»,*

*Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту*

*імені академіка В. Лазаря*

*м. Дніпро, Україна*

## **КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ**

В умовах євроінтеграції та глобалізації розвиток окремих галузей економіки України вітчизняні та зарубіжні дослідники пов'язують з впровадженням кластерної моделі, яка забезпечує розробку та реалізацію інноваційних проектів, ефективну вертикальну та горизонтальну інтеграцію між суб'єктами господарювання, завоювання конкурентних позицій на різних видах ринку від регіонального до світового.

Туристичний кластер – це система інтенсивної виробничо-технологічної та інформаційної взаємодії туристичних підприємств, постачальників базових та додаткових послуг, спрямованих на створення спільного туристичного продукту. Туристична галузь має диференційовану структуру інтегрованих учасників. До туристичних кластерів належать групи підприємств, сконцентрованих географічно в межах регіону, які спільно використовують туристичні ресурси, спеціалізовану туристичну інфраструктуру, локальні ринки праці, здійснюють спільну маркетингову та рекламно-інформаційну діяльність [5].

Склад туристичного кластеру мають формувати представники різних видів діяльності – це й туристичні підприємства, заклади розміщення та оздоровлення, заклади ресторанного господарства, наука, навчальні заклади, які спеціалізуються на підготовці кадрів для туристичної галузі, транспортне сполучення, страхові та банківські установи, асоціації розвитку туризму та підтримки туристичних підприємств, заклади культура та охорони історичної спадщини, економіка, політика, екологія, безпека, комерційна діяльність, муніципальне господарство тощо. Створення туристичних кластерів має велике значення як для Запорізького регіону, для народногосподарського комплексу країни в цілому, так і для розвитку міждержавних партнерських економічних

відносин.

У структурі туристичного кластеру доцільно виділяти чотири основних сектори [3]: сектор виробництва туристичних послуг; сервісний сектор; допоміжний сектор; сектор забезпечення життєдіяльності туристичного кластеру.

Умовно можна виокремити такі чинники, які впливають на розвиток туристичного кластера: ресурси – це фундамент, на основі якого будується успішність будь-якого туристичного бізнесу, зокрема туристичного кластера.

1. Ресурси можна поділити таким чином:

- природні ресурси, атракційні ресурси, модні тенденції, паломництво, інші ресурси, об'єкти, які лежать в основі туристичного продукту;
- людські ресурси, необхідний ресурс для обслуговування туристичного продукту;
- фінансові ресурси, легкість та доступність до різних джерел інвестування;
- інформаційні ресурси – джерело для полегшення доступу до інформації, прийняття правильних організаційних рішень, перспективи стратегічного розвитку кластера, впровадження інноваційних технологій тощо.
- науково-технічні ресурси, які отримують учасники кластера, доступність і якість отриманих досліджень.

2. Допоміжні галузі, які не прямо впливають на розвиток туристичного кластера, але без яких кластер не зможе функціонувати успішно та на повну потужність;

3. Адміністративні бар'єри: фіскальна політика, кримінальна ситуація, все, що перешкоджає створенню та розвитку кластера;

4. Державні органи влади: важелі впливу, нормативні акти, закони, з одного боку, з іншого – підтримка та сприяння розвитку кластера.

Для реалізації кластерної моделі в туристичній галузі, необхідна наявність наступних елементів:

- туристичні ресурси – природні, біосоціальні, історико-архітектурні, антропогенні, подієві, тощо;
- виробники туристичних послуг;
- достатній розвиток транспортної та комунальної інфраструктури;
- освітні, культурні та науково-дослідні установи;
- фахівці відповідної класифікації;
- система менеджменту. [1]

Туризм в Запорізькому регіоні представлений практично усіма існуючими видами: промисловий (індустріальний), лікувально-оздоровчий, пізнавальний, розважальний, сільський, дитячий, екстремальний, екотуризм (природний) туризм тощо.

Зелені види туризму, сільський туризм, промисловий а також лікувально-оздоровчий є лідерами в рамках туристичного бізнесу регіону. Тому розвиток цих напрямів має великі надії державних і регіональних влад в поліпшенні

соціально-економічної ситуації регіону.

Перспективним є розвиток сільського туризму, у регіоні функціонують 32 об'єкти агротуризму, з яких 15 уже претендують на отримання сертифікатів у рамках проекту ЄС. Найбільше їх у Бердянському районі – 18, Запорізькому – 4, Мелітопольському – 2, а також по одній – у Вільнянському, Куйбишевському, Новомиколаївському, Оріхівському, Приазовському, Чернігівському та Якимівському районах [4].

В Запорізькому регіону на узбережжі Азовського моря найвідомішими курортами є м. Бердянськ, м. Приморськ, смт Кирилівка тощо. На цих курортах функціонують бази відпочинку та санаторії державної та відомчої власності, та в більшості – приватні бази. Серед пізнавальних екскурсій, що пропонуються туристичними агентствами регіону найбільшою популярністю користуються екскурсія на теплоході навколо Хортиці, пішохідна екскурсія по острову Хортиця, екскурсія, присвячена релігійним конфесіям міста Запоріжжя, поїздки до Кам'яної могили.

Великою перевагою для розвитку регіону є те, що індустрія туризму має мультиплікативний ефект. Наприклад, розвиток сільського туризму сприятливо позначається і на розвиток інших супутніх бізнесів таких як: прокат спорядження, будівельний бізнес, пасажирські перевезення, поставки продуктів, продаж етно-культурних речей.

Заходи, які необхідно здійснити в Україні та зокрема в Запорізьку регіоні для вирішення проблем розвитку туристичних кластерів:

- забезпечити розробку відповідної законодавчої бази для формування в Україні сприятливих умов для розвитку підприємництва з особливим акцентом на підтримку кластерів;
- провести інформаційну кампанію серед потенційних учасників щодо роз'яснення конкурентних переваг кластерів в умовах перехідної та ринкової економіки;
- підвищити роль у розвитку туристичних кластерів неурядових, неприбуткових організацій, ділових асоціацій, орієнтованих на формування сприятливого підприємницького середовища;
- підвищити ефективність системи підготовки кадрів, професійного навчання;
- використовувати (створити) промислові парки і технопарки як інфраструктури для розвитку кластерів;
- знизити адміністративні бар'єри під час запровадження та регулювання діяльності кластерів.

Для розв'язання проблем розвитку вітчизняних туристичних кластерів доцільно використати зарубіжний досвід формування та функціонування туристичних кластерів, зокрема:

- формування ефективної інвестиційної політики на всіх рівнях влади з метою підвищення притоку інвестицій в Україну та окремі регіони, створення сприятливого інвестиційного клімату та надання гарантій іноземним інвесторам

та зарубіжним партнерам;

- підвищення рівня конкурентоспроможності туристичних підприємств та туристичних послуг в Україні;
- розвиток туристичної інфраструктури;
- формулювання чіткої державної політики в галузі туризму, розробка регіональних концепцій і програм розвитку туризму, які, з одного боку, враховували б місцеву специфіку, з іншого – відповідали б загальнонаціональній концепції і національній політиці в галузі туризму;
- усунення подвійного оподаткування;
- надання фінансової підтримки, зокрема через зниження вартості кредитів, надання пільгового кредитування, зниження митних ставок тощо [2].

Впровадження в перспективі кластеризації туристичної галузі в Запорізькому регіоні забезпечить інноваційний розвиток туристичного продукту, конкурентоспроможність на ринку туристичної галузі, підвищення формування ефективної туристичної інфраструктури регіону, інституційне зміцнення малого та середнього бізнесу, покращення соціально-економічного розвитку потенціалу туристичної галузі Запорізької області.

### Список літератури

1. Басюк Д.І. Теоретико-методологічні основи управління розвитком винного туризму в Україні: дис. на здобуття вченого ступеня доктора економічних наук : 08.00.03 / Басюк Дар'я Іванівна. – Київ, 2015. – 507 с.
2. Зайцева В.М. Особливості формування туристичних кластерів у Запорізькому регіоні / В.М. Зайцева // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2016. - № 10. - С. 586-590.
3. Ковальова Ю.М. Практичні приклади функціонування кластерів у світі / Ю.М. Ковальова, Н.В. Алишева // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 3(2). – Т. 1. – С. 92–100.
4. Райони Запорізької області освоюють сільський зелений туризм [Електронний ресурс]. – Успешный проект. – Режим доступу : <http://goodpro.zp.ua/tags/selskiy-zelenyy-turizm>.
5. Соколенко С. Кластери водного туризму та санаторно-рекреаційного відпочинку / С. Соколенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2012-study/perspektivni-napryamki-klasterizacii-vodnikh-resursiv/klasteri-vodnogo-turizmu-ta-sanatorno-rekreacijnogo-vidpochinku>.

**Yakymchuk D.M.**

*PhD, associate professor, associate professor of  
hotel restaurant and tourism business department,  
Kherson state university  
Kherson, Ukraine*

### ANALYSIS OF TOURISTIC POTENTIAL OF TURKEY

Tourism in Turkey is the most profitable sector of the economy, which provides prosperity to many Turkish citizens. This unique country combines Asia and Europe and is the sixth largest tourist destination in the world. Every year more than

35 million tourists come to Turkey and their number increases every year.

A wide range of historical and natural monuments, high-class hotels, a rich national heritage and hospitality of local residents and rich national heritage represents tourism in Turkey. Very tasty food of Turkish kitchen, typical music and folklore, unique sights of nature, architecture, history, impressive beauty of the Turkish coast attract tourists from different countries. The high mountains, picturesque rivers, lakes and valleys, the ruins of ancient cities and many other things make Turkey an interesting tourist area, the source of the brightest impressions.

Rest in one of the Turkish resorts is not a complete holiday in Turkey. True Turkey – cradle of ancient civilizations of the East.

Recreational tourism in Turkey is a major component of the state's development. For many tourists, Turkey remains a beach paradise, a symbol of a real summer holiday. The unique geographical location of the Anatolian Peninsula, washed by the Black, Marmara, Aegean and Mediterranean Seas, makes it one of the largest resort areas in the world. About 350 beaches and 20 berths of Turkey were awarded with a special symbol of purity – the Blue Flag. The large coastal strip of Turkey facilitated this, which is more than 8 thousand kilometers. In addition, the high mountains that are very close to it are very attractive, making this place very beautiful, especially with pure sea water. The largest number of clean beaches is in the Turkish provinces of Antalya and Mugla. Among the most popular beaches of resorts in Turkey, it should be noted: Antalya, Alanya, Kemer, Belek, Side, Fethiye, Marmaris, Bodrum and Kusadasi.

In Turkey widespread yachting tourism. Turkey has become a real haven for yachtsmen due to proximity of four seas. Yacht tourism is most developed in the western coastal zone. In the bays of the Aegean and Mediterranean seas, many yachting marinas belonging to well known yacht clubs were created. Presence of large quantities of islands and unique bays of beauty makes yachting travel one of the most spectacular types of tourism in Turkey. The largest number of marinas is concentrated near such ports as Istanbul, Marmaris, Bodrum, Gojcek and Finike.

Turkey is also attractive from a health point of view. Clean water and air, mild climate, a large number of geothermal sources make Turkey an ideal place to health improvement. A large number of water hospitals, baths, beauty centers and rejuvenation provide their services to tourists from all over the world at prices much lower than European. The largest therapeutic and preventive resorts of Turkey are: Pamukkale, Yalova and Kangal. Here it is distributed so-called "tourism health". This includes not only the above, but also treatment of marine resources, dirt of the Dead Sea, waters of mineral springs.

Turkey is also attractive from a historical point of view. Turkey is a huge historic region in which the great empires of antiquity left their mark: Roman, Byzantine, and Ottoman. There are not many historical and cultural monuments in any country in the world, as in Turkey. The 13 largest civilizations of the world began in the lands of Turkey. There are three major religions – Judaism, Christianity and Islam, which identify the rich spiritual heritage of this country. The famous ruins of ancient cities, ancient temples, mosques, churches, theaters, palaces and madrassas

(schools at mosques), as well as caravanserais of the Silk Road are dumb witnesses to the greatness of past epochs.

UNESCO protects more than 100 cultural heritage sites in Turkey. Among historical monuments of this country the most well-known are: memorable places of Istanbul (“open-air museum”); fortress city Troy; Cappadocia cave monasteries; sights of the Konya city; Ephesus temples; funeral complex on Nemrut mount; Mavsolia mausoleum in Bodrum (one of wonders in the world). As a separate component, it’s worth considering natural tourism in Turkey. Natural tourism is a special destination for visiting the "living" landmarks of the country, unique and numerous, as historical monuments. These are not only natural parks and nature reserves (including protected by UNESCO), but also natural monuments of Turkey.

Among them a special place occupies terraces of Pamukkale, mythical Chimera Fires, amazing cliffs of Cappadocia, the Istuzu beach on the Dalyan island, the “red-book” tortoises of Caretta-Caretta, the Kapuzbashi waterfall network in the Aladaglar National Park. It’s also green canyon near the resort of Side, the Olympic peak of Tahtali with a cable car, the Manavgat river with a network of magnificent waterfalls, salty lake Van – most biggest and most picturesque in Turkey, and many more.

Such variety of natural places are attracting tourists to constantly visit this country to see and feel the beauty of these places. The infinite beauty of this country cannot be described and become a pleasant bonus for a curious tourist who prefers active recreation in Turkey. Given the possibility of visiting tourists from the Kherson region, it is worth saying that this is facilitated by direct flights from the Kherson airport. Within a few hours you can get to any resort in this country and enjoy the interesting cultural and natural places.

Thus, the tourism potential of Turkey is analyzed. Established the main tourist destinations that can attract tourists from all over the world, and from Ukraine. Highlights of the major tourist destinations that are of great interest to travelers. As a result of the analysis, it was found that Turkey is one of the most visited countries in the world in terms of tourism.

**Ярченко Ю.В.**

*к. і. н., доцент, доцент кафедри туризму,  
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»  
м. Маріуполь, Україна*

## **ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В МОЛОДІЖНОМУ ТУРИЗМІ**

Туризм - єдина галузь, що була названа феноменом XIX століття. У різній мірі з нею пов'язано багато сфер діяльності сучасного суспільства, як от економіка, культура, екологія, педагогіка і освіта, здоров'я і рекреація та ін. Однак і досі туризм в Україні носить переважно виїзний (зовнішній) характер. Причин тому досить багато - нестабільність економіки, відсутність великих інвестицій з боку як держави, так і приватного капіталу, нерозвинена

інфраструктура, брак високопрофесійних фахівців і т. Д. Однією з причин є слабе впровадження нових форм, методів і технологій роботи [1].

Інновації в туризмі це різнобічні організаційно-керуючі нововведення, що втілюються в цілеспрямованих змінах на різних рівнях індустрії туризму. Сюди належить правове забезпечення туристських проєктів, здатність організувати нові види туристської діяльності, створення кардинально нових турпродуктів і товарів для подорожей, інформаційно-рекламне забезпечення туристського попиту, що включає в себе сучасні технології. Основні зусилля з розвитку інновацій в туризмі спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємств, на значне поліпшення туристичного сервісу [2]. Сучасні засоби інформації та зв'язку вплинули на суспільне виробництво і побут людей. Як наслідок - змінюється характер і структура туризму. Діяльність є інноваційною, якщо в неї приносяться нові знання, технології, прийоми, підходи для отримання результату, який широко затребуваний в суспільстві. Особливого значення інновації мають в розвитку сучасного екскурсійного туризму. Інновації в екскурсійній діяльності дають перевагу одній екскурсії над іншою, що сприяє успішному просуванню на ринку. Інновації - це той продукт діяльності людини, який важливо не тільки створити, а й правильно застосовувати. Програмісти уможливили подорож світовими пам'ятками культури. В сучасних умовах комп'ютеризації 3D екскурсії стали можливі, не виходячи з дому і сидячи біля комп'ютера. Унікальна програма забезпечує ефект повного занурення при мінімальному завантаженні комп'ютера. Щоб стати віртуальним туристом, досить завантажити з Інтернету невелику програму [3].

В інноваційної діяльності туристський бізнес спирається на фундамент накопичених знань. Приступати до втілення нових ідей та створення нових напрямків туризму слід лише після пізнання і вивчення форм і методів роботи як минулого, так і сьогодення. На впровадження інновацій в туризмі впливає економічна ситуація в країні, соціальний стан населення, національне законодавство, а також міжурядові та міжнародні угоди. Мотиви і причини появи інновацій в туристської діяльності в кожній країні бувають різними.

Останнім часом на українському ринку більш широко представлені операторські пропозиції, пов'язані з подієвим туризмом: фестивалі, карнавали і конкурси, народні свята і ярмарки. Подієвий туризм - це перспективний і динамічний сегмент вітчизняного туристичного ринку.

На туристичному ринку з'явився навіть спеціальний термін - анімація, що означає організацію розваг і активного проведення дозвілля. Анімація включає в себе проведення спортивних ігор, різних конкурсів і змагань, танцювальних вечорів, карнавалів, рольових ігор, театралізованих вистав, хобі-клубів за духовними інтересами.

В даний час інноваційним видом екскурсійної діяльності є квест екскурсія. Квест екскурсія - це послуга з організації відвідування спеціально відібраних об'єктів екскурсійного показу, що припускає наявність сюжетної лінії і перешкод у формі різних завдань, головоломок, ігор, розгадуючи які

учасники знайомляться та вивчають конкретні об'єкти за допомогою використання наявних знань, спостереження й спілкування з іншими суб'єктами. Сутність квест-екскурсії - це органічно нерозривна за змістом єдність показу, розповіді і технічних або ігрових прийомів, доповнена формами, методами, технікою, змістом та тематикою проведення [4]. В даному організованому процесі вивчення навколишнього середовища і світу істотну роль займає емоційна сторона, яка є головним компонентом ігрового процесу.

Квест викликає інтерес у дітей, школярів та підлітків. У вільний час у колі друзів за рішенням різних завдань цілком замінює час, проведений за комп'ютером і тим самим отримуючи безпосередню користь. І більш того, якщо проводити такий квест у вигляді екскурсії для підростаючого покоління, можна набути подвійну користь: поєднати розважальні та культурно-пізнавальні цілі. Що стосується другої, то її особливо не вистачає в розвитку і вихованні школярів на сьогоднішній день. Квест-екскурсія може заповнити цю прогалину і стати новою формою в повсюдному використанні в освіті дітей. Таким чином, квест-екскурсія має корисні функції, які можуть бути прийнятні для підростаючого покоління:

- 1) розвиток комунікативних навичок;
- 2) командування;
- 3) функція стресостійкості;
- 4) розвиток практичних умінь і навичок учнів в галузі краєзнавства;
- 5) доступність інформації та її засвоєння [4].

В результаті застосування квест екскурсії як інноваційного продукту в екскурсійній діяльності, підвищується якість і конкурентоспроможність екскурсійних послуг, а також забезпечується отримання додаткового прибутку на туристському ринку. Більш того, квест екскурсії передбачають мінімум витрат і зусиль у порівнянні з традиційним проведенням екскурсій, що є економічно-вигідно з точки зору їх впровадження на туристичний ринок.

Таким чином, інноваційна діяльність в сфері туризму спрямована на створення нового або зміну існуючого продукту, на вдосконалення транспортних, готельних та інших послуг, освоєння нових ринків, впровадження передових інформаційних і телекомунікаційних технологій і сучасних форм організаційно-управлінської діяльності.

#### **Список літератури**

1. Гуржій Н.М., Третинко А.В. Інноваційні технології в туристичній індустрії. *Сталій розвиток економіки*. 2013. № 3. С.221-223. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis\\_64.exe?](http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?).
2. Жукович І.А. Інновації в туризмі: основні теоретичні та практичні аспекти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/.../05-Zhukovich.pdf?](http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/.../05-Zhukovich.pdf).
3. Подліняєва О.О. Віртуальна екскурсія в роботі вчителя. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [spec.vntu.edu.ua/conf/pdf/conf\\_402-415.pdf](http://spec.vntu.edu.ua/conf/pdf/conf_402-415.pdf).
4. Квест як проектна інтерактивна форма роботи при підготовці студентів туристичної галузі. *Молодий вчений*. 2017. № 4.2 (44.2). С. 19-23. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4.2/5.pdf](http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4.2/5.pdf).



**Секція: ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА  
І ПОЛІТИКА**

**Буряк А.М.**

*студент,*

**Терент'єва Н.В.**

*викладач кафедри управління персоналом і маркетингу,*

*Запорізький національний університет,*

*м. Запоріжжя, Україна*

**PUBLIC RELATIONS В УКРАЇНІ, СУЧАСНИЙ СТАН ТА  
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

В сучасних умовах розвитку суспільства, проблема комунікацій є однією з центральних, оскільки саме комунікації є основою для вирішення важливих питань в галузі економіки, політики, культури, суспільних організацій і розвитку суспільства в цілому. Актуальним форматом комунікацій є PR (Public Relations), який з'явився в Україні як сфера професійної діяльності відносно недавно.

В Україні, термін public relations найчастіше використовують у дослівному перекладі з англійської як зв'язки з громадськістю. Експерти Інституту PR у Великобританії вважають, що Public Relations — це запланована і систематична діяльність, спрямована на підтримання взаєморозуміння і готовності до співпраці організації та громадськості (цільової аудиторії).

Проаналізувавши дане визначення, можна виокремити ключові цінності та передумови, на яких базується PR. По-перше, з цього визначення випливає, що PR — це діалог, який виникає між організацією і громадськістю. По-друге, PR є систематичною діяльністю, яка складається з комплексу заходів. По-третє, заходи PR мають призвести до взаємного зацікавлення та співпраці обох сторін [1].

На сьогодні, в Україні певні проблеми, які перешкоджають розвитку PR, а саме:

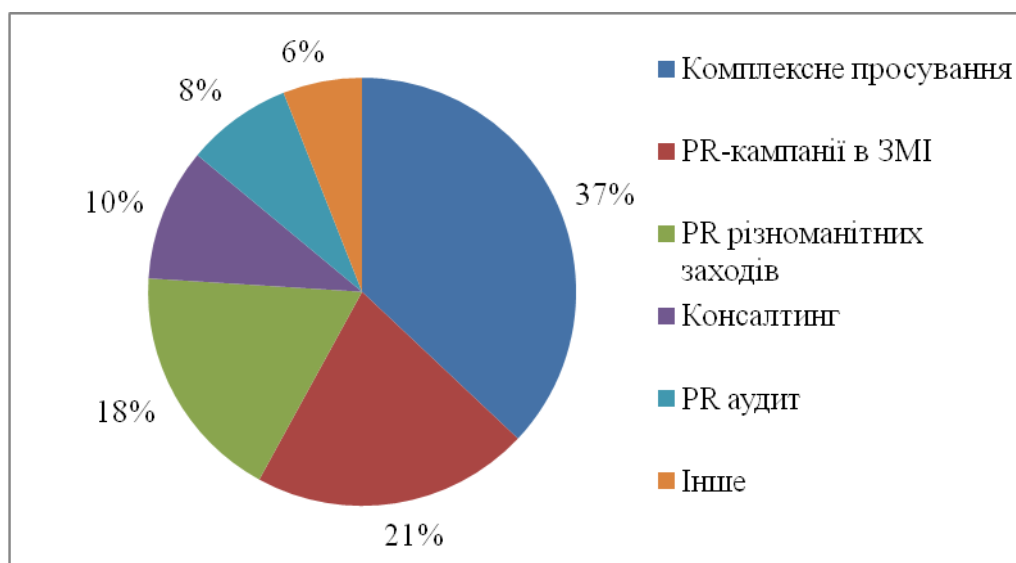
- брак кваліфікованих працівників сфери PR;
- відсутність усвідомлення щодо необхідності подібних заходів;
- застосування заходів PR як компрометуючого матеріалу по відношенню до конкурентів;
- відсутності єдиних державних стратегічних досліджень.

За результатами досліджень PR агентства Publicity Creating за 2017-2018 рік, найчастіше звертались за PR послугами представники середнього бізнесу - 59% (представники дрібного бізнесу склали 15%, великого - 26%.)

При цьому, початківці і Start-Up проекти склали більше 25%, молоді компанії, що розвиваються - 32%, а зрілі компанії - майже 43%.

Слід зазначити, що 37% запитів від усіх звернень потенційних клієнтів надходило на комплексне просування (середньострокове і довгострокове). При цьому, компанії цікавилися просуванням як брендів (ТМ), так і компаній-

виробників, а також інших об'єктів (магазинів, соціальних ініціатив) (рис.1).



**Рис. 1. Структура запитів на PR послуги у 2017-2018 рр., у %**

На другому місці за кількістю запитів - розробка і проведення PR кампаній в ЗМІ. Зазвичай це серія піар-матеріалів в рейтингових Інтернет-ресурсах: новин, статей, інтерв'ю. Такою послугою цікавилися більше 20% потенційних клієнтів.

Заходи різного формату: від конференцій до стратегічних сесій також є доволі популярними та становлять 18% від усіх звернень. Клієнти цікавляться комплексною організацією таких заходів, з метою мінімізувати витрати свого часу, і при цьому отримати найбільш цілісний і якісний результат.

Крім того, потенційні клієнти цікавляться такими послугами як консалтинг і PR-аудит, звернення склали 10 і 8%, відповідно. Новою тенденцією стали звернення за консалтингом з боку малого і середнього бізнесу, в тому числі від молодих і початківців компаній.

Більшість компаній, які звернулися в PR-агентство, представляли сектор B2B - 59% (відповідно, сектор B2C склав 41% від усіх звернень). Окрім того, в сегменті B2B зазвичай немає необхідності в прямій рекламі, а потреба в PR-просуванні відчувається більш гостро, ніж в B2C. Також на ринках B2B позитивна репутація швидше конвертується в продажах, а зв'язок між PR і маркетинговими результатами більш помітний.

Стосовно PR-продуктів, 46% звернень надходило на розробку стратегічних продуктів - Інформаційна модель, PR-стратегія, Комплексний Комунікаційний Медіа-план. Попит на текстові матеріали - статті, новини, прес-релізи, а також іміджеві тексти для корпоративних сайтів складав 36% від загального числа звернень [2].

Таким чином, незважаючи на проблеми які існують в Україні, PR повільно, але впевнено розвивається. Основними споживачами PR послуг в Україні є представники середнього бізнесу, яких цікавить комплексне просування, розробка і проведення PR кампаній в ЗМІ та розробка стратегічних

продуктів. Розвиток PR залежить від поступового усвідомлення клієнтами якісної подачі інформації, створенням і розповсюдженням якої повинні займатись піар-фахівці, які зможуть подати всі переваги і особливості не тільки привабливо, а й вигідно для клієнта.

### Список літератури

1. PR — реклама чи зв'язки з громадськістю: ключові поняття [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.govfor.com/index.php?id=224> (дата звернення 25.03.2019 ).
2. Рынок PR - портрет клиента 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.publicity.com.ua/articles/rinok/rinok-pr-portret-klienta-2018.html> (дата звернення 25.03.2019).

**Захарова К.В.**

*студент,*

**Терент'єва Н.В.**

*викладач кафедри управління персоналом і маркетингу,  
Запорізький національний університет,  
м. Запоріжжя, Україна*

## СПРИЯТЛИВИЙ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ КЛІМАТ КОЛЕКТИВУ ЯК ОДИН З ФАКТОРІВ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Соціально-психологічний клімат – це комплексний емоційно-психологічний стан трудового колективу, що відображає відношення працівників до їх середовища праці.

Соціально-психологічний клімат виражає загальний настрій і рівень задоволеності працівників організацією праці, відносинами з іншими співробітниками і загальним рівнем організації трудової діяльності. Такий настрій працівників обумовлений внутрішньо організаційними факторами і відносно нейтральний по відношенню до зовнішніх чинників (контакти з правопорушниками, населенням, форми дозвілля, сімейні і побутові фактори).

До форм прояву соціально-психологічного клімату відносять згуртованість, рівень конфліктності в колективі, сумісність працівників, форми спілкування, задоволеність, самооцінку і настроїв [1].

У колективі важливу роль відіграють службові, професійні традиції. По суті, це форми прояву колективної діяльності.

Ознаками сприятливого соціально-психологічного клімату є:

- переважання ділового, творчого настрою в колективі;
- почуття групової згуртованості;
- висока вимогливість і довіра співробітників один до одного;
- доброзичливість;
- конструктивна критика і самокритика;
- вільне вираження своєї точки зору співробітниками при обговоренні питань;

- взаємодопомога;
- високий рівень професійної підготовки членів колективу;
- рівномірність розподілу обсягів роботи;
- своєчасність і об'єктивність розв'язання конфліктних ситуацій;
- достатня інформованість членів організації про всі аспекти її внутрішнього життя [2].

Основними і найбільш поширеними проблемами, що впливають на ефективність діяльності трудового колективу:

- нерівномірне навантаження при розподілі службових завдань;
- відсутність перспектив просування по службі;
- конфліктні ситуації, що виникають в зв'язку з великим обсягом роботи;
- відсутність авторитету у керівництва;
- наявність фактів порушення службової дисципліни;
- прихована критика керівництва;
- значна тривалість вирішення конфліктів;
- атмосфера недовіри в колективі тощо [3].

Виходячи з цього, можна виділити основні напрямки вдосконалення соціально-психологічного клімату:

1. Збереження і підтримка професійного потенціалу співробітників колективу (додаткова освіта, підвищення кваліфікації, участь в професійних конкурсах) з метою формування мотивації для подальшого розвитку кар'єри.

2. Для створення сприятливої психологічної атмосфери і зниження конфліктних ситуацій пропонується використання гнучкого стилю керівництва, застосування індивідуального підходу в роботі з підлеглими, використання потенціалу колективу для досягнення поставлених завдань.

3. Створення позитивних взаємовідносин в колективі співробітників, сприяння зміцненню співробітництва і підтриманню сприятливої атмосфери в трудовому колективі.

4. Забезпечення проведення виховної профілактичної роботи з особовим складом з метою попередження фактів порушення трудової дисципліни.

Таким чином, соціально-психологічний клімат трудового колективу є однією з найважливіших умов ефективної діяльності організації та підвищення продуктивності праці персоналу. Раціональному управлінню соціально-психологічним кліматом в значній мірі сприяє аналіз індивідуальних і групових думок, а також тих настроїв, які створюють колективний психологічний стан і визначають відповідність стану соціально-психологічного клімату стилю управління керівника.

### Список літератури

1. Москаленко В. В. Соціальна психологія: підручник, 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : ЦУЛ, 2008. 688 с.
2. Трофімов Ю. Л. Психологія: підручник. Київ : Либідь, 2003. 560 с.
3. Лескова Л. Ф. Формування сприятливого соціально-психологічного клімату у колективі установи соціальної сфери. Молодий вчений: наук. журнал. 2017. Вип. № 4. С. 98-103.

**Коваленко М.А.**

*д. е. н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,*

**Дарієнко Д.Р.**

*студентка,*

*Херсонський національний технічний університет,*

*м. Херсон, Україна*

## **РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Завдання та забезпечення розвитку підприємства мають враховувати і зростаючу роль соціальних чинників виробництва.

У працях багатьох сучасних, в тому числі і вітчизняних економістів-дослідників, зокрема, Г. Бардиша, Н. Дієвої, С. Івашини, В. Кушерця, С. Мочерного, І. Нагорної та інших, соціалізація розглядається і обґрунтовується як важливий чинник виробництва. Автори пов'язують соціалізацію з проблемами інноваційного розвитку виробництва, розглядають її як чинник інновацій, що зароджуються у виробничому колективі.

Н. Дієва пропонує розглядати соціалізацію як результат і водночас як умову соціально-економічного розвитку підприємства. Соціалізація представляється авторкою як соціально-економічна категорія, як сукупність відносин щодо підготовки людини до суспільної діяльності і забезпечення її життя на рівні цивілізаційних стандартів.

Соціалізація, на її думку, - це проникнення у сфери економічної та позаекономічної діяльності таких відносин, що сприяють як безпосередньому поліпшенню добробуту людини, так і опосередкованому – через формування умов для самовираження людини [1, с. 113].

Розглядаючи соціалізацію як умову розвитку творчої активності працівників, бачиться необхідною розробка такої системи управління підприємством, яка поєднувала б інтереси всіх груп працівників, незалежно від їх відносин до власності підприємства, і спрямовувала їх на пошук резервів підвищення ефективності виробництва, якості випускаємої продукції, на динамічний розвиток підприємства [2, с. 9].

Соціалізація економіки – це не просто процес становлення людини на виробництві, засвоєння нею знань, цінностей і норм, притаманних суспільству, окремому трудовому колективу. В умовах інформаційної економіки цей процес перетворюється в умову і один із базових чинників розвитку виробництва. Соціалізація як інструмент управління виробничим колективом може й має використовуватись вітчизняними підприємствами для вирішення завдань підвищення ефективності виробництва [2, с. 10].

Технічні, технологічні, інформаційні зміни, пов'язані з діяльністю людей, зумовлюють і комунікаційні зміни, що виявляються у більш високій соціальній згуртованості працівників, солідарних діях у реалізації завдань розвитку підприємства.

Поглиблений аналіз сутності інтелектуального капіталу показує, що це не тільки сума знань, досвід, професійна підготовка та інтуїція всіх працівників підприємства. До цього слід додати напрацьовані людські зв'язки, що забезпечуються, у тому числі, інформацією у вигляді баз даних, комп'ютерною мережею, що миттєво опрацьовує і передає інформацію всім працівникам відповідної структури тощо, завдяки чому вдається і адекватно реагувати на зміни [3].

Важливою, на наш погляд, є інтерпретація інтелектуального капіталу як процесу [4, с. 131]. Звертаючись до теорії динамічного аналізу продуктивного потенціалу підприємства, інтелектуальний капітал дослідники визначають як послідовний процес обміну знаннями та інформацією. Саме такий хід думок дозволяє оцінити корисний ефект від співпраці працівників підприємства (внутрішній аспект), підприємства у галузі, регіоні, на внутрішньодержавному і міжнародному товарних ринках (зовнішній аспект).

Внутрішні аспекти процесу обміну знаннями та інформацією регулюються комунікаційним менеджментом (як, відносно чого і якими засобами слід підтримувати комунікацію між співробітниками, а також між співробітниками і зовнішнім середовищем) [5, с. 5].

Ці та інші вказані елементи сутності людини на виробництві можуть бути виділені в окрему групу елементів інтелектуального капіталу підприємства, який носить назву соціальний капітал.

Соціальний капітал (СК) як форма взаємовідносин між працівниками підприємства, соціальних зв'язків, які можуть виступати ресурсом отримання вигод, умова прояву синергетичного ефекту взаємодії людського, структурного та ринкового капіталів, дозволяє цілеспрямовано використовувати відносини між працівниками для розвитку їх виробничої творчої активності, вирішення завдань з підвищення ефективності, розвитку підприємства. Поняття соціальний капітал введене Пером Бурдьє у статті «Фірми капіталу» у 1983 році, розвинуто у наш час Френсісом Фукуяма.

Доцільність виділення у структурі інтелектуального капіталу його окремої складової – соціального капіталу підтверджується й іншими авторами. Так, А. Чухно та інші автори, визначаючи інтелектуальний капітал, вказував, що він включає також спілкування працівників, нагромаджений досвід, тобто елементи, які таж визначають імідж фірми та зміст її бізнесу [6, с. 48].

Н. Маркова під соціальним капіталом розуміє зв'язки, а також визнані норми і цінності, що сприяють взаємодії усередині груп чи між ними, та при застосування яких можливе отримання певного соціально-економічного ефекту, вказує на тісний зв'язок інтелектуального і соціального капіталів, розглядає останній як одну із складових інтелектуального капіталу [7, с. 78].

В умовах соціально орієнтованої економіки критеріями ефективної діяльності підприємства, наголошує О.Артюшина, стають не тільки економічні показники, але й соціально взаємодія членів колективу [8, с. 93].

Соціальний капітал приє обміну інформацією, колективному прийняттю рішень, колективним діям. Він знижує трансакційні затрати. Локальні мережі

між працівниками знижують ціну інформації і роблять її більш доступною, особливо в тій її частині, що стосується продукції, ринків, нових можливостей. Високий рівень взаємної довіри і співпраці сприяє більш швидкому і ефективному прийняттю колективних рішень. Емпіричні дослідження доводять, що активність працівників в рамках локальних асоціацій, а також рівень громадської довіри сильно корелюють з результатами економічного розвитку.

Формування соціального капіталу підприємства здійснюється у процесі історично сформованої соціальної потреби людей в організації процесу їх спільної діяльності. При цьому виділяють такі форми виявлення цього процесу:

- міжособистісна взаємодія, яка проявляється в певній ситуації за допомогою комунікаційного процесу і спрямована на досягнення спільних цілей;

- вплив керівників, лідерів на групи працівників з метою забезпечення досягнення групою, колективом загальних цілей.

Формуванню соціального капіталу сприяють встановлення неформальних і формальних стандартів з управління творчим кліматом, в якому працівники зорієнтовані на досягнення визначених цілей, атмосфера взаємної поваги, яка співвідноситься з особистими цінностями.

### Список літератури

1. Івашина С.Ю. Соціалізація економічного розвитку / С.Ю. Івашина, О.Ф.Івашина // Вісник ХНАУ.Серія «Економіка АПК і природокористування». - 2009. - №5. - с.113 - 118.
2. Коваленко М.А. Соціалізація економіки й фінансові цілі підприємства / М.А. Коваленко, І.І. Нагорна // Процес фінансування зростання економіки України: стан і перспективи: збірник статей молодих вчених і студентів. – Херсон: ПП Вишемирський В.С.,2012. – с.7-10.
3. Житченко Г.О. Сутність та визначення поняття «інтелектуальний капітал» [Електронний ресурс] //Економіка та суспільство: електронне наукове фахове видання. – 2007. - №12. – с.255-257. – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua>.
4. Звіргзде Д.І. Інтелектуальний капітал: еволюція та перспективи/Д.І. Звіргзде// Бюлетень Міжнародного економічного форуму. – 2012. - № 5. – т.2. – с.125-132.
5. Ткач І. Аналіз методів та механізмів управління інтелектуальним капіталом підприємства. / І. Ткач // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8, ч. 2. – с. 348-350.
6. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність та закономірність розвитку / А.Чухно// Економіка України. – 2001. - №11. – с. 48-50.
7. Маркова Н.С. Соціальні аспекти формування інтелектуального капіталу підприємства / Н.С. Маркова// Економіка Криму. – 2006. - № 7. –с. 78-81.
8. Артюшина О. Чинники формування людського капіталу в системі корпоративного управління / О.Артюшина // Вісник КНТЕУ. – 2006. - № 1. – с. 89-94.

**Коваленко М.А.**  
*д. е. н., професор,*  
*професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування*  
**Кравченко А.С.**  
*студентка,*  
*Херсонський національний технічний університет*  
*м. Херсон, Україна*

## **ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ – БАЗОВЕ ДЖЕРЕЛО РЕСУРСІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Початок дослідження людського капіталу як економічного фактора було покладено у другій половині ХХ століття працями американських вчених, Нобелівських лауреатів Т. Шульца і Г. Беккера, які ввели цей термін у наукову літературу. На початку 90-х років ХХ ст. концепція людського капіталу як фундаментальної економічної категорії стала однією з основних в економічних дослідженнях. Вона відображає якісні зрушення у виробничих силах і виробничих відносинах, обумовлені тим, що освіта, охорона здоров'я, наука, культура, мистецтво, інформаційне обслуговування, які сприяють підвищенню якості робочої сили, створюють економічні ресурси довгострокового користування для економіки, заснованої на знаннях [1].

Людський капітал представляє собою сукупність накопичених індивідуумами (працівниками) професійних знань, умінь і навичок, отриманих у процесі навчання і впродовж безпосередньої виробничої діяльності, які в змозі приносити дохід працівникам, підприємству і суспільству в цілому (рис. 1). При цьому людський капітал окремої особи не має кількісних вимірювачів, а його якість характеризується видачею дипломів, сертифікатів, присудженням відповідних розрядів, звань, премій, почесних титулів і т. п. У ряді випадків якість людського капіталу засвідчує наявність у його власника унікальних інтелектуальних і фізичних властивостей.

Найважливіша роль у формування людського капіталу відводиться освіті та навчанню, які дозволяють суттєво підвищити продуктивність працівників і надати їм можливість збільшити свої заробітки. По суті саме визначення доцільності здобуття освіти, ефективності затрат на навчання було головним предметом дослідження у наукових працях Т. Шульца та Г. Беккера і саме проблеми освіти в першу чергу розглядає теорія людського капіталу. Провідною ідеєю є необхідність інвестування в людину і насамперед забезпечення її навчання. Але крім того, для формування людського капіталу велике значення мають і інші напрями витрат. Так, Г. Беккер до інвестицій в людину відносив не тільки затрати на навчання, підготовку працівника на виробництві, але й затрати на охорону здоров'я, міграцію, пошуки інформації про ціни і доходи [2].

Наведені розбіжності у визначеності сутності людського капіталу обумовлені різними підходами і трактуваннями такої складної і багатозначної



категорії, як «капітал», представниками різних економічних шкіл, внаслідок чого категорія «людський капітал» у цей час має багато невизначеностей. Тому часто воно замінюється терміном «людський потенціал».

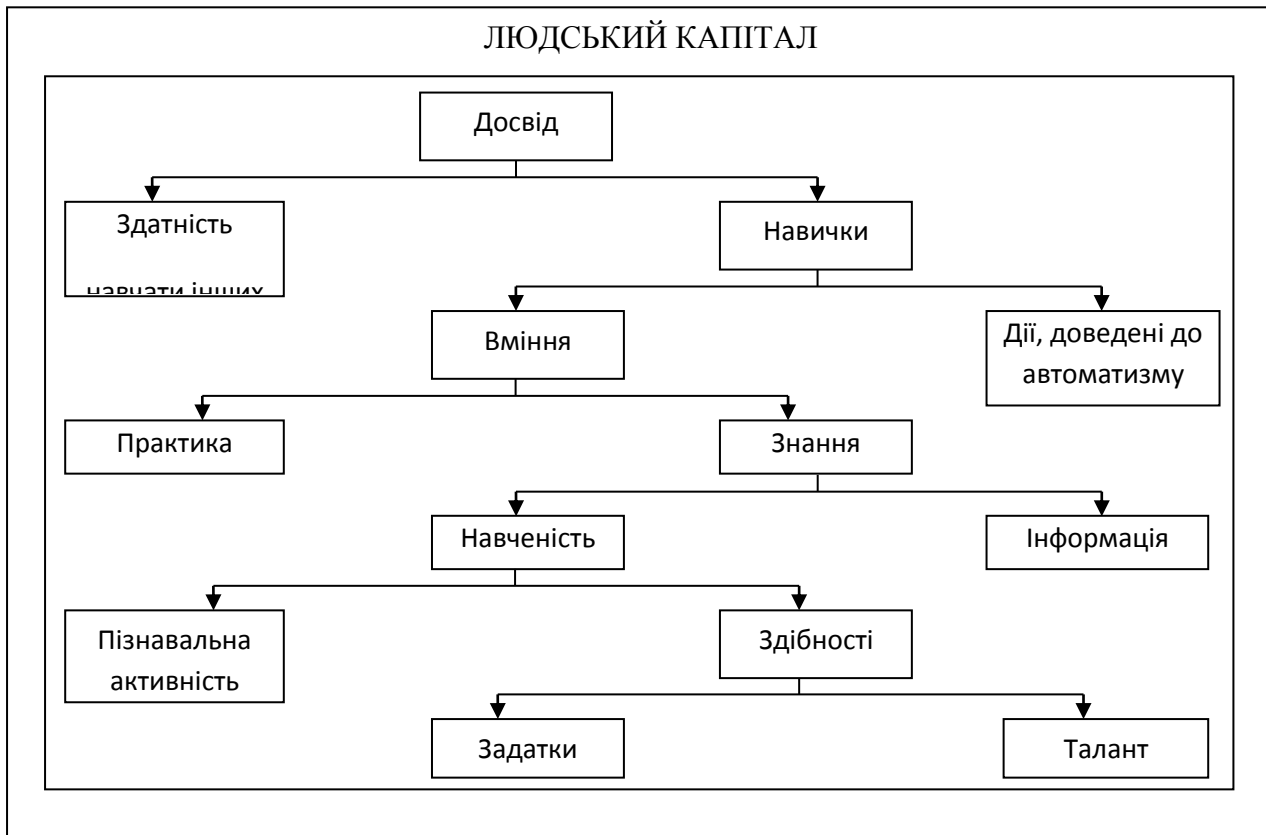


Рис. 1. Взаємозв'язок елементів людського капіталу [1]

Наприклад, С. Сіденко людським потенціалом називає міру «втілених у людині природних здібностей, таланту, рівню освіти, кваліфікації та їх здатності приносити дохід» [4, с. 216]. Таке трактування людського потенціалу повністю співпадає з одним із широко розповсюджених визначень людського капіталу.

Компонентний склад людського капіталу як складової інтелектуального капіталу представлений на рис. 2.

Широке визнання теорії людського капіталу призвело до того, що поняття «людський капітал» у багатьох випадках замінило поняття «робоча сила», «трудові ресурси», «людські ресурси», «трудовий потенціал», «кадри», «людський потенціал», «людський фактор». При цьому кожний з наведених термінів продовжує використовуватися в економічній теорії та практиці. І хоча кожний з них має свою, так би мовити, традиційну сферу застосування, іноді вони використовуються як синоніми, а досить часто відбувається поплутання цих понять, що робить необхідним їх подальше уточнення. Кожний з наведених термінів характеризує певні сторони і прояви людських здібностей до праці при аналізі різноманітних економічних і соціальних процесів, з різних боків відображає місце і роль працівника в процесі виробництва. Крім того, як пише О.А. Грішнова, вони відображають поступове усвідомлення суспільством

зростання ролі людини в економіці [4, с. 19].

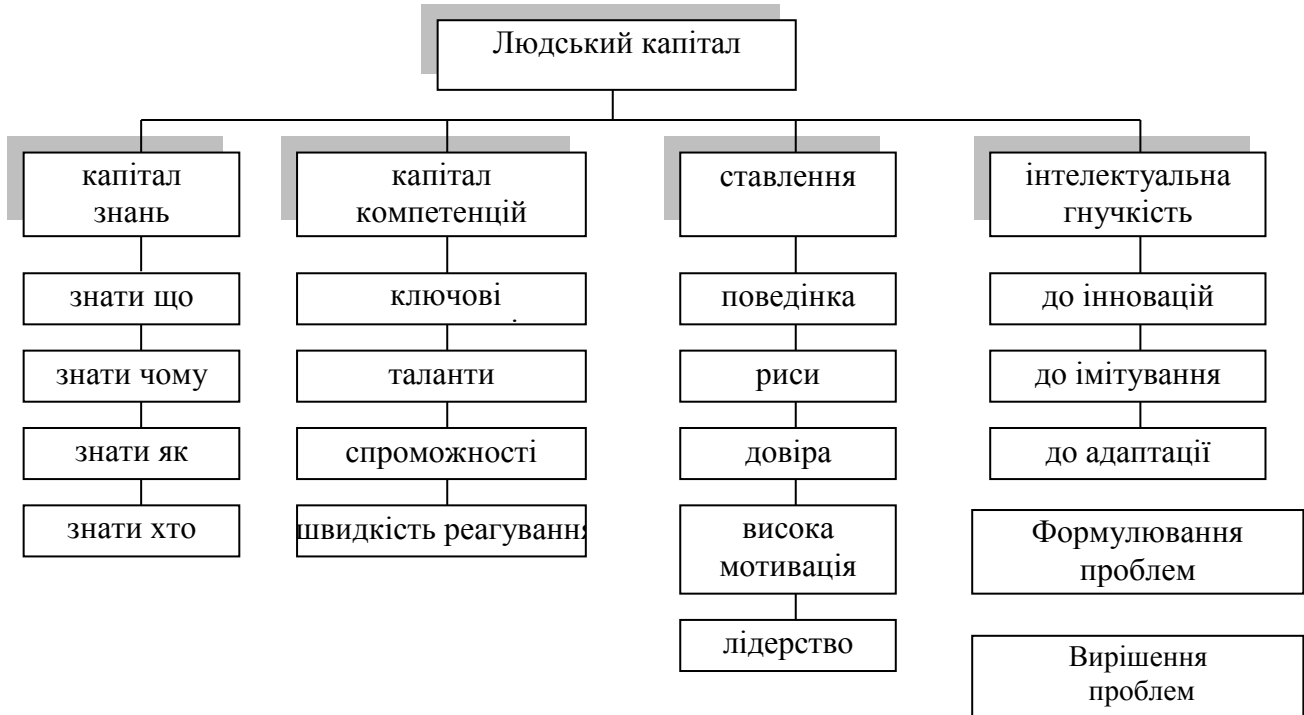


Рис. 2. Компетентний склад людського капіталу

Разом з тим, ще існує багато проблем, пов'язаних з теорією людського капіталу, які потребують вирішення. Так, досвід розвинених країн показує, що у теперішній час для розвитку економіки першочергове значення мають не фізичні інвестиції, а інвестиції, направлені на всебічний розвиток людського капіталу, як найвищої цінності суспільства. При цьому виникає питання про визначення правильного співвідношення між людським та фізичним капіталом, що з точки зору раціонального вкладення коштів у розвиток регіонів має велике значення. В Україні ця проблема традиційно розглядалася у вигляді прогнозування розвитку регіону і виявлення перспективних потреб у працівниках з різними рівнями освіти і різних професій. Але з урахуванням концепція людського розвитку вона набуває нового змісту. При цьому виникають проблеми оцінки якості людського капіталу, його відповідності економічному потенціалу і соціальним потребам регіону і суспільства у цілому тощо. Практичним питанням може стати не тільки необхідність нарощування людського капіталу, але й забезпечення умов для «реалізації» надлишкового людського капіталу. Процеси формування і накопичення людського капіталу на підприємствах, у регіонах і країні в цілому, які у цей час відбуваються досить безсистемно, а інколи – і спонтанно, повинні регулюватися. Ними необхідно управляти як на корпоративному, регіональному, так і на загальнодержавному рівнях. При цьому важливе значення має вивчення особливостей його формування, чинників, що впливають на нього, правильне визначення напрямів і величини інвестицій, які мають на меті розвиток людини. Особлива роль при цьому відводиться освіті, і насамперед вищій, яка створює людський капітал вищого гатунку – людський інтелектуальний капітал, на базі якого відбувається

формування і відтворення інтелектуального капіталу.

### Список літератури

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – Спб.: Питер, 2001. – 288 с.
2. Беккер Г.С. Человеческое поведение. Экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г.С. Беккер; пер. с англ. Р.Н. Капелнешников. - М.: ГУВШЭ, 2003. – 325 с.
3. Смирнова Н.В. Анализ интеллектуального капитала хозяйственной организации: методологические основания / Н.В. Смирнова // Труды НГТУ им. Р.Е. Алексева. Серия «Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии. – Н. Новгород: НГТУ, 2008. – С. 47-64.
4. Грішнова О.А. Людський розвиток / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.

**Коваленко М.А.**

*д. е. н., професор,*

*професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

**Швороб Г.М**

*к. е. н., доцент,*

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

### КОМПЕТЕНТІСНА МОДЕЛЬ СУЧАСНОГО ФАХІВЦЯ

Динамічний розвиток соціально-економічних процесів в Україні висуває нові вимоги до підготовки фахівців з вищою освітою. Ці вимоги базуються, з одного боку, на загальносвітових тенденціях прискореного розвитку світової економіки, суть яких полягає у прискоренні темпів розвитку та зміні укладів економіки. З іншого боку, підготовка фахівців з економіки проводиться в умовах нерозвиненості товарного ринку в Україні, тобто підготовка фахівців повинна бути спрямована не на підготовку спеціалістів для уже сформованого ринку, а на фахівців, яким тільки доведеться створювати ринок України в умовах і на основі особливостей суспільних економічних відносин, які склались в Україні, та під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників.

Позитивним є факт зміни підходів у розвитку вищої освіти в Україні від принципу адаптивності випускників до принципу компетентності, коли кінцева мета результатів вищої освіти пов'язана не тільки з виконанням випускниками конкретних фахових функцій, але й показниками, які включають широкий спектр характеристик випускника, такі як професійні навички, світоглядні і громадські якості, морально-етичні цінності, що забезпечують спеціалістам широкі можливості в реалізації своїх потенційних можливостей впродовж всього їх життя.

Необхідність переходу до компетентної моделі фахівця із вищою освітою Ю.Г. Татур обґрунтовує, зокрема такими обставинами [1]:

- формування узагальненої моделі якості підготовки, абстрагованої від

конкретних дисциплін і об'єктів праці, дозволяє говорити про більш широке поле діяльності, що важливо для підвищення мобільності молодих спеціалістів на ринку праці;

- модель випускника, основана на компетентісному підході, буде мати значно меншу кількість її складових елементів, ніж при її опису через знання, уміння та навички;

- використання компетентісного підходу для опису результатів освітнього процесу буде сприяти створенню єдиного ринку трудових ресурсів, розширить можливості працевлаштування молодих спеціалістів-випускників;

- при переході до нової моделі випускника повинні бути використані створені моделі і досить чітко виділені взаємозв'язки між старими і новими моделями.

У Законі України «Про вищу освіту» дано наступне тлумачення компетентності: «Компетентність – динамічна комбінація знань, вмінь і практичних навичок, засобів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, яка визначає здатність особи успішно виконувати професійну та подальшу навчальну діяльність і є результатом навчання на певному рівні вищої освіти» [2]. Тобто, компетентність є узагальнюючим показником результатів вищої освіти, в якій поряд із показниками знань, вмінь і практичних навичок, поєднуються ціннісні характеристики особи, які мають практично-орієнтовану спрямованість.

З метою удосконалення системи розвитку персоналу у низці країн набув поширення напрямок, що пов'язаний з оцінкою працівників на основі компетентісного підходу. Спеціалісти зазначають, що вже сьогодні замість поняття «професіоналізм» усе частіше починають використовувати поняття «освіченість» і «компетентність». Коли говорять про професіоналізм, то в першу чергу мається на увазі володіння тою або іншою людиною технологіями – будь-то технологія обробки матеріалів, бухгалтерського обліку, конструювання машин, вирощування врожаю або будівельних робіт. Компетентність же має на увазі, крім технологічної підготовки, цілу низку інших компонентів, що мають, в основному, позапрофесійний або надпрофесійний характер, але у той же час необхідних сьогодні тією чи іншою мірою кожному фахівцеві [3]. Це, у першу чергу, такі якості особистості, як самостійність, здатність приймати відповідальні рішення, творчий підхід до будь-якої справи, вміння доводити її до кінця, вміння постійно вчитися. Це гнучкість мислення, наявність абстрактного, системного й експериментального мислення. Це – вміння діалогу і комунікабельність, співробітництво і т.д. Над власне професійно-технологічною підготовкою виростає величезна позапрофесійна надбудова вимог до фахівця.

Власне кажучи, компетентісний підхід має за мету оволодіння навичками, необхідними для ефективного виконання виробничих функцій на робочому місці і відрізняється від традиційного, за яким найбільш важливими вважаються розуміння теоретичних основ та великий обсяг знань. Не викликає сумнівів, що у силу розходження основ система наукових знань не може запропонувати освіті готову дисциплінарну структуру освітніх програм,

адекватну компетентісним підходам. У цій ситуації перед навчальним закладом є вибір: продовжувати транслявати старі зразки навчання, засновані на дисциплінарній парадигмі, або покласти в основу освітніх програм компетентісний підхід. Такий же вибір постає і перед «викладачами-предметниками». Однак, у міру розвитку суспільства, поле альтернативи компетентісному підходові усе більш скорочується [3].

Довгий час педагогічною наукою приймалась парадигма результату освіти так званих ЗУНів (знань, умінь і навичок) студента. Знання і уміння не можуть виступати як самоціль навчання тому, що є тільки інструментами здійснення професійної діяльності. Якщо результатом освіти виступає діяльність, тоді потрібно розробити таку модель підготовки фахівця, яка б з мінімальним відхиленням відображала її структуру. Такою моделлю сьогодні виступає система так званих компетенцій [1].

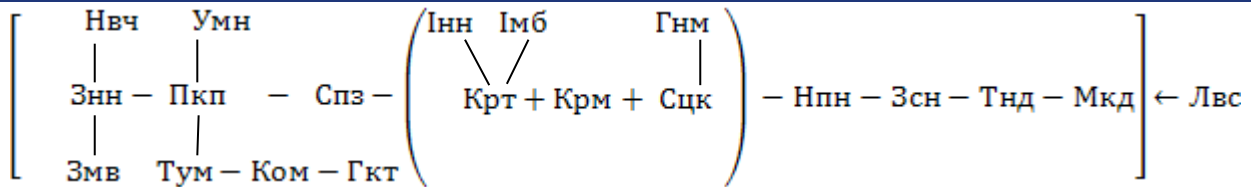
Узагальнення підходів до визначення поняття моделі компетентного фахівця дозволяє визначити її основні складові, представлені на рис. 1.

У процесі формування моделі компетентного фахівця з економіки варто врахувати рекомендації Єврокомісії стосовно восьми базових компетенцій, якими повинен послуговуватися кожен європеєць. До них належать:

1. Компетенція у галузі рідної мови;
2. Компетенція у сфері іноземних мов;
3. Математична, фундаментальна природничо-наукова та технічна компетенція;
4. Комп'ютерна компетенція;
5. Навчальна компетенція;
6. Міжособистісна, міжкультурна, соціальна та громадянська компетенції;
7. Компетенція підприємливості;
8. Культурна компетенція.

Сучасні тенденції розвитку світової економіки, визначені у дослідженні «Форсайт Компетенції 2030» [4] водночас формують і надпрофесійні навички і уміння майбутніх фахівців:

- системне мислення;
- клієнтоорієнтованість;
- бережливе виробництво;
- міжгалузеві комунікації;
- мультимовність і мультикультурність;
- навички художньої творчості;
- управління проектами;
- робота з людьми;
- економічне мислення;
- програмування (робототехніка);
- робота в умовах невизначеності.



**Рис. 1. Компетентнісна модель фахівця**

де: *Пкп* – професійна компетентність – комбінація знань, вмінь і мислення, професійних світоглядів і громадянських якостей, морально-етичних цінностей; результат професійної підготовки фахівця;

*Знн* – знання – знання у професійній сфері, основи знань у суміжних сферах діяльності;

*Нвч* – навчальні компетенції – потреба в постійній самоосвіті, розуміння необхідності підвищення кваліфікації, навчання впродовж усього життя;

*Змв* – знання мов – знання державної мови і однієї – двох іноземних мов;

*Умн* – уміння – здатність застосовувати знання для вирішення професійних завдань;

*Тум* – технологічні уміння – уміння пов’язані з використанням техніки, здібності до інформаційного управління, здатність виконувати операції кола посадових обов’язків і над професійні навички;

*Ком* – комп’ютерні навички – навички роботи з комп’ютером, володіння інформаційно-комунікаційними технологіями, знання комп’ютерних програм кола професійних обов’язків, володіння технологіями цифрової економіки;

*Кгт* – комп’ютерна грамотність – здатність до регулярного оновлення комп’ютерних навичок (*Ком*), відповідна високим темпам оновлення комп’ютерної техніки та інформаційних технологій, програмного забезпечення, розвитку штучного інтелекту;

*Спз* – знання спеціалізовані, за спеціалізацією фахівця;

*Крт* – креативне економічне мислення – здатність до генерування ідей, відкритість до нового, уява та цікавість, пошук різних рішень для вирішення однієї і тієї самої проблеми;

*Інн* – інноваційність – творчий підхід до будь-якої справи, вміння доводити її до кінця;

*Імб* – інтелектуальна мобільність – наявність стійкого інтересу до інтелектуальної діяльності; сформованість якостей мислення та прояв креативності в інтелектуальній діяльності; володіння інструментальними концепціями, стратегіями виконання інтелектуальної діяльності; здатність до саморегулювання інтелектуальної діяльності до критики і самокритики; прояв комунікабельності, толерантності, наполегливості у досягненні мети;

*Крм* – критичне мислення – нестандартний, нешаблонний процес міркування за відсутності готового взірця розв’язку, унікальний погляд на явища та процеси, доладна система аргументації для доведення власних думок;

*Сцк* – соціальна компетентність – міжособистісна, міжкультурна, соціальна і громадянська, життєва, культурна, здатність до роботи у групі, вміння діалогу і комунікабельність, співробітництво, здатність розуміти і керувати оточенням;

*Гнм* – гнучкість мислення – наявність абстрактного, системного й експериментального мислення, гнучкість методів;

*Нпн* – над професійні навички – клієнтоорієнтованість, бережливе виробництво, економічне мислення, робота з людьми, міжгалузеві комунікації, робота в умовах невизначеності;

*Зсн* – знання спеціальні, наукові;

*Тнд* – володіння технологією, навичками науково-дослідних робіт;

*Мкд* – володіння методологією комплексних наукових досліджень, що поєднують економічні, техніко-технологічні, соціальні та економічні цілі розвитку визначеної сфери діяльності;

*Лвс* – лояльність, відданість справі.

Розглянуті вимоги до кваліфікації фахівців передбачають формування у них не лише професійних знань та вмінь, а й розвиток ініціативи, здатності працювати в колективі, самостійно засвоювати знання, логічно мислити, добирати та використовувати необхідну інформацію, тобто якості розвинутої активної особистості.

Нині йде активний пошук нової моделі освіти. Традиційна система освіти була розрахована на набуття аналітичних й інтелектуальних знань, вмінь і навичок їхнього використання. Виникає потреба зміни стратегічних, глобальних цілей освіти, перестановки акценту зі знань фахівця на його людські, особистісні якості, що постають водночас і як ціль, і як засіб його підготовки до майбутньої професійної діяльності.

### Список літератури

1. Татур Ю.Г. Компетентність в структурі моделі якості підготовки спеціаліста / Ю.Г. Татур // Вища освіта сьогодні. – 2004. - № 3. С. 20-26.
2. Закон України «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради (ВВР). 2014. - № 37-38. Ст. 2004 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/show/1556-18>.
3. Маниліч М.І. Шляхи розвитку парадигми вищої освіти в Україні / М.І. Маниліч // Науковий вісник Чернівецького університету, 2005. – Вип. 254. Економіка. - С. 115-120.
4. Атлас новых профессий. 2-я ред. [Электронный ресурс] / Агентство стратегических инициатив, Московская школа управления «Сколково». – М., 2015. – Режим доступа: <http://www.atlas100.ru/future.pdf>.

**Смачило В.В.**

*к. е. н., доцент, професор кафедри економіки,  
Харківський національний університет будівництва та архітектури  
м. Харків, Україна*

**Дюжова Т.О.,**

*магістр спеціальності 051 «Економіка»,  
Харківський національний університет будівництва та архітектури  
м. Харків, Україна*

**Шип К.О.**

*студентка гр. ЕП-31,  
Харківський національний університет будівництва та архітектури  
м. Харків, Україна*

## ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ В СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні проблема сталого розвитку є однією із найактуальніших і невідкладних у світі, спричинена ускладненням взаємозв'язків між людиною та навколишнім природним середовищем. Важливу роль у досягненні сталого розвитку сучасного підприємства відіграє інтенсивне і збалансоване використання його потенціалу. На цій основі будуються і реалізуються його

зовнішні та внутрішні відтворювальні процеси.

Метою дослідження є впровадження цілей сталого розвитку в стратегію будівельного підприємства із акцентуванням на концепції гендерної рівності.

Як відомо концепція сталого розвитку включає три основні аспекти: економічний, екологічний та соціальний. Відповідно до складових сталого розвитку підприємства із врахуванням концепції гендерної рівності пропонуються такі основні заходи за основними векторами формування та реалізації стратегії (табл. 1).

**Таблиця 1. Основні напрями стратегії сталого розвитку із врахуванням концепції гендерної рівності**

Стратегія сталого розвитку будівельного підприємства із врахуванням концепції гендерної рівності	Стейк холдери	Працівники	Споживачі	Суспільство	Власники (керівники) підприємства
	Напрями				
Екологічний	Умови праці Техніка безпеки	Екологічно безпечна продукція Енергоефективна продукція	Екологічно безпечна продукція Дотримання екологічного законодавства	Екологічні та енергозберігаючі технології	
Економічний	Використання потенціалу жіночої праці в повному обсязі Рівна оплата праці за рівну працю	Якісна та доступна продукція із врахуванням можливостей різних категорій людей (з обмеженими можливостями)	Якісна та доступна продукція із врахуванням можливостей різних категорій людей (з обмеженими можливостями)	Максимізація прибутку Зростання обсягів реалізації Зростання частки ринку	
Соціальний	Рівні можливості підвищення кваліфікації та кар'єрне зростання	Гендерно недискримінаційна реклама та PR	Доступна інфраструктура, задоволення потреб суспільства та реалізація соціальних програм	Формування бренду відповідального роботодавця Формування іміджу соціально відповідального підприємства	

В табл. 1 сірим кольором відмічені квадранти, де передбачається впровадження заходів із врахуванням концепції гендерної рівності та справедливості. Докладно їх буде описано та структуровано далі.

Щодо першого напрямку - екологічного, то для сталого розвитку будівельного підприємства доцільно:

- по відношенню до працівників: дотримуватися правил техніки безпеки та вимог до умов праці;
- по відношенню до споживачів: виготовляти (будувати) екологічно



безпечну продукції, яка б відповідала вимогам енергоефективності та передбачала використання альтернативних джерел енергії;

- по відношенню до суспільства: дотримуватися вимог законодавства в сфері екології, охорони праці, пожежної безпеки, тощо та виготовляти екологічно безпечну продукції, виконувати будівельно-монтажні роботи із врахуванням екологічних стандартів та із використанням екологічних матеріалів та енергозберігаючих технологій;

- по відношенню до власників (керівників) підприємства: впровадження екологічних та енергозберігаючих технологій в діяльність підприємства.

Щодо другого напрямку – економічного, то для сталого розвитку будівельного підприємства доцільно:

- по відношенню до працівників: використовувати трудовий потенціал жінок в повній мірі та здійснювати рівну оплату праці за однаковою працю;

- по відношенню до споживачів: виготовляти (будувати) продукцію (житлові та нежитлові приміщення) із врахуванням доступності для різних категорій населення (інваліди, мами з колясками) для чого передбачити зручні пандуси (ліфти) та місця для зберігання колясок, дитячих велосипедів, крупногабаритних іграшок, тощо;

- по відношенню до суспільства: врахування потреб людей з обмеженими можливостями як під час ведення будівельно-монтажних робіт (облаштування територій поряд з будівельними майданчиками), так і в самих будівлях, забезпечення доступної інфраструктури;

- по відношенню до власників (керівників) підприємства: максимізація прибутку, нарощування обсягів реалізації та зростання частки на будівельному ринку Харківщини.

Щодо третього напрямку – соціального, то для сталого розвитку будівельного підприємства доцільно:

- по відношенню до працівників: забезпечити рівні можливості до підвищення кваліфікації та кар'єрного зростання жінок та чоловіків;

- по відношенню до споживачів: розробляти гендерно недискримінаційну рекламу та заходи PR, пропагувати сімейні цінності;

- по відношенню до суспільства: задовольняти потреби суспільства, громади, доступність інфраструктури та реалізація соціальних програм ;

- по відношенню до власників (керівників) підприємства: формування бренду відповідального роботодавця та формування іміджу соціально відповідального підприємства.

Успіх підприємства в умовах конкурентного ринку визначається не лише здатністю отримувати прибуток і підвищувати рівень рентабельності діяльності, але й відповідати високим стандартам у соціальній сфері та дотримуватися принципів екологічної безпеки виробничого процесу.

Таким чином, з позиції суб'єкта господарювання сталий розвиток розглядається як спосіб реалізації економічних інтересів власників підприємства через реалізацію політики соціальної відповідальності бізнесу.

**Smachylo V.**

*Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,  
Professor of Department of Economics*

**Nalyvaiko T.**

*Applicant of degree "Doctor of Philosophy",  
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture*

## **MODERN TRENDS OF UKRAINIAN LABOR MARKET**

The national level of the labor market is also under influence of global trends and, therefore, the current trends of the labor market of Ukraine indicate an imbalance between the need for workers of a certain profession and qualification and the available labor potential, forming its labor shortage situation. This is based on the officially defined problems of the labor market of Ukraine [1], where one should note a significant employee turnover in high-priority economic activities, migration abroad of highly qualified personnel (especially young people), the imbalance in the professional qualification section due to the inadequate response of the educational market to the needs of the labor market.

The main trends of the domestic labor market include [2]:

- a high level of migration processes, in which Ukraine is considered as a transit country, which causes the depletion of qualified personnel, while 30% have higher education, which is paid from the budget [3];

- increase in the proportion of the population engaged in the informal employment sector from 22.9% to 26.2% for the period 2010-2015 [3];

- the emergence of new forms of non-standard labor, which at present are almost not regulated by the current national labor legislation, among which remote employment (telework) and agency work should be mentioned [4]. Its negative impact also manifests itself in the fact that the most qualified personnel work for foreign employers, that is, the domestic workforce capacity is used for the development of foreign economies, not domestic;

- reduction of the employed population in Ukraine (for example, in 2012, the number of employed was 19,621 thousand people, and in 2015, 16443.2 thousand people; in 2017, 16156.4 thousand people), which is due not only to the annexation of territories, but also other factors, mainly economic ones (according to figures provided by [4]);

- instability in the area of wages and its low level: despite the growth of its nominal level (from 2010 to 2017, we note the positive dynamics of the average wage, which increased by 4495 UAH, or 171.63%.) against the background of the large-scale devaluation of the national currency, the average wage in foreign equivalent is decreasing rapidly. Thus, in 2017, this figure was \$ 263, which is \$ 64, or 24.33% less than in 2010. This indicates a decrease in the social standard of living, an increase in social tension in society and contributes to the labor migration of skilled workers at working age [3].

- increase in the number of vacant jobs (by 3.7% for the period from 2012 to

2017) while reducing the weight by registered unemployed.

### References

1. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby zainiatosti. [Official Website of the State Employment Service]. Retrieved from <https://www.dcz.gov.ua/storinka/analytika-ta-statystyka> [in Ukrainian].
2. Kalinichenko L., Smachylo V., Nalyvaiko T. The influence of modern trends in labor on the formation of workforce capacity of the enterprises. *Innovative economics and management*. – №3. – 2018. – С. 163-170.
3. Smachylo, V.V. & Lutsenko, N.O. (2018). Suchasni tendentsii v sferi zainiatosti: Vitchyzniani ta mizhnarodni aspekty. [Current trends in employment: Domestic and international aspects]. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka – Social-Labor Relations: Theory and Practice*, 1(15), 207-217 [in Ukrainian].
4. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. – Retrieved from [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/tr.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tr.htm) [in Ukrainian].

**СЕКЦІЯ: ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Адвокатова Н.О.,**  
*к. е. н., доцент кафедри економіки та фінансів,  
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»,*  
**Моторикін В.С.,**  
*курсант групи 123,  
Морський коледж Херсонської державної морської академії,  
м. Херсон, Україна*

**ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА СТРУКТУРИ ВАНТАЖООБІГУ  
ДП «ХЕРСОНСЬКИЙ МОРСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПОРТ»**

Морські і річкові порти, як в Україні так і в цілому світі, є постійними і надійними джерелами доходів в галузі транспортної інфраструктури, а також поповнень до бюджетів усіх рівнів. Морський транспорт визнаний у світі як найбільш економічний та екологічно-чистий транспорт.

ДП «Херсонський морський торговельний порт», далі (ДП ХМТП), є одним із найбільших підприємств міста Херсона. Його діяльність значно впливає на соціально-економічний стан міста. Тому дослідження стану та структури вантажообігу ДП «ХМТП» є актуальним і нагальним питанням на сьогоднішній день.

ДП «Херсонський морський торговельний порт» — сучасне підприємство, що входить до складу єдиного транспортного комплексу України, призначене для обслуговування суден, пасажирів і вантажів на відведених порту території та акваторії, а також перевезення вантажів і пасажирів на судах, що належать порту. Навігація в порту триває весь рік. Територією морського порту є відведені порту землі. До території морського порту також належать намиті, насипані або створені із застосуванням інших гідротехнічних технологій площі, створені за рахунок порту і за користування якими не стягується плата. Десять причалів порту розташовані на правому березі Дніпра, у північно-східному напрямку від міста відгалуження річки Дніпро від річки Кошова, і з боку якої починається нумерація причалів. Загальна довжина причальних споруд становить 1,6 км. Порт відкритий для заходу суден усіх прапорів круглий рік. Заходження до порту дозволяється суднам довжиною до 200 метрів з осіданням до 7,6 метрів.

Разом з тим у порту існує технологія навантаження (до 35,0 тис. тонн) великотоннажних суден типу «Панамакс» з подальшим довантаженням на рейді порту-пункту Очаків до загальної суднової партії 70,0 тис. тонн. Довжина причального фронту становить 1262 метри. Територія і акваторія морського порту є державною власністю і надаються порту у користування. Відведення земельних і водних ділянок для морського порту, а також вилучення цих ділянок здійснюються в порядку, встановленому чинним законодавством

## України.

Послуги, що надаються портовим флотом Херсонського порту:

- здійснення буксирно-кантовочних операцій у Херсонському порту;
- буксирування об'єктів між портами Чорного та Азовського морів;
- перевезення вантажів між портами регіону;
- виконання буксировок будь-якого ступеня складності;
- виробництво вантажно-розвантажувальних робіт плав кранами;
- прийом льяльних та стічно-фекальних вод;
- ліквідація розливів нафтопродуктів у межах акваторії порту;
- забезпечення пожежної безпеки;
- забезпечення аварійно-рятувальних робіт;

- доставка та зняття з суден лоцманів, прикордонних нарядів, представників контролюючих органів, робочої сили, членів екіпажів та їхніх сімей, а також продовольства і матеріально-технічного постачання.

ДП «ХМТП» створювався і розвивався як гирловий і має сполучення з усіма видами магістрального транспорту (залізничним, річковим, морським, автомобільним). Порт спеціалізується на перевалці мінеральних і хімічних добрив навалом і в тарі, із збереженням їх у критих, відкритих складах, майданчиках і плавучих ємкостях, та має спеціалізований комплекс з перевантаження насипних зернових вантажів, працюють дві пакувальні установки з фасування мінеральних добрив у мішки вагою до 5 кг. Існуюча система зв'язку у порту забезпечує надійне сполучення з береговими об'єктами і суднами.

Проектна продуктивність порту становить 5 мільйонів тонн на рік. Близько 40% вантажів, що переробляються у порту щорічно, становлять хлібні вантажі. Також велику частку від загального вантажообігу складають мінеральні добрива та будівельні вантажі. Середня кількість суднозаходів на рік дорівнює 1767 суднозаходів. ДП «Херсонський морський торговельний порт» за об'ємом вантажообігу займає 8 місце з 18 портів України.

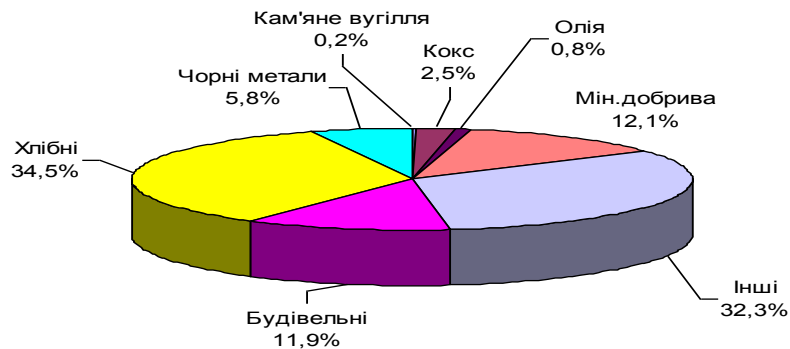
Дослідження вантажообігу порту доцільно розпочати з аналізу його структури до якої входить: експорт, імпорт, каботаж та транзит вантажів, а також динаміки змін цих складових впродовж ряду років.

Частка імпорту серед усіх видів вантажопотоків є дуже невисокою та найбільше її значення складало лише 3,96 % у 2017 році від загального руху усього об'єму вантажів. Показники каботажу є відносно стабільними, так частка каботажу склала майже 45 % від усього вантажопотоку.

Чітко спостерігається зменшення об'ємів транзитних вантажів з 19,04% у 2016 році до 12,07 % у 2017 р. Це пов'язано з декількома факторами. По-перше, зросли ставки провізних платежів залізниці, отже прибували більшість вантажів транзитного напрямку. По-друге, змінилася тарифна політика стосовно перевалки вантажу, а саме: стали використовуватися «вільні тарифи», що формуються виходячи з витрат порту на виконання роботи. Через те, що витрати на операції з транзитними вантажами не відрізняються від аналогічних з іншими видами вантажів, ставки були підняті. Тож країни, які користувалися

транзитним вантажопотоком через Україну перейшли до користування послугами портів балтійських країн.

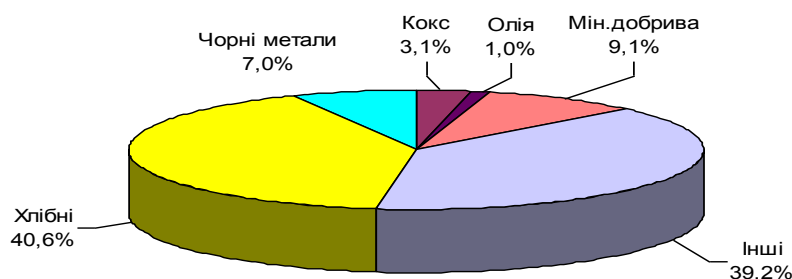
Частка експорту є відносно стабільною в середньому складає 50,5%, проте останні 2 роки спостерігається суттєве зростання вантажопотоку цього типу (до 70% від загального руху вантажів у 2017 р.). Основну частку в структурі вантажообігу ДП «ХМТП» займають хлібні вантажі їм належить до 40% усіх вантажів. Такі групи вантажів як контейнери, та продвантажі не носять систематичного характеру. Структура вантажообігу відображена на рис.1.



**Рис. 1. Структура вантажообігу ДП «ХМТП» у 2017 р.**

Частка хлібних вантажів є відносно стабільною, спостерігається невеликий зріст частки групи вантажів «Мін. добрива». Є також групи вантажів, що не є постійними, так, наприклад, у 2017 році здійснювався вантажообіг руди та коксу.

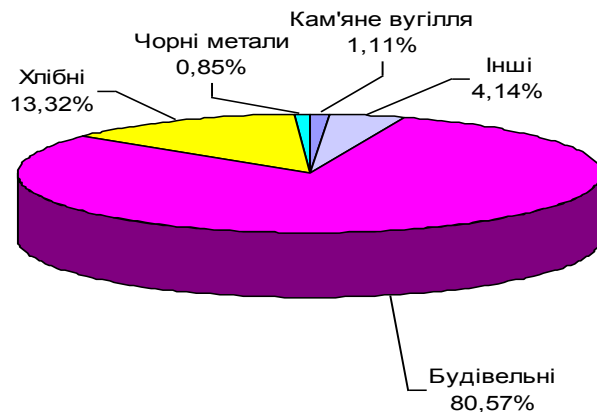
З загальної структури вантажообігу та структури по групам вантажів видно, що експорт та каботажа займають значне місце у загальному обсязі вантажообігу підприємства. Також, у загальній структурі основну частку вантажообігу займають хлібні вантажі, проте в останні 2 роки збільшився експорт через порт вантажів групи «Інші». Що і забезпечило зростання його долі у загальній структурі вантажообігу. Структура експорту вантажів у 2017 р. відображені на рис. 2.



**Рис. 2. Структура експорту вантажів ДП «ХМТП» у 2017 р.**

На відміну від експорту вантажів, основну частку у структурі каботажа вантажів складають будівельні вантажі. Частіше за інші виконується каботажа

хлібних та лісових вантажів, а також вантажів групи «Чорні метали» (рис.3).



**Рис.3. Структура каботажу вантажів ДП «ХМТП» у 2017 р.**

Також, простежується незначне збільшення частки вантажів груп: «Чорні метали» та «Інші». Останні групи вантажів не носять систематичного характеру.

*Висновок.* ДП «ХМТП» є достатньо розвинутим підприємством, відіграє велику роль у соціально-економічному розвитку міста та області, а також займає вагомe місце у роботі морської транспортної системи портів України. Особливістю порту є його розташування: ДП «ХМТП» – один з небагатьох в країні, що знаходиться безпосередньо біля міста, а не на околиці. Саме цей фактор є одним з основних які впливають на обмеженість вантажопотоку.

Аналіз обсягів та структури вантажообігу підприємства показав, що найбільший резерв збільшення вантажообігу є імпорту вантажів. Стимулювання імпорту вантажів є дуже вигідним. Збільшення заходів до порту призведе до збільшення доходів. Також були проаналізовані такі вантажопотоки як експорт та каботаж, бо вони є найбільш стабільними та їх частка у загальному об'ємі найбільш значна. Найбільшу частку з видів вантажопотоків у ДП «ХМТП» займає експорт вантажів, а найбільшу частку з видів вантажів мають хлібні.

### Список літератури

1. Наказ Міністерства інфраструктури України «Про портові збори» від 27.05.2013 № 316.
2. Безгулай Н. Морское достояние Украины: Морской торговый порт "Южный". - К.: Технополис. - 2002. - № 7. - С.22-25.
3. Заволока С. М. Формування стратегії оновлення основних фондів морських портів України // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. - Одеса, 2004. - Вип.19. - С.72–79.
4. Крыжановский С. В. Формирование рыночной стратегии деятельности морских портов // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. - Одеса, 2004. - Вип.20. - С.34–47.
5. Степанов О. Н. Стратегическое управление развитием морского порта. - Одесса: Астропринт, 2009. – 323 с.

**Бурик Ю.І.**

*аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки*

**Олійник Н.М.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри економіки,  
підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

Харчова промисловість є стратегічно важливою галуззю, оскільки підприємства цієї галузі забезпечують населення необхідними продовольчими товарами [1, с. 99]. У сучасних умовах соціально орієнтованої економіки проблема задоволення потреб населення у високоякісних продовольчих товарах зумовлює необхідність адаптації підприємств харчової промисловості у напрямі досягнення високого рівня ефективності виробництва та забезпечення конкурентоспроможності за жорсткої боротьби на нестабільному ринку. Тому харчова промисловість є однією із надважливих галузей вітчизняної економіки, яка безпосередньо забезпечує продовольчу безпеку країни, формування її експортного потенціалу та здатна позитивно впливати на динаміку економічного зростання.

Харчова галузь має складну структуру, об'єднуючи понад 20 підгалузей і виробництв. У 2018 р. питома вага обсягу реалізації продукції підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів у загальному обсязі промислової продукції України склала 17,5%. У структурі реалізованої продукції найбільшу частку займають виробництво олії та тваринних жирів (26,3%), виробництво м'яса та м'ясних продуктів (14,9%), а також виробництво молочних продуктів (11,4%) [2].

Стосовно забезпечення фізичної достатності продовольства зазначимо, що протягом 2013-2018 рр. спостерігалася неоднозначна тенденція щодо нарощування обсягів виробництва харчових продуктів. У 2013, 2015 та 2018 рр. відмічено незначне падіння кількості промислової продукції (у зв'язку зі зменшенням обсягів виробництва підакцизної групи товарів, олії та цукру), проте у 2014, 2016 та 2017 роках галузь збільшує виробництво: у 2014 році – на 2,5%, у 2016 році – на 4,4%, у 2017 році – на 2,9% [2].

За регіональним критерієм найбільші обсяги реалізованої продукції у 2018 році мали Київська, Полтавська, Дніпропетровська, Харківська, Запорізька області та м. Київ.

Аналізування трендів обсягів продукції харчової промисловості протягом 2013-2018 рр. за окремими видами засвідчило позитивну динаміку підгалузі з перероблення і консервування овочів та фруктів, виробництва какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів, виробництва напоїв. Неоднозначною динамікою характеризуються виробництво м'яса і м'ясних продуктів, молочних



продуктів, олії та тваринних жирів. Спостерігається стійка тенденція до зниження обсягів виробництва продуктів борошномельно-круп'яної промисловості.

Сьогодні харчова промисловість має позитивну тенденцію в обсягах виробництва та поставках продукції на іноземні ринки. Щороку Україна намагається розширити свої географічні кордони ринку збуту і має для цього можливості [3, с. 73].

З огляду на те, що більшість підгалузей харчової промисловості України опинилися у фазі спадання, визначимо стратегічні альтернативи розвитку їх діяльності за допомогою матриці Бостонської консалтингової групи (БКГ) (рис. 1).

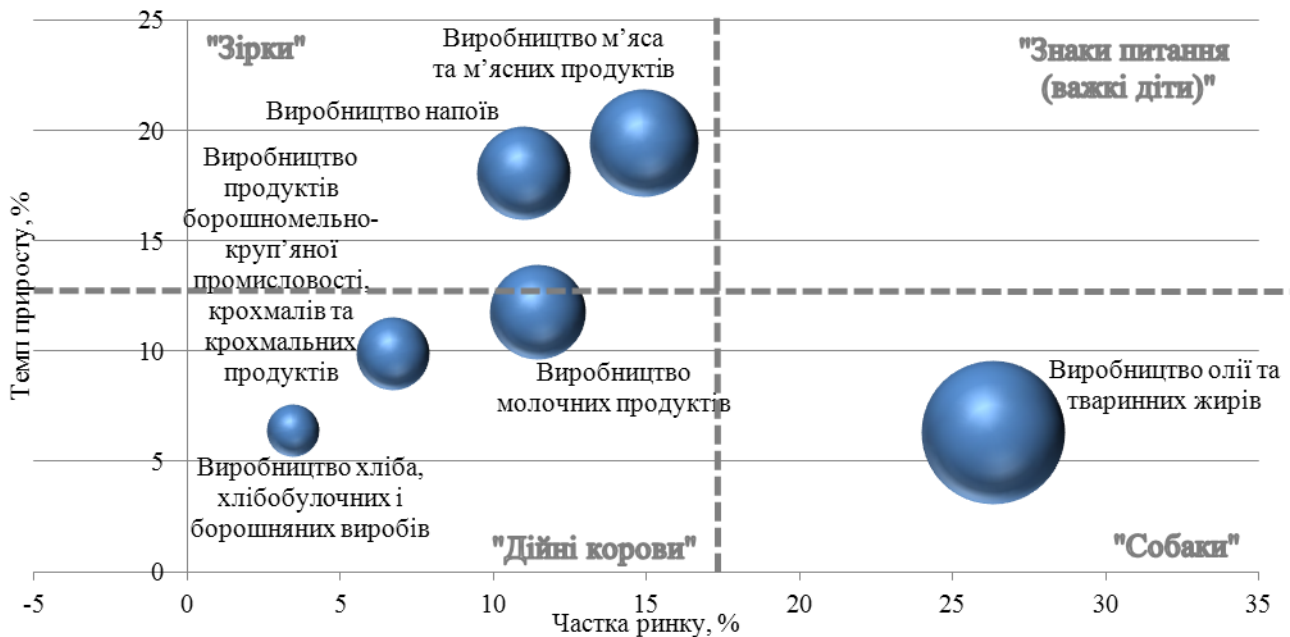


Рис. 1. Матриця БКГ

У результаті аналізу матриці БКГ підгалузі харчової промисловості розподілено на чотири групи залежно від їх конкурентоспроможності.

Група «зірки» охоплює виробництво напоїв, а також м'яса та м'ясних продуктів. Зазначений ринок є конкурентоспроможним і швидко зростає. Продукція є високорентабельною та становить значну частку у харчовій промисловості загалом. Представникам підгалузей рекомендовано використовувати стратегією прискореного зростання, що полягатиме в активізації реклами, горизонтальній інтеграції, інноваційно-технологічному розвитку.

«Дійні корови» – ситуація, за якої підгалузь має сильні позиції на зрілому ринку, однак темпи розвитку знижуються. До них варто віднести виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів, хліба, хлібобулочних і борошняних виробів, а також молочних продуктів (хоча остання знаходиться на перетину між квадрантом «дійні корови» та «зірки»). Підгалузі, які працюють на зазначеному ринку мають середню конкурентоздатність. Основна мета – обмеження капіталовкладень і отримання максимального прибутку за короткий період. Основною стратегією є

збереження частки ринку.

До групи «собаки» потрапило виробництво олії та тваринних жирів. Згідно з рекомендаціями БКГ зазначена група є неконкурентоспроможною, нестабільною, з низьким рівнем прибутку. Найкраща стратегія – скорочення (мінімізація витрат) або залучення інвестицій.

До «знаків питання» не потрапила жодна із підгалузей. Основною стратегією є збільшення частки ринку, що стане можливим завдяки нарощуванню сировинної бази. Таким чином, необхідна маркетингова стратегія, яка б активізувала зусилля, спрямовані на просування продукції, пошук нових каналів збуту, покращення якості.

Отже, за результатами проведеного дослідження виокремлено лідерів за конкурентоспроможністю у харчовій промисловості – це підгалузі з виробництва напоїв, м'яса та м'ясних продуктів, а також аутсайдера – це підгалузь з виробництва олії та тваринних жирів; кожній із груп запропоновано стратегії для підвищення конкурентних переваг.

#### **Список літератури**

1. Журавльов В.Ю. Сучасні реалії та перспективи розвитку підприємств харчової промисловості в Херсонській області / В.Ю. Журавльов, Н.М. Олійник, С.М. Макаренко // Інноваційні технології розвитку у сфері харчових виробництв, готельно-ресторанного бізнесу, економіки та підприємництва: наукові пошуки молоді : Всеукраїнська науково-практична конференція здобувачів вищої освіти і молодих учених (3 квітня 2019 р.). – Харків: ХДУХТ, 2019. – Ч. 2. – С. 99.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Швець Ю.О. Аналіз сучасного стану харчової промисловості України на внутрішньому та зовнішньому ринках / Ю.О. Швець, А.А. Бутенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Серія: Економіка і менеджмент. – 2018. – Вип. 30. – С. 71-74. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu\\_eim\\_2018\\_30\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2018_30_17).

**Вишневська Н.О.**

*аспірантка,*

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон*

## **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА СТРАТЕГІЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ**

Відповідно до концепції соціально-етичного ведення бізнесу, завданням підприємства є встановлення потреб, та інтересів цільових ринків і забезпечення бажаної задоволеності більш ефективними і більш продуктивними, ніж у конкурентів способами з одночасним збереженням або зміцненням благополуччя споживача і суспільства в цілому. Іншими словами, концепція соціально-етичного ведення бізнесу заснована на збалансуванні трьох факторів: прибутків підприємства, купівельних потреб і інтересів суспільства. Перед вітчизняними машинобудівельними підприємствами стоїть

завдання послідовно впроваджувати в ділову практику принципи соціальної відповідальності бізнесу, в основі яких лежить визнання спільності цілей підприємницької діяльності, економічної та соціальної відповідальності, дотримання трудових прав і захист економічних свобод. Як акціонерні товариства, підприємства несуть відповідальність перед акціонерами за зростання капіталізації, а також забезпечення інвестиційної привабливості [1]. У той же час підприємства відповідають за стан і розвиток машинобудування як найважливішого елемента суспільної інфраструктури і проведення реформування машинобудування соціально відповідальним чином.

Механізмом забезпечення корпоративної соціальної відповідальності є система управління нефінансовими ризиками, заснована на міжнародних стандартах та рекомендаціях з ризик-менеджменту COSO – II ERM COSO (Enterprise Risk Management – Integrated Framework Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) – принципи ризик-менеджменту, розроблені Комітетом спонсорських організацій Комісії Тредвею разом з компанією Pricewaterhouse Coopers [8]. Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) розробила міжнародний стандарт управління ризиками ISO 31000:2009 (Управління ризиками. Принципи та рекомендації – Risk management – Principles and guidelines) [9, 10].

Українським машинобудівним підприємствам слід скористатися рекомендаційним міжнародним стандартом серії ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», який затверджений у 2010 році. Положення даного документа гармонійно та комплексно враховують системи управління якістю, безпеки праці та менеджменту навколишнього середовища. Стандарт дозволяє будь-якій компанії розбудувати власну систему управління соціальною відповідальністю. Треба зауважити, що ефективні стратегії КСВ сприяють у формуванні інноваційних рішень, значно мінімізують ринкові та корпоративні ризики. Практика свідчить, що соціально відповідальним компаніям довіряють більше [6].

Для того, щоб розробити ефективну бізнес-стратегію з урахуванням соціальної відповідальності, керівництву підприємством необхідно конкретизувати перелік соціальних та екологічних проблем, які відчуває їх бізнес. Слід визначити коло заінтересованих осіб, у тому числі партнерів, які можуть підтримати соціальні ініціативи компанії на будь-якому етапі. На основі соціального діалогу можливо виявити не лише перспективних учасників реалізації соціальних програм, але й невідомі раніше джерела додаткових ресурсів. Документально оформлені пропозиції соціальних ініціатив допоможуть розкрити нові перспективи у розвитку бізнесу. Не слід забувати про постійний моніторинг, оцінювання рівня КСВ та звітування підприємства. Останнє виступає ефективним засобом комунікації із суспільством, є передумовою виходу на міжнародні ринки капіталу, сприяє розвитку персоналу та просуванню товарів та послуг. Однак, систему основоположних корпоративних документів з питань корпоративної соціальної відповідальності бажано було доповнити концепцією клієнтоорієнтованої політики.

Вимогою часу є розробка і впровадження стандарту обслуговування клієнтів підприємств машинобудування, який передбачав би порядок оцінки якості обслуговування клієнтів. Машинобудівним підприємствам можна організувати управління нефінансовими ризиками за наступними напрямками: підвищення якості послуг, що надаються клієнтам, а також впровадження в галузі клієнтоорієнтованої політики; підвищення ефективності управління екологічними ризиками в ході розробки та реалізації інвестиційних проектів [7]; забезпечення належного виконання галузевої тарифної угоди та інших зобов'язань роботодавця; просування політики соціально відповідального ведення бізнесу на всіх машинобудівних підприємствах галузі; підвищення відкритості та доступності інформації щодо забезпечення прав споживачів, екологічних та інших питань. Враховуючи реорганізацію машинобудування, особливу увагу приділити зниженню акціонерних ризиків, забезпечення прав міноритарних акціонерів і підвищенню транспарентності корпоративного управління [12].

Наступним важливим напрямком роботи з впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності в діяльність машинобудівних підприємств є взаємодія із зацікавленими сторонами. Машинобудівні підприємства використовують різні форми взаємодії із зацікавленими сторонами - від участі у процесі вироблення рішень з питань реформування до моніторингу та оцінки виконання зобов'язань, прийнятих у сфері корпоративної соціальної відповідальності [11]. Стає необхідним залучення зацікавлених сторін до розробки корпоративних стандартів. Діловим асоціаціям, організації з захисту прав споживачів, незалежним учасникам ринку поряд з представниками Укрспоживнагляду, треба взяти участь у підготовці Стандарту з обслуговування клієнтів. Назріла нагальна потреба в розширенні практики громадського моніторингу та належного виконання зобов'язань, прийнятих машинобудівними підприємствами. Представникам споживачів, органам регіональної влади та місцевого самоврядування треба брати участь у процедурі заповнення Декларацій про рівень якості обслуговування споживачів [1, 2]. Обговорення екологічних аспектів розвитку машинобудування проходило у формі консультацій з провідними українськими і міжнародними громадськими організаціями, слухань з екологічних стратегіям і інвестиційним проектам машинобудівних підприємств.

Головним напрямом робіт з управління нефінансовими ризиками є поліпшення роботи із споживачами. На машинобудівних підприємствах необхідно передбачити окрему структуру, яка б здійснювала роботу із споживачами. Співробітники структури повинні розглядати скарги, як надходять від споживачів, а також які б були наділені всіма необхідними повноваженнями для вирішення можливих конфліктних ситуацій і оперативного реагування на що надійшли звернення громадян і організацій [3].

В ході реорганізації вітчизняного машинобудування слушно було б розробити та впровадити Стандарт про порядок розкриття інформації про хід виконання заявок споживачів. Крім того, треба передбачити прийняття

Регламенту розгляду скарг на якість продукції машинобудування, в якому увага приділяється взаємодії підприємств машинобудування з постачальними організаціями. Ці документи будуть сприяти усуненню можливих конфліктних ситуацій між виробниками машинобудівної продукції, споживачами та постачальниками. Цьому сприятиме також створення системи моніторингу роботи зі скаргами та зверненнями, а також реалізація системи заходів щодо підвищення прозорості бізнес – процесів. Які відбуваються на підприємствах машинобудівної галузі. Покращення системи інформування клієнтів це вимога часу, і підприємства машинобудування шукають засоби її реалізації [4].

Підприємства розміщують інформацію для клієнтів в більш зручній і доступній формі, web-сайти багатьох підприємств машинобудування тепер містять спеціальні розділи з роботи зі споживачами. Результати перевірок якості клієнтського обслуговування знаходять свою реалізацію в проектах подальшого удосконалення роботи з клієнтами, підвищення конкурентоздатності підприємства [13]. Одним з ефективних інструментів впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності в діяльність машинобудівних підприємств є нефінансова звітність і розкриття інформації про управління нефінансовими ризиками.

У діяльність машинобудівних підприємств увійшла така практика, що у міру виконання зобов'язань, прийнятих підприємством в галузі корпоративної соціальної відповідальності, на web-сайті підприємства оновлювалися інформаційні буклети для зацікавлених сторін: "Управління нефінансовими ризиками", "Взаємодія з споживачами" та ін. [14]. Інформацію про вплив діяльності підприємств машинобудування на економіку, навколишнє середовище і суспільство доцільно вміщувати у Звіті про соціальну відповідальність та корпоративної стійкості, який слід підготувати на основі нового міжнародного стандарту нефінансової звітності [5].

Таким чином, можна зробити висновок, що останнім часом в Україні поширилася практика сприяння формуванню культури соціально відповідального ведення бізнесу на підприємствах машинобудівної галузі. Держава створює умови та сприяє розробці власної публічної позиції з корпоративної соціальної відповідальності машинобудівних підприємств, яка заснована на спільних цінностях та ув'язує їх із специфікою виду діяльності. Зокрема, для підприємств машинобудування найбільш значущими стали питання добросовісної поведінки на ринку, екологічної безпеки. Важливим є також проведення клієнтоорієнтованою політики. Багато робиться для виявлення "кращих практик" соціально орієнтованих підприємств.

### Список літератури

1. Антошко Т.Р. Особливості формування механізму впровадження корпоративної соціальної відповідальності у діяльність вітчизняних промислових підприємств / Т.Р. Антошко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 260-266.
2. Зеленко О.О. Стратегія соціальної відповідальності машинобудівних підприємств / О.О. Зеленко // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 3. – С. 91-98.

3. Деева Н.Е. Проблеми становлення національної моделі корпоративного управління / Н.Е. Деева // Вісник економічної науки України. – 2008. – Вип. 2. – С. 38-42.
4. Полякова О.М. Особливості формування і розвитку соціальної відповідальності підприємств в Україні / О.М. Полякова, П.Ю. Кас // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – Вип. 32. – С. 284-289.
5. Петрушко Ю.Н. Формування інституту позитивної соціальної відповідальності / Ю.Н. Петрушко, О.В. Дудкін // Научные труды ДонНТУ. – Серия: экономическая. – 2009. – Вип. 37-3. – С. 25-31.
6. Баюра Д.О. Концептуальні засади механізму формування корпоративної соціальної відповідальності в Україні [Текст] / Д.О. Баюра, О.А. Буян // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 151-157.
7. Руденко М.В. Роль держави у формуванні підходів до розуміння сутності корпоративної соціальної відповідальності [Текст] / М.В. Руденко, М.М. Губанов // Економіка та держава. – 2012. – № 10. – С. 39-41.
8. Enterprise Risk Management – Integrated Framework Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.coso.org/Publications/ERM/COSO\\_ERM\\_ExecutiveSummary.Pdf](http://www.coso.org/Publications/ERM/COSO_ERM_ExecutiveSummary.Pdf).
9. Прилипко А. Новые стандарты серии ISO 31000 - Риск-менеджмент / А. Прилипко // Тренинговый портал Украины. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trn.work.ua/articles/1750/>.
10. Стрельбіцька Н. Уніфікований міжнародний стандарт ризик-менеджменту як відповідь на виклики глобалізації / Н. Стрельбіцька // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11snynvh.pdf>.
11. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент. Теорія та практика. Навч. посібник / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. – К., 2004. – 210 с.
12. Методичні рекомендації щодо формування та впровадження в Україні системи соціальної відповідальності бізнесу (виробничий рівень) / С.В. Мельник, Д.Д. Чумаков та ін. – Луганськ, 2012. – 28 с.
13. Перегудов С.П. Корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность / С.П. Перегудов // Устойчивый бизнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csrjournal.com/index.php>.

**Гарафонова О.І.**

*д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

## **ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА КРАЇНИ**

Сьогодні бізнес-середовище визначається нестабільністю економічної та політичної ситуації всередині країни, тож перед підприємствами постає завдання навчитися пристосуватися до динамічних змін у зовнішньому середовищі та швидко на них реагувати. Для того, аби досягти цього необхідно

постійно впроваджувати зміни в методах управління та умовах функціонування підприємств. Разом з цією необхідністю зростає роль використання в своїй діяльності стратегічного управління сучасними підприємствами.

У зв'язку зі збільшенням значущості стратегічного управління для сучасних підприємств особливого значення набуває процес розробки та впровадження стратегій а також постійний пошук альтернативних рішень, які можна використовувати в найрізноманітніших умовах та ситуаціях.

В економічних умовах сьогодення все більше зростає невизначеність зовнішнього середовища та його значимість для життєдіяльності українських підприємств. За такої ситуації стратегічне управління є основним та дуже важливим кроком для забезпечення довгострокового існування підприємств.

Перед сучасними підприємствами виникає велика необхідність розробки та впровадження стратегій розвитку, пошук нових перспективних сфер діяльності, визначення власних конкурентних переваг та пошук нових груп споживачів.

Під час планування своєї майбутньої діяльності підприємства повинні впроваджувати не лише оперативні плани а й довготермінові, а також акцентувати увагу на реалізації тієї продукції, яка має найбільше конкурентних переваг, найбільш якісна та економічна.

В останні роки глобалізація економіки, поява нових товарів та послуг, зростання конкуренції та постійний розвиток технологій зумовили зростання значення стратегії підприємства, тож стратегічне управління зайняло позицію невід'ємної складової в управлінні сучасним бізнесом.

Сама ж концепція стратегічного управління вперше з'явилася на початку 70-х рр. XX ст. Концепція була розроблена американською консультативною організацією «МакКінзі» а вже з 1972 р. впроваджувалася в таких відомих корпораціях як «Дженерал Електрик», «ІВМ», «Кока-кола» та інших.

Головною ідеєю концепції стратегічного управління, є ідея про необхідність врахування взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовища при визначенні цілей суб'єкта управління [1]. Це означає, що стратегічне управління будується на відносинах між суб'єктом управління та зовнішнім середовищем, так як суб'єкт управління в своїй діяльності зазнає впливу від факторів зовнішнього середовища, таких як політичне становище, економічне, соціокультурне та інші.

Звертаючи увагу на подані визначення різних авторів, можна звернути увагу на те, що вони мають на увазі приблизно одне й те саме, не протирічать один одному а навіть доповнюють. З наведених визначень можна сформулювати власне, тож на нашу думку, стратегія – це певний комплекс дій, поставлених перед підприємством завдань, направлених на досягнення поставлених цілей, виконання яких може забезпечити його ефективне функціонування в довгостроковій перспективі та розвиток в цілому.

Можемо узагальнити, що поняття стратегії полягає в наступному [складено на основі 2]:

- основна мета використання стратегії полягає в поліпшенні реакції

підприємства на динаміку ринку та поведінку конкурентів;

➤ стратегія являє собою способи взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем;

➤ стратегія зазвичай формується на основі узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації;

➤ стратегія – це набір заходів щодо приведення організації до ладу, не набір цілей та завдань, це відповідь на питання: «Як досягти поставлених цілей?»;

➤ стратегія є основою для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які системно відображають напрямки та інструменти розвитку підприємства;

➤ стратегія включає в себе цілі і завдання, але що важливіше – визначає сценарій, як будуть відбуватись ті чи інші заплановані події.

Повертаючись до аналізу визначення поняття «стратегія» з точки зору вітчизняних та зарубіжних авторів важливо звернути увагу на те, що дуже часто поняття «стратегії» та «стратегічного управління» збігаються за своїм змістом. Стратегія визначається як це специфічний управлінський план дій, спрямований на досягнення встановлених цілей та визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься, а також яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану. Навіть в науковій літературі дані поняття дуже часто збігаються та несуть в собі єдиний зміст.

На рисунку 1 зображено схему стратегічного управління.

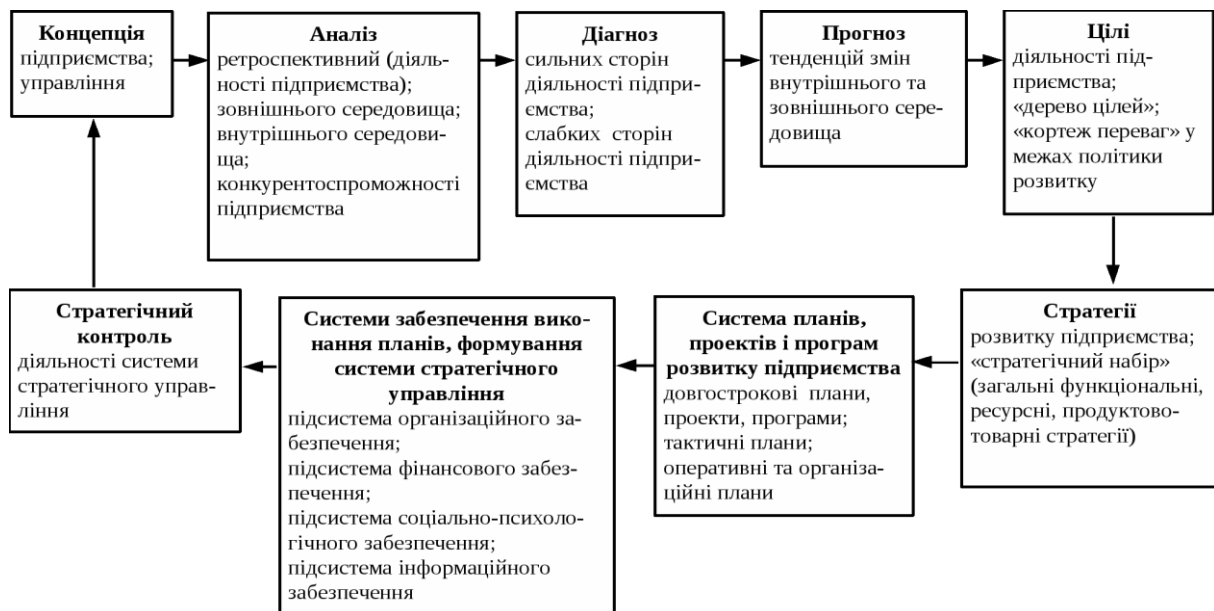


Рис. 1. Концептуальна схема стратегічного управління підприємством [3, с. 39]

Отже, для ефективного функціонування кожне сучасне підприємство має впроваджувати в своїй діяльності засади стратегічного управління. Воно необхідне для чіткого визначення цілей підприємства та можливості встановити перелік завдань, за результатами виконання яких цілі будуть досягнені. Також з його допомогою можна вдосконалити апарат управління, роботу всіх підсистем



та підприємства в цілому. І наостанок забезпечити високий рівень конкурентоспроможності на ринку функціонування.

Стратегічне управління будується на єдності наступних підходів [4; 5, с. 47]:

- Ціленаправленості – тобто стратегічне управління має бути спрямоване на досягнення стратегічних цілей;
- Системності – елементи середовища і потенціалу підприємства оцінюються та управляються комплексно, у взаємозв'язку і взаємообумовленості;
- Ситуативності – систематично відслідковується зміни середовища і проводиться адекватне коригування стратегічних планів і рішень залежно від динамічних змін ситуації;
- Інтегральності – об'єднання зусиль, можливостей і сильних сторін на подолання загроз і слабкостей потенціалу, та на досягнення в кінцевому підсумку стратегічних цілей;
- Інноваційності – лише систематичне впровадження досягнення науково-технічного прогресу забезпечить високу конкурентостійкість підприємства і успішне досягнення ним стратегічних цілей;
- Когнітивності – як передумова стратегічних змін: доосмислення змін середовища, реконструкція, асоціативність.

Реалізація концепції стратегічного управління організацією можлива лише тоді, коли організація є стратегічно орієнтованою. Стратегічно орієнтована організація – це така організація, в якій персонал має стратегічне мислення, де застосовується система стратегічного планування, що дає змогу розробляти та використовувати інтегровану систему стратегічних планів, і поточна, повсякденна діяльність, підпорядкована досягненню поставлених стратегічних цілей.

До переваг стратегічно орієнтованих організацій відносять [6, с.47]:

- Зменшення до мінімуму негативних наслідків змін, що відбуваються, а також факторів «невизначеності майбутнього».
- Можливість враховувати об'єктивні (зовнішні та внутрішні) фактори, що формують зміни, зосередитись на вивченні цих факторів; сформувати відповідні інформаційні банки.
- Можливість отримати необхідну базу для прийняття стратегічних і тактичних рішень.
- Полегшити роботу по забезпеченню довго- та короткострокової ефективності та прибутковості.
- Забезпечення динамічності змін через прискорення практичних дій щодо реалізації стратегічних планів на основі відповідної системи регулювання, контролю та аналізу.
- Можливість зробити організацію більш керованою, оскільки за наявності системи стратегічних планів є змога порівнювати досягнуті результати з поставленими цілями, конкретизованими у вигляді планових завдань.
- Можливість встановлення системи стимулювання для розвитку

гнучкості та пристосованості організації та окремих її підсистем до змін.

➤ Створення виробничого потенціалу та системи зовнішніх зв'язків, що є сприйнятливими до змін і дають можливість досягти майбутніх цілей.

Реалізація зазначених принципів дає змогу побудувати обґрунтовану послідовність дій щодо реалізації концепції та формування системи стратегічного управління.

Вітчизняним організаціям останні кілька років критичну ситуацію створюють динаміка ринку, що важко прогнозується, безліч нових директивних рішень і законодавчих актів, танучі внутрішні ресурси і зростання агресивності зовнішнього середовища, особливо у фінансовій сфері. В цих умовах велике значення відводиться вдалому застосуванню в практику підприємств ідей і технологій стратегічного управління розвитком. Для досягнення успіху необхідне не тільки знання теоретичних засад стратегічного управління. Закордонні конкуренти використовують ті ж самі фундаментальні методи і підходи, що й українські керівники, але, на відміну від українських, досягають більших успіхів за рахунок ретельності, дисциплінованості, з якою вони розробляють і реалізують стратегії.

### Список літератури

1. Дикань В.Л. Стратегічне управління [текст] : навч. посіб./ В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.
2. Гарафонова О.І. Управління змінами: теорія, методологія та практика: монографія. К.: КНЕУ, 2014. – 364 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
4. Harafoнова O. Scientific and methodological approaches to assessing position enterprise // Науковий Вісник Полісся. Науковий економічний журнал. – Чернігів: 2016. – № 3 (7). – С. 266-270.
5. Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2006. – 312 с.
6. Мартиненко М.М., Ігнатєва І.А. Стратегічний менеджмент: Підручник. – К.: Каравела, 2006. – 320 с.

**Герасимова В.О.**

*к. е. н., старший викладач кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування,  
Запорізький національний університет  
м. Запоріжжя, Україна*

**Литовченко О.О.**

*Запорізький національний університет  
м. Запоріжжя, Україна*

### СЕРТИФІКАЦІЯ ТА ЛІЦЕНЗУВАННЯ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В сучасних умовах керівники різних підприємств та організацій все частіше зустрічаються з проблемами, які потребують нових методів вирішення, й тому передбачають використання нових інструментів управління для

досягнення бажаного результату. Адже звичні методи не завжди дають змогу досягати очікуваного рівня ефективності. Саме тому поширеною практикою як для світових так і для українських підприємств стає залучення зовнішніх консалтингових компаній для управлінських рішень. У зв'язку з цим необхідне формування певних стандартів як до проведення процедур консалтингового проекту, так і до професійних навичок консультантів.

Через те, що провідні українські компанії поступово переходять на нові принципи здійснення діяльності, посилюється попит на консалтингові послуги в сфері розробки та впровадженні інформаційних технологій. Зростанню попиту на консалтингові послуги з управління персоналом сприяє посилення ролі людського фактора у забезпеченні конкурентних переваг підприємства та ставлення до працівників як до визначального чинника потенціалу компанії.

Водночас, на всіх етапах розвитку ринку консалтингових послуг залишалася актуальною проблема якості наданих послуг з управління персоналом, що, у свою чергу, негативно впливає на ефективність діяльності та конкурентоспроможність вітчизняних підприємств.

На разі на українському ринку існує достатня кількість як українських, так і міжнародних компаній, які надають консалтингові послуги з підбору персоналу. Деякі з цих компаній здійснюють вузькопрофільний пошук, інші спеціалізуються виключно на фахівцях, що виїжджають за кордон, тощо.

За останнє десятиріччя в ринок України увійшли великі міжнародні компанії, серед яких Manpower, Acor, Ward Howell, Addeco Ukraine, Hudson Ukraine, Hill International, Pedersen&Partners та інші. При цьому суттєва частка компаній - замовників зовнішніх послуг перейшли до них на обслуговування у зв'язку з корпоративними домовленостями, але, тим не менш, не припинили співпрацювати одночасно і з українськими локальними компаніями.

На сьогоднішній день також функціонують три основних портали з пошуку та пропозиції роботи: HeadHunter (hh.ua), Work.ua, rabota.ua [1].

Про значущість консалтингових компаній для вітчизняного ринку праці свідчить високий попит на їхні послуги з боку бізнес-структур. Так, за даними професійного порталу з пошуку персоналу «HeadHunter» (hh.ua), послугами рекрутингових компаній в Україні користуються 68 % менеджерів з персоналу і в 46 % з них таке співробітництво успішне. При цьому, ще 22 % клієнтів відзначили, що вони зверталися до зовнішніх компаній, однак, результату не було, а 32 % взагалі не звертаються до них і розраховують виключно на власні резерви [1]. Наведені дані переконливо свідчать про актуальність проблеми дійсно якісного надання послуг з пошуку та підбору необхідного для компаній персоналу.

Бажання отримати консультаційні послуги високої якості спричиняє прагнення введення стандартів консультування та видачу документів, які б підтверджували його компетентність та надавали право на здійснення консультаційної допомоги.

Одним із способів захистити клієнтів від неякісних послуг є врегулювання процедури ліцензування консультаційної діяльності та видачі

посвідчень консультанта.

Законодавство України передбачає необхідність одержання ліцензії на здійснення деяких видів консалтингових послуг. Насамперед, це право роботи з приватизаційними документами (майновими сертифікатами), проведення всього комплексу робіт, пов'язаного з аудитом та оцінкою майна, надання освітніх послуг з видачею відповідного посвідчення.

В Україні сертифікації і ліцензуванню підлягають три види діяльності (взагалі їх 27 видів):

- аудиторська діяльність (Аудиторська палата України);
- роботи, пов'язані з приватизаційними документами (Фонд державного майна України);
- освіта (Міністерство освіти).

Видача суб'єктам підприємницької діяльності ліцензій здійснюється на основі «Положення про порядок видачі суб'єктам підприємницької діяльності спеціальних дозволів (ліцензій) на здійснення окремих видів діяльності», затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 17 травня 1994 року №316. Ліцензування аудиторської діяльності (видача ліцензій) здійснює Аудиторська палата України. Право на одержання ліцензій мають юридичні особи (аудиторські фірми) і фізичні особи (приватні аудитори) України. Термін дії ліцензії – до п'яти років, але не більше терміну дії сертифіката аудиторів (фундаторів) [2].

Проте питання ліцензування консультаційної діяльності і визнання консалтингу як професії на сьогоднішній день залишається дискусійним, оскільки існують як позитивні, так і негативні аспекти цього процесу (табл. 1).

**Таблиця 1. Основні переваги та обмеження ліцензування консультаційної діяльності**

Переваги	Обмеження
<ul style="list-style-type: none"> <li>- співробітництво з європейськими партнерами;</li> <li>- ефективне функціонування зовнішніх провайдерів з управління персоналом;</li> <li>- спрощення та прозорість участі в тендерах, у тому числі і державних;</li> <li>- зміцнення репутації сертифікованих консалтингових компаній;</li> <li>- підвищення ефективності внутрішніх процесів організації;</li> <li>- підвищення мотивації персоналу за рахунок прозорості та чіткості виконуваних функціональних обов'язків;</li> <li>- скорочення витрат за рахунок підвищення продуктивності консультантів та якості надаваних послуг;</li> <li>- безперервне вдосконалення діяльності організації за допомогою застосування сучасних інструментів менеджменту якості консалтингових послуг з управління персоналом;</li> <li>- підвищення конкурентоспроможності консалтингової організації на українському і світовому ринках.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- видача посвідчень не вирішує проблеми гарантій високоякісної консультаційної послуги;</li> <li>- ліцензування одного виду діяльності може блокувати консультаційний процес (в окремих випадках консультаційна допомога може включати крім ліцензованої послуги декілька супутніх неліцензованих видів діяльності);</li> <li>- ліцензування з метою перешкоди проникненню на ринок некомпетентних консультантів є штучним заходом.</li> </ul>

Складено авторами на основі [1, 3].

Таким чином, можна зробити висновок, що в Україні управлінське консультування знаходиться на стадії формування і впровадження сертифікації і ліцензування консалтингових послуг є необхідним.

Взаємодія з консультантами дає змогу організаціям, для забезпечення підвищення ефективності своєї діяльності, оптимізувати людські, фінансові та інші ресурси. Перспективами розвитку консалтингового ринку в Україні є зростання частки українських компаній у наданні таких послуг, збільшення об'єму ринку, вихід на іноземні ринки вітчизняних компаній та покращення якості послуг.

### **Список літератури**

1. Підвищення якості консалтингових послуг з управління персоналом: інституціональні аспекти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://mail.google.com/mail/u/0/?tab=rm#inbox/FMfcgXwBWSvRhHrQlXXbpPVpxmZmBvkC?projector=1&messagePartId=0.1>
2. Положення про порядок видачі суб'єктам підприємницької діяльності спеціальних дозволів (ліцензій) на здійснення окремих видів діяльності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/316-94%D0%BF>.
3. Організація та управління консалтинговими фірмами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.management.com.ua/consulting/cons007.html>.

**Гончар О.І.**

*д. е. н., професор, професор кафедри маркетингу  
і торговельного підприємництва,  
Хмельницький національний університет  
м. Хмельницький, Україна*

**Федоренко К.Є.**

*бакалавр кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

### **СУТНІСТЬ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

Фінансовий план виступає домінантою ефективного виробництва, виявляючись у всіх сферах економічного життя будь-якої організації і форми його прояву багаті та різноманітні. При ефективному функціонуванні виробництва відбувається безперервний кругообіг коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їх розподілу й використання. Визначаються джерела коштів, напрямки та форми фінансування, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, д персоналом тощо.

Дослідження даної теми набуває актуальності тому, що фінансові плани пов'язане передусім з плануванням виробничої діяльності підприємства:

обсягом реалізації продукції, ресурсним забезпеченням, використанням праці робітників. Фінансові плани підприємства - це планування всіх його доходів і визначення напрямків використання коштів для забезпечення його розвитку.

Питаннями проблематики фінансового планування досліджували багатьма вченими [1-3], однак, залишаються питання з вивчення шляхів забезпечення динамічного росту, збалансованого функціонування підприємств та їх адаптивності до сучасного ринку та визначення критеріїв вибору стратегічних напрямів стійкого фінансового планування підприємства.

Складання фінансового плану може відбуватися в три етапи: аналізу очікуваного виконання фінансового плану у поточний період; розгляду та вивчення виробничих показників для фінансового планування; розробці проекту фінансового плану.

Фінансовий план організації складається для перспективного планування і перспективного управління доступними ресурсами в грошовій формі. Призначення фінансового плану – забезпечення балансу між плановим і фактичними надходжень виручки або витрат. Реалізація фінансового плану ґрунтується на внутрішніх ресурсах організації з максимальним винятком потоку запозичень. Фінансовий план організації відрізняється не тільки розміром періоду планування, але і складом показників і статей планування з урахуванням ступеня деталізації.

Фінансові плани розрізняються горизонтом планування:

- короткострокові, що використовуються в операційної діяльності з максимальною деталізацією планових і фактичних показників;
- середньо-строкові, що включають інвестиційні та модернізаційні плани;
- довгострокові, що включають інтерпретацією довгострокових цілей організації.

Висока конкуренція змушує орієнтуватися на прогностні результати, які можуть бути досягнуті шляхом планування.

Фінансові плани здатні забезпечити операційні вигоди і фінансову стійкість підприємства.

### **Список літератури**

1. Бугай В.З. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства / В.З. Бугай, В.М. Омельченко // Держава та регіони. – 2008. – № 1. – С. 34-39.
2. Данильчук І. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності / І. Данильчук // Економічний вісник університету. – 2011. – № 17/2.
3. Кабаченко Д.В. Використання системного підходу під час формування комплексної оцінки фінансового стану підприємства / Д.В. Кабаченко // Держава та регіони. – 2010. – № 3. – С. 56-61.

**Гуда Н.Е.**  
аспірант,  
*Миколаївський національний аграрний університет*  
*м. Миколаїв, Україна*

## **ЦІНА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Ціна – це одна з найважливіших економічних категорій товарного виробництва і обміну. В ній виявляються вимоги ряду економічних законів, органічно властивих товарному виробництву - закону вартості, законів попиту і пропозиції, закону грошового обігу.

Історично сутність ціни як економічної категорії була розкрита на основі теорії трудової вартості. Відповідно до даної теорією ціни відображають не просто витрати праці, а суспільно необхідні витрати праці.

Найбільш цілісну характеристику ціни дає теорія трудової вартості (У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс), що оперує зв'язком вартості і ціни. Ця теорія найбільш проста для сприйняття, але має складність в своєму практичному втіленні, так як в ній спотворено відбилися інші категорії товарно-грошових відносин, або відносин ринку. Позитивною стороною даної концепції є те, що в ній виділяється субстанція ціни, її об'єктивна основа. Безсумнівно, вартість лежить в основі ціни товару, і зміна величини вартості товару відображається на зміні ринкової ціни. Так як вартість товару складається з витрат уречевленої праці та новоствореної вартості, то і ціна, відповідно до цієї концепції, складається з матеріальних витрат і новоствореної вартості.

В останні роки широко поширене поняття ціни як грошового вираження вартості товару стало предметом критики. Зустрічаються твердження, що це положення економічної теорії не відповідає дійсності. Так, в умовах монополістичного ринку спостерігається стійке відхилення ринкових цін товарів в бік збільшення в порівнянні з їх вартістю на продукцію монополістичних підприємств. При олігополії, навпаки, ціни залишаються стабільними, незважаючи на те, що вартість товарів, що лежить в їх основі, змінюється. Нездатність прихильників даної концепції відповісти на ці питання, пов'язана не з тим, що тут неправильно визначена природа ціни, а з тим, що методологія ціноутворення страждає однобічністю.

Природно, ця обставина вимагало пошуку істин і іншого порядку. Трудова теорія вартості не могла повною мірою задовольнити економістів-теоретиків і практиків. Тому в економічній науці з'явилася ціла плеяда економістів, які зайнялися ретельно дослідженням ринкового ціноутворення. До них можна віднести А. Маршала, В. Парето, В. Мітчелла, П. Самуельсона, Дж. Хікса і багатьох інших [1].

Але всі вони, зважаючи на складність розуміння даної економічної категорії і неможливості охопити всі фактори, що впливають на ціну, розглядали цю категорію лише з однієї якої-небудь сторони, це відбилося в

розмаїтті оцінки даної категорії і в нестиковці багатьох цінових взаємозв'язків.

Найбільшого теоретичного розвитку в розумінні економічної сутності ціни досягли маржиналісти, які оперували розумінням суті ціни як граничної корисності товару (У. Джевонс, К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк і ін.). За цією теорією, ціна товару визначається тією жертвою, на яку йде людина, не купуючи або обмежуючи покупку даного товару. Даний погляд не дає можливості керувати нею в умовах ринку [1].

Таким чином, незважаючи на те, що економісти-теоретики ретельно і всебічно вивчали економічну сутність ціни з метою пошуку можливостей керувати нею для ефективного розвитку виробництва, остаточно сутність ціни не виявлено ні в одній з теорій, що призвело до розриву теорії і практики ціноутворення та відсутності повноцінних рекомендацій щодо способів управління цінами в умовах ринкового ціноутворення. Практика створення конкретних механізмів управління цінами в будь-якій економіці показує, що впливати на ціну можна лише, або формуючи і контролюючи елементи ціни, або керуючи ціноутворюючими факторами, можлива зміна яких треба ретельно відстежувати. Дане положення підтверджують теорії Д. Кейнса, Д. Кларка, Й. Шумпетера, Д. Хаймана і ін [1].

Таким чином різні економісти брали за ціну лише одну якусь її сторону, не зумівши поєднати різні її складові в єдине ціле. До кінця економічна сутність ціни до сих пір не виявлено, але завдяки теоретикам зрозуміло, що управляти ціною можна лише, впливаючи в якійсь мірі одночасно і на її елементи, і на чинники, під впливом яких складається її рівень, але які можуть значно відрізнитися в один час на різних ринках в залежності від конкретних економічних умов цих ринків.

В сучасних умовах господарювання ціна, що встановлюється виробниками, має відповідати двом важливим критеріям. Перший – ціна, яка встановлюється на ринку має приносити прибуток, тобто покривати всі витрати, відображати позитивний фінансовий результат для підприємства, що відображається в бухгалтерському обліку. Отриманий результат має забезпечити ефективне функціонування та розвиток суб'єкта господарювання. По-друге, ціна повинна задовольняти споживача, а точніше його платоспроможність, крім того смаки, вподобання, якісні характеристики. Таким чином, повинно бути оптимальне співвідношення між споживчою вартістю товару, послуги чи роботи та їх ціною.

Необхідність встановлення даного оптимального співвідношення актуалізує дослідження факторів, які впливають на встановлення ціни. На формування ціни впливають як внутрішні, так і зовнішні чинники, значення яких на практиці визначити досить складно. Одні чинники є більш суттєвими, інші – менш.

До внутрішніх І.В. Бакушевич пропонує відносити чинники, які впливають на прийняття рішень про ціни. Встановлення ціни включають в себе маркетингові цілі фірми, встановлення маркетингового комплексу, розміри втрат виробництва і організацію діяльності [2, с. 6].



Зовнішні чинники, на думку І.В. Бакушевич [2, с. 7], які впливають на цінові рішення, включають в себе стан ринку і попиту, конкуренцію та інші елементи навколишнього середовища. В той час, як витрати встановлюють нижній рівень цін, ринок і попит встановлюють їх верхній рівень. Кінцеві споживачі і заготівельники промислових товарів врівноважують ціну на товари або види послуг з врахуванням одержаної вигоди від можливості мати або користуватися товаром чи послугою.

На основі синтезу поглядів І.В. Бакушевич та інших вчених-економістів, визначимо основні фактори впливу на ціноутворення (рис. 1).



**Рис. 1. Фактори впливу на ціну**

*Джерело: узагальнено та систематизовано на основі [2, 5, 6]*

Вивчивши усі чинники, що впливають на вибір конкретної цінової політики, сформовано дві основні групи: внутрішні або виробничі та зовнішні або ринкові. Внутрішні чинники впливу на ціну є фактично даними підприємства та є індивідуальними для кожного, в той час як зовнішні – є загальними для усіх і не залежать від підприємства.

Проаналізувавши чинники, які впливають на ціноутворення, перейдемо до методики встановлення ціни на продукцію. Досліджуючи дане питання, Войчак А.В. визначає наступну методику розрахунку вихідної ціни, де передбачає такі етапи (рис. 2).

Дослідивши методику формування ціни, з'ясовано її шість послідовних етапів, які є взаємопов'язаними і взаємообумовленими та впливають один з одного.

Перший етап	• Вивчення цілей цінової політики
Другий етап	• Оцінка попиту
Третій етап	• Аналіз витрат та визначення взаємозв'язку між ціною, обсягом продажу та прибутком
Четвертий етап	• Визначення цін конкурентів
П'ятий етап	• Визначення рівня цін (метод ціноутворення)
Шостий етап	• Встановлення ціни на товар: знижки, надбавки, встановлення ціни в залежності від місцезнаходження клієнта

**Рис. 2. Методика визначення ціни**

*Джерело: розроблено на основі [3, с. 147]*

На сьогодні в Україні наявне усвідомлення важливого значення ціноутворення, що є одним із чинників впливу на ефективність діяльності суб'єктів діяльності, саме тому даному питанню приділяється багато уваги як у науковій літературі, так і в практиці управління підприємством. Як основні чинники ціноутворення розглядаються результати дослідження ринку, що враховують, при встановленні ціни, мотивацію споживачів щодо придбання тих чи інших товарів, а також витрати на виробництво, продаж товарів (робіт, послуг). Значну частку займає дослідження такої складової ціноутворення як планування ціни. Тобто, в умовах кризи або після кризового періоду, проаналізувавши сучасний ринок, підприємству слід достатньо продумувати методику розрахунку цін на свою продукцію або послуги. Успішне здійснення ціноутворення на підприємстві неможливо уявити без заходів державного регулювання та контролю за додержанням цін. Під цим розуміють дотримання всіх прийнятих нормативно-правових актів, що встановлюють особливості формування цін, їх встановлення, удосконалення, доповнення та використання за умов ринкової економіки.

Також в умовах переходу до ринкової економіки в Україні одним із необхідних засобів державного регулювання підприємництва є державне регулювання цін з метою підтримання стабільності виробництва, створення стимулів для товаровиробників, збільшення доходів за рахунок нарощування виробництва.

### Список літератури

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Бакушевич І.В. Дослідження впливу чинників на ціноутворення / Бакушевич І.В., Семчишин Н.С., Тимошик М.М. // Зб. тез матеріалів другої всеукраїнської науково-практичної конференції, (Дніпропетровськ – Харків – Донецьк) – 2000. – С. 6-8.
3. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: [підручн]. – К.: Вид-во КНЕУ, 1998. – 268 с.

4. Гололобова Т.В. Проблеми ціноутворення в зернопродовольчому комплексі України [електронний ресурс] / Економіка підприємства. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/7\\_NMIW\\_2011/Economics/10\\_81024.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NMIW_2011/Economics/10_81024.doc.htm)
5. Костів М.А. Проблеми ціноутворення на підприємствах електротехнічної галузі // Вісник Львівської комерційної академії / Серія Економічна. – Львів. – 2004. – № 16 2004 р. – С. 254-258.
6. Чудний О. Законодавчі засади державної цінової політики та проблемні питання її реалізації в Україні // Економіка України. – 2005. – № 10. – С. 48-52.

**Докуніна К.І.**

*к. е. н., викладач кафедри фінансів та кредиту,*

**Кожушков М.О.**

*студент IV курсу спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
Харківський національний університет будівництва та архітектури  
м. Харків, Україна*

## **СИСТЕМА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В сучасних складних та багато в чому невизначених умовах багато підприємств України знаходяться в передкризовому, кризовому стані або стадії банкрутства. За даними Державної служби статистики [1], з 2014 р. в Україні спостерігається зниження загальної кількості підприємств, у т.ч. і фізичних осіб-підприємців (2014 р. – 1932161, 2017 р. – 1805059); частка збиткових підприємств за січень–вересень 2018 р. становила 29,2 %, що лише на 0,02 % менше ніж у 2017 р. Така тенденція має негативний вплив на діяльність не тільки вітчизняних підприємств, а й на розвиток економіки країни в цілому. У зв'язку з цим актуалізується завдання в побудові ефективної системи антикризового управління на підприємстві, що сприятиме виходу підприємств України із кризового стану.

Антикризове управління підприємством представляє собою систему заходів, спрямованих не лише на попередження виникнення кризової ситуації, а й на адаптацію системи управління підприємства до умов зовнішнього середовища за допомогою специфічних методів, способів та прийомів з метою забезпечення стабільного його функціонування та недопущення банкрутства [2].

Основними складовими елементами системи антикризового управління на підприємстві є: суб'єкт, об'єкт, предмет, мета, завдання, принципи, функції, нормативно-правове забезпечення, критерії прийняття рішень, а також сам процес антикризового управління.

Успішність антикризового управління великою мірою залежить від дотримання притаманних йому функцій та принципів. У системі антикризового управління дослідники виділяють такі функції: визначення цілей, планування, організації, мотивації та контролю. Під принципами антикризового управління прийнято розуміти правила поведінки, відповідно до яких здійснюються ті чи інші завдання управління, підвищується потенціал управління та удосконалюється організація відносин об'єкта управління із середовищем його

функціонування [3]. Основні принципи системи антикризового управління запропоновано в роботі [4]:

1) організаційне забезпечення, що передбачає наявність на підприємстві постійної служби, готової до швидкого прийняття відповідних рішень при порушенні фінансової рівноваги;

2) повна реалізація внутрішніх можливостей підприємства при загрозі кризи і при виході із неї;

3) ефективне використання всіх сфер діяльності підприємства: фінансів, інформаційних потоків, маркетингу, системи управління, інноваційної та інвестиційної політики;

4) стратегічності – передбачає потребу в забезпеченні розвитку за стратегічною програмою, згідно з якою повинен проходити розвиток підприємства;

5) використання при потребі сучасних управлінських інструментів антикризового управління – реструктуризацію, реінжиніринг, санацію;

6) регулярність і гнучкість контролю, який треба проводити на підприємстві не епізодично, а регулярно, що дозволяє посилити відповідальність, виявити позитивний результат в діяльності, своєчасно виявити відхилення з метою усунення їх на ранніх стадіях кризи;

7) регулювання динаміки розвитку господарюючого суб'єкта – передбачає прискорення або гальмування різних процесів. При поєднанні їх краще розпізнати і виявити позитивні і негативні тенденції, можливості відповідно на них впливати;

8) постійний збір фактів – основою такого принципу є мета і ціль підприємства, його концепція управління, систематизація інформації. Факти – це не просто інформація, а відображення дійсності у розвитку, яке відповідає критеріям об'єктивності, змістовний елемент проблеми. Вдало підібрані факти полегшують прийняття рішення і підвищують його ефективність.

Процес антикризового управління передбачає впровадження та реалізацію багатопланових, взаємопов'язаних та своєчасних заходів, охоплюючих усі основні напрями діяльності підприємства, включаючи кадровий потенціал. В основному, антикризові заходи спрямовані на:

1) відновлення платоспроможності підприємства;

2) відновлення фінансової стійкості;

3) забезпечення фінансової рівноваги протягом тривалого періоду.

Антикризове управління на підприємстві має ґрунтуватись не тільки на розробці ефективних антикризових заходів, а й на діагностиці кризових явищ. Основними методиками, за якими проводиться така діагностика є: комплексний аналіз та оцінка системи основних фінансово-економічних показників, SWOT-аналіз, а також на основі відомих зарубіжних (Е. Альтмана, У. Бівера, Р. Таффлера, Г. Спрінгейта, Р. Ліса) та вітчизняних (О.О. Терещенко) методик ймовірності банкрутства підприємства.

Незважаючи на існуючі підходи до прогнозування банкрутства, в Україні наразі немає єдиної сформованої методики, яка б дала змогу достовірно оцінити ймовірність настання банкрутства підприємства. Критична оцінка домінуючих

у вітчизняній теорії й практиці методологічних підходів до діагностики фінансової кризи дозволяє виокремити такі їх недоліки:

- неврахування галузевих особливостей об'єкта діагностики;
- недостатнє теоретичне та емпіричне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів та довільність фіксування нормативних значень фінансових показників;
- суб'єктивність відбору показників, які підлягають аналізу;
- неврахування факту різної вагомості впливу окремих показників на загальні результати аналізу;
- ігнорування показників, які розраховуються на базі чистого грошового потоку [5].

Отже, в сучасних умовах для вітчизняних підприємств одним із основних завдань є побудова ефективної системи антикризового управління. Розробка та реалізація різнопланових, взаємопов'язаних та своєчасних антикризових заходів, охоплюючих усі основні напрями діяльності підприємства сприятиме швидкому виходу підприємства із кризового стану. Проведення своєчасної діагностики підприємства знижує ризик появи кризових ситуацій та наслідків фінансової кризи, а також забезпечує передумови для подальшого його зростання.

### Список літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Докуніна К.І. Антикризове управління підприємством: сутність поняття та функції // Причорноморські економічні студії. – Вип. 36. - Ч.1. – С. 113-116.
3. Єпіфанова І.Ю., Оранська Н.О. Сутність антикризового управління підприємством. Економіка і суспільство. 2016. № 2. С. 265–269.
4. Еш С.М. Система антикризового управління та методологічні підходи до її формування // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2012. – № 1. Ч. 2. – С. 103-107.
5. Терещенко О.О. Антикризове управління фінансами підприємств. автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.04.01. Київ, 2005. - 40 с.

**Дощенко О.В.**

*аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РЕГУЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах розвитку економічних процесів перед вітчизняними підприємствами постає проблема забезпечення активних дій, направлених на підвищення ефективності їх функціонування та розвитку, високого рівня конкурентоспроможності, вчасної адаптації до невизначених умов зовнішнього середовища та змін, що відбуваються в ньому. Вирішення зазначених питань

потребує удосконалення існуючих методів та розробку нових прийомів та дій, які дозволили б ефективно здійснювати діяльність на сучасному етапі та функціонувати у довгостроковій перспективі. У сукупності ці заходи складають механізм формування та регулювання ефективного розвитку підприємства.

Проблемам ефективного розвитку підприємства присвячені наукові праці багатьох вітчизняних вчених, серед яких Т. Швед, С. Кошеленко, О.М. Лизунова та інші [2-4].

Метою дослідження є визначення поняття “ефективний розвиток підприємства”, особливості його формування та регулювання.

Поняття “ефективний розвиток підприємства” доцільно розглядати, починаючи з визначення поняття “розвиток підприємства”. В науковій літературі наведено безліч визначень поняття “розвиток підприємства”. Аналіз визначення поняття “розвиток підприємства” дав змогу визначити аспект його трактування як незворотний, спрямований, закономірний процес, який є безперервною та послідовною зміною (або сукупність змін) результатів чи станів підприємства в часі та просторі на кількісно і якісно інший за попередній під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [5, с. 90].

Поняття “ефективний розвиток підприємства” доцільно розуміти або в розрізі окремих проявів розвитку підприємства (розвиток як характерна властивість підприємства, як процес і результат), або за характером змін (кількісні, якісні, структурні, еволюційні та революційні, екстенсивні та інтенсивні). Ефективний розвиток є найважливішою якісною характеристикою діяльності підприємства на всіх рівнях та характеризується системою показників, які по-перше дають оцінку співвідношення кінцевих результатів і витрат, відображають ефективність використання окремих видів ресурсів, по-друге, показують вплив факторів, що визначають розвиток підприємства. В сучасній економіці у зв'язку з підвищенням цін на ресурси, загостренням конкурентної боротьби, актуальним питанням є регулювання ефективного розвитку. З метою розробки механізму регулювання ефективності розвитку, проаналізовано фактори зовнішнього та внутрішнього впливу. Так, фактори зовнішнього впливу поділяються на фактори макросередовища (економічні, політичні та фактори державного регулювання), галузевого та конкурентного оточення підприємства. Фактори внутрішнього впливу націлені на визначення ступеня відповідності майбутньої стратегії розвитку підприємства і досягнення стратегічних цілей згідно з кожним функціональним напрямом діяльності: загального управління, економіки та фінансів, досліджень та технологічних розробок, виробництва, маркетингу та збуту, управління персоналом [3, с. 189].

Останніми роками необхідність регулювання ефективного розвитку на підприємствах України визначається багатьма причинами, серед яких:

- кризові ситуації їх господарської діяльності, які є підтвердженням того, що наявні внутрішньо-організаційні форми діяльності, стиль та методи управління вичерпали себе;
- зміни у зовнішніх умовах господарювання, на які підприємство повинно знайти адекватну відповідь. Зміни, які відбуваються в підсистемах підприємств, повинні забезпечувати кращу адаптацію до нових умов

господарювання;

– накопичення ресурсів, здатностей та компетенцій, якими володіє підприємство, якими володіє підприємство та відповідно до яких наявний стан діяльності не відповідає наявним можливостям;

– недосконалість системи управління, невідповідність форм, методів стилю управління ведення бізнесу;

– досягнення ліміту можливостей ефективного розвитку та продуктивності праці в межах наявної організаційної структури підприємства;

– зміна цільових орієнтирів споживачів, що зумовлює потребу в удосконаленні як самого продукту, так і системи його реалізації, усіх складників маркетингового комплексу підприємства;

– підвищення конкурентності ринку, на якому працює підприємство, зниження конкурентоспроможності [3, с. 564].

Таким чином, як показано в табл. 1, сутність регулювання ефективного розвитку підприємства полягає в розробленні напрямів та заходів його забезпечення у поточній та довгостроковій перспективах.

**Таблиця 1. Напрями та заходи регулювання ефективного розвитку підприємства**

Напрями регулювання	Заходи регулювання
Використання системного підходу до управління персоналом	– вдосконалення організаційної структури підприємства; – встановлення оптимальної чисельності та структури управління апаратом підприємства
Оптимізація системи управління витратами	– виявлення наявних проблем формування та контролю витрат на підприємстві; – формування моделі управління витратами.
Управління системою планування, обліку і контролю	– застосування сучасних програмних засобів; – розвиток комп'ютерних мереж зв'язку; – організація фінансового менеджменту; – бюджетування; – управління фінансовими потоками та витратами; – вдосконалення моделі фінансування активів.

За результатами здійсненого дослідження, можна зробити висновок, що ефективний розвиток підприємства є однією з найважливіших категорій економіки та є достатньо складним поняттям, яке пропонується розуміти як результативність кількісно – якісних змін станів функціонування підприємства під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього оточення, з метою досягнення вищого рівня, внаслідок використання наявного потенціалу підприємства та досягнення певного рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

### Список літератури

1. Кондратюк О.І. Ефективний розвиток підприємства – запорука його конкурентоспроможності / О.І.Кондратюк // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького., ч. 5. – 2013. – Т. 15, № 1 (55). – С. 82-90.
2. Кошеленко С.В. Сучасні тенденції розвитку підприємств / С.В. Кошеленко, К.О. Бойко //

Збірник наук. праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. Вип. 35 [Текст] : у 3-х част. / Міністерство освіти і науки України, ЧДТУ; гол. ред. Ю.Г. Лега. – Черкаси: ЧДТУ, 2013. – Ч. II. – С. 213 – 220.

3. Ладунка І.С. Особливості економічного управління підприємством / І.С. Ладунка, Т.М. Рибалка // Економіка і суспільство. – 2017. – №13. – С. 562-565.
4. Лизунова О.М. Забезпечення ефективності діяльності підприємства / О.М. Лизунова, ОО. Пуханов // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – № 12. – С. 187-190.
5. Швед Т. Концептуальні підходи до оцінювання ефективності розвитку підприємства / Т. Швед // Галицький економічний вісник – Тернопіль: ТНТУ, 2014. – Том 45. – № 2. – С. 86-92.

**Драбчук Т.І.**

*ст. викладач кафедри менеджменту в галузях АПК,  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

## **ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Сучасне підприємство – це багатогранна та багатofункціональна система, яка потребує постійного розвитку та адаптації у зовнішньому середовищі.

В умовах сьогодення підприємства змушені постійно шукати шляхи вдосконалення системи менеджменту, бо саме якість системи управління відбивається на поведінці організації як системи, на результатах її діяльності, на зростанні показників ефективності. При цьому важливим завданням є побудова та використання таких систем управління, які найкраще б відповідали цілям та завданням організації, а також враховували би вплив різних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування.

Ефективність функціонування сучасного підприємства залежить від того, яким чином взаємодіють між собою основні його складові і від того, наскільки кожна із них впливає на інші. Тобто підприємство являє собою єдиний механізм, який взаємодіє із зовнішнім середовищем, здійснює процес функціонування і перетворює наявні ресурси у продукцію та послуги. Чітке збалансування складових управління сприяє процесу нормального функціонування і стабільного розвитку підприємств [1].

Система управління підприємства включає в себе дві основні взаємозалежні складові: об'єкт управління – виробничо-господарська діяльність, кооперація праці різноманітного масштабу, і суб'єкт управління – орган, що здійснює вплив на об'єкт управління. Обидві складові мають власну структуру, зміст і знаходяться в постійній взаємодії. Дуже важливо розуміти, що і об'єкт, і суб'єкт управління складаються з людських ресурсів, і тому управлінський і виробничий персонал є центральним фактором у будь-якій моделі управління.[2]

Ефективна система – це система, яка дає найкращий результат при



мінімальному рівні витрат на її підтримку і розвиток. Найкращий результат можливий при оптимальній організації системи, коли кожен елемент в повній мірі виконує свої функції і завдання, коли всі процеси налагоджені і нормально функціонують. Ключові фактори ефективності системи управління представлені в таблиці 1.

**Таблиця 1. Ключові фактори ефективності системи управління**

Фактори ефективності системи управління	Характеристики
Висока якість зворотного зв'язку	<ul style="list-style-type: none"> <li>– цілісність, достовірність та актуальність відомостей про зовнішнє і внутрішнє середовище об'єкта управління;</li> <li>– швидкість і своєчасність надходження інформації про об'єкт управління;</li> <li>– низький рівень невизначеності в комунікаціях;</li> <li>– повна конфіденційність і безпеку процесів інформаційного забезпечення;</li> <li>– високий ступінь обробки даних.</li> </ul>
Функціональна повнота і організаційна злагодженість управлінських бізнес-процесів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– повнота і обсяг реалізованих управлінських функцій і завдань;</li> <li>– високий рівень розвитку організаційного забезпечення процесу управління;</li> <li>– високий рівень розвитку організаційної культури в керованому об'єкті;</li> <li>– високий рівень підготовки управлінського персоналу;</li> <li>– високий ступінь залучення керівників середнього і нижчого рівня та фахівців в процес управління.</li> </ul>
Ефективність управлінських рішень	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відповідність рішень критеріям мети, необхідності, агрегованого результату, альтернативних можливостей і вартості;</li> <li>– високий ступінь задоволеності бенефіціарів управлінськими рішеннями, процедурами їх прийняття і виконання.</li> </ul>
Передбачення кризових ситуацій в об'єкті управління	<ul style="list-style-type: none"> <li>– низький сукупний рівень ризиків;</li> <li>– високий рівень організації, повнота функцій і завдань управління ризиками в керованому об'єкті;</li> <li>– результативність антикризових планів і заходів.</li> </ul>
Дослідження нових можливостей розвитку об'єкта управління	<ul style="list-style-type: none"> <li>– високий рівень утримання клієнтів і залученню нових груп клієнтів;</li> <li>– висока результативність планів з освоєння нових видів продукції, виходу на нові ринки збуту, входу в нові сфери;</li> <li>– рентабельність власного капіталу на рівні не нижче середнього по ринку при його динамічному зростанні;</li> <li>– висока частка продажів від нових видів продукції, нових груп клієнтів при загальній тенденції зростання обсягу продажів.</li> </ul>

Повноцінна побудова системи управління в організації виступає в сучасних умовах джерелом довгострокового успіху. Тому в організації критично важливо правильно вибудувати реалізацію всіх функцій системи управління на всіх рівнях організаційної ієрархії.[3]

Очевидно, що важливим фактором забезпечення ефективного функціонування системи управління сучасного підприємства є високий рівень ефективності діяльності його управлінських працівників, який визначається

наступними характеристиками:

- чітко поставленими цілями;
- рівнем правового забезпечення процесу управління;
- досконалістю організаційної структури, тобто її прогресивністю, націленістю на кінцеві результати, використовуваної сукупністю принципів і методів, ступенем централізації функцій управління і концентрації управлінських працівників в штабних органах, раціональністю побудови самих структур управління (дотримання норм керованості, характер розподілу прав і обов'язків і т.д.);
- якістю (ступенем регламентації) розроблених положень про підрозділи апарату управління і окремих виконавців;
- рівнем дисципліни і відповідальності кожного працівника за результативність діяльності;
- досконалістю структури персоналу органів управління;
- досконалістю технології управління, використанням маршрутної технології, ступенем уніфікованості управлінської документації, мінімізацією її обсягів на базі застосування комп'ютерних технологій;
- рівнем використання техніки управління;
- творчим характером праці виконавців;
- структурою робочого часу керівників, наявністю у них розробленої та впровадженої власної системи керівництва, що інтегрує принципи, методи, стиль та регламентацію їхньої праці;
- кваліфікацією кадрів;
- ступенем участі персоналу в управлінні;
- соціально-психологічним кліматом в колективі;
- ставленням до праці управлінських працівників.

Таким чином, успішне вирішення завдань, які стоять перед системою управління сучасного підприємства, залежить від впливу багатьох факторів. З метою вдосконалення системи управління підприємством слід застосовувати сучасні засоби і методи керування для забезпечення прийняття ефективних рішень з метою підвищення економічної та організаційної ефективності господарювання.

### **Список літератури**

1. Бебешко О. В. Удосконалення системи управління на підприємстві / О. В. Бебешко // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 44-47.
2. Перебийніс В.І. Удосконалення системи управління сільськогосподарським підприємством у ринкових умовах/В. Перебийніс, А. Світлична//Економіка АПК. - 2009. - №7. - С.17–24.
3. Макаренко М.В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства / М.В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №1. – С. 126-135.

**Драбчук Т.І.**

*ст. викладач кафедри менеджменту в галузях АПК,  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

**Кузнєцова І.М.**

*студентка магістратури факультету економіки і менеджменту,  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ПРОЦЕСАМИ В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ**

Інструментами актуалізації людських ресурсів є методи соціальної діяльності організації, спрямовані на розвиток і вдосконалення умов праці та підвищення якості трудового життя працівників організації, що в кінцевому підсумку, з одного боку, має відкривати можливість самореалізації людини в трудовій діяльності, а з іншого - стимулювати економічну ефективність організації. Необхідність управління соціальними процесами в організаціях обумовлена тим, що реалізація всіх функцій в них здійснюється людьми, що володіють, поряд з функціональними (діловими) і людськими (особистісними) якостями - потребами і здібностями, до реалізації яких вони прагнуть [1].

Завдання, які вирішуються системою соціального управління в виробничих організаціях, визначаються соціальною природою організацій, їх цілями і можливостями, а також тим, як вирішуються найважливіші соціальні проблеми особистості в суспільстві в цілому.

В основі діяльності організацій лежить прагнення до граничного використання ресурсів персоналу, що володіє необхідними функціональними якостями (знаннями, вміннями, навичками). Це обумовлює специфічні функції організації: підбір, оцінку, розстановку, професійну підготовку та адаптацію персоналу.

Однак ці функції не можуть бути ефективно реалізовані без знання загальних закономірностей поведінки людей, а також специфіки формування їх поведінки в даній конкретній організації.

Цілий ряд специфічних функцій організації в області соціального управління виникає внаслідок зовнішніх вимог, визначених національним законодавством про працю:

- певні правила найму та звільнення працівників;
  - створення умов безпечної праці і виконання санітарно-гігієнічних вимог;
  - встановлення певного мінімального рівня оплати праці;
  - обмеження тривалості робочого дня і робочого тижня;
  - можливості і умови понаднормового використання персоналу;
  - створення умов для діяльності професіональних об'єднань та інші.
- Фахівці виділяють сім основних завдань, які покликана вирішити система

управління соціальним розвитком колективу організації [1]:

1. Розширення повноважень виконавців та удосконалення контролю над їх роботою.
2. Оптимізація організаційної структури підприємства, кадрове планування та поліпшення якості роботи співробітників.
3. Створення в організації довірчої обстановки і розвиток соціального партнерства.
4. Удосконалення умов праці та системи стимулювання персоналу.
5. Підвищення соціального захисту співробітників, введення систем профспілок і розширення їх прав.
6. Створення інноваційної корпоративної культури в компанії.
7. Створення умов, необхідних для утримання цінних кадрів і вдосконалення механізмів кар'єрного росту співробітників.

Основна мета соціального розвитку полягає в підвищенні економічної ефективності виробництва та створенні необхідних умов для всебічного розвитку особистості працівників організації, формуванні здорового способу життя

Соціальний розвиток трудового колективу організації - це не тільки показник функціонування трудового колективу, але це і процес формування фізичного і культурного капіталу організації, фактор підвищення ефективності трудової діяльності, спосіб накопичення необхідної нової інформації. Тому планування соціального розвитку трудового колективу має не тільки соціальні, а й економічні та соціально-економічні цілі. Воно визначає умови ефективної капіталізації культурного потенціалу працівників, зростання ефективності трудової взаємодії, підвищення конкретних результатів праці працівників.

Трудова ефективність в даний час стала визначатися не тільки продуктивністю окремих професійних груп, а й тим, скільки зусиль, було витрачено на розробку і реалізацію соціальних планів, наскільки результативним є соціальне накопичення організації, а також рівнем створення сприятливих умов трудової взаємодії, характером соціальної мотивації інноваційної діяльності на кожному робочому місці.

Планування соціального розвитку в сучасних умовах будується на основі системного проектування декількох напрямків соціального розвитку та характеризується наступними сутнісними рисами [2]:

1. здійснюється в формі системи планових проектів, що розробляються на основі наукового передбачення розвитку суспільства, вдосконалення зовнішнього соціального середовища організації;
2. включає в себе мету, завдання, інструменти, терміни, етапи, систему показників по передбаченню проектних змін в організації;
3. є адаптивним, постійно змінюваним і вдосконалюваним проектним плануванням на основі аналізу систематичної оцінки соціальних результатів впровадження;
4. результати аналізу соціальної оцінки дозволяють на кожному етапі впровадження проектного плану виявити соціальні проблеми, уточнити

відхилення і несприятливі зміни в організації;

5. найважливіші проектні розділи плану соціального розвитку організації наступні:

а) розвиток ціннісних пріоритетів працівників організації, професійне і кваліфікаційне вдосконалення працівників;

б) покращення умов праці;

в) вдосконалення соціальної сфери організації;

6. передбачає необхідність розробки постійних показників соціальної оцінки змін, отримання базових інтегральних показників за всіма проектними розділами плану соціального розвитку.

План соціального розвитку трудового колективу має бути обов'язковим розділом оперативних і перспективних планів підприємств.

У процесі розробки планів соціального розвитку повинна застосовуватися системна оцінка соціального розвитку трудового колективу організації. Остання складається з трьох підсистем:

1) соціально-культурна - оцінка культурного капіталу працівників (ціннісних пріоритетів, професійне і кваліфікаційне зростання). Соціальна оцінка за даним показником повинна здійснюватися на трьох рівнях:

а) оцінка потреб, трудових освітніх і професійних здібностей працівників;

б) оцінка культурно-мотиваційного потенціалу працівників;

в) оцінка проголошуваних цінностей та ідеалів співробітників;

2) соціальна оцінка якості трудового життя. Соціальна оцінка за даним показником повинна здійснюватися на двох рівнях:

а) аналіз об'єктивних параметрів якості трудового життя (дослідження системи трудових потреб та інтересів працівників);

б) аналіз суб'єктивних параметрів якості трудового життя (опитування і аналіз суб'єктивних уявлень співробітників щодо якості трудового життя в організації);

3) соціально-економічна - розвиток соціальної сфери організації. Соціальна оцінка за даним показником повинна здійснюватися за п'ятьма напрямками: забезпечення житлом; забезпечення дитячими установами; забезпечення лікувально-оздоровчими установами; забезпечення спортивними установами; забезпечення закладами культури.

Таким чином, оптимальне соціальне планування на підприємстві є важливою умовою забезпечення стабільності персоналу організації. Ми вважаємо, що розвиток працівника, його повноцінне входження в організацію є запорукою його плідної діяльності і самореалізації.

Надзвичайну важливість в сучасних умовах набуває процес трудової соціалізації, як основа розвитку соціально-трудоких відносин, що найбільше відповідають сучасним тенденціям інноваційної соціально орієнтованої ринкової економіки [3].

На нашу думку, трудова соціалізація являє собою процес засвоєння працівником протягом його трудової діяльності культурних цінностей, сформованих соціальних норм і стандартів поведінки, методів і прийомів

здійснення трудової діяльності, обумовлених змістом і рівнем розвитку соціально-трудова відносин тієї організації та трудового колективу, до якого він належить і в якому, відповідно, здійснює свою діяльність. Трудова соціалізація передбачає не тільки адаптацію працівника до нових предметно виробничих умов і організаційних особливостей, але, перш за все, створення організацією умов для розкриття потенціалу кожного працівника зокрема, і в цілому всього трудового колективу.

### Список літератури

1. Сичова Н. Формування стратегії соціального розвитку підприємств торгівлі / Сичова Н. // Вісник КНТЕУ, 3/2009 - С.32-40.
2. Мартякова О.В., Зубенко В.В. Вектор соціального розвитку підприємств в сучасних умовах // Управлінські технології у вирішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем: моногр. [Текст] / О.В. Мартякова [та ін.]; за заг. ред. О.В. Мартякової. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2011. С. 556-564.
3. Шкода Т.Н. Сутність соціального розвитку підприємства / Шкода Т.Н. // [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова\\_періодика/vestnik/Технічний%20прогрес%20та%20ефективність%20виробництва/2012/16/13shkoda.pdf](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний%20прогрес%20та%20ефективність%20виробництва/2012/16/13shkoda.pdf).

**Дубовик С.Г.**

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК*

**Кобилецький С.М.**

*слухач магістратури, спеціальність 073 «Менеджмент»,*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

## УПРАВЛІНСЬКІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Сучасний стан розвитку галузей економіки країни характеризується підвищенням технологічності діяльності організацій.

Серед всіх інших технологій будь-якої організації особливе місце займають управлінські технології.

Управлінські технології – це технології забезпечення прогнозування і планування, встановлення механізмів комунікацій, мотивації, координації діяльності та контроль за процесами організації.

Налаштовані і реалізовані належним чином, управлінські технології забезпечують: ефективність діяльності організації, високу якість надання послуг, виробництва продукції, задоволення потреб, попиту клієнтів, споживачів; а також дозволяють: приймати виважені управлінські рішення, впроваджувати організаційні зміни та інновації, формувати повний рівень організаційної культури та іміджу організації.

На основі проведеного аналізу наукових досліджень в сфері менеджменту, можна стверджувати, що в умовах функціонування різних організацій в них можуть бути застосовані різні типи управлінських технологій,

а саме: технології цільового управління та технології процесного управління.

Технології цільового управління поділяються на:

- Ініціативно-цільові управлінські технології;
- Програмно-цільові управлінські технології;
- Регламентні управлінські технології.

Дані управлінські технології носять системний характер, їх використання забезпечує реалізацію планів і програм організації шляхом врахування факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Технології процесного управління поділяються на:

- Технологія управління за результатами;
- Технологія управління на базі потреб і інтересів;
- Технологія управління на базі активізації діяльності персоналу;
- Технологія управління у виняткових випадках;
- Технологія управління шляхом постійних перевірок і вказівок;
- Технологія управління на базі «штучного інтелекту».

Дані технології управління використовуються в якості інструментарію реалізації конкретної управлінської технології цільового управління.

Проблемам застосування певних управлінських технологій в медичному закладі в умовах становлення цифрової економіки і трансформаційних процесів значну увагу приділяли вітчизняні та зарубіжні дослідники. Не зважаючи на це, недостатньо обговорені проблеми впливу цифровізації суспільства на умови управління організаціями та застосування ними різних управлінських технологій.

Нові характеристики економічного простору вимагають переходу на більш системне застосування управлінських технологій на базі «штучного інтелекту», технологій, заснованих на базі інформаційних систем.

Це забезпечить відкритість, демократизацію, креативність та урізноманітнення напрямків успішного розвитку сучасних організацій.

**Дубовик С.Г.**

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК,  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

**Школьнік О.А.**

*слухач магістратури, спеціальність 073 «Менеджмент»,  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

## **ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

Реформування галузі охорони здоров'я на сучасному етапі стосується всіх її системно-утворюючих чинників:

- А) умов зовнішнього і внутрішнього середовища закладу охорони здоров'я;
- Б) цілей та інтервалів менеджерів-керівників закладу охорони здоров'я;
- В) цілей та інтересів персоналу закладу охорони здоров'я;
- Г) вимог та обмежень, що задаються технологіями і характеристиками медичного обслуговування.

Однією із найважливіших проблем в розвитку закладів охорони здоров'я є підвищення технологічності надання медичної допомоги.

Загалом, при наданні медичної допомоги заклади охорони здоров'я використовують низку технологій:

- загальні технології лікування і діагностики;
- хіміко-фармацевтичні технології;
- біотехнології, нанотехнології, технології генної інженерії;
- технології інформаційно-організаційного забезпечення;
- технології інформаційно-технічного забезпечення;
- інформаційні технології;
- управлінські технології.

В умовах розвитку цифрової економіки особливого значення набуває поєднання управлінських та інформаційних технологій закладів охорони здоров'я для забезпечення ефективності і якості медичної допомоги шляхом запозичення інструментів цифрової технології.

Цифрова технологія включає в себе всі види електронного обладнання та програм, які використовують інформацію у вигляді числового коду. До цифрових технологій відносяться:

- мобільні пристрої (смартфони, планшети, гаджети);
- Інтернет Речей;
- технології, які дозволяють визначати точно місцезнаходження, інноваційні інтерфейси взаємодії людини з електронними пристроями;
- автентифікація (за допомогою паролів, біометричних даних користувачів);
- засоби запобігання випадків шахрайства; багаторівнева складна взаємодія з користувачем та персоніфікація, доповнена та віртуальна реальність;
- 3D-друк, інтелектуальні датчики;
- Великі Дані;
- Хмарні обчислення (сервіси).

Цифрові технології – це, насамперед, інновації, впровадження та використання яких потребує наявності відповідних фахівців на підприємстві, здатних постійно навчатися та набувати нових компетентностей.

Кожного року з'являються нові та удосконалюються існуючі цифрові технології, серед яких за часом їх виникнення та використання можна виокремити наступні:

- 1) цифрові технології минулого, які були трендом до 2015 року, проте



залишаються актуальними наразі, високошвидкісний інтернет, смартфони, планшети, ноутбуки, надпотужні електронні обчислювальні машини, сервери, засоби зберігання великого обсягу даних, Хмарні обчислення, соціальні мережі та месенджери тощо;

2) цифрові технології сучасності, які використовувалися й раніше, проте дістали стрімкого розвитку останнім часом (2016-2018рр.): віртуальна та доповнена реальність, індивідуальні гаджети різного призначення, квадрокоптери, дрони, розумний будинок, різні датчики та сенсори, Великі Дані, нанотехнології, Блокчейн;

3) цифрові технології, які вже наразі мають застосування, проте передбачається їх широке використання у найближчому майбутньому (2019-2025рр.): штучний інтелект, когнітивні обчислення, робототехніка, 3D-друк, розподілені обчислення, самокеровані автомобільні засоби, нові технології в енергетиці, технології імплантів.

Цифровими технологіями, які широко використовуються, або мають інтерес до використання, або будуть такими у найближчому майбутньому, є технології, які пов'язані із інформаційними потоками. Інформація в цифровій економіці набуває особливого статусу та за правильного нею користування може надати значні конкурентні переваги організаціям. До таких цифрових технологій можна віднести Інтернет Речей, Великі Дані, Хмарні Обчислення, Блокчейн, Штучний Інтелект, які можуть бути використані у всіх видах надання медичних послуг за функціональними сферами.

**Жукова О.Ю.**

*к. е. н., старший викладач,*

*Національний університет кораблебудування,  
м. Миколаїв, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ЗАМОВЛЕНЬ СУДНОБУДІВНОГО ІНЖИНІРИНГОВОГО БЮРО**

Вивчення досвіду розробки суднової конструкторської документації [1, 2 та інші] засвідчило, що інжинірингове бюро, яке перебуває в аутсорсингових відносинах з корабельною, має справу з декількома замовленнями одночасно. За таких умов, при незмінній кількості основного персоналу, виникає проблема раціонального перерозподілу обмежених, зазвичай, ресурсів. З цією метою менеджмент застосовує методи управління портфелем для того, щоб переглянути структуру останнього через визначення пріоритетів з огляду на поточну стратегію організації. Від рівня досконалості технології прийняття відповідних рішень, залежать одночасно й економічні результати виконання кожного із замовлень, і підсумкові фінансово-економічні показники діяльності аутсорсера в цілому.

Роль «ревізора», в залежності від масштабів господарської діяльності, за наведених обставин виконують:

- перші особи організації (характерно для малих підприємств);
- спеціально призначений портфельний менеджер (на середніх підприємствах);
- окремий функціональний підрозділ з належними повноваженнями та відповідальністю (це може собі дозволити велика інжинірингова організація).

Але, хоч би що там було, однією з ключових проблем виявляється забезпечення своєчасного та ефективного обміну управлінською інформацією, яка у повному обсязі виникає або під час аналізу звітів за той чи інший календарний період (рік, півріччя, квартал, місяць), або впродовж опрацювання відповідних планів роботи. І ось з яких причин:

- по-перше, протягом розробки проектно-конструкторської документації виникає (за ініціативою судновласника чи корабельні) велика кількість корегувань, які, набувши критичного обсягу, здатні спричинити «провал» окремих замовлень і навіть поставити під загрозу досягнення глобальних бізнес-цілей, омріяних власниками підприємства;

- по-друге, зовнішнє середовище виявляється до того динамічним, а зміни, які відбуваються у ньому, настільки суттєвими, що здатні викликати потребу у перегляді обраної менеджментом стратегії, а разом з тим, передбачених нею програм й бюджетів;

- по-третє, братися за розв'язання такої багатофакторної оптимізаційної задачі без точного визначення логіки взаємозв'язків між процесами, що підлягають управлінню, означає марно витратити дорогоцінний час. А він, як відомо, належить до категорії абсолютно не поновлювальних ресурсів.

Спираючись на наведені констатації, дозволимо собі наступні припущення:

- для інжинірингового аутсорсера рівень досконалості процедур, що застосовуються менеджментом під час опрацювання напрямів його подальшого розвитку та забезпечення руху ними, не менш важливі, а ніж суто технічні компетентності або, скажімо, мистецтво порозумітися з клієнтами та задовольнити їхні вимоги та, буває, забаганки;

- навіть попри успішне запровадження інформаційних систем, проектно-конструкторська організація потребує ефективного механізму забезпечення взаємодії процесів стратегічного планування й поточного управління замовленими проектами та їхніми сукупностями – портфелями.

Узагальнення господарської практики засвідчує, що бездоганний інжиніринговий партнер корабельні має відповідати наступним ключовим критеріям: якість, ефективність, гнучкість, вартість. Додаймо до цього, що після досягнення між замовником та аутсорсером домовленості про довготривале співробітництво, вимоги щодо дотримання цих критеріїв стають дедалі жорсткішими. З одночасним, як парадоксально це не виглядає, підвищенням довіри між сторонами, у тому числі, завдяки відкритому доступу до внутрішньої архітектури та до стандартів, якими керується сам клієнт.

І, маємо визнати, позитиви виявляються такими, що домінують. Так, скажімо, відтепер вже бізнес-партнери відверто, без побоювань обговорюють потреби та особливості суднобудівних підприємств, політику щодо обрання постачальників матеріалів, комплектувальних виробів, технологічного устаткування. Аутсорсер без будь-яких обмежень та пересторог залучається до роботи з базами стандартних компонентів, до опрацювання робочих інструкцій, налаштування шаблонів проекту, стає учасником обговорення та затвердження технічних рішень.

Від так, зростає ефективність засвоєння вимог замовника конструкторської документації, нівелюються ризики їх хибного трактування. Ще одна очевидна перевага, яка стає реальністю, одержала назву «прозорого квотування». Його зміст полягає у тому, що аутсорсер набуває право ініціювати пропозиції щодо трудомісткості майбутнього проекту в цілому, окремих його етапів і навіть розв'язання тих чи інших інжинірингових задач.

Отримує реальних обрисів перспектива відкритої дискусії з цього приводу, а крім того: про терміни виконання проектно-конструкторської роботи, закладання резервів, необхідних для того, щоб зменшити ризики несвоєчасного постачання інформації, окресленої технічним завданням та календарним планом. Розуміючи у який спосіб визначалася трудомісткість, замовник позбавляється природних у протилежних випадках сумнівів відносно об'єктивності та справедливості виставленої ціни проекту.

### Список літератури

1. Лопакін А. Ситуация в морском судостроении: реалии и перспективы Украины (2015). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uspa.gov.ua/ru/press-tsentr/analitika/analitika-2015/3852-situatsiya-v-mirovom-sudostroenii-realii-i-perspektivy-ukrainy>.
2. Парсяк В.Н. Умови запровадження інноваційного аутсорсингу в діяльність міжнародних інжинірингових компаній / В.Н. Парсяк, О.Ю. Жукова // Sciences of Europe. – 2016. – № 2. – С. 26-29.

**Камінська М.О.**

*старший викладач кафедри іноземних мов,  
Херсонський державний аграрний університет  
м. Херсон, Україна*

### ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Сучасні умови господарювання вимагають максимальної адаптації аграрних підприємств до динамічних змін ринкового середовища, що досягається через якісні зміни та оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості та диференціації продукції та послуг, що реалізуються. При цьому, конкурентоспроможний розвиток – є важливою

передумовою ефективності функціонування підприємств, суттєвою перевагою у конкурентній боротьбі і запорукою успіху, а ринкове середовище його функціонування є відображенням стану та динаміки економічних та соціальних процесів.

Економічний механізм підприємства має складну структуру, однак можна виділити такі його складові, як механізм формування і використання ресурсів; механізм управління витратами; механізм управління фінансами; мотиваційний механізм; механізм взаємодії з ринком. Таким чином, економічний механізм підприємства, з одного боку, має забезпечувати зовнішні зв'язки останнього і створювати відповідні умови отримання доходу. З іншого боку, цей механізм спрямований на розвиток виробничих відносин усередині підприємства.

Фінансовий стан підприємства є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства; він визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Кожне аграрне підприємство здійснює свою діяльність не ізольовано, а в певному контакті із зовнішнім середовищем, яке представлене відомими силами, що діють за його межами. Ці сили з різним ступенем активності, безпосередньо або опосередковано, швидко чи повільно, передбачувано або не передбачувано впливають на життя підприємства, зачіпають його інтереси. На одні сили підприємство може до певного ступеня впливати, намагаючись скорегувати їх дію в своїх інтересах, проте інші є повністю неконтрольованими. Незважаючи на неоднаковий характер дії зовнішніх сил, підприємство не може не рахуватися з ними в процесі своєї діяльності, бо інше призводитиме до негативних наслідків.

Вибір сегментів ринку передбачає спрямування маркетингових зусиль на один чи декілька сегментів. Такі зусилля не лише забезпечують більш ефективний зв'язок з певними групами покупців, але й збільшують доходи господарства. Відповідно, господарство може призначити вищу ціну та отримувати додатковий прибуток.

Конкуренція – це економічний процес взаємодії і боротьби між підприємствами, що виступають на ринку з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції задоволення різноманітних потреб покупців та одержання найбільшого прибутку.

Конкуренція є об'єктивним економічним законом розвинутого товарного виробництва, дія якого є для товаровиробників зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах. Дія багатьох економічних законів відбувається у формі примусових сил конкурентної боротьби, в результаті чого конкуренція виступає важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною її господарського механізму.

Серед неекономічних методів конкурентної боротьби - фінансові махінації та спекуляції цінними паперами, промислове шпигунство, підкуп чиновників державного апарату з метою отримання урядових контрактів,

субсидій тощо.

Особливістю сучасної конкуренції є те, що вона ведеться не без допомоги держави (на міжнародному рівні) і регулюється механізмом антимонопольного законодавства. Конкурентне середовище представлене значною кількістю незалежних організацій, які прагнуть зміцнити своє становище, залучити покупців шляхом пропозиції кращих умов продажу порівняно з конкурентами.

Показники ефективності управління виробничим процесом. Ця група охоплює економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних фондів, досконалість технології виготовлення товару, організацію праці на виробництві. Показники ефективності управління оборотними засобами, тобто незалежність підприємства від зовнішніх джерел функціонування, здатність підприємства розплачуватися за своїми боргами, можливість стабільного розвитку організації в майбутньому.

Отже, доцільним буде провести виробничу галузеву вертикальну інтеграцію, яка передбачає створення додаткового виробництва з переробки сировини у готову продукцію - основою підвищення ефективності виробництва зернових культур у господарстві має стати комплексна програма направлена на підвищення врожайності основних зернових культур, за рахунок більш повного використання зрошуваних систем, та впровадження нових сортів озимого ячменю та озимої пшениці. Збутова політика при цьому має бути направлена на кооперацію з іншими господарствами для підвищення конкурентних переваг на ринку.

Підприємству можна рекомендувати:

- для зменшення збитковості виробництва основних с.-г. культур запровадити інтенсивну технологію їх виробництва (комплексне використання мінеральних добрив у поєднанні зі зрошенням), яка значно підвищить якість та урожайність, а також зменшить собівартість виробництва, що дозволить підприємству стати більш фінансово стійким та конкурентоспроможним;
- забезпечити рентабельне використання тимчасово вільного залишку грошових активів;
- створити ефективну систему контролю за грошовими активами підприємства, що дасть змогу підвищити оборотність оборотних активів, та зменшити тривалість операційного та фінансового циклів;
- забезпечити постійний контроль за управлінням платоспроможністю і ліквідністю на основі розрахунку основних показників ліквідності та фінансової стійкості, що дасть змогу уникнути неплатоспроможності;
- залучити кошти із зовнішніх джерел для покращення фінансового стану, але в межах можливості їх повернення, оскільки це може призвести до банкрутства підприємства;
- оптимізувати збутову політику, на основі кооперації з іншими підприємствами району, що дозволить підвищити ціну реалізації, а отже і загальну прибутковість господарства;
- для подальшого розвитку підприємства необхідно диверсифікувати

виробництво.

### Список літератури

1. Красноручький О.О. Теоретичне значення категорії «розподіл продукції» для дослідження функціонування аграрного ринку / О.О. Красноручький, В.М. Онегіна, Ю.І. Данько // Вісник Сумського національного аграрного університету, Серія «Економіка і менеджмент», випуск 4 (55), 2013. – С.3-9.
2. Бахчиванжи Л.А. Диверсифікація діяльності аграрних підприємств як стратегія управління соціально-економічним розвитком / Л.А. Бахчиванжи // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. - 2013. № 6. - С. 91-84.
3. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства / Н.М. Давиденко // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - №2. - С 36-40.

**Камінська М.О.**

*старший викладач кафедри іноземних мов,  
Херсонський державний аграрний університет  
м. Херсон, Україна*

## ТЕНДЕНЦІЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Виняткова роль щодо задоволення потреб населення продуктами харчування, забезпечення їх екологічності та гарантування продовольчої безпеки держави належить аграрному сектору економіки України. Сьогодні спостерігається посилення його ролі в світовому господарському процесі, що пов'язано, з одного боку, з його можливостями створювати продовольчі ресурси для населення світу, яке динамічно зростає, а з іншого, розширювати сировинну базу переробних галузей.

Інноваційна активність сільськогосподарських підприємств України є надзвичайно низькою порівняно із європейськими країнами. Переважна більшість вітчизняних сільськогосподарських підприємств залишається поза конкурентною боротьбою. Це обумовлене тим, що переважна більшість агроформувань функціонує на екстенсивній основі, при цьому основною метою є зниження обсягу витрат, а не підвищення урожайності, виходу валової продукції на одиницю витрат, земельної площі тощо. Слід зазначити, що низький обсяг попиту на інноваційний продукт на внутрішньому ринку не сприяє поширенню зовнішніх ефектів та розвитку потенційних внутрішніх чинників підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств. Вищезазначене потребує цільових та системних дій щодо структурної перебудови національної економіки та зміцнення інвестиційно-інноваційних чинників економічного розвитку шляхом проведення активної державної політики, що сприяла б вирішенню проблеми створення конкурентних переваг для аграрних підприємств з метою стимулювання їх розвитку.

Сучасні умови господарювання вимагають максимальної адаптації

аграрних підприємств до динамічних змін ринкового середовища, що досягається через якісні зміни та оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості та диференціації продукції та послуг, що реалізуються. При цьому, конкурентоспроможний розвиток – є важливою передумовою ефективності функціонування підприємств, суттєвою перевагою у конкурентній боротьбі і запорукою успіху, а ринкове середовище його функціонування є відображенням стану та динаміки економічних та соціальних процесів.

В сучасних кризових умовах господарювання для виведення сучасних аграрних підприємств на якісно новий економічний рівень розвитку необхідно здійснити широкий комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності його діяльності. Серед цих заходів важливе місце займає інституційне та нормативне забезпечення діяльності підприємства. Тому їх необхідно переглянути і сформувану правову базу, яка б захищала інтереси виробників сільськогосподарської продукції. Особливістю функціонування організаційно-правового механізму підтримки розвитку аграрного сектора сьогодні в Україні є те, що, з одного боку, відсутнє в повному обсязі фінансове забезпечення законів, що приймаються, а з іншого – невиконання вже прийнятих законів та інших нормативно-правових актів, тобто низька виконавча дисципліна в державних органах влади. Суттєвих змін потребує і цінова політика. Ціновий механізм повинен стати головною ланкою аграрного виробництва.

Важливу роль відіграє утворення у сільському господарстві кластерів. Кластерні локальні мережі територіально-виробничих систем є джерелами і факторами забезпечення високого рівня та якості життя населення, економічного зростання й сталого розвитку території. У центральних, південних і східних областях України формуються зерново-олійні кластери, які мають високу ефективність. Необхідно звернути увагу на розвиток фермерських господарств. Держава повинна запровадити заходи, які б сприяли збільшенню кількості такого виду господарств, адже за даними статистики, в Україні спостерігається тенденція до зменшення кількості фермерств. Найважливішою проблемою у створенні фермерських господарств є відсутність стартового капіталу, на основі якого можна було б побудувати ефективно функціонуюче виробництво. Цю проблему можна усунути шляхом надання підприємцям вигідних кредитів. Потрібно забезпечити гарантії збуту всієї виготовленої сільськогосподарської продукції за вигідними цінами; створити умови за яких фермерські господарства матимуть можливість змінювати свою технічну базу на сучаснішу.

Значну роль повинна відігравати інноваційна діяльність. Пріоритетним напрямом інноваційної діяльності в аграрному секторі є впровадження найбільш перспективних агротехнологій і на цій основі підвищення продуктивності виробництва з метою зниження витрат на одиницю продукції та

зміцнення її конкурентоспроможності на внутрішньому і світовому ринках. Заходами підвищення економічної ефективності функціонування підприємств є удосконалення інфраструктури техніко-технологічного забезпечення шляхом розробки концепції та методології формування системи машин, які передбачають перехід від системи машин до системи технологій і машин, що спрямовані на забезпечення виробництва конкурентоздатної продукції рослинництва за рахунок ресурсоощадних технологій, підвищення технічного рівня і конкурентоздатності вітчизняної техніки, відновлення та розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування. Впровадження вищезазначених заходів дозволяє підвищити денну продуктивність наявної техніки в середньому у 1,5 рази, а її сезонний виробіток у 3 - 5 разів, що дає можливість виконувати польові роботи у кращі агротехнічні строки, збільшити валовий збір сільськогосподарської продукції на 30 - 50% та значно знизити її собівартість. Слід зауважити, що міцність виробничих зв'язків та системність політики управління зумовлюють підвищення ефективності діяльності аграрних формувань.

В умовах функціонування конкурентної системи відносин в аграрній сфері особливої актуальності набуває формування та удосконалення дієвого механізму, що забезпечуватиме підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та, як наслідок, конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств на вітчизняному та світовому ринках. Останнє досягається при умові дотримання ряду вимог до їх виробничої, організаційної та комерційної діяльності. В свою чергу, конкурентоспроможне підприємство здатне більш активно реагувати на зміну факторів зовнішнього середовища, адаптувати внутрішнє середовище до світових стандартів господарювання, виробляти екологічно чисту та конкурентоспроможну продукцію, що користується попитом та має самостійний вплив на формування уподобань та бажань споживача.

Аграрне виробництво є головним стратегічним пріоритетом розвитку національної економіки, при цьому конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств забезпечує його конкурентний статус, економічну міцність та мінімізує ризики господарської діяльності. Отже, ефективно сформована система управління аграрними підприємствами, що побудована з урахуванням цільових завдань, принципів та вдало поєднаних складових забезпечуватиме інтенсивний розвиток, ефективне управління ресурсами, нейтралізацію та розподіл ризиків, та максимізуватиме довгостроковий позитивний ефект та підвищуватиме конкурентоспроможність суб'єкта господарювання та внутрішньому та зовнішньому ринках.

### Список літератури

1. Крисанов Д. Кластеризація економічної діяльності та обслуговування як інструмент сталого розвитку сільських територій / Д. Крисанов, Л. Удова // Економіка України. – 2009. - №11. – С. 3-13.



2. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. - №12. – С. 3-13.
3. Данько Ю. І. Системність та комплексність як основа раціонального аграрного маркетингу мікро-, мезо- та макрорівнів / Ю. І. Данько // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка».- 2008. – № 628. – С. 459-463.
4. Красноручський О. О. Теоретичне значення категорії «розподіл продукції» для дослідження функціонування аграрного ринку / О. О. Красноручський, В. М. Онегіна, Ю. І. Данько // Вісник Сумського національного аграрного університету, Серія «Економіка і менеджмент», випуск 4 (55), 2013. – С. 3-9.

**Кліперт О.В.**

*студентка*

Науковий керівник: **Фіщенко О.М.**, *к. е. н., доцент,  
Донецький національний технічний університет  
м. Покровськ, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних динамічних умовах господарювання, підприємства та організації часто мають значне коло проблем, основною з яких є високий рівень невизначеності. Це суттєво ускладнює процедуру прийняття господарських рішень та, безумовно, знижує рівень ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Тому особливу увагу потрібно приділяти процедурі процесу оцінки та управління ефективністю діяльності підприємства. В сучасній літературі запропоновано ряд підходів та методів з удосконалення управління ефективністю. Зазначена проблема висвітлена в наукових працях таких науковців, як І. Бланк, А. Бусигін, В. Галенко., А. Гончарук, П. Друкер, Т. Довгань, А. Куценко, В. Прядко, В. Самочкін, та ін. [1]. Різноманіття існуючих пропозицій обумовлює необхідність їх систематизації та узагальнення.

Слід зазначити, що ефективність являє собою систему, котра складається з певної кількості окремих елементів, і досягає зростання за умов чітко спланованих дій її складових, правильно обраних методів та засобів управління, програми мотивацій та механізму управління ефективністю діяльності підприємства. Також, слід зазначити, що проблема управління ефективністю діяльності гостро постає в момент кризових явищ, коли багато підприємств та організацій вимушені шукати способи виживання і найчастіше звертаються до застосування нових системних підходів, оскільки існуючі методи не можуть бути доцільними і не дозволяють повною мірою забезпечувати ефективне управління діяльністю на підприємствах та організаціях.

Для успішного функціонування протягом тривалого часу, підприємство має бути не тільки результативним а й ефективним. Зміст категорії ефективність є комплексним та охоплює багато процесів та явищ. Потрібно вказати, що дотепер не сформульовано і не існує єдиного визначення цієї категорії.

Так, на думку П. Друкера, результативність є наслідком того, що робляться потрібні слушні речі; а ефективність - наслідок того, що правильно створюються ці самі речі. Перше і друге є однаково важливим.

На думку А. Куценко управління ефективністю діяльності підприємства є «цілеспрямованим оперативним регулюванням діяльності за всіма напрямками управління та регулювання ефективністю для забезпечення відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам» [2]. М. Армстронг вважає управління ефективністю як систематичний та безупинний процес модернізації організаційної діяльності підприємства чи фірми шляхом розробки показників ефективності окремих працівників та колективів [3].

Підсумовуючи вищесказане, можна виділити, що загалом ефективність – це вид ефективності, що характеризує результативність будь яких затрат; це всебічне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і трудових ресурсів. Підвищення ефективності діяльності підприємства розглядається як ціла взаємопов'язана між собою система, що забезпечує розробку і прийняття управлінських рішень з окремих питань планування, формування, розподілу і використання прибутку.

Залежно від отриманих результатів та показників витрат виділяють такі категорії ефективності:

- технічна ефективність – результати й витрати вимірюються в натурально-речовинній формі;
- економічна ефективність – результати й витрати оцінюються у вартісній формі;
- соціально-економічна ефективність – враховуються не тільки економічні, але й соціальні наслідки реалізації заходу.

Усі ці показники ефективності мають охоплювати використання всіх ресурсів підприємства й містити в собі загальноекономічні показники. Для отримання більш точного результату, важливо, щоб розрахунки показників ефективності проводилися безупинно: на стадіях планування проекту, затвердження плану, у міру його виконання [4].

До базових принципів управління ефективністю діяльності підприємства можна віднести наступні:

- аналіз результатів роботи підприємства та його окремих складових, що має містити розробку показників ефективності та встановлення мети для підвищення ефективності;
- встановлення оцінки ефективності роботи підприємства, де має бути сформульована фактична ефективність на підприємстві, та її порівняння з цілями ефективності та виявлення резервів щодо її підвищення;
- активізація управлінських дій, що дозволить підвищити ефективність роботи та моніторинг ефективності діяльності підприємства.

Таким чином, для ефективного функціонування підприємство потребує постійного удосконалення всіх систем, що є у виробництві та поза ним на основі оптимізації витрат усіх видів ресурсів. Система управління

підприємством повинна розроблятися на комплексній основі, забезпечуючи взаємозалежне вирішення поставлених задач.

### Список літератури

1. Гончарук А.Г. Формування механізму управління ефективністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А.Г. Гончарук. – Одеса, 2010. – 37 с.;
2. Прядко В.В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління. / В.В. Прядко. – К. : Наукова думка, 2003. – 282 с.;
3. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія / А.В. Куценко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
4. Armstrong M. Armstrong's Handbook of Performance Management: An Evidence-Based Guide to Delivering High Performance / M. Armstrong. – London: Kogan Page, 2015. – 416 p.
5. Зятковська Л.І. Методологічні засади фінансового забезпечення підприємств / Л.І. Зятковська // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 148-155.

**Коваленко М.А.**

*д. е. н., професор,*

*професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування*

**Гонта М.С.**

*студентка,*

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

## ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ – ДОМІНУЮЧИЙ РЕСУРС РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Нова система світогосподарських зв'язків, основою якої є розвинена інфраструктурна інформація, економіка знань, інтенсивний розвиток науки, техніки та технологій, змушує генерувати нові джерела конкурентних переваг та економічної ефективності діяльності сучасних підприємства. Людський потенціал, знання, інфраструктурні та ринкові активи стають пріоритетом розвитку підприємств. Саме інвестиції у нематеріальні, неявні активи та ефективне їх використання сьогодні є ключовою запорукою розвитку та конкурентоспроможності підприємства.

Велику роль в результативності діяльності підприємства займає інтелектуальний капітал. Термін «інтелектуальний капітал» у сучасній науковій літературі є одним з найуживаніших, оскільки за високої мінливості умов господарювання він визнається основним джерелом розвитку.

Перехід до економіки знань передбачає значне нарощування інтелектуального капіталу (див., наприклад, [1, с. 6-8] та ін.). Саме з інтелектуальним капіталом, його формуванням та ефективністю використання пов'язується розвиток будь-якої країни, що намагається забезпечити свою конкурентоспроможність і незалежність. Щодо підприємств, то

інтелектуальний капітал також все більше розглядається як головний ресурс забезпечення їх конкурентоспроможності та розвитку.

Поява концепції інтелектуального капіталу пов'язана з новою хвилею науково-технічної революції, яка розпочалася у провідних країнах світу наприкінці сімдесятих років ХХ століття. Суттєві зрушення в науці та техніці, широке впровадження електроніки, обчислювальної техніки, нових матеріалів, нетрадиційної енергетики, створення гнучких автоматизованих виробництв, роботизація, підвищення наукомісткості продукції, інформатизація виробництва й усього життя людини обумовили не тільки появу принципово нових товарів і послуг, але й призвели до зародження нового технологічного способу виробництва, позначили початок переходу до нового постіндустріального суспільства. Цей перехідний період, за прогнозами вчених, може закінчитися в середині ХХІ століття.

Однією з проблем, з якою зіткнеться економіка України, абсолютна більшість вітчизняних підприємств у процесі інтеграції в глобальні економічні процеси, є проблема нових світоглядних принципів на структуру капіталу. Реалії сучасної глобальної економіки знань засновані на кардинально інших принципах, ніж індустріальна економіка, в рамках якої поки що діє бізнес в Україні.

В сучасних умовах економічне зростання підприємства можливе лише за умови науково-технічного прогресу і інтелектуалізації основних чинників виробництва, в тому числі основного капіталу і кадрів. В період постіндустріального розвитку економіки прогрес все в значно меншій мірі залежить від подальшої технізації. Виробнича структура розвинутих країн вже не забезпечує суттєві переваги лише за рахунок матеріальних і фінансових факторів. Економічний прогрес стає наслідком ефективного використання об'єктів інтелектуальної власності, як складових нематеріальних активів. Реалізація інноваційної стратегії економічного зростання потребує прискореного розвитку високотехнологічних виробництв, спроможних виробляти наукоємну продукцію з високою доданою вартістю, формування експортного потенціалу цих виробництв, підвищення технологічного рівня підприємств завдяки прогресивним вітчизняним і світовим науково-технічним досягненням.

Сучасна економічна наука виділяє такі різновиди капіталу як економічний, фізичний, людський, соціальний, культурний, політичний, символічний [2]. При цьому усі види капіталу включають уречевлену і живу працю, природні ресурси і володіють такими особливими властивостями як:

1. обмежений накопичуваний господарський ресурс;
2. ресурс, який володіє визначеною ліквідністю, властивістю перетворюватися у грошову форму;
3. вартість, що відтворюється у процесі кругообігу форм капіталу;
4. вартість, яка здатна приносити нову добавлену вартість.

Рушійною силою економічного капіталу є інтелектуальний капітал і розкривається він, перш за все, у визначеннях людського і

фізичного капіталів [2].

Одну з найбільш повних, детальних і аргументованих класифікацій підходів до визначення інтелектуального капіталу, на наш погляд, дають В.Ю. Шевчук і А.М. Головка. Вони виділяють шість груп визначень [3].

Першу складають ті, що даються в рамках особистісного підходу (визначення Л. Едвінссона, Х. Макдональда, В. Іноземцева, С. Дятлова та ін.). Як характерне вони наводять визначення Л.В. Городянської, яка вважає, що інтелектуальний капітал – це «знання, навички, досвід, які є невід’ємними від їх носія – живої людської особи». При цьому В.Ю. Шевчук і А.М. Головка зауважують, що даний підхід «занадто суб’єктивує інтелектуальний капітал, не враховуючи його важливої здатності приносити дохід підприємству».

Другий підхід – класичний політекономічний, згідно з яким акцент робиться на властивості капіталу створювати додаткову вартість (С. Ілляшенко, В. Калягін, Л. Чухно, Г. Білов). Так, А. Василик пише, що інтелектуальний капітал – «це авансована інтелектуальна вартість, яка в процесі свого обігу та кругообігу приносить додаткову вартість». Цієї ж точки зору дотримуються ще ряд вчених. Недоліком даного визначення, В.Ю. Шевчук і А.М. Головка вважають те що з нього не зовсім зрозуміло сутність «інтелектуальної вартості», тобто вартість яких саме об’єктів мається на увазі.

Третій підхід названий обліковим. Його дотримуються С. Уоллман, Е. Брукінг, Д. Стеченко, С. Чугуєвець, В. Голубкін. Вони ототожнюють інтелектуальний капітал з нематеріальними активами, які слугують підґрунтям існування та конкурентних переваг підприємства. Критикуючи такий підхід, В.Ю. Шевчук і А.М. Головка відзначають, що поняття «інтелектуальний капітал» дещо ширше за поняття «нематеріальні активи», оскільки включає набагато ширше коло об’єктів інтелектуальної власності та діяльності.

До четвертого підходу відносяться визначення, побудовані на юридичному трактуванні розглядуваної категорії, коли інтелектуальним капіталом називають «сукупність наявних у суб’єкта законних прав на результати творчої діяльності, його природних та набутих інтелектуальних здібностей і навичок, а також нагромаджені ним бази знань і корисних відносин з іншими суб’єктами». З цього приводу В.Ю. Шевчук і А.М. Головка пишуть, що воно є дуже близьким до визначення поняття «інтелектуальна власність» і не враховує специфічних особливостей, які притаманні капіталу.

П’ятий підхід об’єднує різноманітні визначення, орієнтовані, за думкою В.Ю. Шевчука і А.М. Головка, на бізнес-аудиторію. Тому вони назвали його бізнесовим. Один з найвідоміших прихильників даного підходу – Т. Стюарт, за визначенням якого інтелектуальний капітал – це патенти, процеси, управлінські навички, інформація про споживачів і тому подібне. Таке розуміння інтелектуального капіталу, яке містить лише частину інтелектуальних об’єктів підприємства, В.Ю. Шевчук і А.М. Головка небезпідставно вважають зовсім вузьким.

І насамкінець – відповідно до шостого підходу, якого дотримуються найбільша частина економістів (С. Альберт, К. Бредлі, Ю. Гава, Д. Клегін,

Л. Прусак, О. Кендюхов, І. Курнишева, О. Бутнік-Сіверський), інтелектуальний капітал розглядається з точки зору виробництва як ресурс або інтелектуальний матеріал для переробки та отримання нового продукту. В.Ю. Шевчук і А.М. Головка вважають це визначення найбільш точним, але не досить повним. Воно, на їхню думку, потребує деякої деталізації та доповнення стосовно здатності капіталу приносити додатковий прибуток.

Інтелектуальний капітал відображає систему відносин між суб'єктами, що беруть участь у товарному виробництві, з приводу створення, розподілу, використання і відтворення інтелектуального потенціалу персоналу та інтелектуальної власності підприємств та організацій з метою підвищення ефективності їхньої діяльності і отримання персоналом більшого доходу, а підприємствами та організаціями – більшого прибутку, створення доданої вартості та присвоєння результатів праці.

### Список літератури

1. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4-9.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – СПб: Питер. 2001. – 288 с.
3. Шевчук В.Ю. Аналіз підходів до визначення поняття «інтелектуальний капітал» / В.Ю. Шевчук, А.М. Головка // II Международная научно-практическая Интернет-конференция «Проблемы формирования экономики» XXI века» (25-26 декабря 2009 г.) – Режим доступа: <http://www.confcontact.com/2009new/3-shevchuk.php>.

**Коваленко М.А.**

*д. е. н., професор, професор кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування*

**Драгоєва В.В.**

*студентка,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

## ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Загально визнаною стала думка про те, що сьогодні тільки через знання можна розвивати економіку, здатну бути конкурентоспроможною і забезпечувати сучасний рівень життя населення. Це стосується економіки всіх рівнів – підприємств, галузей, регіонів, країн [1, с. 66]. Парадигма знань стала основним способом їх поступального розвитку.

Світовий досвід показує: життєвий рівень усіх верств населення, загальна соціально-економічна ситуація в країні визначаються мірою освіченості суспільства і його ставленням до інтелектуальних цінностей. Лише інтелектуально багате суспільство є гарантом високого рівня життя народу і процвітання держави, навіть за відсутності енергоносіїв, корисних копалин та

інших дарів природи. Ні багатства надр, ні родючі землі, ні ідеальний клімат, ні туристична принадність не в змозі зрівнятися за могутністю та суспільною значущістю з потенціалом людського розуму.

При встановленні сутності інтелектуального капіталу ІК необхідно враховувати, що ця категорія є похідною від інших двох категорій («капітал» та «інтелект», за рахунок синтезу яких виникло нове поняття). Домінуючою при цьому тут є категорія «капітал». Тому при ідентифікації інтелектуального капіталу слід виходити з того, чи притаманні йому ознаки капіталу.

Розвиток категорій ІК бере початок у 1980-і, коли формується загальне розуміння поняття нематеріальної вартості, яке часто асоціюється з гудвілом. Протягом 1980-х більш чітко ідентифікується різниця між балансовою та ринковою вартістю активів, робляться ранні спроби практиків побудувати індикатори вимірювання ІК. Хоча досі єдиного усталеного визначення поняття «інтелектуальний капітал» немає, більшість з них формується навколо ототожнення ІК зі знаннями, що можуть бути конвертовані у вартість [2, с. 356].

У сучасному розумінні інтелектуальний капітал – це ясні, недвозначні знання, що передаються і якими володіє підприємство. Інтелектуальний капітал підприємства (ІКП) – це кваліфікація, досвід, мотивація персоналу, знання, технологія і канали комунікації, здатні створити добавлену вартість і забезпечити конкурентні переваги підприємства на ринку [3].

Узагальнюючи наведене, можливо відмінити, що у сучасній економічній літературі інтелектуальний капітал аналізується в чотирьох взаємопов'язаних аспектах:

- 1) цінність, що визначається як актив, здатний приносити дохід;
- 2) система, що являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів;
- 3) процес, який відображає наявність відтворювальних характеристик, пов'язаних із кругообігом;
- 4) результат, що означає пріоритет у процесі споживання [4, с.57].

На підставі аналізу дефініцій поняття «інтелектуальний капітал» можливо визначити, що він представляє собою нагромаджену у процесі інтелектуальної діяльності сукупність знань, досвіду, навичок, творчих здібностей, взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва та обміну з метою отримання доходу. Його сутність як економічної категорії визначається як система відносин різних економічних суб'єктів з приводу раціонального стійкого створення конкурентоспроможного виробництва товарів, послуг, доходу, підвищення життєвого рівня працівників підприємства на основі персоніфікованих економічних інтересів суб'єктів. Інтелектуальний капітал підприємства визначено як нематеріалізовані ресурси підприємства, сформовані на втілених знаннях, досвіді, вміннях, навичках працівників, налаштованих відносинах з іншими суб'єктами господарювання і внутрішніх взаємовідносинах.

Аналіз праць вітчизняних та зарубіжних вчених дозволив авторам [5] сформулювати наступне визначення цієї економічної категорії: інтелектуальний

капітал (ІК) – це нагромаджена у процесі інтелектуальної діяльності знань, досвіду, навичок, творчих здібностей, взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва та обміну з метою отримання доходу.

Узагальнення наукових підходів до поняття «інтелектуальний капітал підприємства» дозволяє дати йому визначення як матеріалізованих і нематеріалізованих ресурсів підприємства, сформованих на втілених знаннях, суб'єктами господарювання і внутрішніх взаємовідносинах між працівниками, підрозділами підприємства, що у сукупності визначають його можливості для отримання додаткової вартості. Це система відносин між працівниками підприємства, у тому числі між власниками і найманими працівниками, з приводу використання капіталізації їх знань і здібностей, спрямованих на забезпечення ефективності функціонування і розвиток підприємства, створення на базі використаних знань і реалізації конкурентоспроможного продукту.

Менеджмент підприємства повинен передусім усвідомити роль інтелектуального капіталу і розробити ефективний комплекс заходів для його розвитку. Зокрема, на підприємстві мають стимулюватися процеси ефективного нагромадження, поширення та використання знань, підвищення кваліфікації, формування навиків саморозвитку, програмування кар'єри працівників, програми формування кадрового резерву, розвиток навиків праці в колективі.

Таким чином, узагальнюючи вище наведені судження щодо змісту і поняття інтелектуального капіталу, можливо визначити, що інтелектуальний капітал підприємства – це введені в активи і використовувати у діяльності підприємства індивідуальні і колективні компетентності працівників, організаційно зосереджені на отримання прибутку і забезпеченні конкурентоспроможності підприємства.

### Список літератури

1. Коваленко М. А. Теорія і методологія управління розвитком регіонального господарського комплексу в контексті економіки знань: монографія / М. А. Коваленко – Херсон: Олді-плюс, 2007. – 312 с.
2. Edvinsson L. Developing a model of making intellectual capital / L. Edvinsson, P. Sullivan. // *European Management Journal*. Vol. 4. – № 4. – 1996. – P. 356-364.
3. Житченко Г. О. Поняття «інтелектуальний капітал» у розвитку переробних підприємств / Г. О. Житченко // *Європейський вибір України і перспективи регіонального розвитку: матеріали міжвузівської студентської конференції (м. Херсон, 23 квітня 2015 р.)*. – Херсон: ПП Вишемирський В. С., 2015. – С. 116-117.
4. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність: підручник / В. Д. Базилевич. – К.: Заня, 2006 – 431 с.
5. Коваленко М. А. Нові уявлення про капітал і механізм управління персоналом підприємства [Електронний ресурс] / М. А. Коваленко, Г. М. Швороб, О. Г. Житченко // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2017. – № 18. – С. 3-8. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-18-2017>.



**Коваленко М.А.**

*д. е. н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

**Житченко Г.О.**

*к. е. н., викладач другої категорії,  
Новокаховський політехнічний коледж  
Одеського національного політехнічного університету  
м. Нова Каховка, Україна*

## **ЗНАННЯ – ОСНОВНИЙ РЕСУРС РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА**

За всю історію на планеті нагромаджено величезний запас знань, потенціал якого не піддається виміру. Зараз людство переживає третій, після появи писемності і друкарства, інформаційний переворот – народження могутніх інтелектуальних систем, заснованих на комп'ютерній і сучасній телекомунікаційній техніці. Історична значимість і соціальні наслідки цього перевороту залежать від нового світорозуміння, пов'язаного з новою гносеологією і новою онтологією. Інформаційний сектор економіки є основою для поступової трансформації традиційних форм господарювання в економічну систему нового типу – економіку знань.

За даними спеціальних наукових досліджень, проведеними незалежно у декількох країнах, знання швидко застарівають. І темпи оновлення знань прискорюються. Спостерігається «обвальне» нарощування знань: період подвоєння обсягу наукової інформації і знань у ХІХ столітті становив близько 50 років. Протягом ХХ століття цей термін скоротився до 5 років і демонструє тенденцію до подальшого скорочення.

В основі системи характеристик сучасного працівника лежать знання – фундаментальний показник якості інтелектуального капіталу. Загально визнаною стала думка про те, що сьогодні тільки через знання можна створити і розвивати економіку, здатну бути конкурентоспроможною і забезпечувати сучасний рівень життя населення. Це стосується економіки всіх рівнів – підприємств, галузей, регіонів, країн.

В умовах економіки знань формується суспільство нового типу. В його основі – людина, її власний інтелектуальний капітал, під яким зазвичай розуміють:

– накопиченні корисні знання, інтелектуальний матеріал, який сформований, закріплений за підприємством і використовується для виробництва ціннішого майна. Розум стає майном, коли під впливом сили мозку створюється щось корисне, що має певну форму: перелік відомостей, база даних, опис процесу тощо;

– знання, інформацію, досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, які можна використовувати, щоб створювати багатство. Це знання, які можуть бути конвертовані у вартість, іншими словами, це сума всього того, що

знають і чим володіють працівники, а також того, що формує конкурентоспроможність підприємства;

– економічну цінність двох категорій невідчутного майна підприємства: організаційний (структурний) капітал і людський капітал. До структурного капіталу відносяться власні системи програмного забезпечення, організація дистрибуційно-мережевої роботи, канали збуту і постачання. До людського капіталу відносяться людські ресурси всередині підприємства (ресурси персоналу), а також зовнішні людські ресурси підприємства (ресурси покупців і постачальників);

– капітал, створений людським і/або машинним штучним інтелектом та представлений інтелектуальними ресурсами [1, с. 10].

Сутність економіки знань – це інновації на основі знань – фундаментального показника якості інтелектуального капіталу. Оскільки базовим чинником виробництва, замість традиційно прийнятого фінансового, матеріалізованого капіталу підприємства є інтелектуальний капітал.

Знання, інтелектуальний капітал в недалекому майбутньому перетвориться в основне джерело багатства підприємства, будуть запорукою його прибутковості і конкурентоспроможності. Динамічні зміни в економіці, високі темпи розвитку прикладної науки додатково вимагатимуть від майбутнього фахівця безперервного оновлення своїх знань і готовності навчатися впродовж усього професійного життя.

В нинішніх умовах господарювання на перший план виходить людина як основний і безпосередній носій знань. Відбувається розширення використання інтелектуальної праці та стрімкий кількісний та якісний розвиток середнього класу, роль якого постійно підвищується. Тому майбутнє України слід пов'язувати з прискореними темпами розвитку на основі збереження існуючого інтелектуального капіталу, забезпечують швидке практичне втілення нових знань у нову продукцію, виробничі та організаційні схеми, системи, структури тощо.

Причому у розвинених країнах компанії-лідери створюють системи управління знаннями, які охоплюють процеси генерування та здобуття знань, їх формалізацію, засвоєння, накопичення, передачу, збереження, захист і використання. Для створення та підтримання конкурентних переваг і високої ефективності діяльності компаній важливим стало постійне навчання персоналу. Це змушує їх забезпечити більш швидке навчання, ніж у конкурентів, і більш швидке, ніж зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, навчатися усередині (один у одного та груп) і ззовні організації (у постачальників і споживачів), навчатися у галузях, раніше не відомих, створювати сценарії й навчатися за їх допомогою тощо [2, с. 30].

Поняття «економіка знань», або «економіка, заснована на знаннях», виражає спосіб виробництва матеріальних благ, що набуває важливого значення в новому тисячолітті. Економіка знань – це економіка, яка створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого зростання і конкурентоспроможності. Вона не тільки використовує знання в різноманітній

формі, але й створює їх у вигляді науково-технічної та високотехнічної продукції, висококваліфікованих послуг і освіти.

Сьогодні концепція економіки знань стала основною теоретичною базою політики економічного зростання. Вона розкриває нову роль і місце інтелекту людини в інформаційному суспільстві, вплив інформації як головної продуктивної сили і суб'єкта виробництва на розвиток економічних систем [3, с. 9].

Нові знання дозволяють знаходити нові нетрадиційні можливості розвитку, освоювати нові природні ресурси, що забезпечує сумарне скорочення затрат і вирішення багатьох проблем на новому якісному рівні. Система знань дозволяє моделювати технології, засоби праці, виробництво у цілому, соціальні процеси, здійснювати оптимізацію їх параметрів і на цій основі створювати реальні технічні, соціальні та інші об'єкти й системи.

Для економіки, яка базується на знаннях, головною сировиною є інформація, а головним ресурсом – люди. З розвитком економіки в умовах дефіцитності багатьох видів ресурсів на перший план виходить людина. Вона завжди створювала матеріальні та духовні цінності і одночасно була і є кінцевим їх споживачем. З поступовим переходом до суспільства знань роль людини зростає. Саме людина генерує, тиражує та використовує знання для виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, нарощування ефективності виробництва та підвищення ефективності самих знань, які без людини не існують і самі по собі нічого не варті. Тому саме людина, причому людина розвинена, високоінтелектуальна, розглядається як головний елемент системи суспільного виробництва, який повинний постійно знаходитися в центрі уваги і який мусить розвиватися в першу чергу. І саме людині, а не виробництву в цілому повинна приділятися головна увага. Принципові зміни, які характеризують світову економіку на черговому переломному етапі її розвитку – це зміна капіталу, як найважливішого засобу економіки, на знання [4, с. 526].

За прогнозами вчених, у розвинутих країнах у XXI ст. практично всі додаткові робочі місця створюватимуться для фахівців з вищою освітою. Нині у США, Японії, ФРН кваліфіковані робітники – це ті, що вчилися щонайменше 15 років. Як видно, розвинутим країнам притаманний більш високий освітній кваліфікаційний рівень робочої сили, що, безперечно, забезпечує й вищу продуктивність праці та конкурентоспроможність продукції.

Таким чином, відбуваються принципові зміни як у пропорціях виробництва, так і в зайнятості населення. А також відбувається її реструктуризація згідно з основними напрямками інноваційної політики, та створюється певний резерв робочої сили. Дослідниками доведено, що справжнє багатство економічно розвинених країн – це розвинений інтелектуальний і духовний потенціал їх населення. Безумовно, правильною реакцією на виклик, обумовлений освоєнням нових технологій і посиленням глобалізації, є підвищення рівня освіти й поліпшення професійної підготовки робочої сили.

### Список літератури

1. Фінансові інновації і шляхи підвищення компетентностей фахівців з фінансів: колективна монографія / [Під наук. ред. д.е.н., професора М. А. Коваленка]. – Херсон: ХНТУ, 2017. – 138 с.
2. Бажан І. Економічна сутність та функції інтелектуального капіталу / І. Бажан // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 2. – С. 30–35.
3. Стрижак О. О. Формування інтелектуального капіталу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / О. О. Стрижак. – Харків. – 2004. – 23 с.
4. Дойль П. Маркетинг, менеджмент и стратегии. 4-е изд. / Пер. с англ. / П. Дойль, Ф. Штерн. – СПб.: Питер, 2007. – 544 с.

**Кожерко Є.А.**

Науковий керівник: **Семенова Л.Ю.**, к. е. н. доцент,  
*Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпро, Україна*

### ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КАР'ЄРОЮ ПЕРСОНАЛУ

Характерною рисою сучасного управління на підприємстві є визнання зростаючої ролі людського чинника в системі виробництва і розвитку нових форм і методів управління персоналом, в першу чергу на рівні підприємств і фірм. Персонал є найбільш значним ресурсом будь-якого суспільства, будь-якої країни і будь-якої організації. Організації створюють спеціальні методи і системи управління професійним розвитком, кар'єрою, підготовкою резерву керівників.

В сучасних реаліях актуальним є не просто використовувати працю персоналу для задоволення потреб організації, а створити всі умови для його професійного та кар'єрного розвитку, вдало управляти кар'єрою персоналу, щоб потім вдало використати це для розвитку підприємства. Головний сенс управління кар'єрою персоналу полягає в тому, щоб все цінне, чим володіє або може мати людина організації, а саме його здатності до професійної діяльності, було ефективно використано для досягнення цілей підприємства та задоволення інтересів особистості. Тому, важливим є вміння вдало управляти кар'єрою персоналу, тобто зробити це управління ефективним для підприємства.

Перш ніж оцінювати ефективність управління кар'єрою, визначимось що ж таке «кар'єра». Дослідження сутності поняття «кар'єра» пов'язане з іменами багатьох відомих науковців. Деякі вчені прирівнюють поняття «кар'єра» з поняттям ділової кар'єри, оскільки враховується тільки її професійний аспект. Є науковці, які в поняття кар'єри включають як професійну кар'єру, так і кар'єру домогосподарок, дружин, чоловіків, успішних людей, тобто соціальну [4]. Підсумовуючи визначення понять «кар'єра», які надають різні вчені, можна зробити висновок, що кар'єра являє собою процес професійного, соціально-економічного розвитку людини, який проявляється у її просуненні по сходах посад, кваліфікацій, статусів, винагороджень і фіксується у певній

послідовності позицій, які займає людина на цих сходинках. Крім того, можна також зазначити, що кар'єра – це розвиток людини і освоєння нею соціального простору або експансія людини в організаційному просторі конкретного підприємства.

Управління діловою кар'єрою – це комплекс заходів, що проводяться кадровою службою організацій, з планування, організації, мотивації і контролю службового зростання персоналу, виходячи з їх цілей, потреб, можливостей, здібностей і схильностей, а також враховуючі цілі, потреби, можливості і соціально-економічні умови організації [1].

Зазвичай, на підприємствах де нема управління кар'єрою, працівники мотивовані на результат та розвиток дуже слабо, персонал не використовує всі свої професійні навички та ресурси та не прагне підвищувати свій професійний та кваліфікаційний рівні. Це пов'язане з тим, що працівник не бачать зацікавленості в собі з боку керівництва, та сприймають роботу на такому підприємстві, як тимчасову. Таке відношення персоналу до роботи не вигідно роботодавцеві, тому для важливо на підприємстві створити всі умови для вдалого управління діловою кар'єрою свого персоналу, адже це підвищує відданість організації з боку працівників, зменшує плинність кадрів та створює необхідні умови для повного розкриття всіх талантів, можливостей та здібностей персоналу.

В основному заходами щодо управління кар'єрою займається HR-служба чи кадрова служба, яка займається створенням та веденням планування, організації, мотивації та контролю службового зростання персоналу на підприємстві.

Щоб краще розуміти функції кадрових служб в управлінні кар'єрою, можна виділити наступні етапи процесу управління діловою кар'єрою робітників, які дозволяють досягти ефективного управління персоналом та його кар'єрою на підприємстві [2]:

1. Аналіз професійних, ділових та особистих якостей працівника на етапі найму. Та визначення перспективи для професійного просування та розвитку в організації.

2. Формування переліку посад, які працівник зможе зайняти під час кар'єрного просування, тобто складання індивідуального плану розвитку кар'єри співробітника. А також аналізується підходить працівник для тієї чи іншої посади, виходячи з інтелектуального, лідерського потенціалу та професійних вмінь працівника.

3. Стажування чи підвищення кваліфікації працівників – це реалізація індивідуального плану розвитку. Також, відбувається оцінка результатів роботи, адже важливим є вміння застосовувати отриманні знання та вміння на практиці.

Не треба забувати, що важливим є не тільки впровадження управління кар'єрою, як один з напрямів управління персоналом на підприємстві, а й досягнення позитивних результатів для підприємства та персоналу. Тобто управління кар'єрою на підприємстві повинне бути ефективним, для цього використовують оцінку ефективності управління кар'єрою.

Така оцінка ефективності може спиратися на використання системи наступних показників [3]:

- підвищення ефективності управління підприємством (яке може базуватися на показниках досягнення цілей організації, що визначені її засадними документами, концепціями розвитку тощо);
- підвищення результативності праці;
- зниження плинності кадрів;
- співвідношення чисельності співробітників, прийнятих на ключові посади ззовні, та тих, хто був призначений на такі із внутрішнього кадрового резерву організації.

Отже, підсумовуючи усе вище сказане, можна зробити висновок, що управління діловою кар'єрою виконує важливі функції в управлінні персоналом на підприємстві та в трудовій діяльності працівника. Управління кар'єрою повинне бути одним з найважливіших напрямків в кадровій роботі та в управлінні персоналом на підприємстві, адже це дозволяє розвивати персонал та досягати ефективного управління в організації, що дозволяє організації бути конкурентоспроможною та створити міцний колектив, який зробить все для розвитку своєї організації.

### **Список літератури**

1. Білоконенко В.І. Організація праці: конспект лекцій / В.І. Білоконенко. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2014. – 136 с.
2. Гончаров Ю.В. Система управління кар'єрою як інструмент економічного розвитку освітніх закладів / Ю.В. Гончаров, Ю.А. Комаровська // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну – 2015. – Спец. вип.: Серія «Економічні науки». – С. 153-160.
3. Жгун О. Кар'єрне сходження // Журнал «Управління компанією», 2006, № 62.
4. Пушкар З.М. Кадровий менеджмент: Навчальний посібник / З.М. Пушкар, Б.Т. Пушкар. – Тернопіль: Осадца Ю.В., 2017. – 210 с.

**Куліш Т.Ю.**

*студентка групи 4 МОп,*

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

**Воскресенська О.Є.,**

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу і туризму,*

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

## **МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Актуальність теми** полягає в тому, що проблема вимірювання величини потенціалу підприємства є важливою як в теоретичному, так і практичному плані. Знання потенціалу підприємства дозволяє визначити сумарний потенціал

галузі та економіки в цілому, створює основу для розробки, вибору та обґрунтування довгострокових цілей їх розвитку. Співвідношення величини потенціалу з кінцевими результатами функціонування підприємства дозволяє отримати комплексне уявлення про ефективність його функціонування, тобто ступінь реалізації потенціалу. Тому вивчення методів та функцій управління потенціалом підприємства є дуже важливим аспектом.

**Метою** є визначення ефективності системи управління за допомогою методів та функцій потенціалу підприємства.

Питаннями формування та оцінки потенціалу підприємства займалися такі теоретики та практики І.В. Яцкевич, Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай, Е. В. Лапин, М. П. Пан, В. І. Торкатюк, О. С. Вороніна.

Перехід до нового механізму господарювання значно підвищив актуальність дослідження тих ринкових ознак потенціалу, котрі якнайповніше виражають поняття «потенціал підприємства».

Потенціал підприємства – це сукупність можливостей, наявних ресурсів, сил, виробничих запасів та засобів, які можуть бути використані для досягнення цілей задоволення попиту суспільства в товарах та послугах [2].

Отже, потенціал підприємства характеризується чотирма основними рисами (табл. 1).

До найважливіших елементів організаційного механізму управління відносяться цілі, принципи, функції, методи управління, кадри, техніка, технології, інформація і структури управління організаціями [1].

Метод управління – це сукупність (система) управлінських способів, які сприяють забезпеченню високої ефективності діяльності організації. За допомогою правильного вибору методу управління забезпечується чітка організація цього процесу й всієї виробничо-економічної діяльності.

**Таблиця 1. Риси потенціалу підприємства**

Риси	Характеристика
Перша	Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин.
Друга	Можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених у виробництво, так і ні. але підготовлених для використання.
Третя	потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але ще й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи.
Четверта	Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу прибутку)) визначаються також формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою

У практиці управління успішно застосовують такі методи: адміністративні, економічні, комерційні, соціально-психологічні, правові, дослідницькі (методи одержання інформації, аналізу, творчі методи, методи прогнозування, оцінки, прийняття рішень, подання, аргументації).

Сукупність застосування методів управління покликана забезпечити цілеспрямованість колективу; організованість; чіткість і узгодженість роботи; оперативність і своєчасність рішень; розпорядливість, гнучкість, дисциплінованість та ініціативність.

**Таблиця 2. Класифікація дослідницьких методів управління**

1	Методи отримання інформації: інтерв'ю, анкети, метод вибіркового спостережень
2	Методи аналізу: системний аналіз, написання сценарію, метод мережевого планування, система показників, метод контрольного списку, вартісний аналіз
3	Творчі методи: мозковий штурм, синектика, морфологічний метод
4	Методи прогнозування: Дельфі, статистичній екстраполяції, аналогії, поперечний аналіз, економічні моделі, аналіз вхід/вихід, моделювання
5	Методи оцінки: аналіз статусу продукту, моделі з підрахунком пунктів, шаблон, аналіз витрати (корисність), розрахунок прибутковості, аналіз рівних інтервалів, аналіз ризик, калькуляція ризик і шансів
6	Методи ухвалення рішень: математичні моделі, правила ухвалення рішень при невизначеності, таблиця рішень, "дерево рішень"
7	Методи уявлення: функціональні діаграми, частковий опис, таблиці
8	Методи аргументації: презентації, переговори

Серед джерел підвищення ефективності управління в процесах формування потенціалу особливого значення набувають методи управління, що дозволяють сформулювати систему управління взаємодією різноманітних факторів, які визначають умови розвитку потенціалу підприємства, забезпечують досягнення цілей. А.В. Шегда підкреслює, що використання економічних методів дає змогу розробити методологію моделювання керуючої та керованої систем, досліджувати інформаційні процеси, кількісно оцінювати інформацію [3].

Оскільки основним критерієм ефективності функціонування підприємства є досягнення максимального кінцевого результату діяльності при оптимальному використанні виробничих і фінансових ресурсів, то, відповідно, основне завдання управління потенціалом полягає передусім у раціональному розподілі названих ресурсів із метою досягнення найвищих показників [4].

У процесі вирішення управлінських проблем ми повинні чітко уявляти, що концепція управління одночасно є процесом взаємозалежних функцій. У науковій літературі як зарубіжній, так і вітчизняній, існують різні точки зору на класифікацію функцій управління, хоча, по суті, вони відрізняються лише за окремими параметрами. Наприклад Е. П. Голубков виділяє такі функції: визначення цілей і завдань діяльності організацій; планування; організація; мотивація; координація й регулювання; облік, аналіз і контроль.

У свою чергу М. Мескон зараховує до функцій управління такі види діяльності: стратегічне планування; планування реалізації стратегії; організація



взаємодії й повноважень; побудова організацій; мотивація.



**Рис. 1. Розрізняють два види функцій управління**

Функції управління сприяють налагодженню й успішному функціонуванню всіх підрозділів діючої структури управління за вертикальними і горизонтальними зв'язками. Виходячи із цього, А. Я. Кібанов розділяє всі функції управління на зовнішні, внутрішні, основні, додаткові, корисні, шкідливі, неприродні, дублюючі.

Функція відділу виробництва розділяється на підфункції, до яких можна віднести:

- раціональне використання виробничих потужностей, інструментів і приладів;
- визначення норм часу на виготовлення продукції;
- забезпечення якості робіт;
- підготовка виробничої документації;
- визначення сум капітальних вкладень;
- розробка схем руху матеріальних потоків;
- розробка технологій з виготовлення деталей;
- розробка методів монтажу устаткування;
- розробка форм обслуговування споживачів продукції;
- розробка форм підвищення кваліфікації й перепідготовки кадрів [3].

Ефективність системи управління залежить не тільки від чіткого вибору методів, принципів і функцій управління, а й факторів, що сприяють підвищенню інтенсивності процесу управління. Основні фактори інтенсифікації процесу управління організаційним потенціалом, це такі, як ефективність використання ресурсів, прискорення процесу управління, використання техніки управління, інформаційне забезпечення процесу управління, економія часу в процесі управління, економія витрат у процесі управління, регулювання процесів взаємодії ланок, етапів.

**Висновок.** Вирішення проблеми формування потенціалу підприємства, може значно вплинути на подолання негативних явищ ринкових відносин. Передумовою і важливою складовою будь-якого підприємства є потенціал, тому кожному суб'єкту господарювання необхідно знати і розуміти теоретичні основи, методи, функції й напрями ефективного використання такого потенціалу. Вільне володіння цим питанням дасть змогу їм об'єктивно оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями діяльності підприємства, сформуванню ефективну стратегію розвитку.

### Список літератури

1. Загальна характеристика потенціалу підприємства. / Економічна діагностика: навч. пос. / І. В. Яцкевич. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [https://pidruchniki.com/86899/ekonomika/zagalna\\_harakteristika\\_potentsialu\\_pidpriyemstva](https://pidruchniki.com/86899/ekonomika/zagalna_harakteristika_potentsialu_pidpriyemstva).
2. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.
3. Пан М. П. Конспект лекцій з дисципліни «Управління потенціалом підприємства» / М. П. Пан, В. І. Торкатюк, О. С. Вороніна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2011. – 159 с.
4. Управління потенціалом підприємства. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://helpiks.org/4-110406>.

**Лишенко М.О.**

*д. е. н., доцент, завідувач кафедри статистики, АГД та маркетингу  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

## ОСОБЛИВОСТІ РИНКОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ- ТОВАРОВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ЗЕРНА

Нами було досліджено економічне значення та роль інфраструктури ринку, в результаті встановлено, що особливої уваги заслуговує система ціноутворення, яка пов'язана з діяльністю торгових бірж, агроторгових домів, функціонуванням оптових ринків та інше. Першочерговим завданням функціонування сільськогосподарських підприємств на ринку зерна є розрахунок ціни на зернову продукцію. Враховуючи кон'юнктуру ринку керівники аграрних підприємств повинні постійно здійснювати моніторинг ціни на зернову продукцію.

Отож, в такій ситуації основну функцію регулювання ринкових цін відіграє інфраструктура зернового ринку. Дослідження показали, що ціни на ринку формуються в залежності співвідношення попиту та пропозиції. Це дає можливість аграрним підприємствам узгоджувати свої інтереси і враховувати закони вартості, попиту та пропозиції [2]. Базова ціна завжди сформована на основі суми витрат на вирощування зернових, а на стадії встановлення ціни та попиту, визначається які витрати будуть при виході на ринок.

Поведінка суб'єктів на ринку зерна залежить від цінової стратегії. При вивченні питань щодо ціноутворення на цьому ринку бажано здійснювати аналіз коливань і співвідношення цін, основними напрямками якого є оцінювання різних цін для одного виду продукції на ринку зерна, варіації цін у часі, варіації цін за районами області, а також розбіжностей цін на окремих субринках (приватному, кооперативному, державному) та варіації цін у разі купівлі товару різними соціально-економічними категоріями (групами за доходами). Такі розрахунки здійснюються на основі загальноприйнятої методики. Важливим моментом тут є те, що в умовах ринкової економіки суб'єкти ринку зерна наділені правом самостійного визначення ціни на власну продукцію, а також правом її визначення на засадах домовленості зі споживачами (покупцями) при укладанні між ними угод купівлі-продажу [1]. Це призводить до виникнення цінової конкуренції між виробниками.

Нагальною проблемою сьогодення є здійснення аналізу й оцінювання цінової конкурентоспроможності (також на основі загальновідомої методики) окремих видів продукції вищої якості та продукції, яка реалізується у вигідні для споживача терміни на ринку зерна, у тісному взаємозв'язку із конкурентоспроможністю за якістю.

Ми погоджуємось із авторами В. П. Ситником, М. М. Гаврилюком, М. Г. Лобасом, С. О. Тивончук, С. В. Тивончук, С. М. Чмирем, що нині на ринку зерна спостерігається відсутність цивілізованої конкуренції і механізму ефективного ринкового ціноутворення. Ринок зерна представлений з одного боку, великою кількістю виробників (продавців), що перебувають у конкурентних умовах, а з іншого – на цьому ж ринку перебувають лише декілька покупців (приватних структур, зернотрейдерів), що володіють відповідною виключністю щодо права і можливостей реального впливу на процес ціноутворення.

Тобто відбулося скорочення продажу зерна виробниками безпосередньо переробним підприємствам (у т.ч. елеваторам) за допомогою бірж, агроторговельних домів, обслуговуючих кооперативів, заготівельних пунктів, аукціонів, проте розширився збут зерна із використанням комерційних посередників, які отримують високі прибутки, диктуючи власні ціни та контролюють експортні, оптові та дрібнооптові товаропотоки, що є, на нашу думку, негативною тенденцією.

Вітчизняні науковці вже визначили основні причини, що зумовлюють панування діяльності зернотрейдерів на ринку зерна:

- 1) абсолютна більшість виробників зерна не має можливості зберігати його в належних умовах;
- 2) відсутність належного інформаційного середовища на зерновому ринку;
- 3) біржовий товарний ринок ще не виконує ролі прозорого і привабливого для контрагентів місця торгівлі;
- 4) з боку зерновиробників відсутня єдина узгоджена цінова політика щодо виробленого ними зерна.

Як зазначає Л. Л. Мельник, за таких умов їм практично протистоїть один

із багатьох зернотрейдерів, який має можливість диктувати ціни виробнику зерна. І в цьому контексті зернотрейдер є якщо не монополістом, то олігополістом. Таким він не був би у випадку розвиненої біржової торгівлі зерном [3, с. 17].

На підставі вивчених робіт науковців з проблем дослідження інфраструктури ринку, нами була запропонована механізм інфраструктури зернопродуктового під комплексу Дану схему можна представити наступним чином (рис. 1).

До першого блоку відносяться виробничі, фінансові та інформаційні підприємства зернового спрямування.

Другий блок включає в себе підприємства, які займаються збутом зерна на ринку. Другий блок включає в себе ще й «маркетингові структури». На нашу думку, саме за допомогою удосконалення маркетингових структур можливе покращення функціонування сільськогосподарських підприємств на зерновому ринку.

До третього блоку відносяться підприємства, які займаються переробкою зернових, а також організації пов'язані зі збутом зерна та продукції їх переробки і доведення їх до кінцевого споживача [1, с.14].

Майбутній розвиток інфраструктури зернового ринку повинен розвиватися з урахуванням нових приватизаційних процесів, які відбулися в економіці агарних та переробних підприємств.



Рис.1.Схема інфраструктури зернового ринку в сільськогосподарських підприємствах \*  
 \* джерело: систематизовано автором на підставі джерела [1]

Як вважають науковці Носенко В.А., Чередник В.І., зернові товаровиробники втрачають кошти із-за монополізації посередницьких комерційних організацій, до них відносять елеваторні підприємства, хлібоприймальні пункти, страхові та лізингові установи. Саме вони нав'язують завищену ціну на постачання матеріалів та послуг, яка зазвичай не влаштовує виробника зернової продукції.

Тому, на нашу думку, покращення інфраструктури ринку зерна дасть можливість удосконалити просування зернової продукції від товаровиробника до споживача, в результаті виключення із ланцюга просування саме комерційні організації, тобто посередницькі структури [4].

Таким чином, в сучасних умовах розвитку ринку виникає потреба в оптимізації основних елементів складових інфраструктури. Отже, удосконалення інфраструктури зернового ринку потрібно здійснювати враховуючи галузь економіки та фактори впливу. Зокрема для зернового ринку такими факторами є сезонність виробництва, постійні ризики, які виникають по причині кліматичних умов, територіальна розміщеність виробництва та великі логістичні витрати і місце розташування переробних та заготівельних організацій.

#### **Список літератури**

1. Кузнецова І.О. Зерновий ринок України: історія створення та тенденції розвитку. Монографія: Одеса: Поліграф, 2008. 198 с.
2. Лищенко М.О., Бойко І., Білоус В. Обґрунтування ефективного забезпечення маркетингової стратегії підприємства: асортимент-якість-ціна [Електронний ресурс]. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. №5 (16). С. 144-152. Режим доступу до ресурсу: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/16-2018-ukr>.
3. Мельник Л. Л. Зерновий комплекс України в аспекті експортних можливостей та державного регулювання. Агросвіт. 2013. № 4. С. 13-19.
4. Лищенко М.О., Михайлова Л.І., Устік Т.В. Механізми управління маркетингом та збутом продукції сільськогосподарських підприємств на ринку зерна. Економіка АПК. 2018. № 10. С. 40-49.

**Ліскова Г.А.**

*магістр*

**Тарасюк А.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки,  
підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ І ТЕХНОЛОГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ**

Функціональні та фінансово-економічні показники діяльності переважної кількості підприємств водо-каналізаційного господарства (ВКГ) України є

незадовільними, що негативно позначається на якості води та призводять до зростання нераціональних витрат та витоків води і потребує невідкладних змін не тільки у технічному і технологічному плані, але і в організаційному і фінансовому планах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дали змогу встановити, що теоретико-методологічні засади житлово-комунального господарства сьогодні досліджуються багатьма провідними фахівцями як України, так і зарубіжжя. Серед них слід відзначити методологічні розробки В.М. Бабаєва, Д.Т. Бікулова, Б.В. Бабіна, В.М. Вакуленка, Б.М. Данилишина, А.О. Дегтяра, О.І. Дзядь, О.В. Долгальової, В.В. Дорофійенка, А.А. Дроня, Д.В. Ісаєнка, Т.М. Качала, Ю.В. Ковбасюка, С.В. Корнійчука, Г.О. Крамаренко, С.Г. Кравченка, В.П. Кукси, В.М. Лобаса, В.І. Логвиненка, І.М. Осипенка, В.І. Пили, О.С. Поважного, О.Ю. Попова, О.Т. Рибалко, М.В. Руля, Г.М. Семчука, Т.М. Строкань, Д.М. Стеченка, Р.М. Сиротюка, Ю.Г. Хівріча, В.В. Хомякова та ін.

Метою і завданням дослідження є аналіз сучасного стану підприємств галузі ВКГ, здійснення пошуку шляхів підвищення економічної ефективності роботи та обґрунтування процесів реформування підприємств галузі, а також розробка заходів для забезпечення стабільного фінансового стану підприємств ВКГ.

Джерелами води для систем централізованого водопостачання в Україні є запаси підземних вод та поверхневі водні об'єкти (річки, озера, водосховища) і водопроводи, що забирають воду з підземних джерел (артезіанських, джерельних). Підземні джерела водопостачання за період їх експлуатації (здебільшого 35-40 років) суттєво погіршили свою якість і сьогодні лише 57% з них відповідають вимогам ГОСТ 2761-84 «Джерела централізованого господарсько-питного водопостачання» та СанПіН 4630-88 «Санітарні правила і норми охорони поверхневих вод від забруднень». Ще гірше виглядає ситуація з поверхневими джерелами водопостачання: на сьогодні жодне з них не відповідає вимогам. Основними причинами незадовільної якості питної води є суттєве погіршення стану джерел водопостачання порівняно з тим, у якому стані вони були на період проектування і будівництва водозаборів, відсутність або неупорядкованість зон санітарної охорони (ЗСО) водозаборів та зношеність водогонів і розподільчих мереж, їх висока аварійність, що спричинює вторинне забруднення питної води.

Складовими системи транспортування та розподілу води є насосні станції, водогони та розподільчі мережі. Насосні станції були збудовані здебільшого 30-40 років тому назад і характеризуються наступним: надлишковою потужністю встановленого насосного обладнання (яка у 1,2-5,5 рази, а інколи й більше, перевищує потреби); низькими коефіцієнтами корисної дії робочих агрегатів, а, отже, і завищеним енергоспоживанням; зношеністю технологічного обладнання та незадовільним станом будівель; регулювання роботи насосних агрегатів протягом доби здійснюється переважно (у 80% випадків) за допомогою засувки, що зумовлює неефективне енергоспоживання. Водогони та розподільчі мережі на території України прокладені із чавунних труб (47%) та сталевих труб (41%). При цьому 24% всіх мереж використали

свій термін експлуатації, оскільки експлуатуються більше 30-ти років. Про зношений стан трубопроводів свідчать показники їх високої аварійності. Так, при середній аварійності водопровідних трубопроводів у 116 аварій на 100 км на рік, аварійність сталевих водопроводів більш як утричі перевищує цей показник (367 аварій на 100 км на рік).

Основними причинами незадовільного стану систем транспортування та розподілу води є значне скорочення обсягів, відсутність коштів для своєчасної заміни зношеного насосного обладнання та приведення його у відповідність до гідравлічних потреб системи, значна частка водопроводів, прокладених із сталевих, низької якості, труб без внутрішньої ізоляції.

За останні 15 років спостерігається стійка тенденція до збільшення втрат води (з 16% до 45%, а інколи й більше). Втрати складаються із витоків з водогонів, розподільчих і внутрішньобудинкових мереж та неврахованих витрат води і визначаються як різниця між загальною кількістю води, що подана в систему і обсягом реалізації. Основними причинами втрат і недообліку води є відсутність приладів обліку води на всіх технологічних стадіях її проходження (підйом, перекачування і підкачування), що не дає можливості оцінити її реальні обсяги; відсутність зонування розподільчої мережі по оптимальних тисках, що зумовлює надлишкові тиски на вводах до будинків; відсутність будинкових приладів обліку води, що не дає можливості реально оцінити розподіл втрат води в розподільчих мережах і витоків та недооблік води у внутрішніх системах будинків; зношеність внутрішніх (будинкових) мереж і сантехнічних приладів; постійне зростання кількості індивідуальних приладів обліку води, які встановлюються на внутрішніх мережах.

Всі системи водопостачання пілотних міст характеризуються досить високими показниками питомого енергоспоживання. Високе енергоспоживання зумовлюється невідповідністю між проектною та фактичною продуктивністю встановленого насосного обладнання. Іншим показником ефективності використання електроенергії є ККД робочих насосних агрегатів. Значна частина насосних агрегатів, які працюють 25-30 років, через зношеність та невідповідність фактичним потребам системи (необхідність регулювання їх роботи засувками) працюють з ККД 25-45%, що зумовлює надлишкове енергоспоживання.

Системи транспортування стічних вод складаються з внутрішньо-квартирних і вуличних мереж, головних колекторів, насосних станцій та напірних трубопроводів. Про зношений стан мереж свідчать показники їх високої аварійності. Так, якщо показник аварійності каналізаційних мереж в Україні становить в середньому 300 аварій на 100 км на рік. Понад 90% насосного обладнання сьогодні потребує заміни. Продуктивність багатьох насосних агрегатів значно перевищує фактичну потребу. Основними причинами незадовільного стану систем транспортування стічних вод є: значне скорочення обсягів стічних вод (і в першу чергу за рахунок зменшення водоспоживання промисловими підприємствами), що вимагає перегляду схем

водовідведення і потужностей насосного обладнання; переважна кількість аварій каналізаційних мереж (80-95%) припадає на затори, причиною яких є зменшення кількості стічних вод, яка надходить у самопливні колектори, що призводить до зменшення швидкості проходження стоків та спричинює замулювання мереж.

Відновлення пропускної здатності колекторів потребує сучасних машин та механізмів для обслуговування мереж каналізації; відсутність коштів на своєчасну заміну зношеного насосного обладнання та приведення його у відповідність до гідравлічних потреб системи; значна частка каналізаційних мереж прокладена із сталевих, низької якості, труб без внутрішньої ізоляції та азбоцементних труб; зношеність значної частини каналізаційних мереж.

Каналізаційні очисні споруди (КОС) збудовані переважно у 60-80-х рр. минулого століття. Середній термін їх служби становить 30 років. Подібно до систем водопостачання, всі системи водовідведення і очищення стоків пілотних міст характеризуються досить високими показниками питомого енергоспоживання (70-80%). Аерація стоків та активного мулу на КОС вимагає великих витрат електроенергії у процесі очистки стічних вод. Ці затрати складають до 90-95% від загального споживання електроенергії очисними спорудами. Ще одним показником ефективності використання електроенергії є ККД робочих насосних агрегатів. Гідравлічна невідповідність насосів у системі каналізації є не менш поширеною, ніж у системі водопостачання. Тиск каналізаційних насосів, звичайно, нижчий, і працюють вони періодично відповідно до рівня стоків у резервуарах. Насоси і двигуни на більшості каналізаційних насосних станцій мають вік від 20 до 40 років.

Основними причинами незадовільної роботи споруд з очищення стоків (КОС) є: відсутність спеціалістів-технологів, недотримання технологічного регламенту роботи, зношене та застаріле технологічне та лабораторне обладнання для контролю за роботою очисних споруд.

На основі аналізу проблем та причин незадовільного сучасного стану галузі можна запропонувати наступні шляхи розвитку:

- удосконалити господарсько-фінансову політику в галузі, передбачивши зменшення податкового пресу на підприємства ВКГ,
- розробити і ввести єдиний тариф для всіх груп споживачів, єдину структуру собівартості робіт та послуг у галузі;
- розробити нормативні документи на питну воду, джерела централізованого водопостачання, нові будівельні норми і правила на проектування об'єктів ВКГ;
- вирішити питання своєчасної оплати наданих послуг;
- підготувати зміни та доповнення до законодавчих актів стосовно плати за використання водних ресурсів, прийняття реальних, екологічно та економічно обґрунтованих технічних умов та нормативів очищення господарсько-побутових стічних вод;
- розробити комплекс технологій та устаткування для поліпшення



якості води, яка забирається з поверхневих джерел та кондиціонування підземних вод України;

- організувати виробництво нових високоефективних коагулянтів і флокулянтів та обладнання для їх застосування з метою очищення природних і стічних вод та переробки осадів;

- розробити комплекси для діагностики водопровідно-каналізаційних мереж;

- запровадити виробництво труб з антикорозійним покриттям, із полімерних матеріалів, нержавіючої сталі, чавуну;

- забезпечити виробництво для підприємств водопровідно-каналізаційного господарства ресурсо- та енергозберігаючого обладнання, приладів обліку та контролю, занурювальних насосів згідно абзацу одинадцятого розділу із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 721 (721-2002-П) від 01.06.2002 року;

- подати відповідно до правил державної Української системи сертифікації продукції пропозиції Держстандарту щодо сертифікації води, обладнання, реагентів та матеріалів і створити на базі науково-дослідного та конструкторсько-технологічного інституту міського господарства випробувальний центр з правом акредитації за сертифікацією вищезазначеної продукції;

- розробити систему відомчого екологічного моніторингу;

- разом з місцевими державними адміністраціями організувати взаємодію із Світовим та Європейським банками реконструкції і розвитку, міжнародними установами, іноземними фірмами щодо залучення інвестицій на реконструкцію, розширення та технічне переоснащення підприємств ВКГ;

- створити спеціальні регіональні центри запобігання надзвичайним ситуаціям у ВКГ;

- впровадити контроль за розподілом і освоєнням капіталовкладень на будівництво і реконструкцію найважливіших об'єктів водопостачання та водовідведення, здійсненням заходів щодо розвитку ВКГ у регіонах та дотриманням Правил користування і експлуатації систем водопостачання і каналізації.

Для впровадження запропонованих заходів крім бюджетних коштів можна запропонувати використати такі джерела фінансування:

- амортизаційні відрахування відповідно до законодавства;

- кошти позабюджетних фондів охорони навколишнього природного середовища;

- комунальні позики, які дадуть змогу додатково щорічно спрямовувати кошти на підвищення надійності роботи ВКГ;

- позики Світового та Європейського банків реконструкції та розвитку, що залучаються для поліпшення водопостачання та водовідведення міст Одеси, Львова, Дніпропетровська, Запоріжжя та інших;

- кошти від стягнення штрафів та підвищення тарифів за скидання наднормативних забруднених вод у міську каналізацію;
- кошти цільового фонду фінансування робіт, спрямованих на зменшення непродуктивних витрат води, питомих витрат матеріальних та енергетичних ресурсів.

Джерелами фінансування заходів економічного розвитку підприємств комунального господарства повинні стати кошти місцевого бюджету, трансферти з державного та обласного бюджетів, власні кошти суб'єктів господарювання міста Херсон, інвестиційні кошти.

Актуальність дослідження стану та перспектив розвитку водопровідно-каналізаційного господарства полягає в тому, що воно є однією з найважливіших галузей, яка забезпечує нормальне функціонування усього господарсько-промислового комплексу України.

Система водопостачання та водовідведення України доволі складний інженерний комплекс. Значна частина споруд цього комплексу відпрацювала нормативний термін і потребує оновлення.

За час експлуатації існуючих систем відбулися суттєві технічні, соціально-економічні, екологічні та інші зміни, які зумовили потребу пріоритетного відтворення на сучасному світовому рівні системи водопостачання в державі. Найбільшою проблемою системи водопостачання України є її спрацьованість, яка становить близько 30 %. Знос основних фондів у підгалузі сягає 62,2 %. Із загальної протяжності водопровідних мереж перебувають в аварійному стані і потребують заміни 37 %, каналізаційних мереж - 34,8%.

Найважливішим напрямком є перегляд схем водопостачання з метою визначення реальних потреб у воді, необхідних потужностей насосного обладнання, розподілу водних потоків і оптимізації тисків в розподільчій мережі.

Впровадження вказаних заходів дасть можливість, в першу чергу, зменшити втрати води в системі, оптимізувати реальні обсяги її подачі, а, отже, і перекачування, та скоротити витрати із внутрішніх систем будинків.

Головною проблемою оновлення водопровідної мережі залишається невизначеність джерел фінансування необхідних витрат. Оскільки основним джерелом фінансування інвестицій є власні кошти, важливим є забезпечення стабільного фінансового стану підприємств ВКГ, які на сьогодні є збитковими. Незважаючи на підвищення тарифів, вони не відшкодовують 100% собівартості.

Для реновації виробничих фондів підприємств водопостачання, підвищення економічної ефективності їх функціонування окрім власних коштів підприємств, коштів державного та місцевого бюджетів, коштів резервного фонду, необхідним кроком є залучення інвестиційних коштів.

Пошук коштів на модернізацію обладнання є надзвичайно важливим завданням при підвищенні інноваційного потенціалу комунальних підприємств. Виконання цього завдання можливе за рахунок здійснення фінансових заходів, що забезпечують беззбиткове функціонування підприємств комунального господарства, а також завдяки забезпеченню додаткових надходжень коштів у

вигляді позик (в тому числі і від МФО), грантів, фінансової допомоги з боку загальнодержавних та місцевих органів влади, інвестицій приватних осіб, тощо.

### Список літератури

1. Агаджанов Г.К. Економіка водопровідно-каналізаційних підприємств: навч. посіб. / Г. К. Агаджанов; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – 2-е вид., перероб. та доп. – Х.: ХНАМГ, 2010.
2. Закон України "Про питну воду, питне водопостачання та водовідведення" №2918-III від 10.01.2002. Електронний ресурс. - Режим доступу: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2918-14>.
3. Закон України "Про державне регулювання у сфері комунальних послуг" № № 2479-VI від 09.07.2010. Електронний ресурс. - Режим доступу: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2479-17>.
4. Панов В.В. Державне управління розвитком комунальних підприємств водопровідно-каналізаційного господарства України / В.В. Панов, І.О. Панасенко. – Харків: вид-во ХаРІ НАДУ «Магістр», 2016.
5. Постанови Національної комісії від 11.08.2016 № 1414 "Про внесення змін до постанови Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг від 26.11.2015 № 2868".

**Мищук Є.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування,  
публічного управління та адміністрування,  
Криворізький національний університет,  
м. Кривий Ріг, Україна*

### ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Для підприємств будь-яких форм господарювання важливими питаннями є не тільки оцінювання рівня їх економічної безпеки у кількісному вираженні, але й визначення достатності її якості для більш обґрунтованих висновків щодо загального економічного стану та розроблення адекватних заходів із підвищення (покращення) економічної безпеки. При цьому визначення якості економічної безпеки повинно здійснюватися на всіх етапах її формування та забезпечення. Вона є комплексною економічною категорією.

З однієї сторони, якість економічної безпеки є узагальнюючою характеристикою джерел її формування та проявляється в ієрархічній структурі економічної безпеки з урахуванням її домінуючих складників.

Відмітимо, що показник якості економічної безпеки є інтегральною величиною, який базується на визначеній системі показників:

1. За етапами життєвого циклу економічної безпеки:
  - показники якості формування економічної безпеки;
  - показники якості утримання економічної безпеки на заданому рівні;
  - показники якості забезпечення економічної безпеки.
2. За видами економічної безпеки:

- показники якості безпеки поточних економічних інтересів підприємства (відповідно поділяються на підвиди: показники якості безпеки фінансово-економічних інтересів, безпеки економіко-виробничих інтересів, безпеки соціально-екологічних інтересів, безпеки інформаційних інтересів, безпеки інвестиційних інтересів);

- показники якості безпеки стратегічних економічних інтересів підприємства (відповідно поділяються на підвиди: показники якості безпеки економічного розвитку та показники якості інвестиційної безпеки).

3. За ступенем охоплення оцінки якості економічної безпеки:

- комплексні показники якості економічної безпеки;
- локальні показники якості економічної безпеки.

4. За метою оцінювання:

- граничні (еталонні) показники якості економічної безпеки;
- фактичні показники якості економічної безпеки;
- планові показники якості економічної безпеки.

5. За групами стейкхолдерів:

- показники якості економічної безпеки базового підприємства;
- показники якості економічної безпеки внутрішніх груп стейкхолдерів (працівників і топ-менеджерів);
- показники якості економічної безпеки власників підприємства;
- показники якості економічної безпеки зовнішніх груп стейкхолдерів.

Одним із кількісних критеріїв може бути зростання вартості підприємства (конкретизація показника вартості залежить від мети аналізу – ним може бути ринкова вартість, грошова додана вартість тощо).

З метою ідентифікації якості економічної безпеки доцільно використовувати відповідну шкалу оцінок, за якою визначати її ступені: високий, середній, задовільний, незадовільний.

З іншого боку, при досягненні високої якості економічної безпеки, підприємство отримує додаткові економічні вигоди, які проявляються в прирості економічних показників у кількісному вираженні: прибутку, вартості підприємства, грошового потоку, власного капіталу, активів тощо, що можна формалізувати таким чином:

$$Y_{\text{ЕкБ}}(\text{вс})_t = \Delta \text{ЕП}_{\text{ЕкБ } t},$$

де  $Y_{\text{ЕкБ}}(\text{вс})_t$  – показник якості економічної безпеки, що відповідає її високому ступеню у періоді  $t$ ;

$\Delta \text{ЕП}_{\text{ЕкБ } t}$  – приріст певного економічного показника, що відбувається за рахунок покращення якості економічної безпеки підприємства до високого ступеня у періоді  $t$ .

Аналогічним чином можна визначити прирости економічних показників у періоді  $t$ , що відповідають середньому ступеню якості. Однак можливі випадки, коли при середньому ступені якості економічної безпеки (так само, як і при задовільному та незадовільному ступені) підприємство недоотримує частину економічного показника (прибутку, вартості підприємства, власного капіталу,

активів, грошового потоку тощо). У фаховій літературі достатньо описані методики визначення рівня економічної безпеки на основі застосування показника еталонної вартості бізнесу, що характеризує її величину, яка могла б бути досягнута при нормалізації фінансового стану, тобто при дотриманні фактичних значень фінансових показників своїм нормативам, і навпаки [1]. Відмінністю запропонованого нами методичного підходу є те, що, по-перше, ми пропонуємо визначати зміни економічних показників під впливом якості усієї економічної безпеки, а не її окремих показників-індикаторів; по-друге, зазначені зміни ми диференціюємо залежно від різних ступенів якості: окремо для високого і окремого для середнього, задовільного та незадовільного ступенів.

Попередні висновки щодо ступеня якості економічної безпеки можна зробити на основі порівняння фактичного рівня економічної безпеки (у кількісному вираженні) з його плановими та з граничними (еталонними) значеннями (у кількісному вираженні) за різних умов (на різних етапах життєвого циклу підприємства тощо).

Проміжні висновки, на наш погляд, формуються на основі інтегрального оцінювання якості економічної безпеки як базового підприємства, так і усіх груп його стейкхолдерів з урахуванням приростів економічних показників, що відбулися за рахунок впливу ступеня якості економічної безпеки.

Остаточні висновки щодо якості економічної безпеки підприємства можна зробити на основі порівняння ступеня задоволення його економічних інтересів у заданому періоді.

### **Список літератури**

1. Манцуров І. Г., Нусінова О. В. Методичні підходи до оцінки економічної безпеки об'єднань підприємств. *Ефективна економіка*. 2011. № 8. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=653>.

**Наумова Л.М.**

*д. е. н., професор кафедри зовнішньоекономічної діяльності,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна.*

**Наумова О.В.**

*аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ РЕЗЕРВИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ОБ'ЄДНАНЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Посилення динамічності науково-технічного прогресу, розвиток інноваційних процесів, в світовому масштабі, необхідність вирішення соціально-економічних завдань, викликають потребу удосконалення всієї

системи управління ланками економіки й усім національним господарством, приведення його у відповідність з досягнутим рівнем розвитку розвинутих країн.

Щодо завдань розвитку управління на сучасному етапі слід окремо визначити важливість ліквідування відставання роботи, яка направлена на удосконалення і перебудову господарського механізму, форм і методів управління, необхідності розробки та впровадження засобів, що дають більший простір дії міжнародних зв'язків суб'єктів економіки в зовнішньоекономічному просторі [1].

Серед засобів, які можуть суттєво впливати на підвищення ефективності зовнішньоекономічних відносин, значну роль відіграє використання організаційних резервів на різних рівнях управління і в різних сферах економіки [2].

Особливість цих резервів (дисципліна управлінської діяльності, раціоналізація структури управління, зменшення обсягу документообігу і т.д.), визначається тим, що їх використання не потребує значних капіталовкладень і має реальний ефект. Але на практиці часто недооцінюють резерви, не використовують комплексні підходи до удосконалення систем управління зовнішньої діяльності. Чим більш якісні організаційні форми і методи управління зовнішньоекономічною діяльністю, тим більш вони відповідають сучасній природі нашої економіки, тим більш забезпечується ефективність виробництва, розвиток інноваційних процесів, зростання якості роботи і продукції.

Важлива перевага організаційних форм управління виробництвом у тому, що вони дають можливість вирішення ключових для зовнішньоекономічної діяльності завдань і регулювання виробничих ланок і виробництв в їх виконанні [3]. Використання резервів існуючих організаційних форм управління в першу чергу пов'язано з точним виконанням усіма підприємствами об'єднання або їх підрозділами установлених рішень та положень про права об'єднання і це стосується порядку підготовки аналізу і затвердження планів виробництва, планових і фактичних показників, матеріально-технічного постачання, праці, заробітної плати, соціального розвитку працівників, що посилює функції і відповідальність структур апарату управління.

По-перше, слід більш ефективно використовувати резерви організаційно-структурного характеру. В першу чергу оптимізувати структуру апарату управління об'єднання, в якому є багато малих підприємств, які можуть дублювати функції управління також мають нераціональне співвідношення управлінського і виробничого персоналу.

Перехід виробничих об'єднань в єдині комплекси (для цього вони і формуються) потребує послідовного проведення лінії на органічне поєднання науки і виробництва, раціональну спеціалізацію виробництва відповідно напрямку економічних взаємовідносин [4]. Одночасно із цим в організаційних структурах в об'єднаних за допомогою методів і форм програмно-цільового

управління слід розвивати напрям інтеграції і взаємодії з підрозділами і підприємствами.

Великі резерви економії часу, значного підвищення ефективності управління зовнішньоекономічними зв'язками можуть бути реалізовані в короткий термін і без додаткових витрат, якщо навести необхідний порядок в організаційно-управлінських процесу. Це слід віднести перш за все до контролю робіт. На контроль організаційних резервів слід дивитися як на технологічні операції управлінської діяльності, які повинні бути економічними, раціоналізованими і використовуватися з мінімальними витратами. Досвід показує, що можуть бути спрощені і впорядковані всі процедури управління, при цьому необхідно узгодити дії і інформованість всіх учасників відповідальних за виконання на зовнішніх ринках. Ці дії потребують жорсткого контролю за ходом реалізації, проробки і обґрунтування кожної секції співпраці в експортно-імпортній діяльності. Для ефективного рішення міжнародної проблематики слід використовувати метод бізнес-планування, який дає впорядкованість і дійсне виконання управлінських процедур і регламентів, створює координацію діяльності різних організацій, учасників виконання рішень, і спонукає своєчасно виконувати угоди у сфері зовнішньоекономічної діяльності. При виконанні деяких зовнішньоекономічних задач може статися організаційна невідповідність в діяльності, між технічно пов'язаними і кооперуючими виробниками і споживачами, учасниками реалізації зовнішньоекономічної угоди. Це може бути при невідповідності повноважень і відповідальності по прийняттю рішень і розподілу ресурсів, недостатньо ефективних форм і методів координації робіт або в спрощеному підході до рішення складних координаційних проблем.

Якщо масштаби кооперації і взаємозв'язків ростуть, постає питання про створення позаструктурних форм управління цілими процесами, що може привести до збільшення апарату управління. Інтеграція управління великими виробничо-господарськими або науково-технічними комплексами повинна базуватися не тільки на організаційних процесах, але і на використанні різних угод по організації адміністративно-управлінських відношень. Принципова особливість зв'язку по угоді між управлінськими структурами об'єднання є те, що вона дає горизонтальні відносини між ланками які не підпорядковані і можуть знаходитися на різних рівнях управління.

Основним принципом на якому повинні будуватися координаційно-управлінські договірні відношення є відповідність загальних цілей в об'єднанні. Основою правовідносин повинно бути завдання, яке буде загальним для груп господарських систем.

Як показує досвід створення різних форм управління цільовими програмами розвитку зовнішньоекономічних відносин об'єднання викликає появу нових видів розподілу відповідальності, а отже і додає роботи діючим органам управління по координації та контролю. Організація ефективної взаємодії між усіма елементами діючої системи управління для виконання завдання складає основне завдання управління комплексними програмами

об'єднання. Його вирішення повинно мати зв'язок і збалансованість усіх стадій виконання програми об'єднання під одним керівництвом: наукова розробка, планування, розподіл ресурсів, виконання програмних дій. Якістю дієвий інструмент інтеграції виконавців, створення програми, може виступити програмний договір, в якому визначаються організаційні форми управління реалізацією програми, функції права, обов'язки і відповідальність виконавців. Такий підхід дозволяє зв'язати управлінську діяльність з господарською, забезпечити регулювання взаємовідносин між учасниками програми. Крім того, створюються динамічні організаційні структури, які можуть вирішувати специфічні, складні завдання управління, вони не створюють «нового етапу» в ієрархії системи управління і в той же час мають достатню компетентність для реалізації своїх повноважень.

Різні форми сумісного управління значно збільшують гнучкість організаційних рішень, дозволяють вирішувати проблеми міжнародних економічних відносин на рівні комплексу, збільшують оперативну маневреність ресурсами, створюють організаційну основу їх ефективної концентрації і використання.

### Список літератури

1. Амбросов В.Я. Системні зв'язки організаційної структури підприємств / В.Я. Амбросов // Економіка АПК. – 2011. – №7. – С. 110–116.
2. Бабець І. Г. Зовнішньоекономічна безпека регіонів України в умовах співробітництва з країнами ЄС: теоретико-методологічні та прикладні аспекти : монографія / І. Г. Бабець–Львів : ПАІС, 2011. – 400 с.
3. Геєць В. «Інноваційна Україна – 2020»: основні положення національної доповіді. Стенограма наукової доповіді на засіданні Президії НАН України 13 травня 2015 року // Вісник НАН України. – 2015. – № 7. – С. 18–22.
4. Гришова І.Ю. Сучасні трансформації ресурсно-виробничого потенціалу національної економіки України / І.Ю. Гришова, М.Ю. Щербата // Zbiór artykułów naukowych. Konferencji Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej "Economy. Priorytetowe obszary nauki" (29.11.2015 - 30.11.2015) - Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2015. - str.34-37.

**Parsyak Y.W.**

*master,*

*Internationaler Bund, e.V.,*

*Stuttgart, Germany*

### ЧИННИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Закладом вищої освіти заведено вважати «окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей» [1, ст. 1].



Наведене вище визначення, запропоноване законодавцем, заслуговує на увагу, оскільки містить у собі декілька важливих підтекстів. По-перше, наголошується, що заклади вищої освіти здійснюють діяльність, а це завжди є процесом переміщення з поточного стану системи до бажаного, який складає зміст окресленої мети докладених зусиль.

Будь-яка діяльність, і освітня не є виключенням, видається можливою за умови раціональної комбінації певних чинників, збалансованих та узгоджених між собою. Розглянемо найважливіші з них.

1. Людський чинник. У цьому контексті першою особливістю освітнього процесу, на яку ми вважаємо за потрібне звернути увагу, є те, що навіть в епоху тотальної цифровізації, яка крокує світом, освоєння теоретичних знань та практичних навичок неможливо навіть уявити без постатей талановитих менторів і тих осіб, що створюють умови для їх плідної праці. А це – навчально-допоміжний персонал, чисельна когорта співробітників, зайнятих облаштуванням та підтриманням у належному стані академічного та наукового середовища (допоміжний персонал) і, звичайно, адміністрація, на долю якої випадає вирішення широкого кола актуальних питань (поточних і зорієнтованих на майбутнє), окреслених законодавством та статутом ЗВО. Саме завдяки їхній спільній праці створюється товар особливого роду – освітній продукт.

2. Знання – сукупність впорядкованих відомостей, які узагальнюють уявлення людей про навколишню реальність у вигляді теорій, концепцій, умовиводів, понять, суджень. Значення цього чинника обумовлено унікальною роллю вищої професійної освіти у формуванні нової якості життя людей та співвідносного зростання їх очікувань щодо підвищення ефективності матеріального виробництва, яке ґрунтується на знаннях. Дедалі більше вони перетворюються у ключовий ресурс нової економіки, відомої під назвою «економіка-4.0».

Знання, які використовуються у вищій школі, поділяються на дві групи:

– формалізовані – підручники, навчальні посібники, методичні рекомендації для проведення семінарів, лабораторних робіт, презентацій, щодо підготовки випускних кваліфікаційних робіт, програми навчальних дисциплін, навчальні плани тощо. Усі вони захищені нормами відповідного законодавства та є власністю, як правило, закладу вищої освіти й авторів, які у ньому працюють;

– неформалізовані. Йдеться про дидактичний досвід, навички практичної діяльності у сферах, підпорядкованих тому чи іншому співробітнику ЗВО.

3. Капітал: основний та оборотний. У першому випадку мова йде про засоби праці (місце проведення освітньої діяльності: будівлі, споруди, приміщення, а також устаткування, передавальні пристрої, які обслуговують кілька навчальних циклів тривалістю більше одного року) з застосуванням яких співробітники ЗВО створюють корисні освітні та наукові продукти. Стартовий капітал надається засновниками на початку діяльності, а згодом доповнюється та оновлюється. За даними Державної служби статистики, станом на 2015-2016 н.р. освітні заклади третього-четвертого рівнів акредитації мали у своєму

розпорядженні споруди площею, яка перевищувала 21 млн. м<sup>2</sup>, у тому числі учбово-лабораторних будинків загальною площею 13,2 млн. м<sup>2</sup> [2]. Оборотний капітал складають, головним чином, грошові кошти, які потрібні для фінансування поточних витрат та інвестування у розвиток ЗВО.

4. Інфраструктура. Її академічна складова складається з наукових бібліотек, спеціалізованих аудиторій та навчально-методичних кабінетів. А соціальна містить у собі гуртожитки (кампуси), стадіони, спортивні, тренажерні зали та майданчики, їдальні, буфети, бази відпочинку, оздоровчі табори, актові зали для занять художньою самодіяльною творчістю, юридичні клініки, центри працевлаштування, надання медичної та психологічної допомоги студентам й викладачам. Наявність багатьох з них – обов'язкова умова під час проходження процедур ліцензування та акредитації [3, 4].

Доцільне комбінування згаданих вище чинників призводить до створення унікального інтелектуального продукту, відомого у вигляді освітньої послуги. Це – ні що інше, як комплекс організованих дій співробітників закладу освіти, визначених змістом освітньої програми, обраної замовником відповідно до контракту, укладеного між ним та ЗВО, і спрямованих на досягнення здобувачем бажаного рівня фахових компетентностей, а роботодавцями й суспільством – очікуваних економічних результатів навчання персоналу та громадян, відповідно. Оглянувши усе розмаїття освітніх послуг, які надають українські ЗВО, бачимо, що йдеться про справжню індустрію з високодиверсифікованою товарною пропозицією. Зважимо на те, що надається вона як у класичному (аудиторному), так і в онлайн-форматах.

### Список літератури

1. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
2. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2015/16 навчального року. Статистичний бюлетень. Київ. Державна служба статистики. – 2016. – 171 с.
3. Ліцензійні умови впровадження освітньої діяльності. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1187-2015-%D0%BF>.
4. Положення про акредитацію вищих навчальних закладів і спеціальностей у вищих навчальних закладах та вищих професійних училищах. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/978-2001-%D0%BF>.

**Posternak I.M.**

*Associate Professor, Candidate of Technical Sciences,  
the Associate Professor of Department of the Organization of Building,  
the Odessa state academy of building and architecture,  
Odessa, Ukraine*

**Posternak S.A.**

*Associate Professor, Candidate of Technical Sciences,  
the technical expert of private company "Composite",  
Odessa, Ukraine*

## **AN OPERATIONAL ADMINISTRATION (M-CDF) THE PROJECT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT – OF THE COMPLEX TOWN-PLANNING POWER RECONSTRUCTION**

A problematic urgency – in Odessa isolated building contract organizations (constantly varying), performing works at low scientific and technical level, without the general vision of a specific problem of reconstruction of historical building of a city are engaged in reconstruction of historical building of a city.

Problem statement in a general view – as one of perspective forms of integration various complexes act in town-planning structure; in the course of formation of plans of social and economic development of large cities even more often there is a situation when for increase of efficiency used financial, material and a manpower concentration of efforts, but also new progressive forms of the organisation of building manufacture – corporate, scientific and technical is necessary not simply, power efficiency [1,2].

Research objective – to offer the organizational structure using in practice the saved up scientific and technical potential for reconstruction of buildings of historical building of Odessa 1820...1920 years under standards power efficiency and to execute formation of streams (in the matrix form) a method of calculation of the organisation of internal painting and decorating of the Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction "CSTC T-PPR" – a method of continuous development of fronts works.

Tendencies of economy a modern information society are that, which the science becomes motive power innovative development of a society. For hi-tech, high technology, technically difficult goods and services the competitive potential is very important, as the enterprise, not capable to create the competitive goods in the future and services, it can appear in general the bankrupt. In the present it in the market can have competitive goods, but it a fruit of last works. The concept covers «a town-planning heritage» both separate buildings, and large quarters, zones of the historical centers and a city as a whole. «The city is the integral of human activity materialized in architecture...». Such capacious definition to a difficult city organism was given by architect A.K. Byrov. A new city – the instant phenomenon. Time having arisen, it becomes a historical category in the course of the development and is object of modern consideration. Value of a historical architecturally-town-planning heritage is

defined by following positions: architectural and town-planning achievements of last epoch are one of the major components of a historical and cultural heritage; history and culture monuments, the historical architecturally-spatial environment enriches shape of modern cities; presence of the developed ensembles causes aspiration to harmony with surrounding context.

According to varying social and economic conditions of a life in a city organism naturally die off old fabrics and are born new, therefore updating of cities occurs consistently, by replacement of an out-of-date supply available and gradual transformation by this basis planned structures in whole or its separate elements. The purpose of reconstruction and restoration of an architecturally-town-planning heritage is preservation of composite and aesthetic features of the historical city environment. Town-planning reconstruction is a purposeful activity on change before the generated town-planning structure, caused by requirements of development and perfection. The concept reconstruction of cities has double sense. On the first, it reflects development of the occupied places, improvement of their spatial organisation, proceeding long time. On the second, it is material result, a building condition at present. Only having understood these parties of reconstruction in their interrelation, it is possible to approach correctly to an estimation of problems and to establish methods of a reorganization of cities. Reconstruction - the continuous process which is passing in each city differently depending on the previous growth and modern requirements. It predetermines value of a city as historical phenomenon in which various epoch intertwine. And in a modern city organism its components continuously change.

As leading sign expediency application coordination principles of management the generality the economic purposes and the problems, demanding industrial cooperation acts.

From positions methodology management CSTC T-PPR is the economic object the new class which has received the name integration. Its specificity follows from its integrated approach that assumes:

High level coincidence interests of the basic industrial organizations entering in CSTC T-PPR at preservation a branch accessory and its corresponding inclusiveness in branch systems of planning, financing, logistics and management;

The interrelation of economic activities defining them dependence in achievement both own, and branch purposes, forming the given complex.

Territorially caused social and economic unity, impossible without realization the coordinated economic policy, free from administrative restrictions.

Such are the most general features, testifying that at the organisation management CSTC T-PPR it is impossible to adapt only an operating economic mechanism, search of new forms and methods is necessary. In effect, the main problem is today a maintenance coordination in activity of the controls concerning various links and levels building branch. Suggest them to unite "under the general roof" more often. But such structures are too bulky, unhandy, and are not always realized in practice, especially in building. It is necessary to organize thus participants CSTC T-PPR that they, realizing own purposes, would reach also the general results - we will tell, with partners in building of those or other building

objects or with accessory manufacturers, though and not participating directly in works, but providing them, etc. Such mechanism is a coordination. Integrity CSTC T-PPR is given by not so much spatial organisation, how many that end result - a product of manufacture of reconstruction which and is created by builders. Now, when the emphasis becomes on economic control levers, neglect lessons coordination management in relation to primary economic cells are necessary for considering.

Line methods the organisation works can be calculated in the different ways, therefore they have received names of methods calculation the organisation works. We will consider a method of continuous development fronts works (M-CDF).

For a conclusion of the basic settlement formulas the size carrying the name of the period expansion which defines a difference between the beginning the subsequent work on private front I and the beginning of previous work on the same front -  $T_{j, j+1}^p$  is entered into consideration. Clearly, that the work first in a technological order is not preceded by any other work and, hence, its beginning is accepted by the zero. Thus, having defined the beginning the first work and the corresponding period of expansion the second work, it is possible to calculate the beginning its manufacture on private front I etc. (on an induction) before definition the beginning last kind of work.

Having calculated the beginning of last work taking into account restriction on a continuity performance of works, it is possible to define the general duration of all complex works under the formula (1):

$$T = \sum_{j=1}^{n-1} T_{j, j+1}^p + \sum_{i=1}^m t_{n, i}, \quad (1)$$

where  $T_{j, j+1}^p$  - the period expansion the subsequent front of work concerning previous;

$m$  - the general number kinds of works (a current serial index,  $i$ );

$n$  - the general number fronts of works (a current serial index,  $j$ );

$t_{n, i}$  - duration  $i$  works on last private front.

For definition of values the periods expansion the subsequent fronts of works we will take advantage a condition (2) at which prior to the beginning any simple work, work the same kind previous on front should be executed:

$$T_{j, j+1}^p = \max_{i=1, m} \sum_{k=1}^i (t_{j, k} - t_{j+1, k-1}), \quad (2)$$

where  $t_{j+1, 0}$  - the operation time a zero kind equal to zero.

For M-CDF restrictions forbid negativity of resource communications.

Let's take advantage the previous formula (2) and we will define the periods expansion works II, III and IV, shown by following formulas (3):

$$\begin{aligned}
 T_{II}^p &= \max \left\{ \begin{array}{l} 7 - 0 = 7 \\ 7 + 2 - 0 - 9 = 0 \\ 7 + 2 + 13 - 0 - 9 - 3 = 10 \\ 7 + 2 + 13 + 5 - 0 - 9 - 3 - 17 = -2 \end{array} \right\} = 10; \\
 T_{III}^p &= \max \left\{ \begin{array}{l} 9 - 0 = 9 \\ 9 + 3 - 0 - 6 = 6 \\ 9 + 3 + 17 - 0 - 6 - 2 = 21 \\ 9 + 3 + 17 + 8 - 0 - 6 - 2 - 11 = 18 \end{array} \right\} = 21; \\
 T_{IV}^p &= \max \left\{ \begin{array}{l} 6 - 0 = 6 \\ 6 + 2 - 0 - 8 = 0 \\ 6 + 2 + 11 - 0 - 8 - 3 = 8 \\ 6 + 2 + 11 + 4 - 0 - 8 - 3 - 15 = -3 \end{array} \right\} = 8.
 \end{aligned} \tag{3}$$

### References

1. Posternak I. M., Posternak S. A. (2016). Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction "CSTC T-PPR" Odessa. *The development of international competitiveness: state, region, enterprise: materials of the International scientific conference*. Lisbon, Portugal: Baltija publishing. Part II. Vol. 1. Business economics and corporate management: innovation problem. pp. 6-8.
2. Posternak I. M., Posternak S. A. Die kalenderplanung bei der organisation des baues des komplexes städtebaulich energetisch-rekonstruktion. *Economy and society: a modern foundation for human development: materials of the II International scientific conference*, Germany, Leipzig, June 23th, 2017; Leipzig university: Faculty of economics and management science. Baltija publishing, 2017. Part II. P. 44-47.

**Смачило В.В.**

*к. е. н., доцент, професор кафедри економіки,  
 Харківський національний університет будівництва та архітектури  
 м. Харків, Україна*

### ДЕФІНІЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА»

Опрацювання наукових робіт дозволило сформуванати цілий перелік понять, які відображають участь людини в соціоекономічному процесі: «людський потенціал» (або «потенціал людини»), «особистісний потенціал», «індивідуальний потенціал», «кадровий потенціал», «трудоий потенціал». В той же час, не зовсім зрозумілим є правомірність використання тієї чи іншої категорії в залежності від рівня соціоекономічної системи: держава, регіон, галузь, підприємство, людина, що приводить до підміни понять та, відповідно, викривлення змісту тієї ч іншої наукової сентенції [1].

Вважаємо, що поняття «людський потенціал», «особистісний потенціал», «індивідуальний потенціал» в залежності від рівня застосування – одна людина або їх сукупність – можуть виступати як синоніми на першому особистісному (індивідуальному рівні). Використання ж цих понять на більш високих щаблях ієрархічної системи – підприємство, галузь, регіон, держава - вважаємо недоречним, адже це є характеристикою однієї особи. Сума ж індивідуальних потенціалів людини, наприклад регіону, утворюють його людський потенціал. Дане поняття варто використовувати для характеристики сукупності людей певної території (людський потенціал держави, регіону).

Трудовий потенціал розуміється як підсистема більш об'ємної категорії – людський потенціал. Розмежування проводиться як за кількісним (статистичним), так і якісним критеріями. В першому випадку відмінність трудового потенціалу від людського потенціалу полягає в тому, що носіями першого є тільки працездатні громадяни, в той час як другого – все населення країни, в тому числі за межами працездатного віку. Якісне розрізненість категорій чітко проступає під час їх реалізації: сфера реалізації трудового потенціалу обмежена виробництвом матеріальних і нематеріальних благ та послуг, тобто трудовою діяльністю, а людський потенціал реалізується в різноманітних видах діяльності, пов'язаних не тільки з працею, але і з проведенням дозвілля, з міжособистісними відносинами, а також у сфері споживання.

Синтез наукових досліджень стосовно потенціалу людських ресурсів в процесі праці: «кадровий потенціал» та «трудовий потенціал», дозволяють сформулювати два підходи: 1) кадровий потенціал ототожнюється з трудовим потенціалом; 2) трудовий потенціал є більш широкою категорією, аніж кадровий.

Автор схиляється до розуміння кадрового потенціалу як складової трудового потенціалу, який кількісно різниться на величину некваліфікованих кадрів та тих, які працюють не за фахом [2].

Проведений огляд дефініцій свідчить, що категорія «кадровий потенціал» застосовується як до рівня держави (суспільства, національної економіки), так і до рівня підприємства чи особи або взагалі відсутня прив'язка до будь-якого суб'єкту господарювання.

Автор вважає [3] за можливе розглядати трудовий потенціал на рівні особи, а кадровий доцільно вивчати вже починаючи з рівня підприємства, адже саме мікрорівень визначає унікальну відповідність потребам підприємства наявного трудового потенціалу особистості. Логічно припустити, що є можливість визначення кадрового потенціалу на мезорівні – відповідність потребам всіх підприємств галузі або регіональної економічної системи; та на макрорівні – відповідність потребам всіх підприємств національної економіки. Останнє, з нашого погляду, теоретично є можливим, але є майже нереальним для оцінки у фактичних умовах господарювання.

Узагальнюючи результати дослідження, можемо зробити висновок, що категорії «людський потенціал», «кадровий потенціал», «трудовий потенціал»

доцільно використовувати на макрорівні, який визначається державою, суспільством, національною економікою.

На мезорівні, який визначається галуззю, є сенс застосування категорій «кадровий потенціал», «трудоий потенціал»; а на мезорівні, що визначений регіоном, доцільно застосовувати «кадровий потенціал», «трудоий потенціал», «людський потенціал».

На мікрорівні - підприємства – варто використовувати як категорію «трудоий потенціал», що є більш широкою, так і «кадровий потенціал», який розглядається як складова трудоого потенціалу та виражає його кількісно-якісні характеристики у відповідності до потреб, вимог підприємства.

На індивідуальному рівні, який представлений окремою особою, вважаємо за можливе застосування понять «особистісний потенціал», «індивідуальний потенціал», «людський потенціал», «потенціал людини», які можна ототожнювати та вважати синонімами, і «трудоий потенціал», який є їх складовою.

### **Список літератури**

1. Смачило В.В., Корпан М.В. Дефініція категорій, які визначають роль людини в соціально-економічних процесах. Траектория науки: электронный научный журнал № 1(6) (2016) - <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/34>
2. Смачило В.В. Квінтесенція та понятійно-семантичний аналіз соціально-економічної категорії «кадровий потенціал підприємства» // Механізм регулювання економіки №3, 2016. – С. 53-65. Фахове видання, Google Scholar
3. Смачило В.В. Рівнево-ієрархічна демаркація соціально-економічної категорії «Кадровий потенціал». Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. Збірник наукових праць. Випуск 3(56) Одеса -2016.- С. 138-155.

**Сментина Н.В.**

*д. е. н., доцент, завідувач кафедри економіки, права та управління бізнесом,  
Одеський національний економічний університет,  
м. Одеса, Україна*

## **РОЗРОБКА ПРОГРАМ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК СКЛАДОВА РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА**

Підприємництво за своєю економічною суттю виступає своєрідним чинником розвитку економіки, оскільки створення нових підприємницьких структур та їх успішне функціонування – основа економіки будь-якої адміністративно-територіальної одиниці та держави у цілому. Як економічне явище підприємництво забезпечує генерування нових ідей, мобілізацію й ефективне використання ресурсів, раціональну організацію праці і виробничих процесів, що є ключовим у розвитку економіки. Нормальний процес функціонування підприємництва можливий за наявності певної ситуації – підприємницького середовища.

Розробка програм підтримки підприємництва та розвитку



підприємницького середовища – один з важливих інструментів державного регулювання, за допомогою якого публічний сектор впливає на діяльність суб'єктів господарювання, ринкову кон'юнктуру, переслідуючи за мету створення сприятливих умов для функціонування ринку й задоволення соціально-економічних потреб суспільства. Інструментом передбачається спрямування дій місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів підприємництва, громадських організацій, об'єднань підприємців на вирішення завдань соціально-економічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності адміністративно-територіальної одиниці. Вони мають сприяти забезпеченню подальшого розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, зайнятості населення, створенню сприятливих умов для розвитку суб'єктів господарювання, удосконаленню інфраструктури, фінансової підтримки та ресурсного забезпечення.

Метою програм підтримки розвитку підприємництва є створення сприятливих умов для розвитку підприємництва у пріоритетних галузях економіки адміністративно-територіальної одиниці, підвищення економічних показників розвитку адміністративно-територіальної одиниці та забезпечення зайнятості населення шляхом заохочення суб'єктів господарювання до розвитку їх діяльності.

Зазвичай програми розробляються місцевими державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування на середньостроковий та довгостроковий період. Вони мають відображати систему цілей, завдань, цільових показників і комплекс заходів для їхнього досягнення та реалізації, що узгоджені за ресурсами, виконавцями і термінами реалізації та спрямовані на створення правових, фінансових, соціально-економічних, організаційно-господарських та інших умов розвитку підприємництва.

Кожна регіональна (місцева) програма, яка пов'язана із підтримкою розвитку підприємництва, повинна бути орієнтована на локальні особливості і вирішувати соціально-економічні проблеми відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Разом з тим, розробка програм відбувається відповідно до загальнонаціональних пріоритетів та з урахуванням можливостей, що відкриваються завдяки програмам, які діють на національному рівні. Зокрема регіональна програма підтримки підприємництва є складовою програми соціально-економічного розвитку регіону. Вона має базуватись на регіональній стратегії, бути логічним продовженням регіональної програми попереднього періоду з урахуванням підсумків її виконання, а також узгоджуватись й поєднуватись з іншими програмами, у тому числі державними цільовими програмами, які діють у регіоні.

Формування програм передбачає такі етапи: комплексний аналіз стану розвитку та підтримки підприємництва в регіоні, визначення пріоритетних напрямів підтримки підприємництва в регіоні, формування програмних завдань та заходів їх реалізації, моніторинг реалізації регіональних та місцевих програм розвитку підприємництва та контроль за виконанням заходів

Важливим є фінансове забезпечення програми, що включає пошук джерел

і забезпечення поетапного надходження коштів для виконання заходів, що передбачені програмою.

До основних джерел фінансування відносяться: кошти регіональних і місцевих бюджетів, кошти українського і регіональних фондів підтримки підприємництва, інших фондів, кошти регіональних центрів зайнятості, кошти регіональних громадських об'єднань підприємців, добровільні внески фізичних та юридичних осіб та інших організацій, що зацікавлені в реалізації програм або окремих їх заходів.

За кількістю суб'єктів господарювання Одеська область посідає 4 місце в державі. У загальній кількості суб'єктів господарювання регіону вагому частку посідають фізичні особи-підприємці – 81,2%, частка малих підприємств становить – 18%. Натомість за обсягами реалізованої продукції передові позиції посідають середні підприємства – 39,5%, на другому місці – малі підприємства з часткою 26,6%. Найбільш популярними видами бізнесу в регіоні є оптова та роздрібна торгівля, операції з нерухомим майном, професійна, наукова та технічна діяльність, інформація та телекомунікації [1].

Розвиток або формування мережі ефективних інституцій підприємництва регіону набуває все більшого значення для розширення підприємницької діяльності. В Одеській області функціонує 3 бізнес-центри (не враховуючи бізнес-центри, що функціонують у м. Одеса), діє 4 фонди підтримки підприємництва, 20 об'єктів інфраструктури створені за участі місцевих органів влади, 38 громадських об'єднань підприємців, 27 координаційних рад [2].

У регіоні існує певний позитивний досвід підтримки малого і середнього підприємництва. Зокрема, затверджена Обласна цільова Програма розвитку конкурентоспроможності малого та середнього підприємництва на 2017-2020 роки, розроблено низку програм фінансової підтримки підприємців, проводиться інформаційна підтримка підприємницької діяльності та інші заходи.

Результати SWOT-аналізу підприємницького середовища регіону свідчать на користь значних можливостей у розвитку підприємництва, що дозволило визначити пріоритетні завдання розвитку підприємництва регіону. Їх сукупність пропонується розглянути в розрізі таких пріоритетів: ефективне регуляторне середовище та інформаційна підтримка; фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка бізнесу; розвиток інфраструктури підтримки підприємництва.

Очікуваними результатами за пріоритетами є такі: створення ефективно діючого механізму правового забезпечення для всебічного розвитку малого та середнього підприємництва в регіоні; забезпечення реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності в регіоні; недопущення прийняття економічно недоцільних і неефективних регуляторних актів; створення ефективних фінансово-кредитних та матеріально-технічних умов для підтримки малого та середнього підприємництва; залучення інвестицій; створення ефективних фінансово-кредитних та матеріально-технічних умов для підтримки малого та середнього підприємництва; подальше формування та

розвиток регіональної інфраструктури, необхідної для підтримки малого та середнього підприємництва

Загалом ситуація з підприємництвом в регіоні вимагає заходів щодо стимулювання не тільки його створення, але й подальшого розвитку. Роль місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування – бути провідними інституціями створення і підтримки сприятливого середовища для розвитку підприємництва як основного чинника вдосконалення структури регіональної економік.

### **Список літератури**

1. Діяльність підприємств // Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
2. Інституції, що забезпечують підтримку підприємництва // Офіційний веб-сайт Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

**Смігунова О.В.**

*к. е. н., доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту*

**Довгоп'ятий А.Ю.**

*магістрант,*

*Харківський національний технічний університет*

*сільського господарства імені Петра Василенка*

*м. Харків, Україна*

## **РОЛЬ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Перспективи, що відкриваються перед вітчизняними агровиробниками за умов глобалізації та інтернаціоналізації, вимагають створення конкурентоспроможної продукції, яка б відповідала міжнародним стандартам якості. Однак негативні тенденції в національній економіці не сприяють ні нарощенню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, ні забезпеченню необхідних її якісних показників. Особливо незахищеними за таких умов є дрібні агровиробники, які фактично позбавлені можливості приймати участь в процесі ціноутворення та не забезпечені стабільними каналами збуту. Для утримання стійких конкурентних позицій товаровиробники мають налагодити взаємовідносини зі споживачами, постачальниками і конкурентами. До інструментів, спроможних сформувані стійкі інтеграційні зв'язки відносяться інтеграція та кооперація [4].

Інтеграція може бути вертикальною та горизонтальною. Вертикальна інтеграція полягає в планомірній співпраці сільськогосподарських та промислових виробників кількох галузей. Така інтеграція зазвичай органічно поєднує аграрне виробництво, переробну промисловість, сфери торгівлі та

складського господарства. Горизонтальна інтеграція відбувається шляхом об'єднання та взаємодії декількох, часто дрібних, підприємств, що задіяні в одній технологічній стадії.

Зменшення кількості великих спеціалізованих підприємств з високим рівнем концентрації виробництва та технологічного його забезпечення є однією з причин кризового стану сільського господарства. На сьогодні, переважна частина продукції, виробленої дрібними агровиробниками, використовується ними для власних потреб, що унеможливує їх розширене відтворення та завоювання стійких конкурентних позицій на ринку. Одним із шляхів підвищення концентрації виробництва, який є неможливим без поєднання з процесом поглиблення спеціалізації виробництва, і навпаки, є кооперація. Участь в кооперативних об'єднаннях створює умови для поєднання базових передумов успішного господарювання в аграрній сфері: приватної власності та ефекту масштабу виробництва [1, с.71].

Необхідність створення інтегрованих структур в агропромисловій сфері зумовлена браком власних грошових коштів для реалізації виробничо-технологічних проектів. Значні конкурентні переваги на ринку агропромислової продукції країни мають вертикально інтегровані підприємницькі структури, здатні забезпечити повний цикл виробництва – від вирощування, зберігання та переробки сировини до виробництва та реалізації готової продукції, що дає можливість скоротити витрати та здійснювати раціональне управління фінансовими, ресурсними та інформаційними потоками.

З іншого боку, при порушенні традиційних вертикальних зв'язків між учасниками процесу виробництва сільськогосподарської продукції значно ускладнюється їх виробнича та збутова діяльність та, як наслідок, зростають трансакційні витрати [3]. До таких витрат відносять, зокрема, витрати на збір та обробку інформації, проведення переговорів і прийняття рішення, юридичне супроводження контрактів тощо [5].

Чи не найголовнішим критерієм, що визначає ефективність агропромислової інтеграції виступає її здатність налагодити стабільні виробничо-економічні зв'язки та розвивати їх. Наявність таких зв'язків характеризує рівень зближення інтересів учасників інтегрованого утворення та результативність його діяльності.

Інтеграція виступає інструментом досягнення та утримання ринкових позицій шляхом вирішення наступних завдань: об'єднання інтелектуальних, технологічних, фінансових та маркетингових ресурсів – для досягнення синергічного ефекту і диверсифікації діяльності; оптимізації витрат на науково-дослідну діяльність, організацію технологічних процесів, загальне керівництво, просування і підтримку продукції; зменшення рівня ризиковості підприємств агропромислової сфери шляхом формування стабільних каналів збуту готової продукції [2, с. 124].

### Список літератури

1. Богомоллова К.С. Сільськогосподарська кооперація як один із шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств / К.С. Богомоллова, О.В. Островерх // Вісник ХНТУСГ. – 2017. – Вип. 185. – С. 69-75.
2. Касьянова Н.В. Формування вертикально-інтегрованих високотехнологічних компаній / Н. В. Касьянова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. - 2017. - № 1. - С. 124-128.
3. Ніценко В. С. Теоретичні засади функціонування вертикально-інтегрованих структур в агропромисловому комплексі / В. С. Ніценко // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 63 – 65.
4. Смігунова О. В. Особливості інтеграційної взаємодії суб'єктів аграрної сфери: теоретичні засади та практичне підґрунтя / О. В. Смігунова // Вісник ХНТУСГ. – 2015. – Вип. 161. - С. 276-281.
5. Williamson, Oliver E. (1981). "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach," The American Journal of Sociology, 87(3). – pp. 548-577.

**Соловйов А.І.**

*д. е. н., доцент, декан факультету економіки і менеджменту,  
Херсонський державний університет  
м. Херсон, Україна*

### **КЛАСТЕРИ ЯК ФОРМА ІНТЕГРАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА**

Однією з можливих форм агропромислової політики є розвиток інтеграції на основі створення агропромислових економічних кластерів. Слід зазначити, що кластерний підхід спочатку використовувався при дослідженні проблем конкурентоспроможності промисловості. У сучасних умовах цей підхід знаходить вживання для вирішення таких завдань, як аналіз конкурентоспроможності регіону, формування регіональної політики, розвиток механізму стимулювання інноваційної діяльності.

У теоретичному аспекті при розкритті сутності кластера як економічної категорії немає єдності і однозначності у визначенні. Така ситуація впливає і на практичну складову проблеми використання кластеризації в забезпеченні економічного зростання регіону. Кластерний підхід найбільш широке вживання в даний час отримав як чинник розвитку економіки регіону. Тому закономірним є виділення інноваційній складовій кластера. Кластер є стійкою системою підприємств і інститутів, взаємозв'язаних виробництвом інноваційної продукції з використанням досягнень наукових інститутів, що саморозвивається, процесами підготовки і навчання кадрів для наукових організацій і комерційних структур, стимулювання підприємницької активності в наукоємкій сфері і комерціалізації перспективних технологій.

Через призначення такого кластера в його структуру як обов'язкові елементи повинні включатися: підприємства, зацікавлені в співпраці для поліпшення доступу до ресурсів, фінансів, висококваліфікованих кадрів, знань, технологій, нових ринків; державні органи управління, зацікавлені в

забезпеченні необхідного рівня зайнятості і добробуту населення території; організації-носії інтелектуального ресурсу, зацікавлені в його ефективному використанні; забезпечуючи структури, зацікавлені в підвищенні ефективності своєї діяльності.

Економічна стійкість агропромислового комплексу можлива лише на основі інноваційного розвитку галузей, модернізації промисловості і сільського господарства, впровадження енергозбережної техніки і технології, активізації інтелектуальних ресурсів, оптимального поєднання ринкових механізмів і державного регулювання економіки. Всі ці чинники можуть бути використані в рамках кластерного підходу розвитку аграрної сфери.

Агропромисловий кластер – територіально локалізована, інноваційно спрямована інтегрована структура, організована на базі промислового і сільськогосподарського виробництва, метою якої є створення індустріальної основи для підвищення конкурентоспроможності і високої продуктивності продовольчої сфери регіону, перерозподілу доданої вартості і комплексного використання соціально-економічного потенціалу території [3]. У сучасній економічній ситуації використання кластерного підходу в регіональній продовольчій сфері можливо на основі наступних концептуальних положень:

1. Ключовим сектором агропромислового кластера повинні бути підприємства, які експортують свою продукцію, товари або послуги за межі регіону. Це структури, які забезпечують економічний успіх всього кластера. Найчастіше – це переробні підприємства. Такі підприємства повинні бути ефективними, успішними, займати стійку конкурентну позицію на галузевому ринку, здатні розвиватися й сприяти розвитку інших підприємств кластера, в першу черу сільськогосподарських підприємств.

2. До складу кластера повинні обов'язково входить сільськогосподарські підприємства як постачальники сільськогосподарської сировини, що забезпечують діяльність компаній-лідерів. Від якості постачальників залежить благополуччя всього кластера в цілому.

3. Основна ідея формування кластера в аграрній сфері полягає в тому, що на основі науково обґрунтованих та технологічно комплексних рішень реалізуються комерційні механізми створення умов для переозброєння галузі і залучення вигідних інвестиційних вкладень.

4. Цільовий початок в діяльності кластера повинен носити інноваційний характер. Кластер як інтегрована форма взаємодії підприємств виробничої сфери своїм завданням повинен ставити створення інновацій і впровадження їх у практику.

5. Успішна діяльність кластера визначається станом бізнес-клімату, який включає чималий набір чинників, до яких в силу специфіки агропромислового виробництва слід віднести систему державного регулювання, технології, людські ресурси, соціальні умови.

6. Взаємодія кластера з владою. Для забезпечення стійкості кластера і можливості розвитку в довгостроковій перспективі необхідна підтримка його

діяльності місцевими органами влади через механізми державного регулювання, або прямої участі державних структур у складі інтегрованого формування.

### Список літератури

1. Васильєва Н.К. Математичні моделі інноваційного розвитку в аграрній економіці: [монографія] / Н.К. Васильєва. – Дніпропетровськ: РВВ ДДПУ, 2007. – 348 с.
2. Кропивко М.Ф. Кластерний підхід до управління сільським розвитком / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2008. – №5. – С. 55- 58.
3. Соколенко С. Кластери в глобальній економіці / С. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.

**Степанцова А.О.**

*студентка*

**Атаманчук З.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин,  
Донецький національний університет імені Василя Стуса  
м. Вінниця, Україна*

### ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТА БІЗНЕСУ

Кожне підприємство – це відкрита соціально-економічна система, що функціонує під впливом багатьох факторів і чинників. Комбінації таких факторів створюють певні можливості, своєчасне використання яких сприяє підвищенню ефективності функціонування господарюючого суб'єкта. Деякі фактори, навпаки, створюють загрози існуванню підприємства. Мінімізація таких загроз і є першочерговою метою ефективного управління. Саме економічні фактори є найважливішими, адже відповідають за стійкість, прибутковість і здатність швидкої адаптації суб'єкта до зміни всіх інших факторів.

Питання ролі та значення впливу економічних факторів на діяльність підприємства є об'єктом досліджень багатьох науковців, але особливо важливими є напрацювання таких авторів, як: Месель В.Я., Данильченко В.О., Гонtareвої І.В. та ін.

Метою даної роботи є дослідження економічних факторів впливу на діяльність підприємства, формування рекомендацій щодо шляхів підвищення ефективності управління ними на рівні суб'єкта господарювання.

Теорія і практика управління підприємством припускає існування двох груп факторів впливу на його діяльність, а саме: внутрішні та фактори зовнішнього середовища. Важливою групою факторів впливу на результативність управління економічним механізмом суб'єкта бізнесу є

фактори внутрішнього середовища його функціонування, які виступають фундаментом підприємства загалом [2].

Дослідження економічних факторів пов'язане з формуванням і розподілом ресурсів та показників, що їх характеризують, і на які вони впливають. Таким чином, варто виділити наступні типи ресурсів та показників, що їх характеризують: 1) трудові (кількість зайнятих працівників, продуктивність праці, рівень заробітної плати та ін.); 2) фінансові (рентабельність, прибутковість, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість та ін.); 3) матеріальні (основний, оборотний капітал, сировина, готова продукція на складах та ін.).

Разом з тим, доцільно виділити і четверту складову, яка є вирішальною - управлінський потенціал, який прямо впливає на всі попередні показники і є ключовим фактором.

Першою групою факторів є трудові ресурси. Інтегральна здібність і готовність людей до праці, незалежно від її сфери, галузі, соціально-професійних характеристик формує трудовий потенціал.

Основними економічними показниками, за якими можна точно оцінити дану категорію ресурсів є продуктивність праці (вартість створених благ), і заробітна плата. Відношення цих двох показників і є індикатором рівня ефективності використання трудових ресурсів. Це означає, що, в середньому кожен працюючий повинен створювати більше благ, ніж споживає у формі зарплати. І чим більша буде різниця між створеним і спожитим, тим ефективнішим буде функціонувати підприємство в цілому, особливо, якщо врахувати синергетичний ефект.

Варто зазначити, що підвищувати цей показник варто за рахунок кадрової оптимізації, підвищення рівня кваліфікації працівників, ефективного операційного менеджменту, вдосконалення технологій виробництва, автоматизації виробництва тощо. Але аж ніяк не за рахунок зниження рівня заробітної плати працівників, адже такий підхід призведе до демотивації і початку деструктивних процесів, що можуть знищити підприємство в цілому.

Наступною групою факторів (ресурсів) є фінансові, які виконують провідну роль у забезпеченні функціонування всіх інших категорій ресурсів. Фінансові ресурси є одним із фундаментальних понять фінансів підприємств. Їхня специфіка виявляється в тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільний характер і відбивають формування і використання різноманітних видів прибутків і нагромаджень суб'єктів господарської діяльності. Сформовані на рівні підприємства фінансові ресурси визначають такі його можливості: здійснення необхідних капітальних вкладень; збільшення оборотних коштів; виконання фінансових зобов'язань; забезпечення потреб соціального характеру [3].

Виділяють ряд елементів системи фінансових відносин підприємства. Ліквідність активів підприємства – це їх здатність перетворюватися в готові засоби платежу без втрати балансової вартості, що забезпечує належний рівень його платоспроможності. Платоспроможність підприємства – це його здатність



розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями в строк та в повному обсязі. Фінансова стійкість підприємства – характеристика стабільності його фінансового стану, яка забезпечується високою часткою власного капіталу в загальному обсязі капіталу [1].

Матеріальні ресурси підприємства за своєю суттю є інструментом і одночасно об'єктом праці для трудових ресурсів (персоналу). Цікавою особливістю матеріальних ресурсів є те, що залежно від ситуації, вони можуть перетворюватись у фінансові ресурси і навпаки. До цієї категорії ресурсів відносять: основні фонди (будівлі, обладнання, транспорт, інфраструктура, тобто все що приймає участь у виробничому процесі протягом періоду більше одного року і перекладає свою вартість на готову продукцію частинами протягом багатьох виробничих циклів) [2]; оборотні фонди (сировина, розхідні матеріали і все, що використовується за термін менший ніж один рік і перекладає свою амортизовану вартість на готову продукцію протягом одного виробничого циклу); готова продукція на складах (готові до відвантаження одиниці товару).

Матеріальні ресурси підприємства економічно описуються показниками ділової активності. Ця група показників характеризує інтенсивність використання майна та капіталу підприємства, що має безпосередній вплив на ефективність його функціонування в цілому [1].

Важливими показниками ефективності використання матеріальних ресурсів є матеріаломісткість і матеріаловіддача, які в свою чергу формують поняття собівартості готової продукції.

Ефективність використання матеріальних ресурсів визначається з метою: об'єктивної оцінки стану споживання ресурсів; контролю величини затрат на їх придбання та збереження; прийняття рішень з питань організації економії ресурсів та розробки шляхів їх раціонального використання.

Ефективне використання внутрішніх ресурсів підприємства через налагодження відповідної системи управління є фактором його економічного зростання, формуючи єдину нерозривну систему відносин і взаємозв'язків, налагодити контролювати і регулювати яку є завданням ефективного менеджменту.

### **Список літератури**

1. Гречан А. П. Особливості формування витрат на управління оборотними активами підприємств промисловості та торгівлі. Економіка і держава, 2016. № 2. С.27-29.
2. Гребінчук О. Стимулювання праці на підприємстві та засоби моделювання. Економіст, 2016. № 4. С.52-55.
3. Яременко В. Г., Салманов Н. М. Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2018. Вип. 19, Ч. 3. [Електронний ресурс]. - [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19\\_3\\_2018ua/36.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_3_2018ua/36.pdf).

**Степасюк Л.М.**

*к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства ім. проф. І.Н. Романенка,*

**Гайдай Д.В.**

*студентка,*

*Національний університет біоресурсів та природокористування України*

*м. Київ, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Стан залучення прямих іноземних інвестицій в Україні значно ускладнює інвестиційну діяльність, оскільки наявний обсяг вкладень не забезпечує передумов економічного зростання і навіть повноцінного відтворення їх наявного стану. На інвестиційну привабливість значно впливає не лише загальний стан економіки країни, а й умови ведення бізнесу, зокрема ступінь втручання держави та рівень корупції. За останні 10 років обсяг інвестицій із країн ЄС значно збільшився, щодо країн СНД, спостерігається значне скорочення обсягу прямих іноземних інвестицій. При цьому перспективи іноземної інвестиційної діяльності в Україні здебільшого визначаються обсягами та структурою вже накопиченого в країні іноземного капіталу. Зміну інвестиційного клімату найбільш наочно демонструє динаміка інвестицій, особливо прямих іноземних інвестицій, яка вважається індикатором зміни рівня довіри та рейтингу країни. Економічна активність іноземних інвесторів в Україні незначна. Так, у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1630,4 млн дол США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).

Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на кінець 2017 року становив 39144,0 млн дол США. Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Станом на кінець 2017 року найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1% та підприємств промисловості – 27,3%. До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,6%, Нідерланди – 16,1%, Російська Федерація – 11,7%, Велика Британія – 5,5%, Німеччина – 4,6%, Віргінські Острови (Брит.) – 4,1%, і Швейцарія – 3,9%.

Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у 2017 році складають 412,8 млрд. грн., що на 22,1 % більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 року.

Провідними сферами економічної діяльності за обсягами освоєння капітальних інвестицій у 2017 році залишаються:

- промисловість – 33,1%;
- будівництво – 12,3%;
- сільське, лісове та рибне господарство – 14,0 %;
- інформація та телекомунікації – 4,1%;

- оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів – 7,0%;
- транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 8,7%;
- державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування – 7,4%.

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році освоєно 69,9 % капіталовкладень.

Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 5,3%. За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 12,7 % капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 1,4 % усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 7,8 %. Інші джерела фінансування становлять 2,9 %.

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

Ряд позитивних кроків у цьому напрямі вже здійснено:

1. На сьогодні в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні.

2. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

3. Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

У результаті дослідження основних проблем та недоліків залучення іноземних інвестицій в Україні було виявлено, що протягом усього періоду незалежності нашої країни головними «вузькими» місцями залишалися недосконалість законодавчої бази щодо регулювання інвестиційної діяльності та несприятливий інвестиційний клімат практично за усіма його базовими складовими.

Отже, погіршення інвестиційного клімату в Україні на різних етапах розвитку інвестиційної діяльності було пов'язано з розширенням та згортанням пільг для іноземних інвесторів, тобто з низьким рівнем захисту їх комерційних інтересів. Також негативний вплив на інвестиційний клімат чинили такі фактори, як загальний незадовільний рівень соціально-економічного розвитку національної економіки, зокрема, низький рівень життя населення; неефективна галузева структура залучення іноземних інвестицій, де частка високотехнологічних та наукоємних виробництв протягом досліджуваного

періоду була мінімальною; неоптимальна географічна й регіональна структура надходження інвестиційних ресурсів, результатом чого стала висока залежність від незначного числа зарубіжних країн-інвесторів та поглиблення нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України.

### **Список літератури**

1. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні // Офіційний вісник України. – 2011. – № 28. – С. 1173.
2. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1900-2010-p>.
4. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>.

**Таранюк Л.М.**

*д. е. н., проф., професор кафедри міжнародних економічних відносин,  
Сумський державний університет*

*м. Суми, Україна*

**Плахтинська В.В.**

*студентка,*

*Сумський державний університет*

*м. Суми, Україна*

**Капатус Н.В.**

*студент,*

*Сумський державний університет*

*м. Суми, Україна*

## **ПРОГРАМНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СПІЛЬНОГО УКРАЇНО-ЛІТОВСЬКОГО ПРОЕКТУ ЩОДО РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

В умовах Євроінтеграційного вектору розвитку пострадянських країн, до яких необхідно віднести Україну та Литву, все більше набуває актуальності впровадження концепції управління змінами в роботі промислових підприємств, яке спрямоване на підвищення рівня енергоефективності виробництва. Передумовою даного явища є багато факторів (технічні, організаційні, економічні, соціальні, правові, екологічні, політичні, міжнародні, та інші), які довгий час негативно впливали на роботу промислових компаній різних галузей України та Литви.

Щодо реалізації спільного україно-литовського проекту в сфері перепроєктування бізнес-процесів промислових підприємств необхідно дослідити основні блоки, які містить даний проект.

Блок 1. Дослідження теоретико-методологічного базису трансформації (реінжинірингу) бізнес-процесів промислових підприємств в контексті підвищення рівня енергоефективності виробництва з урахуванням впливу євроінтеграційних чинників. Даний блок містить:

- економічний аналіз господарської діяльності промислових компаній України та Литви з урахуванням порівняння передового досвіду роботи промислового комплексу країн Євросоюзу;
- історичний нарис динаміки розвитку промислового комплексу та енергетичної його залежності країн України та Литви в умовах Євроінтеграції;
- формування передумов впровадження трансформації (реінжинірингу) бізнес-процесів виробничих компаній України та Литви в тому числі впровадження енергоефективних технологій у промисловості;
- формування бенчмаркінгової концепції дослідження випереджального зростання підприємств Литви з урахуванням заходів підвищення рівня енергоефективності виробництва та врахування проектів успіху литовських виробничих підприємств в роботі українських промислових компаній;
- розгляд концептуальних підходів управління змінами в роботі підприємств промислового комплексу в контексті енергоефективності промислової діяльності;
- удосконалення понятійного апарату та класифікаційних ознак реінжинірингу бізнес-процесів виробничої діяльності з урахуванням євроінтеграційного впливу на роботу промислових компаній в сфері енергозбереження.

Блок 2. Удосконалення організаційно-економічного забезпечення трансформації (реінжинірингу) бізнес-процесів промислових компаній в умовах Євроінтеграції спрямованого на підвищення рівня енергоефективності виробництва. Даний блок містить:

- удосконалення організаційно-економічного механізму трансформації (реінжинірингу) бізнес-процесів виробничих компаній у умовах євроінтеграції;
- розгляд та удосконалення процедури проведення енергоефективних заходів у виробничому процесі українських та литовських підприємств згідно вимог Євросоюзу, результат - зниження собівартості виробництва готових виробів;
- формування механізмів приватного партнерства між країнами щодо реалізації проектів трансформації бізнес-процесів виробничих компаній, міждержавного їх партнерства в сфері енергоефективності виробництва;
- залучення передових енергоефективних технологій компаній Литви в український промисловий сектор;
- дослідження на системному рівні взаємозв'язок підсистем організаційно-економічного механізму трансформації (реінжинірингу) бізнес-процесів промислових компаній;
- удосконалення системи ризик-менеджменту впровадження енергоефективних технологій у роботі промислових підприємств обох країн.

Блок 3. Методологічне забезпечення трансформації (реінжинірингу) бізнес-процесів промислових підприємств в контексті підвищення рівня енергоефективності виробництва в умовах євроінтеграції. Даний блок містить:

- удосконалення системи методів оцінки ефективності проведення реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств в умовах євроінтеграції;
- залучення сучасних європейських практик бізнес-аналітики управління змінами в виробничих компаніях;
- формування нових принципів економічного аналізу ефективності реінжинірингових заходів в сфері енергоефективності виробництва;
- удосконалення процедури проведення трансформації (реінжинірингу) бізнес-процесів промислових компаній, яка заснована на концепції випереджаючого зростання та бенчмаркінгу (передача досвіду підприємств Литви в роботу українських промислових компаній);
- удосконалення критеріальної бази необхідності та ефективності реалізації реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств з урахуванням досвіду роботи в Україні та Литві;
- формування математичної моделі оптимізації витрат на енергоефективні заходи у виробництві.

Блок 4. Концепція випереджаючого зростання при управлінні трансформаціями (реінжиніринг) бізнес-процесів промислових підприємств в умовах євроінтеграції. Даний блок містить:

- формування концептуальних засад трансформацій бізнес-процесів при інноваційному розвитку промислових підприємств, який включає досвід підприємств-лідерів інновацій та впровадження даного досвіду в роботу інших виробничих підприємств на засадах бенчмаркінгу;
- концептуальні засади управління змінами в роботі промислових компаній в умовах євроінтеграції;
- удосконалення підходів (витратні, дохідні, ринкові) до енергоефективності виробництва;
- удосконалення теоретичного та методологічного базису радикального перепроєктування бізнес-процесів промислових компаній в сфері енергоефективного виробництва.

Блок 5. Інституційне забезпечення трансформацій (реінжинірингу) бізнес-процесів промислових підприємств в умовах євроінтеграції як складова підвищення рівня енергоефективності виробництва. Даний блок містить:

- формування ефективного організаційно-економічного забезпечення міждержавного партнерства між Україною та Литвою в сфері управління змінами бізнес-процесів в роботі промислових підприємств, результатом якого є підвищення рівня енергоефективного виробництва обох країн;
- розробка інвестиційної привабливості промислових підприємств України та Литви на засадах розвитку міждержавних програм співробітництва у промисловій сфері (авіабудування, аерокосмічна галузь, машинобудівна галузь).

Блок 6. Науково-прикладні засади трансформації (реінжинірингу) бізнес-

процесів промислових підприємств в умовах євроінтеграції як складова підвищення рівня енергоефективності виробництва. Даний блок містить:

- банчмаркінгове дослідження необхідності трансформацій бізнес-процесів промислових компаній України та Литви;
- прикладні засади оцінки ефективності реінжинірингу бізнес-процесів промислових компаній в сфері енергоефективності виробництва України та Литви;
- дослідження готовності персоналу (команд бізнес-процесів) до проведення трансформацій в роботі виробничих компаній України та Литви;
- прикладні засади управління ризиками при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств України та Литви в сфері енергоефективності виробництва;
- формування ефективних напрямів проведення трансформації (реінжинірингу) бізнес-процесів промислових підприємств України та Литви.

На наш погляд реалізація даних блоків спільного україно-литовського проекту дозволить підвищити рівень наукового та прикладного співробітництва між двома країнами в сфері економіки та управління підприємствами.

**Tarasiuk A.V.**

*Ph.D., associate professor of the department of economics,  
business and economic security,  
Kherson National Technical University*

**Tarasiuk A.O.**

*Student,  
Kherson State University  
Kherson, Ukraine*

## **FEATURES OF INTELLECTUAL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE**

The urgency of the development of intellectual business is due to the leading place of science, technology and culture in modern society. How successful is the intellectual potential of society and the level of its cultural development depends on the success of the solution of the economic problems posed to it.

Research on the problems of the development of intellectual business is devoted to the work of such authors as Yastremskaya O. O., Mikulenko I.O., Kozhushko R.Yu., Verby I.I. and others. However, they mainly analyze some aspects of intellectual property and peculiarities of the intellectual product, but they do not provide a comprehensive assessment of the problems and prospects for the development of intellectual business in general.

The aim of the study was to comprehensively analyze the problems and prospects of the development of intellectual business in Ukraine.

Today, in industrialized countries, 80-95% of gross domestic product growth falls on the fate of patents, licenses, know-how used in modern production. There are more than four million patents for inventions in the world.

Intellectual potential is realized in the world not evenly. According to the current estimates, only six countries, namely, the USA, Great Britain, England, Germany, Switzerland, the Netherlands account for more than 95% of revenue from licenses and patents. The share of Ukrainian science-intensive products today is about 0.1% of the world market of high-tech products.

The feature of objects of intellectual property right is that they should be the result of intellectual creative activity, that is, the creative nature of the results is a mandatory feature of the object of intellectual property rights [9].

The result of intellectual creative activity must be suitable for being embodied in a particular material medium and must have the ability to be separated from its creator, since otherwise it can not be used, and should be suitable for perception and reproduction by another person [2].

Regarding the statistics of objects of industrial property rights in Ukraine. as of May 1, 2017 (since 1992), 498,782 security documents were submitted to the state registers for industrial property objects:

- 119,037 patents for inventions;
- 115 951 patents for utility models;
- 34 414 patents for industrial designs;
- 226 227 certificates for marks for goods and services, taking into account separate registrations;
- 13 certificates on the topography of IC;
- 3111 qualified indications of the origin of goods;
- 29 certificates for the right to use the registered qualified indications of the origin of goods [6].

Also, for the development of intellectual business and additional information, the Foundation for Patent Documentation for Public Use (FGK) was created. The Fund contains patent documents of 65 countries and 4 international and regional organizations, which is presented on paper and electronic media. A significant part of the fund is made up of official bulletins of patent offices, mainly on paper media. Descriptions of patents for inventions from industrialized countries are presented on CD-ROMs and DVDs with a retrospective view of 10-20 years or more. The FGK also contains methodological, reference, information and periodicals. Information on new revenues to the FGK is provided quarterly.

As of April 28, 2017, the total volume of the CD-ROM and DVD collection in the FGK is almost 33,240 disks [5].

According to the above statistics, it can be argued that Ukraine has a strong intellectual potential. But there are certain obstacles to realizing this potential in our country.

For the successful development of intellectual business in Ukraine, it is necessary to develop a system of legal protection, state incentives for intellectual activity and its implementation in Ukraine.

For example, in 2013 our country was recognized as "pirates" №1 in the world. This is stated in the official report of the International Alliance of Intellectual Property (IIPA). That is, the violation of the rights of national intellectual property



has a massive national character. Also, in 2017, the IIPA recommended that the Office of the United States Trade Representative leave Ukraine in the list of countries that violate the intellectual property rights of the Priority Watch List, as well as gradually suspend or abolish privileges for it if the Ukrainian authorities fail to demonstrate progress in addressing intellectual property issues [9]. According to Microsoft Corporation in 2015, almost 85% of its products and used in Ukrainian government institutions - unlicensed.

The study made it possible to establish that in the world ranking of innovation development Ukraine has average figures, which is quite positive in the conditions of the crisis state of the economy.

Ukraine has a powerful intellectual potential, a large number of inventions that are widely used in the world. But there are a number of reasons that do not allow innovative business to realize itself in the territory of our country. If legal protection is gradually being developed and optimized, then, unfortunately, the unresolved issue of limited investment remains.

The country has little own capital to implement innovative projects, and foreign capital does not enter the country due to an unstable political situation, a high level of corruption and "piracy". Therefore, the best projects that are being developed by our compatriots find themselves far away, outside of Ukraine.

## References

1. Verba I.I. Osnovy intelektualnoi vlasnosti./ I.I. Verba, V.O. Koval, K.: NTUU "KPI", 2013. - 262 s.
2. Kozhushko R.Yu. Intelektualna vlasnist: navchalnyi posibnyk/ R.Yu. Kozhushko, M.V. Kolosnichenko, I.P. Ostapchuk ta in. – K.: KNUTD, 2014. – 108s.
3. Konventsiia pro zasnuvannia Vsesvitnoi orhanizatsii intelektualnoi vlasnosti, Mizhnarodnyi dokument vid 14.07.1967. Rezhym dostupu: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_169](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_169).
4. Mikulonok I.O. Intelektualna vlasnist: navchalnyi posibnyk. Kyiv: NTTU «KPI», 2012. – 230 s.
5. Ofitsiinyi veb-portal derzhavnoi sluzhby intelektualnoi vlasnosti Ukrainy: Patentno-informatsiini fondy. Rezhym dostupu: [http://sips.gov.ua/ua/document\\_fund.html](http://sips.gov.ua/ua/document_fund.html).
6. Ofitsiinyi veb-portal derzhavnoi sluzhby intelektualnoi vlasnosti Ukrainy: Potochna statystyka. Rezhym dostupu: <http://sips.gov.ua/ua/vsjogo8>.
7. Ofitsiinyi veb-portal derzhavnoi sluzhby intelektualnoi vlasnosti Ukrainy: Promyslova vartist u tsyfrakh. Rezhym dostupu: [http://sips.gov.ua/i\\_upload/file/promvlasnist-3M2017.pdf](http://sips.gov.ua/i_upload/file/promvlasnist-3M2017.pdf).
8. Yastremska O.O. Intelektualna vlasnist. - Kh.: Vd. KhNEU, 2013. - 124 s.
9. International Intellectual Property Alliance (IIPA): Files Pre-Hearing Written Comments with USTR on Section 301 Investigation of Ukraine. Rezhym dostupu: <http://www.iipawebsite.com/rbc/2016/2016SPEC301UKRAINE.PDF>.
10. GII 2016 Report | Global Innovation Index 2016. Rezhym dostupu: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report#>.
11. World Intellectual Property Indicators 2016. Rezhym dostupu: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_941\\_2016.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2016.pdf).

**Тітенко З.М.**

*к. е. н., старший викладач кафедри фінансів,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України  
м. Київ, Україна*

## **КОНЦЕНТРАЦІЯ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА ЯК ЧИННИК ІНТЕНСИВНОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ**

В умовах глобалізації економіки проблеми концентрації на ринку продукції скотарства виходять на перший план, і від того, наскільки успішно вони будуть вирішені, значною мірою залежить економічне і соціальне становище країни. Місце України на глобальному продовольчому ринку визначається кількістю експортованої продукції, її обсягом та вартістю. Молочна галузь України займає 10 місце по виробництву молока в світі (близько 2%), тому значна кількість продукції експортується. Досягнення стабільних доходів від експорту сільськогосподарської сировини і продовольчої продукції потребує постійного моніторингу агропродовольчих ринків та системної і ефективної діагностики конкурентоспроможності експортних груп товарів на світовому ринку.

Аналіз ринкової структури та оцінки рівня її монополізації вимагає досліджень, щодо ступеня концентрації продавців на ринку, а в якості допоміжної інформації використання даних про рівень ринкової (монопольної) влади продавців і про нестратегічні фактори ринкової структури.

Як зазначають дослідники [1, с. 16], показники концентрації характеризують ступінь нерівномірності розподілу обсягів виробництва або продажів товару між господарюючими суб'єктами, а також можливість впливу кожного з них на загальні умови обігу товарів на відповідному ринку.

Розрахунки свідчать, що в Україні на ринку молока та яловичини рівень концентрації є низьким, оскільки індекс Герфінделя-Гіршмана становить 31,3 та 29,1 відповідно, що менше 1000 (табл. 1).

**Таблиця 1. Концентрація на ринку молока та яловичини України**

	Коефіцієнт концентрації	Індекс Герфінделя-Гіршмана
	$C_k = \sum si$	$HNI = \sum si^2$
Молоко	69,1	31,3
Яловичина	66,8	29,1

Дослідження свідчать, що 69,1% молока та 66,8% яловичини реалізує 20% сільськогосподарських підприємств. Отже, даний ринок не є високо концентрованим, що пояснюється роздрібненістю товаровиробників. В Україні в 2016 році реалізацією молока займалися 1432 підприємства (або 17,7%), варто зазначити, що у 2012 році їх кількість становила - 2010, або 21,9%. Щодо реалізації м'яса ВРХ то у 2016 році лише 19,6% або 1626 підприємств займалися реалізацією даного виду продукції, для порівняння у 2012 році їх

кількість складала – 2230 (24,3%).

Розширення ринків збуту у вітчизняному та світовому економічному просторі, підвищення іміджу України та підприємств зокрема, вимагають прискорення процесу гармонізації національного законодавства відповідно до європейських та світових вимог. Проте цілком логічно, що в теперішній ситуації дефіциту сировини, переробників більше турбує не скільки якість, а скільки проблема отримання її в достатній кількості і за прийнятною ціною. Але варто зазначити, що для економіки в цілому підвищення якості продукції означатиме посилення позицій вітчизняних підприємств на внутрішньому та розширення можливостей для виходу на зовнішній ринки.

Формування ринкових відносин в Україні вимагає вивчення теоретичних передумов у питаннях забезпечення конкурентоспроможності підприємств. В міжнародній економіці, за сучасних інтеграційних процесів, виникає безліч проблем як на практичному, так і на теоретичному рівні. Без сумніву, можна вважати, що однією з головних виступає розробка та впровадження в практичну діяльність системи показників оцінки конкурентоспроможності сільсько-господарської продукції, які б у повної мірі характеризували ефективність діяльності підприємств. Чіткої системи показників конкурентоспроможності продукції немає. Різні автори виділяють свій спектр показників для оцінки конкурентоспроможності товару на певному ринку.

При виробництві продукції скотарства підприємство повинно чітко визначити стратегію своєї конкурентної поведінки на відповідному товарному ринку. Для цього воно повинно знайти свою конкурентну перевагу, що створить для нього певний пріоритет в порівнянні з підприємствами-конкурентами.

Варто зазначити, що конкурентна перевага підприємства може бути зовнішньою, якщо вона ґрунтується на особливих, відмінних якостях товару. Особливі властивості товару дозволяють підприємству впливати на ринок, реалізуючи його за вищою ціною. За рахунок якісних параметрів товару ціна буде вищою, ніж у конкурента, який не забезпечив отримання товару високої якості. Однак стратегія, обумовлена зовнішніми конкурентними перевагами, носить для аграрного підприємства обмежений характер, і великого впливу на формування ціни не має [2, с. 57].

Отже, інтеграція української економіки в світове економічне співтовариство обумовила суттєві трансформації інституційного та організаційного характеру. Відповідно до них, Україна стала повноцінним суб'єктом світового ринку, отримала доступ до ринків країн світу, а також надала іншим країнам відповідний доступ до свого ринку. Враховуючи ринковий характер української економіки, в результаті такої інтеграції вітчизняні виробники в повній мірі відчули дію теорії відносних переваг, що проявилось у низькому рівні конкурентоспроможності нашої продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Винятком стала сільськогосподарська продукція, яка дозволила нашій економіці уникнути різкого погіршення торговельного балансу.

### Список літератури

1. Горняк О.В., Філіпович В.В. Теоретичні підходи до вимірювання рівня концентрації та монополізації на сучасних ринках. Вісник ОУЕ ім. І.І. Мечнікова. 2014. т.17. Вип. 1 (6). С14-23
2. Бужин О. А. Конкурентоспроможність продукції тваринництва: монографія. Черкаси: Відлуння-Плюс, 2008. 248 с.

**Устіловська А.С.**

*викладач кафедри економіки*

**Кулієвич М.Я.**

*студент IV курсу напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»,  
Харківський національний університет будівництва та архітектури  
м. Харків, Україна*

### КОУЧИНГ, ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах сучасної конкурентної боротьби успішність організації залежить від правильно сформованої системи управління персоналом на підприємстві. Саме вона формує можливості підприємства та визначає його рівень конкурентоспроможності на ринку. Для підвищення цих показників використовують різні інструменти управління. Як свідчить іноземний досвід країн Європи та США, за допомогою використання інноваційного інструменту управління персоналом – коучинг, стає можливо повністю розкрити потенціал працівників, що в свою чергу сприяє досягненню цілей підприємства.

Коучинг – це інноваційний стиль управління персоналом, який спрямований на розкриття потенціалу працівників, підвищення їх продуктивної діяльності, особистого та професійного зростання. Процес коучингу проходить ряд етапів (рис. 1).



**Рис. 1. Етапи проведення коучингу**

Використання коучингу може допомогти компаніям істотно підвищити продуктивність праці своїх працівників, та також підвищити мотивацію

працівників. Використання коучингу також дозволяє полегшити делегування прав, та заощадити час керівників. Що не менш важливіше, коучинг розкриває потенціал, як і окремих працівників, так і колективно, тим самим створюючи позитивну атмосферу взаємної поваги та довіри.

Необхідною умовою ефективної реалізації коучингу є дотримання його принципів [1].

1. Принцип усвідомленості та відповідальності. Коучинг працює на рівні свідомості і служить для розширення меж усвідомлення дійсності. Аналіз та рішення завдання виробляються працівником самостійно за сприяння коуча. Усвідомленість передбачає відповідальність, а саме, що працівник бере на себе відповідальність за результат своєї діяльності, не перекладаючи відповідальності на інших працівників.

2. Принцип відсутності експертної позиції. Коуч ніколи не висловлює свою думку, не дає порад або готових рішень, не переносить свій досвід на працівника. Працівник сам приймає рішення, і сам несе відповідальність за свій успіх.

3. Принцип взаємозв'язку. Є фактом, те що позитивні результати в одній сфері діяльності призводить до досягненню в інших. Наприклад, фізичне здоров'я впливає на психічне, що в свою чергу впливає на результативність людини в цілому. Тому, коуч враховує ці взаємозв'язки.

4. Принцип опору. Найбільші труднощі працівники випробовують, коли намагається змінити самого себе. Це відбувається на рівні свідомості. В іншому випадку, коуч забезпечує підтримку.

5. Принцип рівності. Методологія коучингу заснована на комунікативній взаємодії і співробітництва, що спрямована на формування партнерських відносин між коучом та працівником.

6. Принцип поетапного розвитку. Кожен крок працівника на шляху досягнення поставленої мети, повинен знаходитися за визначення відомого психолога Л. С. Виготського в «зоні ближчого розвитку». Для проходження кожного кроку, необхідно трохи піднятися над собою колишнім, «встати навшпиньки» або підпригнути та зірвати плід з гілки. Коуч забезпечує цю послідовність.

Таким чином, про коучинг можна говорити як про ефективну взаємодію коуча та співробітника в цілях вирішення завдань, що стоять перед ним. Знайти нові шляхи підвищення своєї ефективності, адаптуватися до нових змін, досягти максимальної самореалізації це і є завдання коучингу.

Отже, використання іноземного досвіду на підприємствах України дозволить отримати ряд конкретних переваг, та одержати нові шляхи підвищення своєї ефективності на ринку праці, завдяки використанню можливостей інтелектуального капіталу працівників.

### **Список літератури**

1. Основні принципи коучингу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://chastnyj-psiholog.ru/osnovnye-principy-kouchinga/>.

2. Міжнародна академія коучингу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://coacha.ru>.
3. Нагару М. Б. Роль коучингу в забезпеченні конкурентоспроможності персоналу / М. Б. Нагару / Вісник Донецького національного університету: зб. наук. праць. – 2009. – № 4. – С. 96-101.

**Ушкаренко Ю.В.**

*д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин*

**Осадчий О.Д.**

*к. е. н., доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,  
Херсонський державний університет  
м. Херсон, Україна*

## **РОЗВИТОК ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ В ПІВДЕННОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ**

Одним із важливих механізмів активного втручання сільськогосподарських товаровиробників у процес формування сприятливих умов господарювання є обслуговуючі кооперативи. Сільськогосподарські товаровиробники зацікавлені у створенні обслуговуючих кооперативів як структури, яка, надаючи послуги товаровиробникам, створює умови для покращання діяльності і збільшення їх прибутку від власного виробництва. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – це підприємство, створене для здійснення обслуговування переважно своїх членів на засадах взаємодопомоги і економічного співробітництва. Наприклад, для країн північної Європи характерна 100% участь сільських господарств у кооперативах. У більшості держав континентальної Європи у кооперативи об'єднано приблизно 80% усіх фермерських господарств, у США, Канаді і Австралії, за різними оцінками, від 60 до 80% [3]. У світі через кооперативи проходить від 20 до 100% аграрної продукції [3].

Дослідження розвитку обслуговуючих кооперативів проводилось на прикладі Південного регіону України. Отримані дані свідчать про низьку питому вагу обслуговуючих кооперативів в регіоні по відношенню до їх кількості в Україні. Лише в 2017 р. і 2018 р. цей показник дещо зріс за рахунок збільшення кількості місцевих кооперативів. Основною формою є сільські (місцеві) кооперативи (понад 70,7%), що свідчить про початковий етап розвитку кооперації. Із Південних областей України найменша кількість кооперативів в Миколаївській області – 4 (0,8%), Одеській – 6 (1,2%), Херсонській – 13 (2,6%).

За напрямом діяльності переважають багатофункціональні кооперативи. Незначне місце займають обслуговуючі кооперативи з надання допомоги у виконанні певних сільськогосподарських робіт, в тваринництві і переробці

сільськогосподарської продукції. Основну групу в Південному регіоні складають кооперативи, які об'єднують від 3 до 10 членів. Вони не належать до великих за масштабами діяльності кооперативів, являються більш вузькоспеціалізованими, надають обмежений перелік та обсяг послуг. Рівень розвитку кооперації в регіоні є недостатнім для вирішення проблем товаровиробників, а набір їх послуг є далеко не повним і недосконалим.

Ознакою справжнього сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, як особливого типу підприємницької структури, є особливий статус неприбуткової організації. Поняття неприбутковості кооперативу впливає із кінцевої мети, яку ставить обслуговуючий кооператив – це надавати послуги клієнтам власникам для задоволення їх економічних потреб за собівартістю. Він не має на меті отримання прибутку для себе, а прагне збільшити прибуток господарств своїх членів. До неприбуткових сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів доцільно віднести лише ті, що у своєму статуті ставлять за мету надання послуг своїм членам, а не одержання прибутку; серед членів мають лише сільськогосподарських товаровиробників; обслуговують переважно своїх членів; розподіляють кошти, які в звичайних підприємствах можуть мати форму прибутку.

Проте деякі вчені трактування поняття «кооператив» як неприбуткової організації вважають необґрунтованим, оскільки його функціонування без прибутку не має сенсу. Вони зазначають, що кооперативи теж повинні бути зорієнтовані на одержання прибутку, який є основою їх конкурентоспроможності. Умови неприбутковості стосуються лише послуг сервісних кооперативів, що надаються безпосередньо їхнім членам [1].

У сучасних умовах розвиток вітчизняного сільськогосподарського виробництва значною мірою стримується нерозвинутою ринковою інфраструктурою, дезорганізацією інтересів підприємств різних сфер АПК, відсутністю в сільськогосподарських підприємствах необхідної інформації про стан ринку і недостатніми навичками в умовах конкуренції. Вирішити більшість з них можна через організацію єдиної системи маркетингу в усіх ланках продовольчого ланцюга, розвиток якої в даний час стримується через відсутність коштів на такі цілі. Зарубіжний досвід та вітчизняна практика свідчать, що маркетинг є важливим складовим елементом діяльності сільськогосподарських підприємств при їх ринковій орієнтації, що забезпечує отримання більш широких можливостей їх розвитку. Однак упровадження та застосування маркетингової концепції серед товаровиробників проходить дуже повільно. Тому питання розвитку маркетингової діяльності у нинішніх умовах господарювання є надзвичайно актуальним.

Актуальним є створення маркетингових кооперативів у Південному регіоні України, в яких товаровиробники впливатимуть на процес ціноутворення аграрного ринку. Маркетинговий кооператив – це кооператив, в якому товаровиробники об'єднують свою продукцію в більш великі партії і найняті кваліфіковані спеціалісти з маркетингу реалізують їх на ринку за більш вигідною ціною [2].

Управління на державному, регіональному та місцевому рівнях і на рівні кооперативів не забезпечує відродження і розвиток кооперації в Україні. В результаті проведених досліджень існуючих в Південному регіоні України сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів можна дійти висновку про недосконалість існуючої системи управління, невідповідність їй організаційної структури підприємств, що у кінцевому випадку призводить до порушення фундаментальних принципів управління в цілому. Відсутність кадрової політики, елементарне незнання законодавчої бази, управлінських законів, принципів та методів, а також невміння застосовувати все це на практиці ставить під загрозу розвиток і функціонування сільськогосподарської кооперації в Україні. Для вирішення цих проблем необхідним є втручання держави у вигляді популяризації кооперативної ідеї, як такої, навчання та підвищення кваліфікації спеціалістів, застосування ними сучасних підходів в управлінні та новітніх виробничих технологій.

### Список літератури

1. Розвиток обслуговуючої кооперації в сільському господарстві України: монографія / П.К. Канінський, В.К. Збарський, В.О. Цимбал. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2010. – 224 с.
2. Створення, функції та вид діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kyiv-obl.gov.ua/news/article/\\_1419413736](http://www.kyiv-obl.gov.ua/news/article/_1419413736).
3. Томич І.Ф. Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – магістральний шлях для АПК України / І.Ф. Томич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/ivan-tomich-rozvitok-silskogospodarskih-obslugovuyuchih-kooperativiv-magistralniy-shlyah>.

**Фролова Н.Є.**

*доцент кафедри менеджменту, маркетингу і туризму,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

### КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах розбудови ринкової економіки, якій притаманна конкурентна боротьба та глобалізація економічного розвитку, зростає потреба ефективного використання персоналу для забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

У сучасних умовах важливим є створення моделі розвитку економіки за рахунок зростання ролі такого значущого чинника підвищення конкурентоспроможності підприємств, як персонал. Зростає роль та значення внеску кожного працівника в досягнення цілей підприємства, а одним з головних завдань кожного суб'єкта господарювання стає пошук сучасних способів управління персоналом, що забезпечується ефективністю застосування методів оцінки його особистих якостей, результатів діяльності та



конкурентоспроможності, зокрема.

Аналіз наукової літератури показує, що серед авторів немає єдиної думки щодо визначення поняття «конкурентоспроможність персоналу». На ринку праці використовують такі категорії як: працівник, трудовий потенціал, людський капітал, трудові ресурси, робоча сила – більшість вчених також не приходять до єдиної думки щодо визначення конкурентоспроможності цих об'єктів. Це, з одного боку, пояснюється багатозначністю поняття конкурентоспроможності, а з іншого – складністю об'єкта дослідження.

В економічній літературі можна зустріти використання термінів "конкурентоспроможність працівника", "конкурентоспроможність персоналу", "конкурентоспроможність кадрів", "конкурентоспроможність фахівця", "конкурентоспроможність робочої сили", "конкурентоспроможність трудових ресурсів", "конкурентоспроможність робочої сили" та ін. Поняття "конкурентоспроможність персоналу" трактується різними науковими школами від сукупності властивостей працівників до характеристик особистісних та професійних якостей. Найбільш прийнятне визначення поняття: здатність реалізації природних, освітніх, професійно-кваліфікаційних, ділових та моральних характеристик працівника у порівнянні з іншими працівниками, задля забезпечення ринкової потреби у якісних товарах і послугах, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства і забезпечення його конкурентних переваг.

Конкурентоспроможність працівника – це здатність до індивідуальних досягнень у праці, що представляє внесок у досягнення організаційних цілей. Конкурентоспроможність працівника визначається якістю робочої сили, відповідною ринковою потребою у функціональній якості праці.

Конкурентоспроможність кадрів визначається конкурентоспроможністю окремих працівників у процесі виконання господарської діяльності. При цьому проявляється єдність економічних і соціальних процесів: роботодавець орієнтується на досягнення своїх цілей (підвищення конкурентоспроможності організації, отримання прибутку) шляхом як найповнішого використання конкурентних переваг найманих робітників.

В.В. Томілов і Л.М. Семеркова визначають конкурентоспроможність робочої сили як ступінь розвитку комплексу використовуваних в процесі трудової діяльності здібностей індивіда і його кваліфікації. З наведених виразів можна визначити, що конкурентоспроможність працівника, так само як і персоналу, можна висловити сукупністю якісних і кількісних характеристик [1].

Конкурентоспроможність персоналу формується на різних рівнях:

- на індивідуальному (на рівні окремого працівника);
- на мікрорівні (корпоративному, на рівні організації, підприємства);
- на макрорівні (державному, регіональному) [2].

На конкурентоспроможність персоналу підприємства впливають:

- фактори зовнішнього середовища (економічні, правові, демографічні, соціальні чинники);

- внутрішньоорганізаційні фактори (чинники оплати праці, умов і організації праці, фактори соціальних взаємодій та організаційного управління);
- особистісні фактори (індивідуальні якості та професійна кваліфікація працівника).

Крім того впливають політичні, кон'юнктурні, екологічні фактори зовнішнього середовища.

Проблеми оцінки конкурентоспроможності персоналу досить складні. Аналіз теорії і практики конкурентоспроможності персоналу показав, що існують різні підходи до її оцінки. На сьогодні відсутня чітка методика оцінювання конкурентоспроможності персоналу підприємства, запропоновані сучасними науковцями методики оцінки не можна вважати комплексними через обмежену кількість урахованих у них чинників і неоднозначність отримуваної оцінки.

Система оцінки конкурентоспроможності працівника може включати дві групи показників:

- базові показники, що визначають ефективність праці, тобто показники, пов'язані з соціально-демографічними, психофізіологічними і мотиваційними особливостями робочої сили, а також визначають рівень і зміст знань, умінь, навичок, повноважень працівника;
- окремі показники, що характеризуються мірою ринкової потреби певної здатності до праці, а також обумовлені можливостями забезпечення прибутковості праці, сприйняття нової інформації, збільшення професійних знань, самоінвестування в людський капітал, потенціалом комунікативних зв'язків в певному виді діяльності.

На рівні підприємства (мікрорівень) оцінка конкурентоспроможності кадрів повинна здійснюватися за допомогою показників господарської діяльності. Для цього зручно використовувати систему збалансованих показників, яка включає в себе чотири складові: персонал, внутрішні бізнес-процеси, клієнти і фінанси.

На думку Р. Фатхутдінова, оцінку конкурентоспроможності персоналу слід здійснювати, виходячи з його конкурентних переваг, які бувають зовнішніми і внутрішніми по відношенню до персоналу. Зовнішні конкурентні переваги персоналу визначаються конкурентоспроможністю організації, де працює працівник. Якщо підприємство має високий рівень конкурентоспроможності, то й персонал має хороші зовнішні умови для досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Внутрішні конкурентні переваги можуть бути успадкованими або набутими [3].

О. Смірнов вважає, що набір показників конкурентоспроможності персоналу на підприємстві має специфіку, яка може визначатися шляхом моніторингу та експертних оцінок ефективності господарської діяльності організації; а зміна індикаторів конкурентоспроможності пов'язана зі зміною ринкової кон'юнктури, швидкістю змін вимог роботодавців до якості людського капіталу, витрат, пов'язаних із залученням, розвитком та використанням цього капіталу [4].

Для забезпечення успішного функціонування підприємства, актуальними є завдання, які спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності персоналу, пошук стратегічних та оптимізаційних напрямів розвитку ринку праці та механізму підвищення конкурентоспроможності персоналу. Це потребує значної уваги науковців щодо тлумачення сутності конкурентоспроможності персоналу, її теоретичного узагальнення, обґрунтування чинників, принципів, закономірностей та методів оцінки ефективності використання та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства.

### Список літератури

1. Томилов В.В., Семеркова Л.Н. Маркетинг рабочей силы. Уч. пособие. – М., 2004. – 96 с.
2. Семикіна М.В. Стратегічне планування розвитку кадрового потенціалу України / М.В. Семикіна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – Вип. 1. – С. 180-185.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – 2-е изд. испр., доп. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.
4. Смірнов О.О. Діагностика конкурентоспроможності персоналу в системі управління інноваційною діяльністю підприємства / О.О. Смірнов // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – Львів, 2007. – № 579. – С. 566-572.

**Ходзицька В.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування  
ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

### СТРЕТЕГІЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ – УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

На сьогоднішній день саме транснаціональні корпорації є головними суб'єктами міжнародної економічної діяльності, і, як наслідок – найбільшими платниками податків. З цим не можуть не рахуватись уряди як провідних країн світу, так і невеликих країн, які застосовують низькі податки з метою привабити ТНК та отримати власні вигоди від міжнародної податкової конкуренції. При виборі певної юрисдикції для ведення операційної діяльності податкове поле тієї чи іншої країни відіграє далеко не останню роль в рішенні керівництва ТНК для виходу на певний ринок. Саме цей факт змушує уряди всіх країн світу шукати оптимальні податкові стратегії, щоб втримати ТНК на місцевих ринках і привабити нові. Водночас для ТНК існує широке коло можливостей з побудови стратегій податкового менеджменту, які відкрила для них глобалізація.

Тож питання створення ефективної стратегії розвитку корпорації з

уникненням подвійного оподаткування та налагодження міцних взаємозв'язків між державами і корпораціями з точки зору податків ще й досі залишається актуальним.

За останні роки вчені, що займаються проблемами стратегічного розвитку й розробкою стратегії поведінки корпорацій в зовнішньому середовищі, створили цілісну систему основних знань про стратегічний податковий менеджмент і планування. Проблематикою подвійного оподаткування займаються як зарубіжні так і вітчизняні науковці: Zbudniewek A., Deutsch R., Ю.Г. Дем'янчук [4], С.М. Морозов, І.Ю. Петраш [3], Ю.В. Городніченко, О.Ю. Дубовик [4].

На сьогодні світовий бізнес розвивається в умовах посилення контролю з боку державних органів, одним з основних інструментів якого є *податки*. Відрахування до бюджетів різних рівнів є наріжним каменем діяльності будь-якої корпорації.

В сучасних умовах рівень податкового навантаження є достатньо високим, тому розробка особливої стратегії податкового обліку та управління відрахуваннями є складним і трудомістким процесом. Стратегія податкового менеджменту, яка передбачає вирішення проблемного питання щодо уникнення подвійного оподаткування, - є одним із важливих елементів загальної стратегії розвитку корпорації:

*Загальна стратегія корпорації → стратегія розвитку корпорації → податкова стратегія корпорації → уникнення подвійного оподаткування*

Більшість закордонних корпорацій впроваджують елементи податкового контролю суб'єкта господарської діяльності розробляючи *податкову стратегію* та детально досліджуючи економіко-організаційний механізм системи оподаткування з метою мінімізації податкових зобов'язань.

За наявності двостороннього контролю (з боку держави та внутрішніх служб підприємства) *стратегічними завданнями корпорації є:*

- легальне уникнення подвійного оподаткування;
- вибір ефективної структури капіталу, управління та операцій з точки зору оподаткування;
- структурування операцій з репатріації прибутку та використання збитків;
- структурування інвестицій всередині країни і за кордоном;
- побудова раціонального з точки зору оподаткування системи логістики та загальних служб.

Сьогодні добробут країни, незалежно від рівня її економічного розвитку, часно залежить від кількості інвестицій, які здійснюються в її економіку. Саме тому в запобіганні подвійному оподаткуванню доходів (прибутків) і майна зацікавлена не тільки платники податків, але і держави. Крім того, податковий тягар на юридичних і фізичних осіб, що діють у сфері міжнародних економічних відносин, без усунення подвійного оподаткування може досягати таких розмірів, що будь-яка участь у міжнародному поділі праці для них стане економічно невиправданою.

Типова ТНК зазвичай має материнську компанію, що розміщена в одній податковій юрисдикції, та дочірні компанії, розташовані в різних юрисдикціях. Як наслідок такої діяльності, корпорації стикаються з доволі різними податковими системами, їм доводиться працювати з різними податковими режимами. Таким чином, у корпорації з'являється можливість вибору найбільш сприятливого режиму для мінімізації податкових зобов'язань. На практиці це означає ведення діяльності в країнах з найнижчими податковими ставками, а також вдале застосування умов міжкраїнових договорів про уникнення подвійного оподаткування.

Однією з проблем міжнародного оподаткування є відмінність податкових юрисдикцій. Кожна з країн намагається оподатковувати дохід, отриманий в межах своїх кордонів, незалежно від громадянства або юридичної адреси економічного суб'єкта, що призводить до виникнення подвійного оподаткування.

Засадами, які зазвичай визначають сфери податкових інтересів, є такі:

1. Засада резиденції – оподатковуються всі доходи осіб, які є резидентами певної території, незалежно від того, де ці доходи отримані;

2. Засада джерела походження доходів – оподатковуються всі доходи осіб, отримані на певній території, незалежно від того, резидентами якої території є ці особи. [7]

Кожна територіальна одиниця, відштовхуючись від будь-якої із цих засад у межах своєї юрисдикції, може створювати протиріччя в чинному законодавстві, і виходячи з цього виникають ситуації подвійного оподаткування.

Ю.Г. Демянчук вважає, що під поняттям «Подвійне оподаткування» слід вважати явище, за якого відбувається оподаткування визначеного об'єкта оподаткування у окремого платника податку більше ніж один раз за ідентичний проміжок часу у межах однієї чи кількох податкових юрисдикцій [4].

С.М. Морозов для більш точного розуміння суті подвійного оподаткування виділяє дві складові цього явища: внутрішнє і зовнішнє подвійне оподаткування:

1. Внутрішнє подвійне оподаткування розглядається як різновид подвійного оподаткування в країнах, де один і той самий податок стягується на рівні різних адміністративно-територіальних одиниць однієї держави - йдеться про сплату однакового податку на місцевому й державному рівні [4].

Внутрішнє подвійне оподаткування можна поділити на горизонтальне і вертикальне. Під останнім розуміють сплату однакового податку на державному та місцевому рівнях [10, 11].

Наприклад, у Швеції сплачуються місцевий і державний прибутковий податок. У другому випадку оподаткування на одному адміністративному рівні здійснюється за рахунок розбіжностей у визначенні об'єкта оподаткування. Так, у США при сплаті прибуткового податку в деяких штатах вважаються доходом тільки доходи громадян, отримані в його межах; в інших – тільки доходи, отримані за межами штату; у третіх – усі види доходів.

2. Зовнішнє подвійне оподаткування зумовлене наявністю певної колізії між різними джерелами права. У цьому випадку національні законодавства зіштовхуються найчастіше при визначенні об'єкта оподаткування або платника, коли розглядають його як зобов'язану особу за аналогією до законодавства іншої держави [5].

Міжнародне (зовнішнє) подвійне оподаткування *виникає у таких випадках:*

- країна А накладає податок на доходи особи, що юридично є резидентом країни А, незалежно від місця отримання доходів (у тому числі в країні Б). Країна Б накладає податок на доходи, отримані в країні Б;

- країна А і країна Б накладають податок на доходи залежно від джерела їх походження, але джерело походження кожна з країн визначає в межах своєї юрисдикції;

- обидві країни накладають податок на доходи залежно від резиденства, але і країна А, і країна Б визначають платника податків резидентом їх країни протягом одного і того самого податкового періоду. [2]

Механізм формування явища міжнародного подвійного оподаткування передбачає два підходи держав при оподаткуванні доходів чи майна, що знаходяться на їх території. При визначенні сфери своїх податкових домагань деякі держави виходять або з принципу резидентства, тобто оподатковують усі доходи суб'єктів, які мають місце проживання або резиденцію на їхній території, незалежно від того, в якій країні насправді цей дохід отриманий. Такий підхід прийнято вважати необмеженим податковим обов'язком, який встановлюється для платника податку [4].

Таким чином, слід зазначити, що юридичне подвійне оподаткування обумовлено проблемами національного законодавства, а економічне – недосконалістю міжнародного права .

### Список літератури

1. Податковий кодекс України // Офіційний вісник України. – 2011. – № 92. – Т. 1. – Ст. 9.
2. Про систему оподаткування : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. – № 28. – С. 230.
3. Петраш І. Ю. Міжнародно-правові аспекти співробітництва України з питань подвійного оподаткування : спец. 12.00.11 / І. Ю. Петраш. – 2003. – 15 с.
4. Демянчук Ю.Г. Поняття та ознаки подвійного оподаткування [Електронний ресурс] / Ю.Г. Демянчук // Держава і право. – 2010. – № 47. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/dip/2010\\_47/4-15.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dip/2010_47/4-15.pdf).

**Чепіжко О.В.**

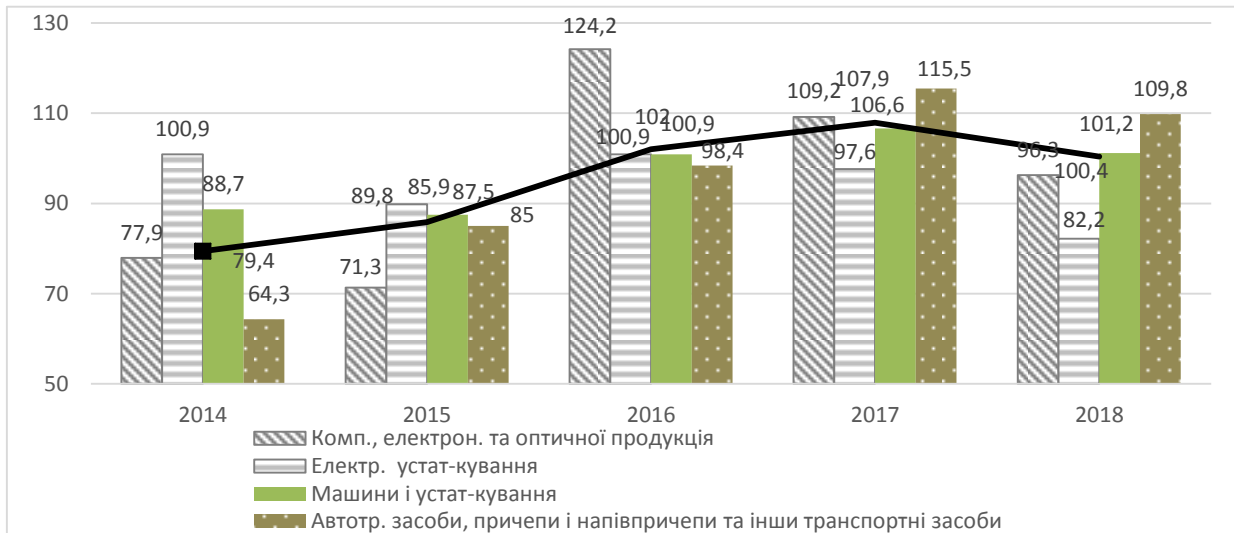
*аспірант кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «ХПІ»,  
м. Харків, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ**

Сучасні процеси трансформації економіки України обумовлюють необхідність фундаментальної перебудови структури економіки у напрямку нової індустріалізації – стимулюванню розвитку високотехнологічних виробництв. Однією з потенційно перспективних галузей вітчизняної промисловості є транспортне машинобудування, розвиток якого забезпечує формування ефективної та конкурентоспроможної транспортної системи країни. У даний час підприємства транспортно-машинобудування, як і, в цілому, вся промисловість України стикається з серйозними проблемами, які обумовлені відтворювальними, соціально-економічними, політичними та іншими особливостями, стримуючими розкриття потенціалу даної галузі.

Аналіз динаміки зміни індексів виробництва продукції машинобудування України за період 2014 – 2018 рр. показує, що, як наведено на рис. 1, у кризових 2014-му та 2015-му рр. спостерігалось дуже значне скорочення обсягів виробництва продукції транспортно-машинобудування до 64,3% у 2014 році та до 85% у 2015 році (найбільше падіння було відзначено у виробництві локомотивів і рухомого складу – до 37,3% у 2014 р. і 41,4% у 2015 р., а також у виробництві автотранспортних засобів – до 54,2% у 2014 р. і 49,4% у 2015 році). Ці негативні явища пов'язані з розривом партнерських угод і втратою ринків Росії і країн СНД, а також з недостатнім технічним рівнем виробництва, невідповідністю продукції вітчизняних підприємств вимогам світового ринку, переорієнтацією вітчизняних підприємств на споживання імпортової продукції машинобудування [1,3].

У 2016 – 2018 роках, завдяки стабілізаційним заходам та диверсифікації ринків, спостерігалось відновлення виробництва (115,5% у 2017 р. та 109,8% у 2018 р.). Так, у 2018 році відбулося зростання виробництва за групою діяльності «Автотранспортні засоби, причепа і напівпричепа» на 27,1% відносно 2014 р., однак, основне зростання виробництва у цій групі припадало лише на виробництво вузлів, деталей і приладдя для ремонту та обслуговування автотранспортних засобів. Виробництво продукції машинобудування інших угруповань за цей період зазнало скорочення, притому що найбільше скорочення було за групою «Виробництво інших транспортних засобів» – на 38,3% відносно 2014 року, з середньорічним темпом скорочення – 7,64%.



**Рис. 1. Індеси виробництва продукції машинобудування за видами економічної діяльності у 2014-2018 рр., %**

В даний час одними з ключових проблем забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств транспортного машинобудування є: істотне технологічне відставання; низька якість інвестиційного попиту; низький ступінь коопераційної взаємодії. На початок 2018 року ступінь зносу основних засобів підприємств транспортного машинобудування мав найбільше значення серед інших видів діяльності галузі машинобудування та складав 65,8%, що свідчить про використання неефективних засобів виробництва, ресурсо- та енергоємність виробництва, що дуже негативно впливає на собівартість і якість продукції та знижує конкурентоспроможність вітчизняного виробництва продукції машинобудування на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Інвестиційний попит інноваційного типу є ключовою ланкою парадигми неіндустріальною модернізації України, при тому, що якість інвестиційного попиту зумовлено рівнем інвестиційної активності зовнішніх і внутрішніх інвесторів та станом внутрішнього попиту.

Обсяг капітальних інвестицій у галузь транспортного машинобудування у період 2014-2018 років стабільно зростав з 2438,4 млн. грн у 2014 році до 5439,1 млн. грн. у 2018 році. Однак, це складає лише 3,03%, від загального обсягу інвестицій у промисловість у 2018 році, що пояснює масштабне скорочення виробничих потужностей галузі транспортного машинобудування. Відмітимо, також, дуже низьку державну підтримку інвестиційного процесу (інвестиції державного і місцевого бюджету – 3,41%, 9,27%, відповідно), бо головним джерелом фінансування, протягом означеного періоду часу, залишаються власні кошти підприємств та організацій – 71,3 % у 2018 році.

За думкою фахівців, в Україні, протягом тривалого періоду часу, спостерігається поступова деградація інноваційного потенціалу (кількість дослідників в Україні скоротилися з 133 744 осіб у 2010 р. до 59 392 осіб у 2017 р., наукоємність ВВП у 2017 р. становила лише 0,45 %, динаміка кількості



підприємств, що займаються інноваціями, негативна) [4]. Вітчизняні підприємства транспортного машинобудування мають значний науково-технічний потенціал, який протягом останніх років використовувався вкрай недостатньо, що призвело до втрати конкурентних позицій по ряду сегментів на ринку наземного транспорту (втрачено власну конструкторську школу автомобілебудування, відсутня серійна реалізація нових проектів в галузі локомотивобудування та інше).

Стан внутрішнього ринку галузі транспортного машинобудування характеризується надзвичайно високою імпортозалежністю комплектуючих для виробництва транспортних засобів. Як наведено у табл. 1, існує стабільна тенденція зростання обсягу імпорту продукції транспортного машинобудування з 80,36% у 2014 р. до 167,32% у 2018 р., з постійним скороченням експорту з 44,67% у 2014 році до 24,61% у 2018 р., відносно загального обсягу реалізації вітчизняної продукції. Також, незважаючи на наявність потенційного попиту на вітчизняну продукцію транспортного машинобудування, її питома вага у загальному обсягу внутрішнього споживання скоротилася з 40,73% у 2014 році до 31,06% у 2018 році. Ця негативна динаміка демонструє поступове витиснення вітчизняних виробників з ринку споживання продукції транспортного машинобудування України, що відбувається переважно через низький технологічний рівень вітчизняного виробництва та низку якості інвестиційного попиту.

**Таблиця 1. Пропорції розвитку вітчизняного ринку транспортного машинобудування України (2014-2018 рр.)**

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн	39260,80	40452,30	42285,80	61744,00	74022,70
Експорт, тис. грн	17538,90	14843,46	14199,89	16652,95	18214,60
% до заг. обсягу реалізації	44,67	36,69	33,58	26,97	24,61
Імпорт, млн. грн	31550,10	38107,22	75629,89	111272,79	123854,21
% до заг. обсягу реалізації	80,36	94,20	178,85	180,22	167,32
Сальдо експорту та імпорту, млн. грн.	-14011,20	-23263,76	-61430,00	-94619,84	-105639,61
Обсяг внутрішнього споживання, млн. грн.	53272,00	63716,06	103715,80	156363,84	179662,31
Питома вага вітч. прод. у внутрішньому спож.,%	40,73	40,19	27,08	28,83	31,06

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України з урахуванням зміни офіційного курсу національної грошової одиниці [2].

Дослідження проблеми низького рівня інтеграційної взаємодії підприємств транспортного машинобудування показує, що в її основі полягає: низька якість управління, що пов'язане з недосконалістю організації внутрішнього управлінського процесу на підприємстві; недосконалість управління, яка обумовлена негативним впливом макро- факторів вітчизняної системи господарювання.

Таким чином, дослідження існуючих проблем конкурентоспроможності

підприємств транспортного машинобудування та їх причин свідчать щодо наявності суттєвих перешкод для розвитку галузі та необхідності підвищення інституціонального забезпечення розвитку промисловості України шляхом удосконалення інституціональних структур економічного та правового стимулювання, інформаційної підтримки, формування ефективного конкурентного середовища та державного регулювання функціонування національної інноваційної системи.

### **Список літератури**

1. Кривоконь М.О. Машинобудування України: стан, динаміка та перспективи розвитку з використанням ефективних концепцій антикризового управління / М.О. Кривоконь // Інтелект ХХІ. 2016. № 5. С. 182-186.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Стадник В.В. Інноваційні чинники в системі ціннісноорієнтованого управління промисловим підприємством / В.В. Стадник, О.В. Замазій // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9 (171). – С. 242-249.
4. Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/gromadske-obgovorennya/2018/10/22/innovatsiynogo-rozvitku-ukraini.pdf>.

**Яковенко О.В.**

*аспірант спеціальності 051 «Економіка»  
кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

## **РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСІВ**

Формування глобального інформаційного простору, швидке розширення світового ринку інформації, розвиток інноваційних технологій здійснюють значний вплив на ефективність надання послуг туристичними підприємствами та, на туристичну галузь в цілому. Використання сучасних Інтернет ресурсів та інформаційних технологій туристичними підприємствами, надає можливість розповсюджувати туристичні послуги та підвищувати конкурентоздатність на світовому туристичному ринку.

Інтернет це один з найбільш економічно вигідних способів розміщення, пошуку інформації й взаємодії між постачальником і споживачем туристичних послуг. Для туристичних підприємств у сучасних умовах він є необхідним каналом, який дає змогу репрезентувати пропозицію широкому колу потенційних клієнтів [1].

Кількість постійних користувачів мережею Інтернет невідомо зростає з кожним роком. Тому використання Інтернету туристичними підприємствами – це можливість із мінімальними затратами отримати максимальний результат.

За даними Інтернет Асоціації України, InMind Factum Group Ukraine, кількість постійних користувачів мережею Інтернет, станом на лютий 2019 року, складає 64% українців (21,09 млн. осіб). Найбільш активними користувачами Інтернету є населення від 25 до 44 років, тобто саме та вікова категорія, що найбільш схильна до туризму [1].

Використання ресурсів Інтернету туристичними підприємствами дозволяє:

- полегшити та автоматизувати роботу працівників у наданні туристичних послуг;
- надавати консультації клієнтам в режимі "онлайн";
- забезпечити швидке онлайн-бронювання, продаж турів та інших послуг;
- автоматизувати розв'язання допоміжних задач при наданні туристичних послуг;
- забезпечити зв'язок з партнерами по бізнесу;
- створювати бази даних та інтернет-портали;
- проводити ефективну рекламну компанію;
- покращити ефективність розповсюдження туристичних послуг.

За даними компанії Factum Group Ukraine, найбільш популярними серед українців є наступні Інтернет-ресурси [1]:

- 1) Google – 62%;
- 2) YouTube – 43%;
- 3) Facebook – 33%;
- 4) Ukr net – 15%;
- 5) VKontakte – 12%;
- 6) OLX – 11%;
- 7) PrivatBank – 11%;
- 8) Instagram – 10%;
- 9) Odnoklassniki – 10%;
- 10) Yandex – 10%.

Рейтинг створений на основі медіа-панелі чисельністю 5 тисяч людей. У відсотках показано середнє значення денної частки аудиторії за місяць. Тобто, використання найбільш популярних інтернет-ресурсів у діяльності туристичних підприємств є необхідністю сучасності.

Розповсюдження туристичних послуг можливе із використанням Web-сайтів, Web-порталів, Соціальних мереж (Facebook, VKontakte, Instagram, Odnoklassniki) та інших інтернет-ресурсів.

Web-сайт чи Web-портал туристичного підприємства має містити: актуальну інформацію про діяльність підприємства; повну характеристику послуг що надаються; інформацію про вартість послуг та умови продажу чи бронювання; надавати можливість online – консультації фахівця; можливість миттєво здійснити покупку чи бронювання послуги; новини підприємства; відгуки споживачів, клієнтів, партнерів. Перевагами використання сайтів є можливість передавати текстову, графічну, аудіо- та відеоінформацію, а також оцінювати ефективність заходів за рахунок зворотного зв'язку із цільовою

аудиторією. Структура сайтів туристичних підприємств має важливе значення для вибору клієнтом оптимального набору послуг. Відповідно, шлях від головної сторінки сайту до бажаної інформації про послугу (характеристика, умови, ціна) має бути як найкоротшим та інтуїтивно зрозумілим. Інтерактивність сайту повинна відповідати сучасним тенденціям у розвитку Інтернет-технологій.

З метою розповсюдження туристичних послуг, Web-сайт має працювати як електронний магазин, система що забезпечує ефективну взаємодію зі споживачем послуг.

Електронний магазин - комплекс комп'ютерів, програм і баз даних, які здійснюють в інформаційній мережі рекламу і продаж товарів або послуг. За допомогою програм здійснюється пошук необхідних товарів або послуг, ознайомлення з їхніми характеристиками, оформлення замовлень і оплата. В електронних магазинах для ознайомлення з товарами або послугами використовуються інформаційні вітрини. Через туристичний електронний магазин клієнт може вибрати та придбати тури, "гарячі" путівки, авіаквитки, квитки на залізничний транспорт, тощо [1].

Головними перевагами розповсюдження туристичних послуг у соціальних мережах є цілеспрямоване направлення реклами та її попадання саме у потрібну цільову аудиторію – туристи. Соціальна мережа надає можливість дізнатися про вподобання ваших потенційних клієнтів, а також їх стать, вік, уподобання, бажання. Крім того, використання ресурсу дозволяє пропонувати та розповсюджувати туристичні послуги не лише конкретній людині, а і його знайомим і друзям [2].

Соціальна мережа «Facebook» є найбільшою мережею в світі. На сьогоднішній день – це близько 600 мільйонів користувачів, причому третина українців користуються нею щоденно.

Використання аккаунта туристичним підприємством, дозволяє:

- наблизити підприємство та послуги до потенційних споживачів;
- спростити процедуру реалізації послуг;
- розширювати клієнтську базу («друзів»);
- транслювати новини та інформацію, яка потенційно цікава цільовій аудиторії;
- проводити рекламні акції, компанії;
- залучати споживачів до обговорення аспектів удосконалення послуг;
- проводити опитування серед власних споживачів та користувачів мережі;
- проводити конкурси, розіграші з призами, акції.

Соціальні мережі дають можливість з мінімальними витратами поінформувати багатомільйонну цільову аудиторію про послуги фірми та сприяти їх розповсюдженню.

Використання Інтернет-технологій може скоротити витрати на 5-10%, що збільшує прибуток на 5-100 % [1].

Сучасна туристична галузь є найбільш інформаційно-насиченою, тому

використання інтернет-ресурсів має значний вплив на ефективність надання послуг туристичними підприємствами та їх розповсюдження. Інформація потрібна споживачеві, бо вона є головною рушійною силою процесу продажу. Від швидкості та актуальності наданої інформації залежить, відбудеться процес купівлі чи ні. За допомогою використання інтернет-ресурсів покупець має можливість дізнатися не тільки про існування певної туристичної послуги, а й про її особливості та характеристики, про місце продажу та ціну, відгуки про виробника та послуги від інших покупців. Тому використання інтернет-ресурсів це наймодернізованіший спосіб розповсюдження туристичних послуг, який підвищує не тільки ефективність надання послуг, а й ефективність роботи підприємства в цілому.

### **Список літератури**

1. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика : монографія / С.В. Мельниченко. – К.: КНТЕУ, 2008. – 493 с.
2. Парцирна Т.М. Інтернет-маркетинг у туризмі / Т.М. Парцирна, Є.С. Фадєєва // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 2. – С. 264-271.
3. Офіційний сайт компанії Factum Group Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://factum-ua.com/research/>.

**Секція: ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

**Бандура Т.І.**

*аспірант,*

*ДУ «Інститут регіональних досліджень»*

*м. Львів, Україна*

**РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ІНВЕСТУВАННЯ**

Інвестиції на протязі сторіч являються рушієм економіки. Як в минулому, так і сьогодні розуміємо значущість інвестицій в економічному розвитку країни. Вчені всіх часів і народів досліджували суть інвестицій та формували вчення про інвестування.

Теорія інвестування сформувалась одночасно із формуванням світового ринку. Після відкриття Америки та морського шляху навколо Африки великими географами у XV – XVI столітті, збільшились обсяги міжнародної торгівлі. В цей час виникла теорія торгових інвестицій раннього меркантилізму. За цією теорією міжнародна торгівля, а саме експорт товарів і послуг, є необхідною передумовою припливу грошей в країну.

Меркантилісти досліджували сферу обігу, яку вони називали «породження грошей грошима». Причому сфера обігу в середині країни вважалась перерозподілом багатств між власниками, а не збільшення багатств. Експорт товарів та дорогоцінного каміння, надання грошових позик іншим країнам сприяли притоку грошей в країну. В той час розуміли, що збільшення кількості грошей призведе до їх здешевлення, тому кошти вкладали у виробництво товарів. Теорія отримала назву «торгових інвестицій раннього меркантилізму».

Німецькі меркантилісти (камералісти) Людвіг фон Зекендорф, Йоган Бехер, Філіпп фон Горніг в своїх працях розглядають питання стимулювання державою припливу іноземних інвестицій. Тобто, товарне виробництво є передумовою припливу грошей в країну, а політика держави – визначальним фактором цього процесу.

У своїх працях Зекендорф сформулював поняття інвестиційного клімату: що нація має розвиватись під протекцією держави в закритому просторі.

Розвиток капіталізму сприяв занепаду меркантилізму, адже приватні економічні потреби буржуазії не потребували державного контролю. В той час формуються класичні підходи до аналізу проблем виробництва й нагромадження в працях В. Петті та П. Буагільбера.

Петті в своїх працях започаткував теорію лібералізації економічних зв'язків та розкрив причинно-наслідкові закони розвитку. Вільям Петті стає основоположником трудової теорії вартості.

У Франції як альтернатива меркантилізму зароджується класична буржуазна політична економія. Буагільбер у своїх працях виступає проти

протекціоністської діяльності держави, а пропагує вільну конкуренцію, реформування податкової системи, міжгалузевий поділ праці та вільне ціноутворення. На його думку, доходи від виробництва і є основним джерелом інвестицій. Зовнішню торгівлю він відсуває на задній план.

Англійську класичну школу представили Адам Сміт та Давид Рікардо.

Сміт досліджував причини багатства країни. Вчений вважає, що дохід суспільства закладено не в грошах, а в товарі, джерелом інвестицій є прибуток від виробництва, а нагромадження капіталу є наслідком заощаджень. В свою чергу обсяги заощаджень дорівнюють інвестиційним запасам [1].

Давид Рікардо у своїх працях проголошує «капітал» центральною категорією суспільного відтворення і демонструє його залежність від способів розподілу суспільної вартості. Вчений вважав, що завдяки пожвавленню інвестиційної діяльності, товари несуть менші виробничі витрати, що сприяє експорту [2].

Класична теорія розглядає економічний розвиток як зростання суспільної вартості, що зумовлюється нагромадженням капіталів (зростанням обсягів інвестицій) та демонструє залежність інвестицій та обсягів прибутку. Класична доктрина стверджує, що досягнення макроекономічної рівноваги можливе завдяки природним механізмам, а саме — інвестиціям, які в конкурентному середовищі пришвидшують / сповільнюють інвестиційний процес та сприяють переливанню капіталів.

Класичні доктрини набули розвитку в працях «економістів нової хвилі» Сея, Мілля, Мальтуса, Бастіа, Сеніора.

Жан Батист Сей трансформував теорію про трудове походження багатства в теорію «трьох факторів виробництва», згідно з якою основні агенти виробництва і є факторами зростання багатства в суспільстві, а саме: людина, капітал та земля.

Згодом набуває популярності марксистська теорія. Інвестиційна теорія Карла Маркса, викладена в його основній праці «Капітал», яка є соціально орієнтованою. Вчений доводить, що інвестування в умовах капіталізму породжує збагачення одних за рахунок інших, тобто розшарування суспільства, що веде до соціального конфлікту. Маркс вбачає в інвестиціях функцію прибутку. Марксова модель інвестиційного процесу включає, ще не дуже актуальну на той час категорію «інноваційної діяльності». Він розуміє, що інновації – це фактор протистояння тиску ринку на виробника, та водночас є засобом, що стимулює інвестиції. Інновації, він вважає, вирішують проблему обмеженості ресурсів [3].

Неокласичний напрям представлений англійською Кембриджською економічною школою на чолі з її засновником Альфредом Маршаллом. Інвестування вчений розглядає в контексті співвідношення ціни та корисності. На ціну інвестиційних товарів впливають фактори виробництва (земля, праця, капітал та організаторські здібності), попит та чинник споживчого надлишку, які трансформуються в заощадження. Заощадження в свою чергу формують пропозицію інвестицій та знижують їхню ціну. Маршалл найбільшу значущість

приділяв людському капіталу в організації та ефективному управлінні інвестиційними процесами [4].

Основними представниками неокласичного напрямку є І. Фішер, А. Пігу, Р. Хоутрі. Ці вчені вбачали інвестиційні процеси запорукою економічного розвитку. Інвестування, за вченням неокласиків, це основа розширення виробництва, що веде до зайнятості населення, збільшення доходів, підвищення попиту та носить характер циклічності. Цикл визначається коливаннями кон'юнктури, а динаміка інвестиції стає визначальним фактором стану економічного розвитку.

Джон Мейnard Кейнс, який був учнем Маршалла в своїх працях зосереджував увагу на формуванні інвестиційного середовища та державному регулюванні інвестиційних процесів. Його вчення сформувало кейнсіанську інвестиційну теорію. Кейнс у своїй теорії обґрунтовував необхідність державного регулювання економіки, створення макроекономічних умов, які стимулювали економічне зростання через формування механізмів залучення інвестицій. Механізм інвестиційного мультиплікатора у макроекономічній моделі Кейнса посідає значне місце. Мультиплікатор - це відношення обсягів доходів до обсягів інвестицій. Інвестиційний мультиплікатор є показником зростання попиту й доходів зі збільшенням інвестицій [5].

Представниками сучасної інституціональної інвестиційної теорії були: Мітчелл, та його теоретична інвестиційна модель, Рональд Коуз, який визначив категорію «транзакційні витрати» (витрати на збір та аналіз інформації про попит на інвестиції та споживчі товари, ціни, пошук партнерів, заключення контрактів та ін.), модель конкурентних переваг Портера, згідно якої конкурентні переваги країни залежать від результатів діяльності вітчизняного виробника на міжнародному ринку.

Еволюція теорій інвестування сформувала на сучасному етапі бачення визначальних категорій: «інвестиції», «інвестиційний клімат», «інвестиційне середовище», «інвестиційний потенціал» тощо.

### **Список літератури**

1. Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. I- III. – М.: Наука, 1993. - 297с.
2. Рикардо Давид. Сочинения. – М., 1955. - Т. 1. - 345 с
3. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М., Госуд. изд-во полит. литературы, 1960. - Т. 23. - 907 с.
4. Маршалл А. Принципы политической экономии: В 2х ч. - М.: Прогресс, 1985. - Ч.1. - 468 с.
5. Классики кейнсианства: В 2 т. - Москва: Наука, 1991. - 768 с.



**Вигівська В.М.**

студентка 3 курсу,

Науковий керівник: **Чуницька І.І.**, д. е. н., доцент,  
професор кафедри фінансових ринків,  
Університет державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Україна

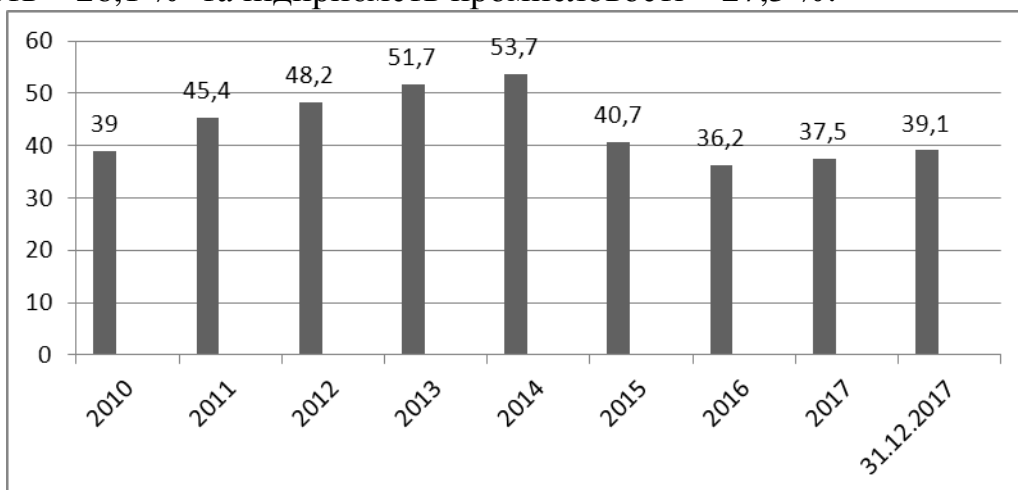
## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

Сприятливий інвестиційний клімат є передумовою економічного розвитку держави. Перед Україною залишається стратегічно важливе завдання, що стосується залучення інвестицій. Такі питання, як зниження податкового тиску на підприємства, формування стабільного правового поля, розвиток інформаційної інфраструктури ринку, розвиток системи ринків і ринкових інструментів мають бути обов'язково розглянуті та вирішені.

Питанням залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій в економіку України та покращення інвестиційного клімату присвячено ряд праць таких науковців, як Р. Аверчука, Ю. Козака, О. Гаврилюка, А. Гайдуцького, М. Крупки, Т. Майорової, В. Новицького, О. Рогача, А. Пересади, А. Філіпенка, О. Юркевич та ін. [1].

За даними Державної служби України обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2017 року становив 39144,0 млн. дол. США.

На рисунку 1 відображено динаміку обсягу прямих іноземних інвестицій за 2010 – 2017 роки. З 2014 р. спостерігається різке скорочення обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну, що передусім пов'язано з війною. Упродовж 2017 року вперше за попередні 3 роки простежується позитивна динаміка накопичених іноземних вкладень в національну економіку. Станом на 31.12.2017 р. найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1 % та підприємств промисловості – 27,3 %.



**Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд. доларів США**

Джерело: створено автором за даними [2].

До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,6 %, Нідерланди – 16,1 %, Російська Федерація – 11,7 %, Велика Британія – 5,5 %, Німеччина – 4,6 %, Віргінські Острови (Брит.) - 4,1 %, і Швейцарія – 3,9 % [2].

До позитивних факторів інвестиційного клімату належать вигідне географічне становище країни, наявність доступних ресурсів, розвинутого економічного потенціалу, входження країни до провідних інтеграційних об'єднань держав, значні розміри її території та ін. Важливими чинниками сприятливого інвестиційного клімату є характер регуляторного впливу, реєстраційні вимоги до інвесторів, стан ліцензування, сертифікації, стандартизації, контролю з боку державних органів, ступінь узгодженості національного законодавства з міжнародними актами.

Німецька аудиторська компанія В&О спільно з Гамбурзьким інститутом світової економіки (HWWI) розраховують індекс інвестиційної привабливості країн (International Business Compass). У 2016 році Україна посіла 130 місце із 174 країн. Згідно Глобального рейтингу країн і територій світу за рівнем прямих іноземних інвестицій у номінальному (абсолютному) значенні, відображеному у доларах США у поточних цінах, що складається щорічно МВФ, Конференцією Організації Об'єднаних Націй з торгівлі і розвитку та Світовим Банком, у 2014 році за обсягом притоку прямих іноземних інвестицій Україна посіла 42 місце з 196 країн в світі. Оцінки інвестиційного клімату робить «Глобальний Інноваційний індекс 2017 року» (Global Innovatio Index). У 2017 році у Глобальному інноваційному індексі Україна покращила свої позиції на 6 сходинок і посіла 50 місце [3].

Отже, проблеми, що стосуються інвестиційного клімату в Україні потребують ретельного дослідження. Для залучення інвестицій, необхідно розвивати рівень інфраструктури держави, виробничих фондів та інноваційні технології. Важливо створювати нові проекти для зацікавлення іноземних інвесторів, розвивати малий бізнес, побороти корупцію, покращити правову та інформаційну базу.

### **Список літератури**

1. Ванькович Д. В. Діагностування стану інвестиційного клімату в Україні/ Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак, Ю. М. Луковська // Інвестиції: практика та досвід № 1, 2018. С. 11 - 18.
2. Стан інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України // Департамент залучення інвестицій. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
3. Паливода К. В. Проблеми формування привабливого інвестиційного клімату як засобу подолання деструкцій в економіці України/ К. В. Паливода // Економіка та держава № 3, 2018. С. 4 - 10.

**Гернего Ю.О.**

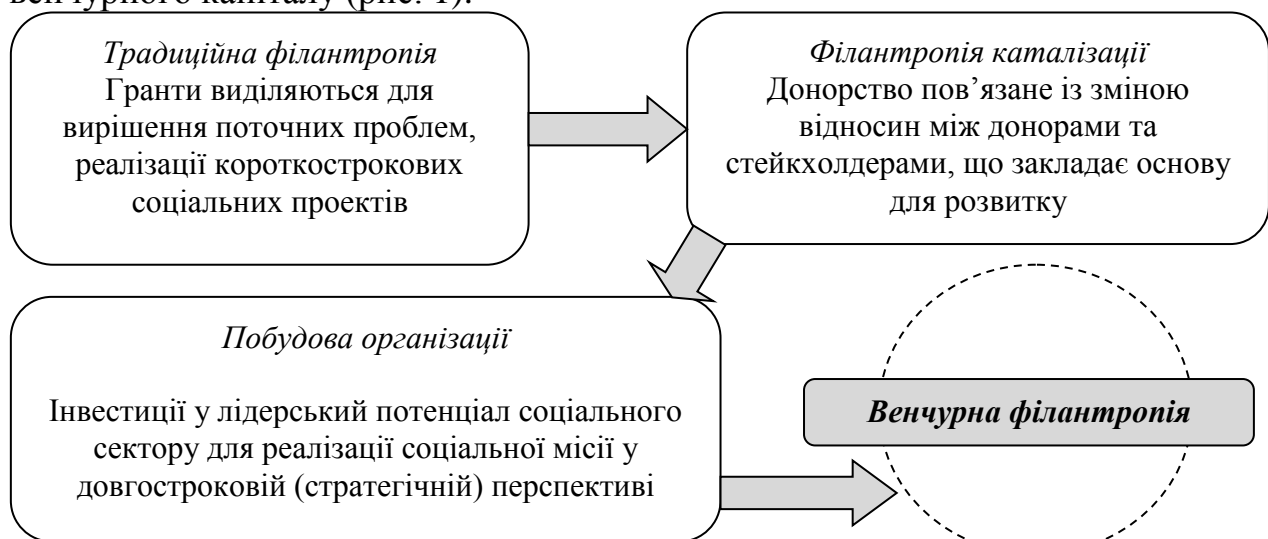
*к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,  
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИРОДА ВЕНЧУРНОЇ ФІЛАНТРОПІЇ: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА МАЙБУТНЄ**

Сучасне суспільство диктує якісно-нові вимоги до напрямів розвитку конкурентоспроможного бізнесу. Так, у розвинених країнах світу поряд із комерційною діяльністю особливого значення набувають інвестиції для цілей розвитку суспільства та підтримка екологічних рухів. У свою чергу, розширення спектру об'єктів соціального інвестування зумовлює нагальну потребу пошуку інноваційних джерел, форм та методів фінансування. Зокрема, тренди збалансування людського розвитку в умовах сьогодення викликають також якісну трансформацію практик філантропії.

Наразі, у розвинених країнах світу все більшої популярності набуває використання для фінансування соціальних інновацій ресурсів венчурних філантропів. Це сприяє досягненню соціальних цілей із врахуванням умов високого ризику. Зокрема, у США джерелом венчурного капіталу залишаються приватні благодійні фонди. Натомість, у країнах Європи поряд із приватним сектором в окремих випадках венчурним філантропом виступають також органи державної влади.

Проте, недивлячись на існуючий досвід, венчурна філантропія все ще залишається достатньо інноваційним явищем у міжнародній практиці. Так, у науковому контексті цей термін згадується ще починаючи з другої половини 90-х років ХХ ст., коли у журналі *Harvard Business Review* було вперше поєднано механізми діяльності благодійних фондів із принципами залучення венчурного капіталу (рис. 1).



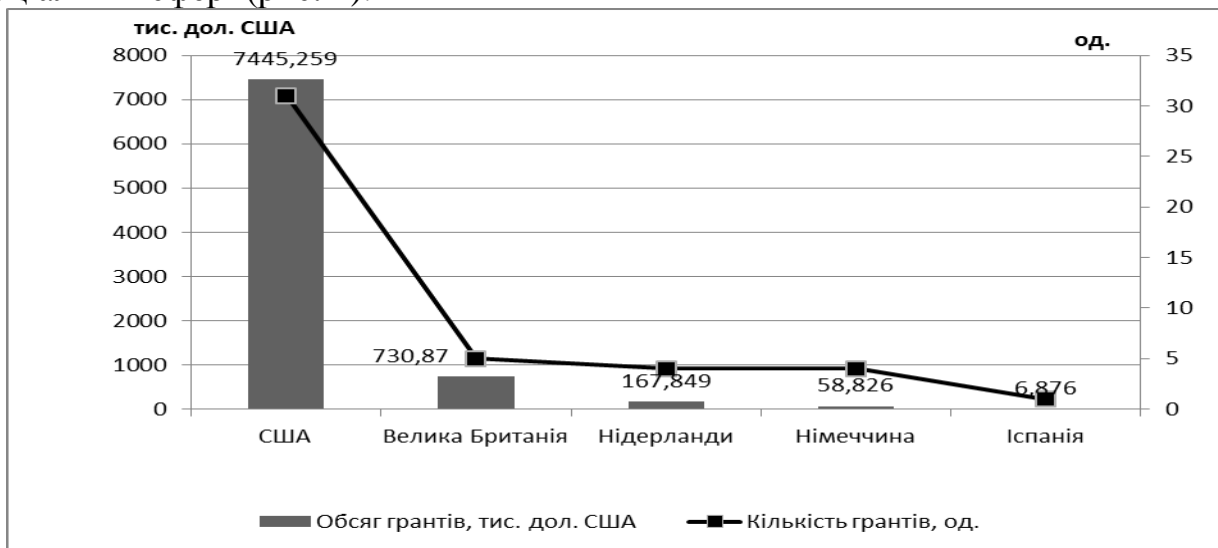
**Рис 1. Підходи до розподілу практик філантропії\***

\* Джерело: узагальнено автором за [1; 2].

Варто наголосити на тому, що спроби диференціації можливостей залучення фінансових ресурсів для цілей фінансування соціальних інвестицій на засадах венчурної філантропії продовжується також в умовах сьогодення.

Специфіка наведеного вище поєднання полягає у впровадженні інноваційних інструментів та технологій венчурного фінансування у некомерційний сектор для цілей мінімізації ризиків та максимізації соціального ефекту.

Наразі, в Україні практика венчурної філантропії все ще не є достатньо відомою та поширеною. Проте, окремі венчурні філантропи уже виявили зацікавлення у підтримці соціальних проектів у нашій країні. Згідно із даними Foundation Centre в Україні реалізуються проекти вісьми венчурних фондів на загальну суму близько 8,5 млн. дол. США, зокрема окремі із них працюють у соціальній сфері (рис. 2).



**Рис 2. Зарубіжні венчурні інвестиції в Україні \***

\* Джерело: складено автором за [3].

Очевидним лідером за вкладенням венчурного капіталу в економіку України є США. Проте, у майбутньому існує також перспектива більш тісної співпраці із європейськими благодійними фондами.

Таким чином, зміст венчурної філантропії, фактично, полягає у імплементації економічних методів у соціальній сфері з метою досягнення довгострокового соціального та в перспективі економічного ефектів. Важливими характеристиками венчурної філантропії є її націленість не на реалізацію окремих програм та проектів, а на вирішення довгострокових (стратегічних) завдань у соціальній сфері із залученням не лише фінансових ресурсів венчурних партнерів, але й додаткової підтримки реципієнтів за рахунок проведення індивідуальних консультацій, допомоги у вирішенні проблем у сфері управління персоналом, маркетингу та комунікацій.

### Список літератури

1. Grossman A., Applaby S., Reimers S. Venture Philanthropy: Its Evolution and Its Future. Harvard Business School. 2013. № 9. 25 p.

2. Вигівська І. М., Хоменко Г. Ю. Сучасний механізм венчурного фінансування соціальних проектів у конфліктні часи: обліковий вимір. Вісник ЖДТУ. 2018. № 4. С. 43 – 47.
3. Foundation Maps. Foundation Center. URL: <https://maps.foundationcenter.org/home.php> (дата звернення: 19.08.2018).

**Дидескуль І.С.**

*студентка*

Научный руководитель: **Колесниченко А.С.**,  
*ассистент кафедры экономического анализа и учета,*  
*Харьковский технический университет*  
*«Харьковский политехнический институт»*  
*г. Харьков, Украина*

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ**

На сегодняшний день инвестиционная деятельность является одним из важных факторов эффективного развития предприятия. Привлечение инвестиций и их рациональное использование способствует повышению конкурентоспособности предприятия, увеличению доходов, что придает экономические преимущества предприятию, а также повышает его стоимость на рынке. При этом, учитывая общую нестабильность и неустойчивость развития мировых социально-экономических систем, анализ и оценка инвестиционной привлекательности выступают одним из определяющих факторов принятия решения инвестором.

Различные аспекты оценки инвестиционной привлекательности экономических субъектов отражены в исследованиях таких ученых, как: Б.В. Бондарев, Л.М. Борщ, А.П. Крайник, К.В. Ермолова, Т.В. Латвинко и др. Среди зарубежных исследователей выделяются Г. Дж. Александер, Р. Брейли, Е. Грант, Д. Дин, Ч. Кант, Х. Леви, С. Майере, Р. Парк, С. Росс, П. Хавранек, А.С. Шапиро, У.Ф. Шарп и другие. Тем не менее, на сегодняшний момент точного определения инвестиционной привлекательности не существует. Это обусловлено различной интерпретацией данного понятия, исходя из подходов ученых.

Необходимо отметить, что определенные сложности возникают ввиду того, что существует огромное количество факторов, которые влияют на формирование инвестиционной привлекательности предприятия, в связи с чем большинство определений сводится к общему пониманию инвестиционной привлекательности как «системы или сочетания различных признаков внутренней и внешней среды» [1]. В целом, факторы инвестиционной привлекательности принято разделять на внешние и внутренние.

Внешние факторы – это те факторы, которые не зависят от хозяйственной деятельности предприятия и оказывают косвенное воздействие на инвестиционную привлекательность предприятия. Их, в свою очередь, можно

разделить на инвестиционную привлекательность на уровне страны, региона и отдельной отрасли.

Инвестиционная привлекательность страны зависит главным образом от социально-политической и экономической стабильности, развитости кредитно-финансовой системы, уровня коррупции, действующей налоговой политики, уровня научно-технического прогресса, степени вмешательства государства в регулирование рыночной экономики.

На инвестиционную привлекательность региона влияет географическое положение, экономическое развитие, социальное положение, демографическая политика, налоговые льготы и прочие предпосылки.

Инвестиционная привлекательность отрасли характеризуется такими факторами, как: емкость отраслевого рынка, уровень конкуренции, существование или отсутствие барьеров входа/выхода на рынок, эластичность цен, капиталоемкость, доступность ресурсов, амортизационная политика, уникальность продукции, применение современных и инновационных технологий [2].

К внутренним факторам относятся факторы, которые зависят непосредственно от результата хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому именно они выступают основным рычагом влияния на инвестиционную привлекательность предприятия.

К ним относят:

– финансовое положение (один из самых значимых факторов инвестиционной привлекательности предприятия, к которому относятся: ликвидность, деловая активность, финансовая устойчивость и платежеспособность);

– экономические (качество маркетинговых мероприятий, ценообразование, внедрение мониторинга цен на сырье и комплектующие, эффективность производства за счет использования экологически безопасных технологий, управление качеством);

– качество менеджмента (наличие стратегии развития и соответствие ей, наличие связей с поставщиками и потребителями и значимостью на рынке);

– рыночная устойчивость (отраслевая значимость, параметры предприятия, его жизненный цикл) [3].

Для регулирования инвестиционной привлекательности возможно использование модели прогнозирования объема инвестиций в производственную деятельность предприятия. Данная модель позволяет прогнозировать уровень инвестиционной привлекательности в зависимости от различных значений показателей, определяющих инвестиционную привлекательность предприятия.

С целью повышения собственной инвестиционной привлекательности и, соответственно, обеспечения заинтересованности инвестора, предприятиям целесообразно осуществлять ряд следующих мероприятий:

☑ разработать долгосрочную стратегию развития, бизнес-планирование;

- ☐ создать положительную кредитную историю;
- ☐ провести мероприятия по реформированию (реструктуризации);
- ☐ использовать факторинг и лизинг в своей деятельности;
- ☐ принять годовой бюджет [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что привлечение инвестиционной деятельности является важным рычагом в развитии предприятия, в частности для повышения конкурентоспособности, улучшения и стабилизации финансового состояния субъектов экономики, максимизации прибыли хозяйствующего субъекта.

### Список литературы

1. Борщ Л. М. Инвестирование: теория и практика: Учебн. пособие. – К.: Знання, 2005. – 470 с.
2. Балацький О. Ф., Теліженко О. М., Соколов М. О. Управління інвестиціями: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 232 с.
3. Войнаренко М. А., Фурманюк А. М. Економічна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України // Економіст. – 2006. – № 12. – С. 25-26.
4. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 480 с.

**Колеснік А.Л.**

*студентка 3 курсу*

Науковий керівник: **Чуницька І.І.**, *д. е. н., доцент,  
професор кафедри фінансових ринків,  
Університет державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Україна*

## ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сьогодні, за умов загострення економічних кризових явищ та різного роду трансформацій у світовій економіці, спостерігається посилена конкурентна боротьба країн саме за іноземні інвестиції. Варто зазначити, що загальний стан економіки країни, умови ведення підприємницької діяльності, бізнесу, законодавчо-нормативне регулювання, а також рівень контролю держави над корупцією значним чином негативно впливає на залучення прямих іноземних інвестицій в державу. Саме тому активізація інвестиційної діяльності постає однією із найважливіших проблем, яку необхідно терміново та рішуче вирішити на кожному рівні господарювання, а питання залучення інвестицій в Україну залишається досить актуальною темою, яка потребує ґрунтовного дослідження.

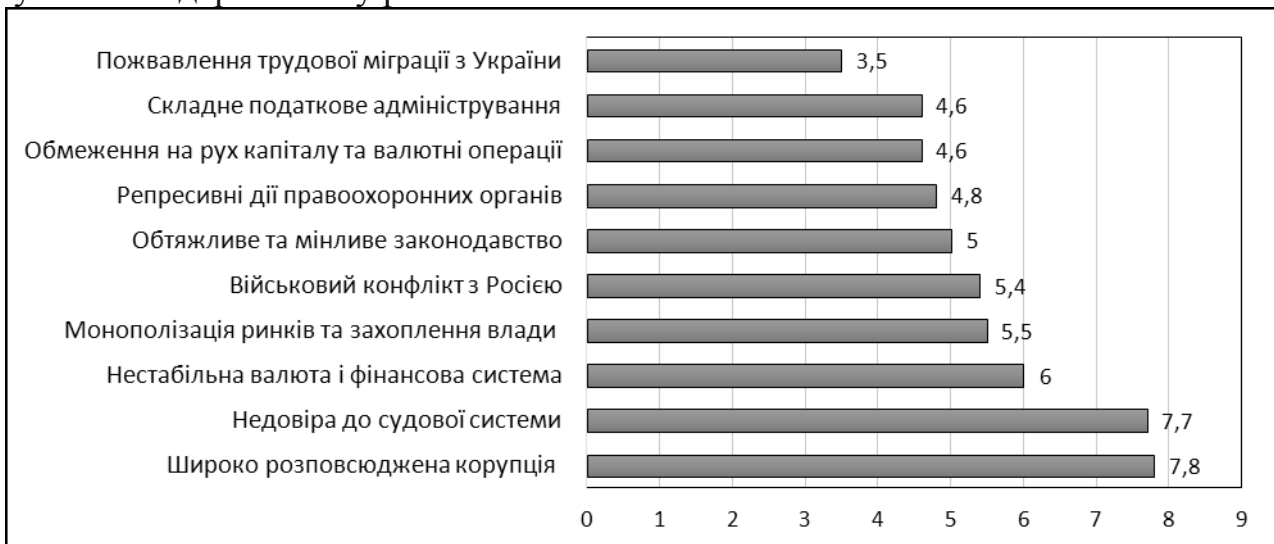
Різні аспекти формування стратегії залучення інвестицій, покращення інвестиційного клімату досліджено у працях зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як М. Д. Лесечко, А. С. Музиченко, Г. М. Филюк, О. Лендел, Ю.

Коваленко, Н. Крючкова, Т. Кошук та інші.

Інвестиційна діяльність займає не останнє місце в економічних процесах кожної країни світу: завдячуючи залученим коштам з'являється можливість створювати нові підприємства виробничої сфери, додається велика кількість нових робочих місць, модернізуються та вдосконалюються прилади та обладнання на вже діючих суб'єктах господарювання, розробляються та втілюються в життя інноваційні проекти, розвивається інфраструктура країни в цілому.

Питаннями аналізу основних тенденцій інвестиційних процесів нині займається велика кількість організацій міжнародного рівня, зокрема Європейська бізнес-асоціація, Dragon Capital, Центр економічних стратегій, які у серпні-вересні 2018 року провели традиційне опитування іноземних інвесторів, за результатами якого було складено перелік десяти основних перепон та бар'єрів, які заважають залученню капіталу в Україну (рис. 1).

Керуючись результатами опитування, яке яскраво проілюструвало параметри, стає зрозуміло за якими критеріями інвестиційний клімат України поступається іншим країнам та у якому напрямку насамперед варто зосередити зусилля на державному рівні.



**Рис. 1. Топ-10 перешкод для іноземних інвестицій в Україні**  
Джерело: створено автором за [1]

Для підвищення інвестиційної привабливості України необхідно зробити наступне [1]:

- 1) здійснити ефективні заходи боротьби з корупцією (в т.ч. кримінальна відповідальність високопосадовців, винних у корупційних діях);
- 2) перезапустити судовий устрій та реформувати судову систему;
- 3) вжити дієвих заходів для розмежування політичних та інтересів бізнесу;
- 4) обмежити політичний та економічний вплив олігархів, встановити нагляд за монополістичним становищем фірм на ринку;
- 5) здійснити суттєве обмеження можливостей для рейдерських захоплень;



- 6) узгодити ключові питання перспектив співпраці з МВФ;
- 7) капітально перебудувати принципи роботи правоохоронних органів;
- 8) скасувати мораторій на продаж землі, перегляд умов довгострокової оренди;
- 9) почати масштабну прозору приватизацію;
- 10) запровадити пільгове оподаткування нових стратегічних інвесторів.

Нестабільність фінансової системи та курсу національної порівняно з минулими роками почало більше хвилювати наявних та потенційних інвесторів. Це стало наслідком довготривалої невизначеності з можливою подальшою співпрацею із основним наразі кредитором країни – Міжнародним валютним фондом та доволі великими виплатами за зовнішнім боргом держави, які має здійснити Україна найближчим часом. «Ефективна боротьба з корупцією та якісна судова система як маяк для бізнесу, щоб зрозуміти, що в країні є свобода підприємництва, вільний доступ до різних сегментів бізнесу, прозорість та захищеність. Варто також згадати розпочату реформу валютної лібералізації, яку потрібно довести до грамотного практичного впровадження», – наголосила Анна Дерев'янка, виконавчий директор Європейської Бізнес Асоціації [2].

Враховуючи те, що економіка України знаходиться на етапі трансформації від відновлювального зростання до нового циклу розвитку, надзвичайної актуальності набуває проблема закладення достатнього інвестиційного фундаменту для майбутнього сталого розвитку національної економіки.

На думку Колеватової А.В., «стимулювання надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України повинно стати ключовим елементом державної політики та включати удосконалення нормативно-правової бази інвестиційної діяльності; стимулювання залучення інвестицій в інтелектуальний капітал; розвиток корпоративного управління; формування позитивного іміджу країни для закордонних інвесторів» [3].

Попри реформи, які були здійснені протягом декількох останніх років, в країні ще не сформувався стійкий привабливий інвестиційний клімат та немає усталених міцних зовнішньоекономічних зв'язків на міжнародних ринках. Сприятливий інвестиційний клімат для України дасть поштовх до покращення процесів залучення іноземних інвестицій, дозволить швидкими темпами нарощувати обсяги виробництва та незмінно залишається рушійною силою для модернізації та диверсифікації пріоритетних галузей національної економіки, що дасть змогу запровадити інновації та досягнення науково-технічного прогресу в різних аспектах виробництва.

Таким чином, необхідно спрямувати зусилля державних структур на підвищення ефективності залучених інвестицій у вітчизняну економіку для її подальшої динамічної перебудови та зростання рівня життя українців. Найбільш вагомими заходами у цьому напрямку є забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, набуття конкурентоспроможності, забезпечення інвестиційних гарантій, розвиток інвестиційної інфраструктури.

### Список літератури

1. Третє щорічне опитування іноземних інвесторів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2019/03/2018\\_investorsurveyresults\\_presentation\\_ua.pdf](https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2019/03/2018_investorsurveyresults_presentation_ua.pdf).
2. Корупція та недовіра до судової системи очолюють рейтинг перешкод для інвесторів третій рік поспіль / Офіційний сайт *Радіо Свобода* Україна, 18.09.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.radiosvoboda.org/a/29496854.html>.
3. Колєватова А.В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України / А.В. Колєватова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 22. – С. 1080-1084. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/200.pdf>.

**Лєвченко М.В.**

*к. с.-г. наук, доцент кафедри технологій переробки продукції тваринництва,  
ДВНЗ «ХДАУ»,  
м. Херсон, Україна*

**Лєвченко І.С.**

*здобувач, ДВНЗ «ХДАУ»  
м. Херсон, Україна*

## ВПЛИВ ЗАЛУЧЕНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Реалії ринкової економіки диктують необхідність підвищення ефективності виробництва продукції свинарства шляхом запровадження прогресивних енерго- і ресурсозберігаючих технологій та освоєння всіх елементів конкурентоспроможного виробництва.

Проблему забезпечення населення м'ясом практично неможливо вирішити без інтенсивного розвитку свинарства у всіх підприємствах незалежно від розмірів і форм господарювання.

Оцінка показників чисельності свиней, щільності поголів'я в усіх категоріях господарств, валового виробництва свинини, затрат корму на одиницю приросту, прибутковості галузі дозволяють нам достовірно стверджувати, що галузь свинарства в області знаходиться в стані занепаду.

Для інтенсифікації галузі свинарства необхідно вирішити три основні задачі: підвищити генетичний потенціал свиней на основі ціленаправленої селекції; використовувати цей потенціал шляхом створення найкращих умов годівлі та утримання; забезпечити здоров'я і надійну профілактику хвороб тварин. Не менш важливим є зміцнення матеріально-технічної бази галузі, переведення всіх видів робіт на індустріальну основу та реконструкція тваринницьких приміщень [1].

Оскільки перехід до сучасних ринкових умов передбачає інвестиційні вкладення як в Херсонську область в цілому так і в галузь свинарства зокрема, з метою вирішення основних проблем виникає необхідність залучення інвесторів.

До останнього часу вітчизняні та іноземні інвестори не розглядали свинарство як прибутковий напрям бізнесу, віддаючи перевагу рослинництву та птахівництву. Якісну продукцію, що відповідає потребам ринку, можна виробляти лише на сучасних тваринницьких комплексах.

Використання бюджетного механізму залучення інвестицій є найбільш складним внаслідок дефіциту бюджетних засобів та жорсткого відбору проектів для реалізації. Державне фінансування науково-дослідних програм в галузі свинарства здійснюється нерегулярно та в об'ємах, які не здатні забезпечити якість досліджень.

Найефективнішими напрямками державного підтримки для залучення інвестицій в галузь свинарства області є: покращення умов кредитування; удосконалення системи оподаткування; зменшення (наближення до нуля) ставок ввізного мита на необхідне устаткування для безпосереднього використання його на підприємствах, які займаються виробництвом свинини; спрощення механізму отримання дозвільних документів стосовно будівництва (реконструкції, перебудови) свинокомплексів.

Для подолання основних проблем галузі свинарства необхідно удосконалити та активізувати; ринкові механізми залучення капіталу, кредитно-фінансовий ринок, лізинг [2].

Не менш важливу роль в інтенсифікації і відродженню галузі в області є залучення коштів інвесторів та інвестицій. Херсонщина розглядається європейськими інвесторами, як місце для зручного капіталовкладення в агробізнес. Цьому, зокрема, сприяють кліматичні умови, наявність умов для побудови зручних логістичних ланцюгів, працьовитість та талант місцевих фермерів, великий потенціал сільського господарства.

Важливим кроком для залучення іноземних інвестицій в розвиток галузі є підтримка Херсонської ОДА і створення Кабінету інвесторів – допоміжного і контролюючого органу для всіх інвесторів в плані підтримки на всіх рівнях, консультацій по роботі з контролюючими органами. Доцільно створити робочу групу із спеціалістів, товаровиробників і вчених-дослідників, яка буде займатися розробками програми про відновлення галузі і підвищення інвестиційної привабливості. В програмі будуть відображені питання ведення селекційно-плеємної роботи, збереження спеціалізації в усіх формах господарств, технічного переоснащення тваринницьких приміщень, належного виконання ветеринарно-санітарних норм і фінансового забезпечення.

Отже, інвестиції в інтенсифікацію свинарства нині набувають визначального характеру у подоланні кризових явищ у галузі, освоєнні ринкових відносин, гарантуванні продовольчої безпеки країни.

Для забезпечення збільшення виробництва свинини необхідно зосередити основне виробництво свинини у спеціалізованих господарствах на власній кормовій базі; забезпечити годівлю свиней по науково-обґрунтованих нормах раціонів; впровадити у виробництво новітні технології та досягнення передового досвіду; зберегти та наростити генофонд свиней в області.

### Список літератури

1. Чернишов І. В. Стан і потенціал розвитку органічного свинарства України / І. В. Чернишов, М. В. Левченко, І. С. Мазуркевич // Вісн. аграр. науки Причорномор'я. – 2016. – Вип. 2., ч. 2. – С. 149–154.
2. Якобчук В.П., Кравець І.В., Русак О.П. Інноваційний розвиток галузі свинарства. Житомир.: В-во Євенок О.О., 2012. С. 89-120.

**Морозова О.С.**

*к. е. н., асистент кафедри гідротехнічного будівництва,  
водної інженерії та водних технологій*

**Шапоринська Н.М.**

*к. с.-г. н., доцент, завідувач кафедри гідротехнічного будівництва,  
водної інженерії та водних технологій*

**Морозов О.В.**

*д. с.-г. н., професор, професор кафедри науки про Землю,  
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»  
м. Херсон, Україна*

## ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ АПК УКРАЇНИ

Аграрний сектор України – важливий локомотив розвитку економіки. Сільське господарство нашої країни функціонує і розвивається в досить складних політико-економічних умовах. Перед сільськогосподарськими товаровиробниками постійно постає питання пошуку джерел фінансування виробничо-господарської діяльності, резервів оновлення матеріально-технічного забезпечення.

Про стан справ в економіці аграрного сектора можна судити за характером процесів, що відбуваються в інвестиційній сфері. Вона є певним індикатором, що вказує на загальне положення всередині країни. Будь-яка держава регулює свою інвестиційну діяльність законодавчо. На кожному рівні законодавчої влади є нормативні акти, що в тій чи іншій мірі регулюють інвестиційну діяльність: Конституція України, закони, постанови Уряду, регіональні законодавчі акти, місцеві законодавчі акти.

Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект.

Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів);
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права інтелектуальної власності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань,

оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих ("ноу-хау");

– права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права та інші цінності [3].

Дослідженню теоретичних та прикладних проблем інвестиційного розвитку аграрного сектора присвячені праці вітчизняних вчених, насамперед, І. П. Бореяка, В. І. Федорака, М. А. Хвесика, В. С. Шебаніна та інші.

Сільське господарство – основоположна галузь будь-якої економіки, яка спочатку є малоприбутковою і малопривабливою для інвестицій, але від розвитку сільського господарства залежить розвиток всієї економіки. Сьогодні питання про вкладення інвестицій в сільське господарство є ключовим у розвитку економіки України. До 1992 р агропромисловий комплекс України був державною, регульованою галуззю зі значними обсягами щорічних капіталовкладень, велика частина яких здійснювалася за рахунок коштів державного бюджету [4, с. 72-73].

Активна інвестиційна діяльність в аграрному секторі сприяє збільшенню обсягів сільськогосподарського виробництва, підвищенню прибутковості аграрних підприємств, розширенню їх виробничої діяльності та, як результат, створенню додаткових робочих місць на селі, а також у промислових підприємствах, зростанню рівня задоволення споживчих потреб населення усієї країни й поліпшенню розвитку соціальної сфери села [1].

Найбільше значення для забезпечення інвестиційної привабливості має виконання державою як суб'єкта управління багатьох об'єктивно необхідних та належних тільки їй функцій. У ринкових умовах функціонування економіки механізм державного регулювання інвестиційної політики передбачає систему функцій законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру.

Масштаби іноземних інвестицій, інтенсивність їх потоку залежать від цілого комплексу чинників – «інвестиційного клімату», який включає в себе стан економіки, соціально-економічну стабільність, розвиток інфраструктури, рівень розвитку підприємництва і т. д., які оцінюються іноземними інвесторами при ухваленні рішення, що стосується масштабів і напрямів інвестицій.

Інвестиційна сільськогосподарська політика повинна бути спрямована на: стимулювання інвестиційної активності шляхом встановлення пільгового оподаткування для суб'єктів підприємницької діяльності, які інвестуються з внутрішніх джерел; розвиток іпотечних відносин, що є досить привабливим для більшості інвесторів, оскільки йдеться про надання під заставу об'єктів, стійких до інфляції; зацікавлення фінансово-кредитних установ у залученні їх ресурсів на виробничо-інвестиційні цілі; розвиток інвестиційно-інноваційної інфраструктури; створення сприятливої нормативно-правової бази для залучення іноземних інвестицій в сільськогосподарську галузь, що матиме велике значення у нарощуванні виробничого потенціалу; при цьому слід враховувати, що не пільги виступають основним критерієм для прийняття рішення щодо інвестування, але й стабільність українського законодавства.

Одним із напрямів інвестиційної політики є формування сприятливих

умов для іноземного інвестора. Світова практика свідчить про те, що країни з обмеженими бюджетними ресурсами не можуть власними силами вийти з економічної кризи без залучення зарубіжних інвестицій. Збільшення притоку іноземних інвестицій може створити передумови розв'язання багатьох проблем розвитку України та прискорить реформування економіки сільсько-господарської галузі та країни загалом.

Для інвесторів пріоритетними є галузі та підприємства, які мають високий інноваційний потенціал і здатні забезпечити приріст рентабельності капіталу.

Найбільш пріоритетними й одночасно прибутковими сферами агропромислового комплексу країни, у тому числі для іноземного інвестування, є:

- впровадження високопродуктивних технологій вирощування сільсько-господарських культур й утримання худоби та птиці;
- відновлення та модернізація на базі нових технологій підприємств переробної та харчової промисловості, а також тих, що займаються заготівлею і зберіганням сільськогосподарської продукції;
- створення потужностей і сировинної бази для виробництва тари й нових пакувальних матеріалів;
- розвиток сільськогосподарського машинобудування і виробництво технологічного обладнання для олієжирової, м'ясо-молочної, борошно-мельно-круп'яної та хлібопекарської промисловості;
- виробництво ефективних хімічних засобів захисту сільсько-господарських рослин і тварин;
- надання виробничих послуг аграрним та іншим агропромисловим підприємствам.

В агропромисловому комплексі існує велика конкуренція, а інвестиції в аграрний сектор вважаються ризикованими. В Україні існують сприятливі для ведення сільського господарства кліматичні умови, але існує ряд факторів негативного впливу. До негативних факторів відносяться політична нестабільність, недосконалість правового середовища, непередбачуваність і непрозорість державної політики, ризики заборони експорту, неповернення ПДВ, непередбачене введення квотування продукції та ліцензування тих чи інших видів продукції, юридичні ризики.

Активізація інвестиційної діяльності досягатиметься за рахунок концентрації зусиль на пріоритетних напрямках розвитку аграрного сектору на основі формування національної, галузевих, регіональних та інших інвестиційних програм. Особливе значення серед них має Державна інвестиційна програма розвитку АПК в тому числі і аграрного сектору, якою визначено інвестиційні пріоритети на рівні як держави, так і регіонів та враховано зональні організаційно-економічні особливості.

### **Список літератури**

1. Борейко І. П. Оцінка інвестиційної діяльності підприємств аграрного сектору економіки / І. П. Борейко // Економіка АПК. – 2009. – №12. – С. 74-80.
2. Литовченко М. В. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням активізації процесів злиття і поглинання

підприємств в Україні / М. В. Литовченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 24 (груд.). – С. 24-27.

3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII.
4. Резнік Н. П. Особливості лізингового інвестування сільського господарства // Вісник аграрної науки. – 2011. – № 11. – С. 72-73.

**Савчук В.В.**

*студентка 3 курсу ННІОАА,*

Науковий керівник: **Чуницька І.І.**, *д. е. н., доцент,  
професор кафедри фінансових ринків,  
Університет державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Україна*

## **ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТОРІВ**

Обмеженість інвестиційних ресурсів підприємства загострює проблему найбільш ефективного їх використання. В сучасних умовах, коли здійснення інноваційної діяльності є важливим фактором конкурентоспроможності як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому, оптимальне управління в даній області потребує застосування сучасних інструментів, в тому числі розвитку існуючих підходів. Тому в цілях досягнення стабільного функціонування та розвитку підприємства необхідно досягти ефективності інвестиційної політики.

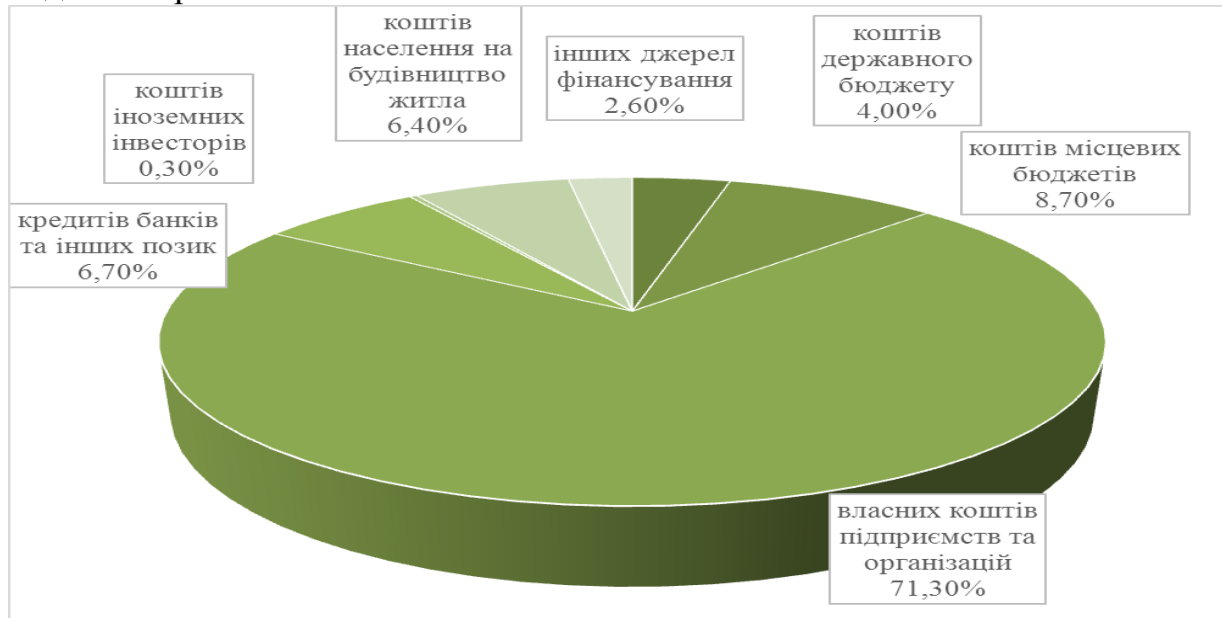
Вивченням проблем інвестиційної діяльності присвячені праці таких науковців, як Н. П. Юрчук, В. Ю. Вовк, Р. П. Топіна [1], І. М. Манаєнко, О. В. Савченко [2], А. В. Громадська [4], О.В. Зайцев, В.О. Москаленко, О.А. Шовкопляс [5].

З кожним роком помітні покращення в сфері інновацій в Україні, але все ж таки беручи до уваги глобальний індекс інновацій, то він лишається на досить низькому рівні. З 127 країн світу Україна в 2018 році посіла 43 місце з глобальним індексом інновацій – 38,5, що в порівнянні з попередніми роками є значно краще. Так в 2017 році Україна була на 50 місці, в 2016 на 56 місці, у 2015 році на 64 місці. Що стосується країн-лідерів у сфері інновацій в 2018 році, то 1 місце посіла Швейцарія (з глобальним індексом інновацій 68,4), 2 місце – Нідерланди (з глобальним індексом інновацій 63,3), 3 місце – Швеція (з глобальним індексом інновацій 63,1), 4 місце – Великобританія (з глобальним індексом інновацій 60,1) [1, с. 57].

Західними вченими було визначено, що для оцінки інвестиційної привабливості підприємства як об'єкта інвестування доцільно здійснити аналіз деяких його сторін. По-перше, аналіз оборотності активів, адже ефективність інвестування в значній мірі визначається тим, наскільки швидко вкладені засоби обертаються в процесі діяльності підприємства. По-друге, аналіз прибутковості капіталу, оскільки забезпечення великого прибутку в результаті використання вкладених засобів є однією з головних цілей інвестування. По-третє, аналіз фінансової стійкості, так як він дозволить оцінити інвестиційний

ризик. По-четверте, аналіз ліквідності активів, адже це дозволить визначити здатність підприємства платити по своїм короткостроковим зобов'язанням, попередити можливість банкрутства за рахунок швидкої реалізації окремих видів активів [2, с. 407].

Розподіл інвестицій за джерелами фінансування в Україні за 2018 рік наведено на рис. 1.



**Рис. 1. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування, %**  
 Джерело: створено автором за [3].

Як бачимо з рисунку – найбільшим джерелом фінансування капітальних інвестицій є власні кошти підприємств та організацій, їх частка складає 71,3% до загального обсягу, що у фактичних цінах дорівнює 375309,1 млн. грн. Найменшим джерелом є кошти іноземних інвесторів – лише 0,3%, що дорівнює 1540,2 млн. грн з всіх капітальних інвестицій (526341,8 млн. грн). Порівнюючи ці джерела фінансування з попередніми роками (2015-2017 рр.), можна помітити, що з кожним роком збільшувалась частка власних коштів, та зменшувалася частка іноземних інвестицій. Детальніше зміни капітальних інвестицій за джерелами фінансування у відсотках до загального обсягу наведено у таблиці 1.

**Таблиця 1. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування 2015-2018 рр.**

Роки	2015	2016	2017	2018
<b>Усього, %</b>	100	100,0	100,0	100,0
у т.ч. за рахунок				
коштів державного бюджету, %	2,4	2,3	3,5	4,0
коштів місцевих бюджетів, %	5	7,1	9,2	8,7
власних коштів підприємств та організацій, %	67,4	69,4	69,9	71,3
кредитів банків та інших позик, %	7,3	7,1	5,3	6,7
коштів іноземних інвесторів, %	3,1	2,9	1,4	0,3
коштів населення на будівництво житла, %	12,0	8,9	7,8	6,4
інших джерел фінансування, %	2,8	2,3	2,9	2,6

Джерело: створено автором за [3].



До проблем, які відлякують іноземних інвесторів та загалом негативно впливають на інвестиційну діяльність України можна віднести: політичну нестабільність, військові дії на сході країни, постійні зміни у законодавчу базу та її неузгодженість, інфляцію, низький рівень розвитку інфраструктури, корупцію тощо [4].

В своїй праці О.В. Зайцев, В.О. Москаленко, О.А. Шовкопляс зробили аналіз дослідження Європейської Бізнес Асоціації, який показав, що корупція посідає перше місце серед проблем інвестиційного клімату. Недовіра до судової системи країни – друге місце, а саме, невідповідність норм законодавства міжнародним нормам і рівень його дотримання. Нестабільна валютна і фінансова система – третє місце. Монополізація ринків та становлення влади олігархів, що призводить до сильної конкуренції та банкрутства підприємства взагалі – четверте місце. Військовий конфлікт з Росією – п'яте місце [5].

Отже, в Україні помітні зрушення в сфері інновацій серед країн світу, так як з кожним роком вона займає все краще місце за таким показником, як глобальний індекс інновацій. Як і раніше, найбільш розповсюдженим джерелом капітальних інвестицій є використання власних коштів, так як в умовах проблем, які сьогодні присутні в Україні, підприємства втрачають зацікавленість іноземних інвесторів. Тому потрібно покращувати інвестиційний клімат, адже інвестування із-за кордону сприяє об'єднанню країн у світовій економіці та покращенню власної економіки загалом.

### Список літератури

1. Юрчук Н. П., Вовк В. Ю., Топіна Р. П. Інноваційно-інвестиційна діяльність як основа реалізації концепції сталого розвитку економіки України //Агросвіт. – 2019. – №. 3. – С. 53-61.
2. Манаєнко І. М., Савченко О. В. Інвестиційне забезпечення розвитку міжнародної діяльності підприємства //Збірник наукових праць "Сучасні підходи до управління підприємством". – 2018. – №. 3. – С. 397-411.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Громадська А. В. Аналіз тенденцій залучення іноземних інвестицій в Україну з країн ЄС. – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24000/1/S.34.pdf>.
5. Зайцев О.В., Москаленко В.О., Шовкопляс О.А. Оцінка інвестиційного клімату України та шляхи його покращення [Електронний ресурс] / О.В. Зайцев, В.О. Москаленко, О.А. Шовкопляс // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2019. – № 1 (18).

**Соломіна Г.В.**

*к. е. н., доцент кафедри економіки та фінансів,  
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ  
м. Дніпро, Україна*

## **КРИТЕРІЇ РЕНКІНГУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ**

Нормативною основою запровадження ренкінгового аналізу інститутів спільного інвестування є Положення про збір та обробку інформації, яка надається до Української асоціації інвестиційного бізнесу (далі - УАІБ) компаніями з управління активами-учасниками асоціації про результати їх діяльності, а також Методика узагальнюючого аналізу звітності компаній з управління активами про результати діяльності інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів).

Ренкінгування інститутів спільного інвестування здійснюється Українською асоціацією інвестиційного бізнесу щоквартально, протягом двох тижнів після закінчення строку подання квартальної звітності.

Ренкінги публікуються на інтернет-сторінці УАІБ і передаються для публікації ЗМІ і партнерам Асоціації відповідно до укладених договорів про співпрацю.

Ренкінг відкритих інвестиційних фондів визначається за вартістю чистих активів, за доходністю, за витратами, за рівнем участі населення, за волатильністю, за коефіцієнтом Шарпа.

Ренкінг інтервальних і закритих (невенчурних) інвестиційних фондів визначається за вартістю чистих активів, за доходністю, за витратами, за рівнем участі населення, ренкінг венчурних інвестиційних фондів визначається за вартістю чистих активів, за доходністю, за витратами.

Ренкінг компаній з управління активами визначається за вартістю активів в управлінні, за вартістю чистих активів в управлінні.

Одним з основних показників доходності вкладень у фонди є зміна вартості чистих активів у розрахунку на один цінний папір фонду (у відсотках до вартості чистих активів на один цінний папір на початок періоду):

$$D = ((V_k - V_p) / V_p) * 100\%, \quad (1)$$

де  $D$  - доходність вкладень у фонд за період;

$V_k$  - вартість чистих активів на один цінний папір фонду на кінець періоду;

$V_p$  - вартість чистих активів на один цінний папір на початок періоду.

Основним показником ризиковості фонду є ступінь волатильності (змінності у часі) його вартості чистих активів у розрахунку на один цінний папір. Він розраховується як «стандартне відхилення фонду» від середньої денної доходності та визначається на базі щоденних даних вартості чистих активів фонду у розрахунку на один цінний папір (за виключенням вихідних):

$$B = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (D_i - D_{сер})^2}{n-1}}, \quad (2)$$

де  $V$  - волатильність фонду;  
 $D_i$  - дохідність фонду за  $i$ -й день періоду;  
 $D_{сер}$  - середня денна дохідність за період;  
 $n$  - кількість робочих днів у періоді.

Ефективність управління фондами вимірюється інтегральним показником ризиковості та дохідності Шарпа, що визначає премію, яку отримує інвестор за одиницю ризику у вигляді додаткової дохідності у порівнянні із інвестуванням у безризиковий актив:

$$Ш = (D_{сер} - D_{НБУ}) / V,$$

де  $Ш$  - коефіцієнт Шарпа;  
 $D_{сер}$  - середня денна дохідність за період;  
 $D_{НБУ}$  - середня за період облікова ставка НБУ (у розрахунку на день);  
 $V$  - волатильність фонду.

Ренкінги дозволяють визначити місце інвестиційного фонду на ринку за окремою ознакою, але не дозволяють сформулювати комплексне уявлення про інвестиційну привабливість і конкурентну позицію.

Для цього пропонується визначати рейтинг інвестиційних фондів на основі методу суми місць часткових ренкінгів: за вартістю чистих активів, за темпом приросту вартості чистих активів, за дохідністю, за участю населення по питомій вазі, для відкритих інвестиційних фондів додатково враховується волатильність і коефіцієнт Шарпа. Запропонований методичний підхід апробовано на ренкінгах відкритих інвестиційних фондах, результати представлено у табл. 1.

**Таблиця 1. Характер розподілу критерії ренкінгування інвестиційних фондів**

Фонди	Критерії ренкінгування					
	вартість чистих активів	дохідність		витрати	рівень участі населення	
Відкриті	Експоненціальний, зростання нерівномірності	Нормальний, зростання розмаху варіації	із лівосторонньою асиметрією	гамма	рівномірний з підвищеною концентрацією	на інтервалі 90-100%
Інтервальні			із правосторонньою асиметрією			
Закриті (не венчурні)			симетричне	експоненціальний		інтервалах 0-10%, 90-100%.
Венчурні			з розкидами			

### Список літератури

1. Методика ренкінгування компаній з управління активами та невенчурних інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів) [Електронний ресурс]: Рішення ДКЦПФР від 14.09.2006р. № 243. – Режим доступу: <[http://www.uaib.com.ua/files/articles/160/41/Methodiks%20of%20AMC%20&%20CII%20ranking%20\(amendments%20as%20of%2026.08.2010\)\\_website-2.pdf](http://www.uaib.com.ua/files/articles/160/41/Methodiks%20of%20AMC%20&%20CII%20ranking%20(amendments%20as%20of%2026.08.2010)_website-2.pdf)>.

**Шамрай К.Г.**

*студентка*

Науковий керівник: **Кубецька О.М.**, *к. е. н., доцент,  
доцент кафедри фінансів та кредиту,  
Полтавська державна аграрна академія  
м. Полтава, Україна*

## **ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В АГРАРНІЙ СФЕРІ**

Активний економічний розвиток в Україні передбачає збільшення обсягу інвестицій та підвищення використання їх. В сучасних умовах обійтися підприємству без залучення інвестицій не можливо. Реалізація економічних завдань і виконання зобов'язань вимагає значних додаткових коштів, необхідний обсяг яких часто неможливо задовольнити за рахунок власних фінансових ресурсів. І тому виникає потреба залучення інвестицій.

Аграрний сектор є досить таки розвиненим в Україні. Але потреба в додатковому капіталі гальмує діяльність суб'єкта господарювання. У сільськогосподарських підприємств виникає потреба залучення інвестицій. Інвестиції є не від'ємною частиною ефективної роботи підприємства, отримання прибутку та відновлення фінансової стійкості. Аграрний сектор отримуючи достатню кількість інвестицій має змогу швидко розвиватися, виробляти та реалізовувати великі об'єми якісної продукції, оновлювати обладнання і модернізувати технології.

Дане питання також досліджували у своїх працях такі учені: Людмила Смолій «Інвестиційні аспекти формування інтелектуального капіталу в аграрному виробництві», Петро Саблук «Стан і напрями розвитку аграрної реформи», Микола Дем'яненко «Проблеми фінансово-кредитного забезпечення аграрного сектора АПК» та Марина Ашінова «Економічний механізм регулювання інвестиційних процесів в АПК регіону».

Розглянемо шляхи залучення додаткових ресурсів в аграрне підприємство:

- створення спільних суб'єктів господарювання;
- послуги фінансових інвесторів;
- іноземні інвестиції та інші.

Інвестиція – це операція вкладення вільного капіталу з метою отримання прибутку. Іноземні інвестиції – це вид вкладень іноземного інвестора в підприємства згідно з законодавством України.

Відомо, що за перше півріччя 2017 року інвестицій в аграрну сферу було збільшено до 43,3% в порівнянні з минулим періодом. Було залучено 24 млрд. грн. Це говорять данні Державної служби статистики [1].

За даними Інституту аграрної економіки визначено стрімке зростання вкладення інвестицій у аграрний сектор з 49 700 000 000 грн (2016 рік) до 75 000 000 000 грн і можливо навіть більше у 2017 році. Дана сума є досить таки вагомою і вказує на те, що агрокомплекс України розвивається і зростає за

рахунок капітальних інвестицій. Ріст полягає не тільки в економічних факторах, таких як залучення додаткових коштів, а й правових чинниках. Наприклад, відміна спец режиму для ПДВ і зміни в податковому законодавстві.

Причини для зростання вкладення інвестицій у аграрну сферу:

- збільшення експорту вироблених товарів;
- брак сировини;
- закупівля нового обладнання та машин та інші.

Економісти стверджують, що розвиток інвестування в сільськогосподарські підприємства досяг найвищих вершин в 2017-2018 рр., але подальший розвиток триватиме до 2025 року [2].

На нашу думку, шляхами покращення інвестиційного клімату для аграрної сфери в Україні:

- економічна підтримка держави та активна участь влади в інвестиційних заходах;
- наближення законодавства України до вимог законодавства Європейського Союзу в аграрній сфері ;
- підвищення бюджетування науково дослідницьких робіт;
- поліпшення системи страхування;
- стабільність держаної та податкової політики [3].

Отже, процес інвестування додаткового капіталу в аграрний сектор є одним з факторів отримання високого рівня прибутку.

### **Список літератури**

1. Скільки інвестицій залучили в сільське господарство за I півріччя 2017 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://agropolit.com/news/5584-skilki-investitsiy-zaluchili-v-silске-gospodarstvo-za-i-pivrichchya-2017-roku>.
2. Інвестиції в аграрний бізнес. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ckp.in.ua/reviews/18309>.
3. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>.

**Секція: МАРКЕТИНГ ТА ЛОГІСТИКА**

**Власенко Н.А.**

*к. т. н., доцент кафедри менеджменту, маркетингу і туризму*

**Власенко А.Л.**

*аспірант кафедри менеджменту, маркетингу і туризму,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

**ВИЗНАЧЕННЯ ХАРАКТЕРНИХ РИС ТУРИСТИЧНОЇ РЕКЛАМИ**

Реклама відіграє одну з найважливіших ролей в реалізації маркетингової стратегії турпідприємства. Правильний вибір найбільш ефективних засобів передачі рекламного звернення значною мірою визначає успіх всієї рекламної кампанії [1, 2].

Швидкий розвиток туристичного ринку, поява все нових і нових можливостей, зростаюча конкуренція всередині галузі, все це вимагає переосмислення підходів до реклами у сфері туризму. Ефективна рекламна діяльність є найважливішим засобом досягнення цілей стратегії маркетингу у цілому й комунікаційної стратегії зокрема [1 - 5]. Тому проблема збільшення рекламної активності суб'єктів туристичного бізнесу стає все більш актуальною.

Мета дослідження – визначення характерних рис реклами в сфері туризму.

Туристичний бізнес – одна з самих динамічних сфер економіки, яка становить собою високонасичену інформаційну галузь. Збір, зберігання, обробка й передача актуальної інформації – найважливіші й необхідні умови функціонування будь-якого підприємства індустрії туризму. У зв'язку із цим успішний розвиток індустрії туризму передбачає широке використання новітніх технологій, як в області формування туристичного продукту, так і його просування на ринку послуг.

Реклама – найпоширеніший і най потужніший інструмент маркетингових комунікацій. Характерною ознакою сучасного етапу розвитку туристичного ринку є неухильне зростання ролі та значення системи маркетингово-реklamних комунікацій у відносинах між виробниками та споживачами туристичних продуктів.

Роль та значення реклами на сучасному туристичному ринку виходять далеко за межі налагодження простого інформаційного обміну між виробниками та споживачами відповідних послуг, тому для визначення дієвих засобів рекламного звернення необхідно визначити характерні риси реклами в туристичній галузі.

Реклама в туризмі має характерні риси, які визначаються специфікою її товару – туристичних послуг:

– Нематеріальність. Особливість туристичного продукту полягає в тому, що він нематеріальний, його не можна оцінити чи побачити перед придбанням. Враження про нього складається після перегляду реклами або зі слів продавця. Оцінити послуги можливо тільки після їх надання.

– Неосяжність. Туристичні послуги, на відміну від традиційних товарів,

не мають постійних властивостей, тому вимагають пріоритетного розвитку таких функцій реклами, як інформаційна і пропагандистська.

– Ускладнене порівняння. В туристичній рекламі практично неможливо застосовувати порівняння, яке широко використовується у рекламних роликах побутових товарів постійного споживання. Але реклама в туризмі, яка обіцяє споживачам певні вигоди та переваги над пропозиціями конкурентів, перш за все економічного характеру, найкраще досягає своєї мети.

– Нездатність до зберігання: означає, що матеріальні товари, не продані в конкретний момент часу, можна складувати і зберігати певний час, а послуги зберігати неможливо. Туристичний продукт, не реалізований у певний термін, загублений остаточно.

– Значна статичність, прив'язаність до певного місця (готелю, аеропорту, тому що їх неможливо перенести в інше місце). Споживач долає відстань, що відокремлює його від продукту й місця споживання, а не навпаки.

– Розбіжність у часі факту продажу туристичної послуги та її споживання.

– Велике значення на стадії продажу турпродукту надається ступеню достовірності інформації, а також надійності продукту (відповідність якості продукту його ціні). У зв'язку з тим, що процес виробництва й споживання послуги відбувається одночасно й при особистій участі виробника послуги та її споживача, якість послуги, яка надається, залежить від особистісних характеристик, настрою й самопочуття всіх, хто брав участь у процесі.

– Територіальна роз'єднаність споживача й виробника на туристичному ринку. Оскільки реклама носить неособистий характер, контакт з потенційним споживачем і туристичним підприємством не встановлюється. Комунікаційний сигнал надходить до потенційного споживача не особисто від співробітника фірми, а за допомогою різного роду посередників. Проблема полягає в тому, що реклама фактично має тільки один напрямок: від рекламодавця до адресата (об'єкта впливу). Сигнали зворотного зв'язку надходять лише у формі кінцевої поведінки потенційного споживача.

– Нерозривність виробництва й споживання полягає в принципово різній схемі створення й реалізації матеріальних товарів і послуг. Для матеріальних товарів є характерним те, що їх виробництво й споживання розділене в часі. Принципово інша ситуація існує при наданні туристичних послуг. У цьому випадку процес виробництва послуги відбувається одночасно з її споживанням, тобто обов'язково є присутнім той, кому послуга надається, і той, хто цю послугу надає.

– Помітність і здатність до переконання. Специфіка туристичних послуг обумовлює необхідність використання зорових, наочних засобів, що забезпечують більш повне ознайомлення з об'єктами туристичного інтересу. Саме в туризмі реклама має відповідати принципу «краще один раз побачити, ніж сто разів почути». Якісна фотографія рекламованого готелю здатна здійснити набагато більший емоційний вплив на аудиторію, ніж красномовні оповіді про цей заклад. Тому у туристичній рекламі обов'язковим є використання ілюстрованих матеріалів, фото-, відео- та інших мультимедійних засобів.

Всі вищеперераховані специфічні риси туристичних послуг можна звести до єдиної схеми наведеної на рис. 1.



**Рис. 1. Класифікація ключових проблем за ознакою «Специфіка туристичних послуг» (розробка автора)**

Таким чином, приведені класифікації проблем в туристичному бізнесі



дозволять визначити напрямки управлінських заходів щодо підвищення ефективності діяльності туристичного підприємства.

### **Список літератури**

1. Дурович А. П. Реклама в туризме / А. П. Дурович. – М.: Новое знание, 2008. – 386 с.
2. Правик Ю.М. Маркетинг туризм / Ю.М. Правик. – К.: Знання, 2008. – 303 с.
3. Вишнеvsька О. Феномен туризму у сучасному соціокультурному просторі : моногр. / О.О. Вишнеvsька. – Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2009. – 296 с.
4. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб: Питер, 2001. – 864 с.
5. Морозова Н. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме / Н.С. Морозова, М.А. Морозов. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 288 с.

**Вольвач І.Ю.**

*к. е. н., доцент,*

*Херсонський національний технічний університет,*

**Делієва Є.С.**

*студент,*

*Херсонський національний технічний університет,*

*м. Херсон, Україна*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГУ ПЕРСОНАЛУ**

В основі формування та раціонального використання трудового потенціалу лежить баланс між потребами підприємства і потребами працівників. Від цього балансу залежить не тільки продуктивність підприємства, а й рівень його конкурентоспроможності, що в сучасних умовах є надзвичайно актуальним. Досягнути цього балансу можна впровадивши маркетинг у формування стратегії управління персоналом.

Маркетинг персоналу – це вид управлінської діяльності, спрямований на визначення і покриття потреби у персоналі [1].

Основне завдання маркетингу персоналу полягає у забезпеченні оптимального використання кадрових ресурсів шляхом створення максимально сприятливих умов праці, які спонукатимуть працівника до професійно-кваліфікаційного розвитку, сприятимуть підвищенню рівня ефективності праці.

Реалізація маркетингової діяльності в управлінні персоналом здійснюється у декілька етапів:

- збирання і відбір даних, що відображають поточну ситуацію в маркетинговій діяльності;
- аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначають основні напрями діяльності;
- розробка методів вирішення питань, що виникли під час аналізу;
- формування загального плану маркетингу персоналу;
- реалізація плану.

Аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів є відправною точкою маркетингової діяльності організації. Він надає інформацію для визначення напрямків маркетингу персоналу, планування кількості кадрів і заходів його реалізації. Проведення зазначеного аналізу обумовлено необхідністю визначення поточної і перспективної потреби підприємства у персоналі. Відкритість організації як системи зумовлює формування цієї потреби під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Зовнішніми факторами впливу на формування напрямів маркетингової діяльності підприємства називають такі умови, які організація як суб'єкт управління не може змінити, але повинна враховувати для обґрунтованого визначення оптимального використання джерел для покриття додаткових потреб у персоналі. До основних зовнішніх факторів впливу відносяться: ситуація на ринку праці та ринку освітніх послуг, розвиток техніки і технологій, особливості соціальних потреб населення, розвиток законодавчої і нормативної бази та кадрова політика організацій-конкурентів.

Ситуація на ринку праці та ринку освітніх послуг визначається макроекономічною ситуацією в країні. Характеристики ситуації на ринку праці та ринку освітніх послуг утворюють умови функціонування, фактичний стан яких є предметом аналізу маркетингу персоналу, зокрема це: попит на робітників, фахівців, керівників. В Україні ринок праці у 2018 році демонструє, що попит на спеціалістів зовсім не відповідає пропозиції. Зокрема, у ІТ сфері кількість вакансій складає 21%, а кількість резюме – 11%, у маркетинговій сфері кількість вакансій складає 11% та резюме – 5% [2].

Вища освіта в нашій країні не дає гарантії отримання високооплачуваної роботи після закінчення навчання. Згідно з даними міжнародного кадрового порталу HeadHunter, у 2018 році середня заробітна плата маркетолога в Україні складала 300 – 400\$, а, наприклад, середня зарплата покоївки за кордоном – 1000\$ – 1300\$ [3]. Подібна ситуація провокує відтік висококваліфікованих кадрів за кордон. З'являється тенденція до зниження кваліфікаційного рівня, тобто перенавчання на робітничі професії. Надлишок робочої сили, сформований переважно низько кваліфікованою робочою силою не в змозі заповнити вакантні місця, які з'явилися на ринку з розвитком технологій і техніки та звільнились в наслідок «відтоку мізків» за кордон.

Розвиток техніки і технологій обумовлюється змінами характеру і змісту роботи, його предметною спрямованістю, викликає появу нових робочих місць, зміни вимог до рівня освіти і професійної підготовки персоналу, коригування процесу підготовки учнів, студентів та слухачів. Автоматизація і роботизація робочих місць призводить до скорочення професій з низькою кваліфікацією і низьким рівнем заробітної плати, але разом з тим створює попит на фахівців з інженерними знаннями.

Особливості соціальних потреб населення визначаються формуванням структури мотиваційного ядра працівників, характером соціальних і виробничих відносин, напрямком співпраці роботодавців, працівників і уряду [4].

Якість життя, рівень доходів та добробуту населення тісно пов'язаний з ситуацією на ринку праці. Проблема зайнятості та безробіття в Україні є складовою системної кризи в державі, що обумовлена катастрофічним станом економіки, руйнацією соціальної сфери, майновим розшаруванням суспільства та зубожінням мільйонів людей. Підвищення рівня безробіття викликало зниження рівня життя, несприятливо вплинуло на виробничі, житлові та культурно-побутові умови [5]. Формування мотиваційного ядра в цій ситуації відбувається навколо покриття фізіологічної потреби працівника. Досягнення цієї мети можливе за допомогою синергічного ефекту: професіоналізм працівника, високий рівень заробітної плати та гідні умови праці від роботодавця, економічні преференції та захист з боку держави.

Розвиток законодавчої і нормативної бази обумовлюється змінами в трудовому законодавстві та в основах законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [4]. Основними законодавчими актами, які захищають права та регулюють відносини між працівником та роботодавцем є Конституція України та Кодекс законів про працю.

Держава захищає інтереси громадян, які входять до категорії ризику звільнення або неприйняття на роботу, зокрема: вагітних жінок і жінок, які мають дітей віком до трьох років (до шести років – частина шоста статті КЗпП 179), молодих робітників після закінчення професійних навчально-виховних закладів, молодих спеціалістів після закінчення ВНЗ, матерів одначок, осіб, звільнених у запас з військової чи альтернативної (невійськової) служби, осіб з інвалідністю та однаків.

Кадрова політика організацій-конкурентів визначається формами і методами роботи з персоналом в організаціях-конкурентах. Вивчення проводиться з метою підготовки власної стратегії поведінки й підвищення ефективності праці персоналу [4].

Під внутрішніми факторами впливу на формування напрямів маркетингу персоналу розуміють умови, які піддаються управлінню з боку організації. Вони здебільшого формуються на основі цілей, стратегій управління та розвитку. До основних внутрішніх факторів впливу відносять цілі організації, фінансові ресурси, потенціал персоналу організації та джерело покриття потреби в персоналі.

Чіткість і конкретність мети організації визначає її перспективну спрямованість і стратегію подальшого розвитку, формує цілі і завдання стратегії маркетингу як у сфері виробництва і реалізації продукції (послуг), так і в сфері розвитку персоналу.

Фінансові ресурси впливають на забезпечення організації достатньою кількістю персоналу, його подальший розвиток, навчання та перекваліфікацію.

Потенціал персоналу організації визначає як маркетингову діяльність організації взагалі, так і маркетинг персоналу зокрема. Він пов'язаний з оцінкою можливостей фахівців служби управління персоналом і відділу маркетингу раціонально розподілити функціональні обов'язки між ними [4].

Джерелами покриття потреби в персоналі можуть бути: міжнародні та

національні ринки робочої сили, навчальні заклади різних рівнів акредитацій, комерційні навчальні центри, рекрутингові агентства, центри забезпечення зайнятості, професійні спілки, об'єднання та власні внутрішні джерела організації.

Маркетинг персоналу є основним інструментом в формуванні стратегії управління персоналом на підприємстві, який при правильному застосуванні, включаючи внутрішні і зовнішні фактори впливу на підприємство, допомагає вивести його на конкурентоспроможний рівень завдяки створенню балансу між цілями організації та цілями персоналу.

### Список літератури

1. Алавердов А.Р. Управление персоналом / А.Р. Алавердов. - М.: Маркет ДС, 2009. 304 с.
2. ТОП-10 найбільш затребуваних професій в Україні і Києві [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://thepoint.rabota.ua/honka-za-soyskatelem-top-10-samyh-vostrebovannyh-professyy-v-ukrayne-y-kyeve/>.
3. Міжнародний кадровий портал HeadHunter: середній рівень заробітних плат за професіями [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://m.hh.ua/>
4. Виноградський М.Д. Управління персоналом: навч. посіб. / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2009. – 502 с.
5. Круп'як Л. Аналіз рівня забезпечення зайнятості населення в контексті трансформаційних перетворень в соціальній сфері [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/.pdf>.

**Говорун І.В.**

*магістр з маркетингу*

Науковий керівник: **Лищенко М.О.**, *д. е. н., доцент,  
завідувач кафедри статистики, АГД та маркетингу,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

### ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

Імідж підприємства виступає як один із інструментів досягнення стратегічних цілей організації, що торкаються основних сторін її діяльності та орієнтовані на перспективу. Переваги позитивного іміджу очевидні. Однак позитивна популярність не з'являється сама собою і не існує сама по собі. Вона вимагає цілеспрямованої систематичної роботи з формування позитивного іміджу. Сприятливий образ-імідж повинен бути адекватним, оригінальним, пластичним і мати точну адресу. Бути адекватним - значить відповідати реально існуючому образу чи специфіці фірми. Бути оригінальним - значить відрізнитися від образів інших фірм (товарів), особливо однотипних. Бути пластичним - значить не застарівати, не виходити з моди, змінюючись, здаватися незмінним. Мати точну адресу - значить бути привабливим для

визначеної цільової аудиторії, тобто для дійсних і потенційних замовників. Цим і обумовлена актуальність дослідження.

Імідж як спеціально сконструйованому, маніпулятивному психічному образу притаманні такі характеристики :

1) якісна категорія, яка виникає у свідомості людей, не підлягає прямому вимірюванню; відповідає однозначним узагальнюючим уявленням:

2) не стійкий, його необхідно постійно підкріплювати рекламою або іншими заходами;

3) як стереотип має обмежену кількість компонентів: складність конструкції тільки заважає його сприйняттю:

4) створюється на реальних фактах, цілеспрямованому маніпулюванню ними та коригуванню без значного перебільшення певних властивостей;

5) прагматичний, тобто орієнтований на вирішення певного кола завдань, які відповідають цілям підприємства (людини):

6) динамічний, коригується залежно від змін навколишньої середовища;

7) передбачає значний емоційний відгук;

8) залежить від уявлень людей, його трансформування передбачає маніпулювання такими уявленнями [3].

Основна функція іміджу — формування позитивного ставлення до будь-чого. Це, у свою чергу, формує довіру, а потім і високі оцінки та впевнений вибір. Він сприяє підвищенню престижу і, як слідство - авторитету та впливу.

Хороший імідж - це вже половина успіху. Не важливо де - в компанії друзів чи на діловій зустрічі. Тому не дивуйтесь, коли незнайома людина виявляє вам прихильність чи неприязнь. Він, можливо, чув дещо про вас, особливо якщо це стосується ділової сфери. Одна з найбільших проблем іміджу в тому, що він формується навіть, якщо ним ніхто не займається. Тому краще піклуватись про нього заздалегідь, ніж коли у людей вже склалась про вас певна думка. Дуже часто, народна мудрість про те, що перше враження саме стійке, працює зовсім не на Вас. Типологію (класифікацію) іміджів організації (людини) наведено в табл. 1.

Можна витратити багато часу і грошей в пошуках оптимального іміджу для себе, але так і не отримати бажаний результат. Адже створення іміджу - ціла наука, котра складається з великої кількості нюансів і законів. Імідж - це деталі [2].

Під час розробки іміджу враховують такі основні чинники:

– маркетинговий – виокремлення маркетингових відмінностей об'єкта;  
– соціологічний – визначення переваг, до яких схильна аудиторія;  
– ситуаційний – визначення контексту, в якому відбувається формування іміджу;

– комунікативний – забезпечення відповідного інформаційного впливу.

Для створення іміджу використовують такі інструменти, як позиціонування, маніпуляція, міфологізація, емоціоналізація та візуалізація.

**Таблиця 1. Типологія (класифікація) іміджу підприємства**

Принцип клас	Вид іміджу	Коментар
За спрямованістю проявів	Зовнішній	Проявляється у зовнішньому середовищі, орієнтований на партнерів, клієнтів, споживачів тощо
	Внутрішній	Проявляється у враженнях аудиторії щодо роботи працівників підприємства та відносин між ними тощо
За емоційним спрямуванням	Позитивний	Позитивне ставлення аудиторії до фірми, її діяльності і товарів, які вона виробляє
	Негативний	Негативне ставлення аудиторії до фірми, її діяльності і товарів, які вона виробляє
За цілеспрямованістю ПР-діяльності	Природний	У формуванні іміджу використовуються реальні факти (події) без коригування
	Штучний	У формуванні іміджу використовуються реальні факти (події) з цілеспрямованим коригуванням, штучно створюються нові факти
За ступенем раціональності сприйняття	Когнітивний	Надає «суху» раціональну інформацію
	Емоційний	Орієнтований на широку аудиторію, використовуються факти, що впливають на емоції, а не на розум
За змістом	Політичний	Ґрунтується на використанні політичних подій, фактів, які здатні на них впливати
	Соціальний	Спрямований на завоювання позитивного ставлення аудиторії через вирішення її соціальних проблем
	Імідж керівника та його команди	Базується на відповідності іміджу керівника та його команди. При цьому кожен із іміджів створюється окремо
	Імідж території	Імідж окремої території, а не її структурних одиниць
	Імідж ідеї, проекту	Сама назва говорить за себе
За функціональним спрямуванням	Дзеркальний	Має суб'єктивний характер, не враховує думку зі сторони, віддзеркалює реальні факти і поведінку людний, організації
	Поточний	Для створення іміджу враховуються всі можливі характеристики, за якими публіка здатна позитивно сприймати людину та організацію
	Бажаний	Створення іміджу з урахуванням прагнень до ідеалу, тобто того, якою бажає бачити себе в суспільстві підприємство чи людина
	Корпоративний	Імідж організації в цілому, а не конкретних її підрозділів чи особистостей
	Множинний	Сумарний імідж організацій, які пов'язані господарською діяльністю чи належать до однієї сфери господарювання

Позиціонування — розміщення підприємства у ринковому середовищі, зайняття певної позиції, яка відрізняється від позицій конкурентів.

Маніпуляція — переведення уваги з головного об'єкта на інший, наприклад на будь-яку особу, яка в подальшому асоціюється з головним героєм.

Міфологізація — створення міфу, в який підсвідомо бажає вірити цільова аудиторія і який практично не підлягає перевірці, оскільки підтверджується загальноприйнятим «усі так думають», «усі про це знають», «це відомо всім» тощо.

Емоціоналізація — подання емоційно цікавої, різноманітної інформації, яка і зацікавить, і захопить, і краще запам'ятається.

Візуалізація — створення візуальних елементів іміджу: товарних знаків, логотипів, кольорів, форми упаковки тощо [1].

На сьогоднішній день, на жаль, немає єдиної методики, спроможної у комплексі оцінити імідж організації (підприємства). Наприклад, ефективність проведеної кампанії з формування суспільних зв'язків оцінюється кількома способами:

- підраховується кількість ініційованих матеріалів;
- оцінюється рекламний еквівалент обсягів опублікованих матеріалів;
- підраховується кількість газетних строк, присвячених компанії або персоні.

Дані способи оцінки не враховують багатьох чинників, які впливають на суспільну думку і не можуть претендувати на об'єктивне визначення ефективності суспільних зв'язків. Вони спроможні бути застосованими до оцінки лише одного спрямування – паблісіті. Але і тут не завжди можна дати необхідну кількість інформації для об'єктивної оцінки.

Аналіз методик, які пропонуються для оцінювання іміджу організації показав, що найкомплекснішою є методика, яка заснована на принципі інтеграції інформації, висунута Н. Андерсоном для опису процесу формування вражень. Її загальну математичну модель можна визначити наступним виразом:

$$R_n = \sum_{k \rightarrow 0}^n W_k F(S_k)$$

де  $R_n$  – реакція індивіда, яка представляє ним оцінку повної уяви про організацію, яка задається компонентами  $S_k$  ( $k=1, \dots, n$ );

$W_k$  – вага важливості або значимості даного компонента для даного респондента;

$F(S_k)$  – шкальне значення компонента  $S$ .

Для застосування цієї моделі необхідно у якості вихідної інформації чисельні величини порівняльної «благозичливості» до організації по кожному компоненту, їх шкальні значення, а також значення суб'єктивної ваги. Специфікою цієї моделі є суб'єктивність визначених параметрів. Отримати шкальні значення для них можна з допомогою інтервальної шкали [3].

На жаль, у чистому вигляді така методика не може бути придатною через те, що не має можливості оцінити відносну важливість певного компонента. Т. Сааті у методі аналізу ієрархій та В. А. Лосенков при розробці методики

визначення спеціальних установок застосовують спосіб оцінювання відносної важливості компонентів через ранжирування методом парних порівнянь. Надійність парних порівнянь значно підвищується, якщо пропонується оцінити найбільшу важливість одного/кількох компонентів не дихотомічно (чи так, чи не так), а за п'яти-дев'ятибальною шкалою. Такий спосіб оцінювання взято для удосконалення методики оцінки іміджу організації М. В. Томіловою. Але і в такому вигляді подібна методика не є досконалою тому, що чинники, які впливають на формування іміджу не розглядаються як результати проведення маркетингової комунікаційної кампанії. В ній не проводиться оцінювання інтегрованих маркетингових комунікацій. Для врахування цих недоліків сьогодні багатьма підприємствами використовується комплексна система оцінки іміджу, яку розглянемо детальніше. Отже, за допомогою даної системи пропонуємо оцінювати імідж підприємства.

### Список літератури

1. Приходченко Я.В. Імідж та його структура в системі бренд-менеджменту підприємств. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. Вип. 2 (42). С. 291-297.
2. Семенчук Т.Б. Сучасна модель формування іміджу організації. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. Вип.7. Част.3. 2014. С. 178-181.
3. Шумкова О.В., Блюмська К.В. Економічна оцінка іміджу підприємства [Електронний ресурс]. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит»*. – 2011. – № 1. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/Vsnau/2011\\_1/46\\_Shumkova.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2011_1/46_Shumkova.pdf).

**Ілляшенко С.М.**

*д. е. н., професор, зав. кафедри маркетингу  
та управління інноваційною діяльністю,  
Сумський державний університет  
м. Суми, Україна*

**Меркун І.В.**

*начальник відділу маркетингу ТОВ «Керамейя»  
м. Суми, Україна*

**Ілляшенко Н.С.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу  
та управління інноваційною діяльністю,  
Сумський державний університет  
м. Суми, Україна*

### РОЛЬ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРОСУВАННІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

В наш час для вітчизняних промислових підприємств участь у виставках є ефективним способом заявити про себе, оцінити свої конкурентні можливості, знайти свого споживача тощо. Приймаючи до уваги обмеженість їх фінансових



ресурсів постає проблема забезпечення ефективності вибору кола виставок у яких доцільно прийняти участь, вибору ефективної форми презентації себе і своєї продукції.

Зважаючи на викладене, метою дослідження є розроблення і апробація підходів до управління виставковою діяльністю промислового підприємства, які б дозволяли обирати ефективну форму участі конкретного промислового підприємства у тематичних виставках для його просування на ринку.

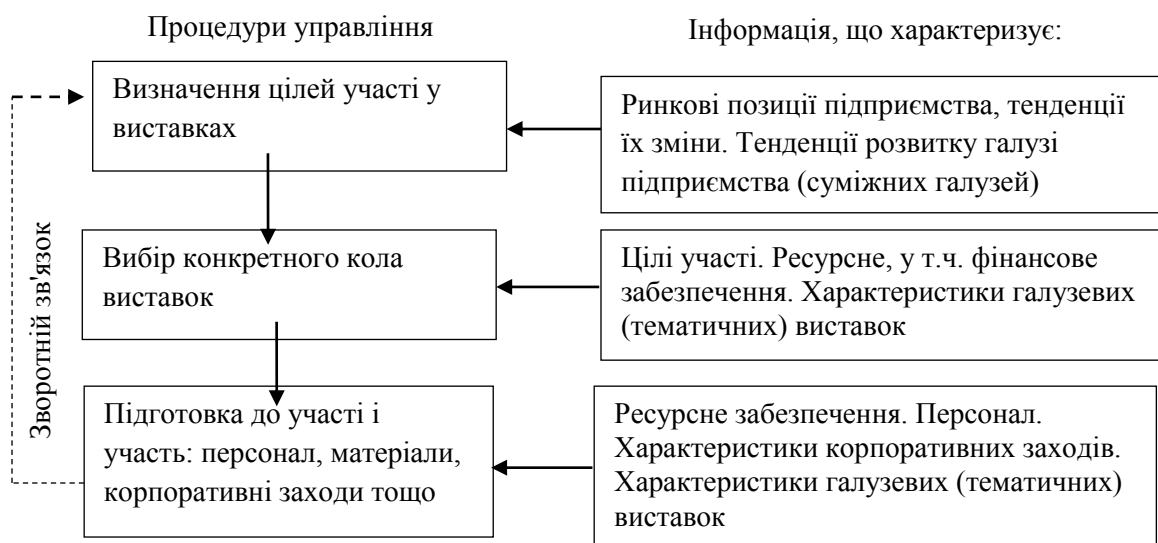
Спираючись на результати системного аналізу та узагальнення літературних джерел окреслено перелік процедур управління виставковою діяльністю:

- визначення цілей участі у виставках;
- відбір обмеженого кола виставок виходячи з поставлених цілей та наявних ресурсів;
- визначення форми участі: розроблення та виготовлення необхідних презентаційних матеріалів, підбір персоналу, виготовлення рекламних роздаткових матеріалів тощо.

З їх урахуванням запропоновано узагальнену схему управління (рис. 1).

Для апробації запропонованого підходу до управління виставковою діяльністю було обрано промислове підприємство ТОВ «Керамейя», яке спеціалізується на виготовленні високоякісної клінкерної цегли та бруківки [1]. Основними завданнями його участі у виставках було:

- пошук дистриб'юторів на ринках;
- укладання торгових контрактів;
- підтримування контактів з наявними клієнтами;
- пошук нових клієнтів, збирання інформації про конкурентів;
- формування позитивного сприятливого іміджу підприємства;
- демонстрування можливостей товару;
- підтримування поінформованості споживачів щодо товару.



**Рис. 1. Схема управління виставковою діяльністю промислового підприємства**

Основні характеристики виставок у якій прийняло участь підприємство ТОВ «Керамейя» подано у табл. 1.

**Таблиця 1. Основні характеристики виставок у яких взяла участь ТОВ «Керамейя» у 2017 р.**

Назва виставки	Учасники	Відвідувачі
«Вітчизняні будівельні матеріали»	230 компаній з 14 країн світу.	12 500 осіб
«BUDMA 2017»	більш ніж 800 компаній із 32 країн світу	45 000 осіб
«World Build Краснодар / Yug Build»	353 виробників з 7 країн світу	12 808 осіб
«KyivBuild Ukraine 2017»	288 компаній із 17 країн світу	19 473 осіб
«InterBuildExpo 2017»	600 профільних підприємств та організацій, у тому числі – понад 30 міжнародних	Більше 25 000 осіб
«Слобожанський міст - 2017»	Біля 30 підприємств	...

Результати участі у кожній з зазначених у табл. 1 виставок подані у табл. 2. Динаміка обсягів продажу продукції за останні 4 роки свідчить про постійне їх зростання, що свідчить про високу ефективність виставкової діяльності, яка є основним інструментом просування ТОВ «Керамейя» та її продукції на ринку.

**Таблиця 2. Результативність участі ТОВ «Керамейя» у виставках у 2017 р.**

Назва виставки	Отримані результати
«Вітчизняні будівельні матеріали»	Проведено 22 зустрічі з діючими партнерами та отримано 64 контакти різних категорій клієнтів, у тому числі 10 кінцевих покупців. Окреслено конкурентні переваги ТОВ «Керамейя» на російському ринку
«BUDMA 2017»	Проведені зустрічі з партнерами, на якій обговорили результати співпраці та стратегічні плани. Визначено споживчі вподобання польських споживачів. Отримані дані передано виробничому відділу для впровадження.
«World Build Краснодар / Yug Build»	Іміджева підтримка дистриб'ютора в регіоні. Оцінка конкурентного середовища на ринку фасадної кераміки Південного Федерального округу. Оцінка роботи за минулий період, попередня оцінка рівня ринку і діючих цін. Проведення семінару-презентації для представників відділів продажів партнерів. Зворотні зв'язки з клієнтами.
«KyivBuild Ukraine 2017», Україна	Уточнено запити споживачів. Виконана оцінка конкурентного середовища. Укладено угоди з новими споживачами.
«InterBuildExpo 2017»	Виконано комплексний аналіз ринку: вподобань споживачів, конкурентного середовища, цінової політики. Складено план роботи з існуючими та потенційними партнерами на 2017 р.
«Слобожанський міст - 2017»	Зростання рівня сприйняття іміджу ТОВ «Керамейя» серед економічних контрагентів та контактних аудиторій

Обсяги продажу в тис. ум. од. по рокам [2]: 2014 р. – 40257, 2015 р. – 49100, 2016 р. – 59345, 2017 р. – 80782.

Узагальнення викладеного дає підстави зробити такі висновки:

– досліджено теоретичні засади управління виставковою діяльністю підприємств, на їх основі запропонована укрупнена блок-схема алгоритму управління виставковою діяльністю на промисловому підприємстві, розроблено послідовність і зміст процедур управління, а також їх інформаційне забезпечення;

– спираючись на результати аналізу виставкової діяльності ТОВ «Керамейя» доведено її високу ефективність, що підтверджує адекватність авторського підходу до управління нею.

Отримані результати поглиблюють теоретико-методологічні засади управління виставковою діяльністю промислових підприємств в частині розроблення підходів до формалізації процедур управління. Подальші дослідження повинні бути спрямованими на розроблення і наукове обґрунтування критеріальної бази і методичних засад управління виставковою діяльністю промислових підприємств.

### **Список літератури**

1. Сайт ТОВ «Керамейя». [Електронний ресурс] – Режим доступу до матеріалу: <https://kerameya.com.ua/uk>.
2. Ілляшенко С.М. Аналіз задоволеності споживачів та її впливу на результативність діяльності промислового підприємства / С.М. Ілляшенко, І.В. Меркун // Економіка: реалії часу. – 2018. - № 3. – С. 5-14.

Робота виконана за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідних тем: «Механізм управління формуванням стратегій випереджаючого інноваційного розвитку промислових підприємств» (№ ДР 0117U003928); «Розроблення механізму комерціалізації інноваційної продукції» (№ ДР 0118U003572).

**Корчевська Л.О.**

*д. е. н., доцент, професор кафедри менеджменту, маркетингу і туризму,*

**Позняков В.А.**

*студент,*

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

### **БРЕНД ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

У повсякденному житті кожна людина спостерігає за виникненням нових фірм на ринку, що пропонують свої товари або послуги. Вони вже завоювали довіру і користуються великим попитом у споживачів. Поняття бренду і його цінність виникають у конкретний історичний період. Попередні десять років українського бізнесу важливо було швидко і багато продавати. Коли таких продавців стало багато, виникла необхідність в умінні переконати клієнта у

своїй індивідуальності. Створення умов для розвитку національного брендингу є актуальним для України з огляду на її євроінтеграційні та економічні пріоритети.

Багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених присвячені поняттю «бренд», серед яких: Д. Аакер, С. Гаркавенко, С. Девіс, А. Федорів, А. Федорченко, Є. Черняк, І. Ярошенко. В них підкреслюється важливість цієї категорії, проте відсутнє розуміння бренду як інструменту управління.

Проблема цінності вітчизняних брендів є початковою. І тепер виробник розуміє конкуренцію на ринку і необхідність унікальності свого продукту. Недостатньо бути першим, треба бути єдиним. Для об'єктивного аналізу феномену бренду як інструменту управління підприємством, важливими є розуміння його понятійно-категоріального змісту.

У табл. 1 надано визначення поняття «бренд» різними авторами.

Із табл. 1 можна зробити висновок, що бренд викликає прихильність до компанії і є умовним цілісним образом, який представляє собою набір асоціацій, що перенесені на товар або послугу, а також такі, що створюють і підтримують відносини з споживачами шляхом надання їм певної цінності або вигоди, яка включає функціональні, економічні та психологічні переваги.

**Таблиця 1. Визначення поняття «бренд»**

Рік	Автор	Визначення
2001	С. Девіс	Нематеріальний актив, але надзвичайно важливий компонент діяльності компанії, те, що вона собою символізує [3].
2002	Д. Аакер	Особлива назвою та символ, що призначені для ідентифікації товарів або послуг одного продавця чи групи продавців, а також для диференціювання цих товарів від схожих продуктів конкурентів [2].
2002	С. Гаркавенко	Образне поєднання самого товару або послуги з набором властивих йому характеристик, очікувань та асоціацій, які виникають у споживача товару [4].
2005	А. Федорченко, І. Ярошенко	Це торговельна марка, яка має певний імідж, що в свою чергу формує ставлення до відповідної продукції [5].

Історично бренд виник як одна з перших форм захисту прав споживача. Логотип компанії гарантував якість і сталість, дозволяв зорієнтуватися в очікуваннях від продукту ще до його придбання. За це раціональний покупець був готовий переплатити. У даний час ситуація дещо змінилася. З удосконаленням засобів виробництва виділитися серед конкурентів тільки за рахунок якості з кожним роком стає все складніше. Компанії змінюють вектор розвитку з виробництва продуктів на виробництво образів і навіть стилів життя. У новій глобальній економіці бренди представляють собою велику частину вартості компанії і найважливіше джерело її доходів. Продукти, люди, країни і компанії поспішають перетворитися в бренди з метою зробити впізнаваними і зрозумілими власні образи в свідомості людей, викликати емоцію у споживача. Бренд є найважливішим фактором забезпечення прихильності покупця,

виступає важливою пріоритетною складовою для свого власника як важливий і дорогий актив компанії, так і для споживача як фактор, що дозволяє ідентифікувати товар або послугу в системі тотального ринку [1].

Однією з головних проблем брендингу в сучасній економіці є його недовговічність. Якщо ще недавно вважалося, що для формування бренду потрібно, щоб торгова марка проіснувала мінімум 50-60 років, сьогодні для цього вистачить і 5 років. З плином часу бренди перестали бути прерогативою маркетингового відділу. Вони занадто важливі, щоб віддати їх у відання цього або будь-якого іншого «відділу». Сучасний бренд і бренд майбутнього — це набагато більше, ніж просто інструмент маркетингу. Бренд розуміється як інструмент управління, що застосовується у всій організації і за її межами, що охоплює дилерів, постачальників, інвесторів і клієнтів [3].

Це означає, що бренди важливі не тільки при роботі з індивідуальними споживачами. Сьогодні вони стають все більш значимими при роботі з корпоративними клієнтами, у виробництві і продажу наукомістких послуг та практично в будь-який інший промислової або діловій сфері [3].

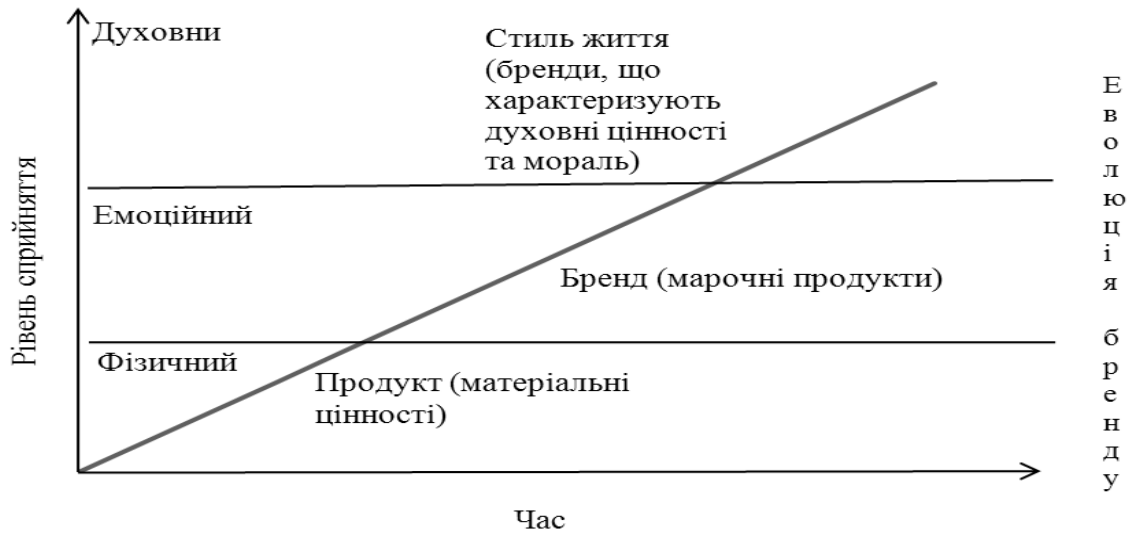
Вплив брендів проявляється в кожному аспекті ділового життя, від самого незначного рішення в супермаркеті до найбільшого — у рішеннях розвитку компанії. В середині і за межами організації бренд охоплює всі види ділової активності. Він концентровано представляє бачення бізнесу, бізнес-план, корпоративну культуру, імідж і багато інших сторін ділового життя, які до цього концептуально доносилися до різних підрозділів [2].

Бренд є емоцією, яку покупці отримують шляхом придбання товару. Незалежно від ринку, на який спрямований товар або послуга, характеру продукції чи походження компанії виробника — всі бренди залежать від таких понять, як довіра, популярність і відмінні риси. Бренд — це знак довіри. Беззаперечним прикладом є відмінність між упаковкою таблеток від головного болю, на якій вказаний сумнівний виробник, або аналогічною, прикрашеною логотипом загальновідомого бренду Bayer AG. Наявність видимого і добре впізнаваного бренду викликає у покупця почуття довіри. Бренди грають головну роль не тільки у виборі дорогих, модних покупок. Велика частина товарів, які купуються, є буденними і малоцікавими. Проте, покупці ж хочуть задовольняти свої потреби за допомогою найкращої продукції.

У даній ситуації бренди також могли б значно полегшити життя покупця. Замість того, щоб в супермаркеті вчитуватися в написи на кожній упаковці і порівнювати ціни, вони просто шукають необхідний бренд. Завдяки іншим ролям, які бренди грають в житті (розпізнання виробника, гарантія якості, зменшення ризику), покупці швидко зупиняють свій вибір на тій торговій марці, яка їм подобається. Таким чином, бренди роблять життя простіше. На рис. 1 зображено еволюцію бренду в житті людини [3].

Суть еволюції полягає у зміні рівня сприйняття від фізичного до духовного протягом часу. Основою фізичного рівня сприйняття виступають матеріальні об'єкти, що складають споживчу цінність. Емоційним рівнем сприйняття виступає бренд, а саме марочні продукти, що викликають емоцію у

споживача. Духовним рівнем сприйняття виступають бренди, які характеризують духовні цінності та мораль споживача, що роблять бренд стилем життя [4].



**Рис. 1. Еволюція бренду в житті людини [3]**

Формування успішного бренду починається з глибокого розуміння того, що бренд означає для споживачів, і що визначає їх вибір. Очевидним є те, що головна роль бренду полягає у виправданні існуючих у свідомості споживачів надій на певні вигоди. Ці очікування мають постійно виправдовуватися, з тим щоб створити мережу задоволених і відданих споживачів, що, в кінцевому рахунку, виразиться в стабільних і передбачуваних, повторюваних з року в рік доходах фірми.

На тлі цього значущу роль в успіху становлення бренду і його подальшій перспективі грає своєчасне проведення кваліфікованих маркетингових досліджень. В умовах сучасної економіки компанії все частіше прагнуть отримувати високі прибутки не через збільшення обсягу продукції, а через створення сприятливого враження у споживача і його прихильності їх марці. Маркетингова стратегія кожної компанії на ринку ставить за мету формування і супроводження персонального бренду для здобуття міцних конкурентних позицій. Саме тому в сучасному світі бренд грає величезну роль, пронизує практично всі сторони життя: від покупки під впливом реклами бренду і аж до спостереження за суспільними людьми, політиками, знаменитостями, які самі представляють собою бренд, маючи на звичайних людей величезний вплив.

### Список літератури

1. Аакер Д., Йохимштайлер Э. Бренд-лідерство: нова концепція брендингу. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2013. – 198 с.
2. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 544 с.
3. Гаркавенко С. С. Маркетинг. Київ : Лібра, 2002. – 712 с.
4. Девис С. М. Управление активами торговой марки. Санкт-Петербург : Питер,

2001. – 272 с.

5. Федорченко А., Ярошенко І. Актуальність використання технологій брендінгу на горілчаному ринку України. Маркетинг в Україні. 2005. – № 1. – С. 26–31.

**Лишенко М.О.**

*д. е. н., доцент, завідувач кафедри статистики, АГД та маркетингу*

**Гуляєва В.В.**

*магістр з маркетингу,*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

## ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Суть процесу управління маркетингом підприємства визначається тим, що є об'єктом управління: це виробництво та формування товарного портфелю господарства або використання рекламної кампанії та визначення стратегії просування продукції. Система управління маркетинговою діяльністю вказує, які саме відбуваються процеси дії та регулювання ринкової позиції підприємства. Між вивченими процесами управління маркетингом є прямий зв'язок, так як елементи включають в себе певні операції та процедури, котрі мають цільову та організаційну завершеність. Таким чином, сутність управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарського підприємства базується на таких принципах (рис. 1).



Рис. 1. Основні принципи управління маркетинговою діяльністю на сільськогосподарському підприємстві [1, с. 115]

Основні принципи маркетингу свідчать, що досягнення підприємством своєї мети залежить від розрахунку потреб та запитів цільового ринку, а також від ще більшого ефективного задоволення споживачів порівняно з конкурентами на аграрному ринку. Принципи маркетингової діяльності повинні стати головними в управлінні підприємством. Сучасна маркетингова концепція передбачає функціонування підприємства на підставі інформації про попит споживачів та його змінах у майбутній час. Вивчення маркетингової діяльності підприємства передбачає використання взаємодоповнюючого підходу.

Перед аграрними підприємствами виникає перелік вагомих економічних проблем щодо формування та активізації збуту, це:

- не достатньо інформаційного забезпечення про ринки;
- занижені ціни реалізації і низький попит споживачів;
- неспроможність підприємства організувати виробничий процес саме так, щоб пропозиція продукції по максимуму відповідала потребам ринку;
- обмежена конкурентоспроможність на ринку;
- дуже малий досвід у питанні створення та функціонування кооперативів;
- недостатня поінформованість про системи планування бізнесу та маркетинг;
- відсутність упевненості в точному виконанні угод, що перешкоджає налагодженню довгострокових стосунків із покупцями-клієнтами;
- відсутність ефективно організованих гуртових ринків та біржової торгівлі;
- обмежений доступ до конкурентних пропозицій щодо постачання продукції та нерозвинена інфраструктура.

Цілі функціонування агропромислового підприємства повинні ув'язуватися з виконанням комплексу функцій маркетингу, сутність яких полягає в наступному:

- орієнтація на збутову політику, котре вимагає дослідження його учасників ринку, якими можуть виступати споживачі, конкуренти, відомості про ринкову кон'юнктуру;
- в результаті моніторингу та аналізу вивчити вплив на ринок, та пристосування до умов ринку;
- організація збутової діяльності конкурентоздатної продукції, пошуку та обробки інформації;
- досягнення майбутнього комерційного успіху, що передбачає взаємозалежність короткострокових та довгострокових інтересів та цілей стратегічного управління, направлено на отримання постійних ринкових переваг [3].

Маркетинг як складова структури управління може ефективно застосовувати виробництво до умов маркетингового зовнішнього середовища і вимог споживачів. Щоб застосовувати маркетинг як дієвий інструмент досягнення точної ринкової позиції, потрібно вміти користуватися методологією дослідження та творчо її використовувати у відповідності до



ситуації, яка складається на ринку.

Правильне прийняття управлінських рішень в системі маркетингу є на сьогодні однією з головних складових управління підприємством. Такі рішення мають істотний вплив на господарювання сільськогосподарських підприємств, тому потрібно розглянути напрямки удосконалення управління маркетингом

### Список літератури

1. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: Навчальний посібник. К.: ВД «Професіонал», 2010. 288 с.
2. Балабанова Л.В., Холод В.В., Балабанова І.В. Маркетинг підприємства. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури. 2012. 612 с.
3. Лишенко М.О., Михайлова Л.І., Устїк Т.В. Механізми управління маркетингом та збутом продукції сільськогосподарських підприємств на ринку зерна. *Економіка АПК*. – 2018. – № 10. – С. 40-49.

**Ліннік Ю.О.**

*студентка спеціальності 075 «Маркетинг»*

Науковий керівник: **Макаренко Н.О.**, к. е. н., доцент,

*доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу,*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

## ОРГАНІЗАЦІЯ РАЦІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

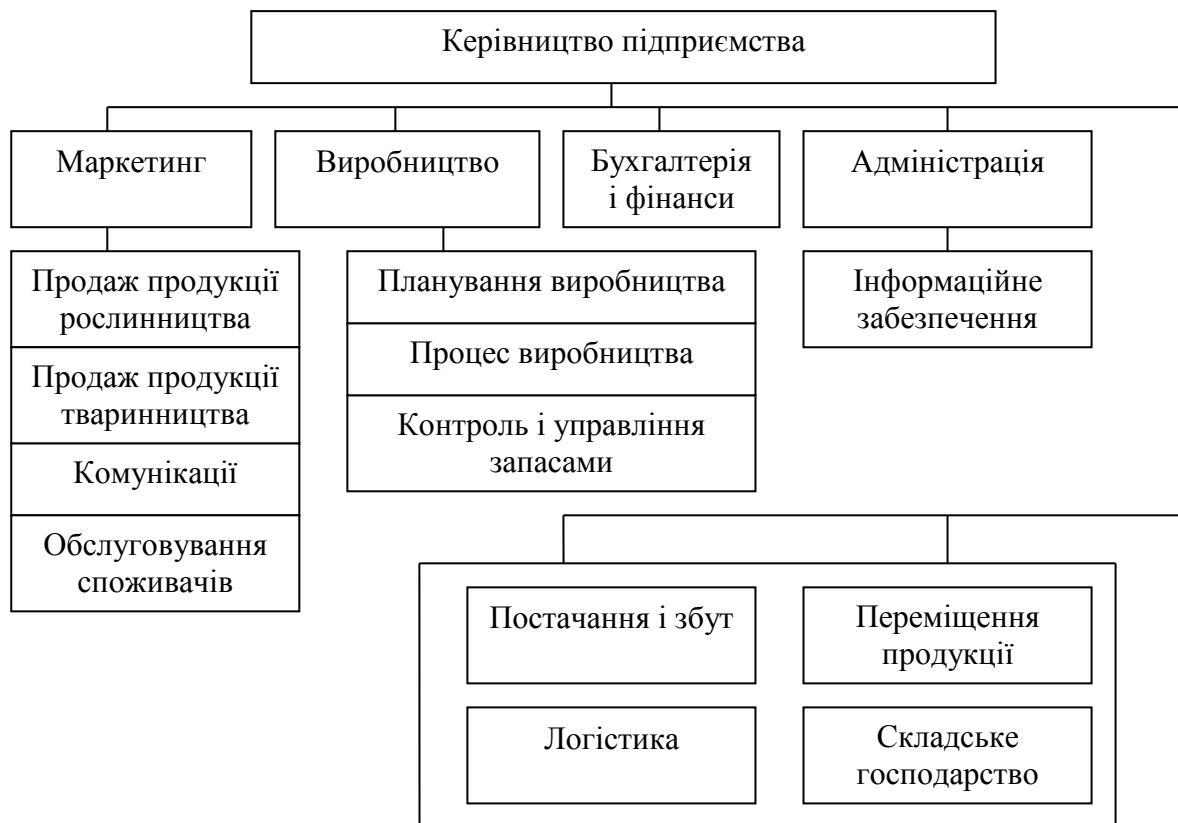
У сучасних умовах високого рівня конкуренції між учасниками агропродовольчого ринку ефективна логістична організація ведення аграрного бізнесу набуває надзвичайно високої актуальності. Без раціонально організованої системи управління логістичними процесами жодне підприємство не зможе тривалий час утримувати досягнуті позиції в конкурентній боротьбі, а тим більше досягати лідерства. Теоретико-методологічні і прикладні напрацювання логістичного менеджменту активно впроваджуються в операційну та стратегічну діяльність багатьох аграрних підприємств. Сьогодні в галузі управління аграрним бізнесом здійснюються спроби розширення сфери застосування логістичних методів. У практичній діяльності підприємницьких організацій зворотна віддача виявляється у конкретному економічному ефекті від скорочення витрат і часу на трансформацію ресурсів у логістичних системах.

Як відомо, в структурі АПК виділяють три сфери: I – галузі, що виробляють засоби виробництва для сільського господарства; II – сільське господарство (рослинництво і тваринництво) і лісове господарство; III – галузі з переробки сільськогосподарської сировини [2, с. 21]. Як наведено у рис. 1 подано організаційна структура аграрного підприємства з вирішальними функціями логістики в менеджменті свідчить про включення у сферу діяльності логістики таких важливих процесів, як постачання, збут, транспортування, складське господарство, управління запасами, планування виробництва тощо.

Так, О.М. Вольнова звертає увагу на три важливих особливості аграрної

логістики. По-перше, матеріальний потік може мати біологічну природу і характеризується значним споживанням уже виробленої продукції всередині виробничого циклу. Це стосується, насамперед, галузей тваринництва: скотарства, свинарства та птахівництва, де відбувається переведення тварин з однієї статевовікової групи в іншу.

По-друге, особливістю аграрного виробництва є використання живих організмів, що зараховуються до складу основних фондів аграрного підприємства і обліковуються у фінансовій звітності. Це своєрідно поділяє матеріальний потік на дві і більше частин, які відрізняються одна від одної як за біологічними особливостями, так і характером надходження до кінцевого споживача, причому частково або повною мірою ці матеріальні потоки можуть бути спожиті в процесі виробництва. Тобто може спостерігатися певне розширення за асортиментом матеріального потоку при проходженні по логістичному ланцюгу.



**Рис. 1.** Логістично-зорієнтована схема організаційної структури підприємства

*Джерело: розробка автора*

По-третє, сезонність виробництва аграрної продукції зумовлює необхідність у створенні додаткових логістичних запасів сировини і матеріалів, а також готової продукції. При цьому рослинництво є сировиною для кормової промисловості, що забезпечує кормами тварин, а тваринництво – постачальник органічних добрив для галузі рослинництва [4, с. 162-163].

Особливості взаємовпливу логістики і АПК доцільно розглядати на трьох

рівнях функціонування: на рівні сфер АПК, інфраструктури і потоків як наведено у рис. 2.

Величко О.П. розглядає доцільність використання логістики, як науки та практики, в галузях АПК і в першу чергу акцентує увагу на необхідності використання логістичного інструментарію в процесі матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва і збуту продукції, тобто у сфері обігу АПК [3, с. 47].

Н.Р. Струк також зазначає, що інструментарій закупівельної логістики в діяльності аграрних підприємств передбачає не лише методики визначення потреби в машинах та матеріалах, а й методи організації закупівель, способи організації контролю якості придбаної продукції, алгоритми вибору постачальників тощо [5, с. 732].

Забезпечувальна ж логістика збуту сільськогосподарської продукції, в першу чергу, пов'язана з операційними процесами «зберігання» і «транспортування», а також формуванням відповідних логістичних утворень (складів, транспортних підрозділів, розподільчих центрів тощо).



Рис. 2. Рівні прояву логістики у структурі АПК

*Джерело: розроблено автором на основі [3]*

Раціоналістична агрологістика у цій сфері комплексно орієнтована на вирішення проблеми оптимізації загальних реалізаційних витрат з одночасним дотриманням необхідного рівня якості виконання усіх бізнес-процесів сфери обігу.

Крім того, Т.В. Божидарнік та Н.В. Божидарнік звертають увагу на те, що збутова діяльність сільськогосподарського підприємства вимагає застосування інструментарію й ідей логістики, під час визначення стратегії збуту, вибору структури логістичного ланцюга, прийняття рішень щодо форм товаропросування аграрної продукції, вибору тактики відвантажування тощо. Саме орієнтація на загальні логістичні витрати всіх учасників системи товаропросування аграрної продукції надає змогу для визначення оптимальної технології товаропросування продукції рослинництва і тваринництва, доцільності створення гуртових продовольчих ринків із торгівлі продукцією аграрного сектору, залучення комерційних і логістичних процесів до збуту сільськогосподарської продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. В останньому випадку логістика надає й можливості для оптимізації процесів зовнішньоекономічної діяльності, оптимізації технології просування матеріального потоку та взаємодії з органами митного контролю [1].

Таким чином, ефективні методи логістичного управління є одним із важливих чинників реалізації конкурентного потенціалу підприємницьких організацій. При цьому в менеджменті сучасних аграрних підприємств підготовка багатьох рішень здійснюється за допомогою методів, які допомагають розв'язувати проблеми постачальницьких, заготівельних, складських та внутрішньовиробничих, логістичних систем. Зокрема, застосування відповідних методів у виробничій агрологістиці, як правило, вимагає значного обсягу вихідної інформації і опрацювання певних алгоритмів для оцінки і оптимального вибору серед існуючих альтернатив.

### Список літератури

1. Божидарнік Т.В., Божидарнік Н.В. Основні шляхи застосування логістики в агропромисловому комплексі України. URL: [http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc\\_gum/ekfor/2011\\_1/5.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/ekfor/2011_1/5.pdf)
2. Валентинов В.Л. Регулювання міжгалузевих відносин в системі аграрної політики: монографія. Київ: ІАЕ, 2003. 332 с.
3. Величко О.П. Методика оцінювання розвитку логістики підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 8(146). С. 45–54.
4. Вольнова О.М. Логістичний підхід до формування аграрного виробництва. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 2. С. 161–164.
5. Струк Н.Р. Управління постачанням в логістичних системах підприємств АПК: практичний аспект. Вісник Львівського ДАУ: економіка АПК. 2006. № 13. С.- 160-165.

Луб'яна Н.П.

аспірантка кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна

## ДОСЛІДНИЦЬКО-АНАЛІТИЧНА ФУНКЦІЯ МАРКЕТИНГУ НА ТРАНСПОРТІ

У рамках реалізації дослідницько-аналітичної функції маркетинговий підрозділ на транспортному підприємстві формує і забезпечує функціонування маркетингової інформаційної системи (МІС). МІС - це сукупність взаємозалежних елементів (фахівців, обладнання, використовуваних прийомів і методів), взаємодіючих заради досягнення єдиної мети - надання менеджерам актуальної і точної інформації для прийняття управлінських рішень. Ці рішення можуть носити як маркетинговий характер, і тоді одержувачами інформації є менеджери по маркетингу, так і немаркетинговий характер, тоді одержувачами інформації є керівники підприємства [1].

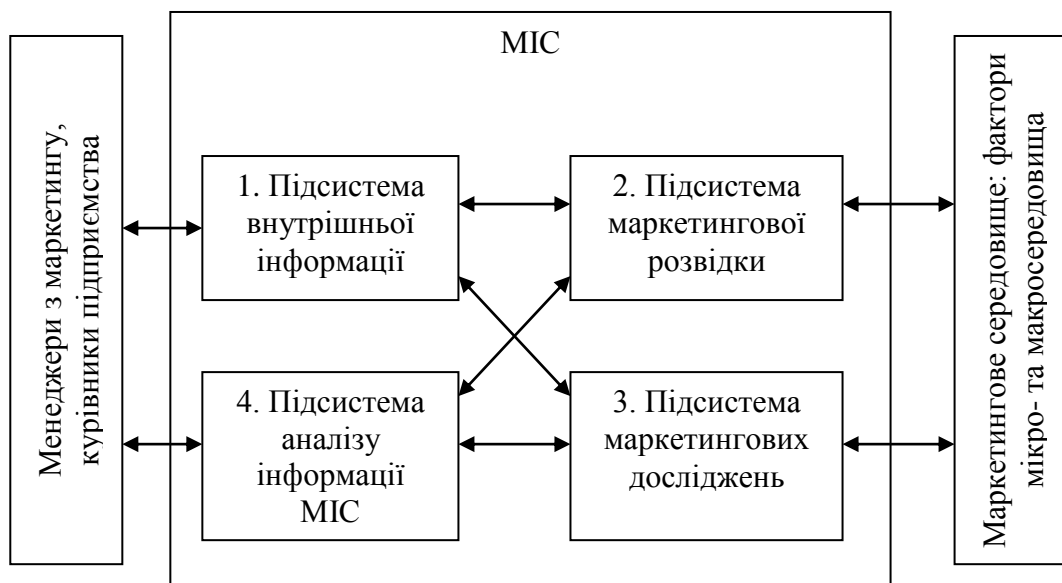


Рис. 1. Маркетингова інформаційна система

Як видно на рис. 1, у складі МІС виділяють підсистеми внутрішньої інформації, маркетингової розвідки, маркетингових досліджень і аналізу інформації МІС.

1. Підсистема внутрішньої інформації припускає збір інформації, що формується на самому підприємстві й утримується у внутрішніх джерелах. До внутрішніх джерел інформації відносяться, наприклад, дані бухгалтерського обліку і звітності, дані податкового обліку, дані управлінського обліку, ділова переписка, претензії і скарги, що надійшли від клієнтів, та ін. Основною перевагою внутрішньої інформації - простота її одержання і як наслідок невеликі витрати на це. Але у внутрішньої інформації є істотний мінус -

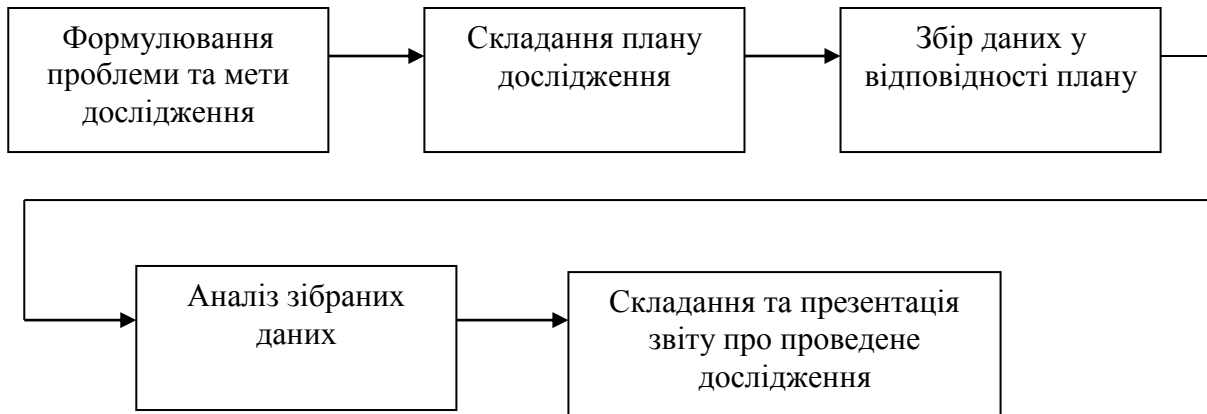
недостатність (неповнота) інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

2. Підсистема маркетингової розвідки спрямована на збір поточної інформації про маркетингове середовище без проведення спеціального маркетингового дослідження. Основними джерелами такого роду інформації є статистичні збірники, довідники, періодичні видання. До джерел поточної зовнішньої інформації, яку можна одержати в готовому вигляді, відносяться, безумовно, співробітники підприємства, кожен з яких формально або неформально спілкується з різними суб'єктами ринку - клієнтами, постачальниками, конкурентами, агентами, експедиторами, консультантами, організаторами і відвідувачами виставок. Задача маркетолога полягає в тому, щоб організувати збір поточної інформації, зацікавити співробітників у сприянні підсистемі маркетингової розвідки. Інформація на виході підсистеми маркетингової розвідки володіє тим же істотним недоліком, що і внутрішня інформація - недостатністю за обсягом та змістом для прийняття управлінських рішень.

3. Підсистема маркетингових досліджень припускає цільовий збір інформації для рішення конкретної проблеми, з яким підприємство зіштовхується на ринку. Існує безліч напрямків проведення маркетингових досліджень: досліджують споживачів і конкурентів; досліджують ринкові тенденції і будують прогнози розвитку ринкової ситуації; досліджують і оцінюють потенціал нового продукту або нового ринку; оцінюють ефективність рекламної кампанії і реакцію клієнтів на надання визначених знижок і т.д. До різновидів маркетингових досліджень відносяться: моніторингові і дискретні (разові), панельні (які повторюються на одній і тій же вибірці) і реплікативні (одноразові на певній вибірці), проведені власними силами і з залученням сторонніх фахівців, проведені для рішення проблем окремого підприємства або для одночасного рішення проблем декількох підприємств (омнібусні дослідження), пошукові (збір попередньої інформації для більш повного з'ясування проблеми на ранніх стадіях дослідження), описові і причинні (з'ясування причинно-наслідкових зв'язків між різними явищами і показниками). Але поза залежністю від того, яке саме дослідження проводиться, алгоритм проведення маркетингового дослідження залишається незмінним (рис. 2)

На етапі формулювання проблеми і мети дослідження необхідно визначитися з тим, яка саме інформація важлива менеджеру, у чому складається потреба в інформації і для рішення якої управлінської проблеми ця інформація потрібно. Явно, у самому загальному виді проблема, що приводить до необхідності проведення маркетингового дослідження, складається завжди у відсутності необхідної для прийняття рішень інформації. Укрупнено всі проблеми підприємства можуть бути підрозділені на зв'язані з непередбаченими змінами і зв'язані з планованими змінами. У першому випадку проблема підприємства може набувати форму попиту, що знижується, на послуги перевізника, що припускає пошук причин такого зниження. В

другому випадку підприємство зіштовхується з утрудненістю оцінки, наприклад, потенціалу нового продукту або нового ринку. У проведеному дослідженні укрупнено сформульована проблема (дефіцит інформації) повинна бути конкретизована. Ціль дослідження завжди зв'язана з необхідністю рішення проблеми підприємства і формулюється найчастіше в тих же термінах, що і проблема.



**Рис. 2. Алгоритм проведення маркетингового дослідження**

Складання плану дослідження припускає рішення цілого комплексу задач: визначення джерел даних, методів дослідження, методів збору, виконавців, складання тимчасового графіка, складання вибіркового плану і визначення обсягу вибірки, на якій буде проводитися дослідження. Усі перераховані задачі повинні бути взаємопов'язані, спрямовані на збір необхідної інформації і відображені в документі - плані маркетингового дослідження.

Етап збору даних припускає технічну підготовку до проведення дослідження (складання й апробація анкет, підготовка виконавців) і власне збір даних.

На етапі аналізу зібраних даних здійснюється технічна обробка інформації, надання інформації в зручному для аналізу вигляді, угруповання даних, графічне надання інформації, аналіз обробленої інформації з наступним формулюванням висновків і рекомендацій.

У завершенні складається звіт про проведене маркетингове дослідження, що надається менеджеру – одержувачу інформації.

Розглянемо основні методи збору даних при проведенні маркетингового дослідження. До них відносяться:

- спостереження;
- експеримент;
- опитування.

Спостереження припускає безпосереднє відстеження ринкової ситуації, поведінки ринкових суб'єктів. Наприклад, широко поширені дослідження у формі спостереження за пасажиропотоками, за виконанням громадським

транспортном графіка руху. Об'єктом спостереження може бути діяльність конкурента, при цьому спостерігач може представлятися потенційним клієнтом конкурента. Корисну інформацію може дати спостереження за поведінкою співробітників самого підприємства, відповідальних за обслуговування споживача. Спостереження є порівняно простим та недорогим методом збору даних. У той же час спостереження не дозволяє пояснити причини поведінки ринкових суб'єктів, мотивацію поведінки клієнтів; важко здійснювати на довгостроковій основі моніторингові дослідження методом безпосереднього спостереження.

Експеримент як метод збору даних орієнтований на виявлення причин діючого на ринку. Типовий експеримент складається у виділенні декількох подібних ринків (міст, районів, регіонів) та пропонуванні цим ринкам різних наборів маркетингових стимулів. Наприклад, в одному регіоні автотранспортне підприємство може використовувати цінові знижки, в іншому – ні. Це дозволить (за умови схожості ринків) оцінити привабливість знижок для споживачів. Авіаперевізник може експериментувати з рівнем обслуговування пасажирів на борті, із пропозицією різних варіантів харчування в польоті і т.д.

Можливо маркетингове експериментування:

- з рекламними впливами на ринок;
- із пропозицією різних додаткових послуг, що підкріплюють транспортну послугу;
- з модифікаціями ціни.

Маркетингові експерименти як метод збору даних є порівняно дорогими, найчастіше потребуючих значних витрат часу.

Найбільш розповсюджений метод збору даних – опитування, що припускає одержання відповідей на цікаві для дослідника запитання.

### **Список літератури**

1. Абалонин С.М. Конкурентоспособность транспортных услуг / С.М. Абалонин. – М.: Академкнига, 2004. – 172 с.
2. Миротин Л.Б. Организация коммерческой работы на автомобильном транспорте / Л.Б. Миротин. – М.: Брандес, 1997. – 311 с.

**Макаренко Н.О.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

### **ЕФЕКТИВНІСТЬ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРИНЦИПІВ ІНТЕРНЕТ-ЛОГІСТИКИ**

Інтернет-технології забезпечили переміщення у віртуальний простір майже усієї економічної інфраструктури. Інтернет став торговельним майданчиком для усіх видів товарів та послуг, у тому числі фінансових,



страхових, консалтингових тощо. Швидкість передачі інформації та розповсюдження доступу до Інтернет середовища, простота у використанні та низькі ціни дозволяють потрапляти на ринок будь-яким підприємствам незалежно від розміру та матеріальної бази. Пошуки шляхів надання інформації про власний продукт, одержання інформації для прийняття управлінських рішень та управління нею у великих об'ємах її циркуляції в Інтернет-просторі на різноманітних Інтернет-ресурсах, стають базою для основної конкурентної переваги - інформаційної.

За результатами аналізу різноманітних інформаційних джерел, нами зроблено висновки про те, що визначенню завдань та проблемам електронної логістики не приділено достатньої уваги. Для зручності у користуванні слова «електронна, Інтернет» замінюються на префікс «е», як у випадку електронної логістики, так і у випадках електронного бізнесу, електронної комерції, електронних ресурсів, електронного середовища тощо.

Загальним для усіх визначень є причетність е-логістики до Інтернету, інформаційних або мережевих технологій. Більшість авторів наголошують на її інтегруючій функції, частина з них вказує на її системний характер. Якщо одні автори об'єктом управління визначають матеріальний потік, то інші — логістичний процес. Зважаючи на різноманітність підходів до класичного визначення логістики та широкий спектр його застосування, такі розходження цілком зрозумілі [2, с.182].

Електронна логістика спирається на інформаційні технології, що забезпечують реалізацію замкненого комерційного циклу, включаючи замовлення товару, здійснення платежів, контроль та участь у контролі доставки товару, що здійснюються на основі електронного документообігу та забезпечують перехід прав власності чи прав використання однієї юридичної особи іншій. Інформаційну систему підприємства, яка в свою чергу, є інструментарієм електронної логістики потрібно об'єднати за такими складовими як показано на рис. 1.

Сучасні е-технології, як інструментарій е-логістики, забезпечують не лише рух матеріального але й інших ресурсних потоків (інформаційного, інноваційного, трудового тощо) як всередині підприємства, так і на вході та виході мікрологістичної системи. Головною перевагою електронної логістики є доступність для підприємств малого та середнього бізнесу.

Ролі та значенню інформаційно-комунікаційних технологій в становленні і розвитку інформаційного суспільства присвячено велику кількість робіт, без уваги нерідко залишаються питання безпосереднього впливу електронного бізнесу на національну економіку, на ринки, споживчі переваги в умовах електронного ринкового простору, що має власну стратегію модернізації.

Модернізація не може забезпечити прогрес, перехід країни на вищий щабель соціально-економічного розвитку без використання інформаційних технологій. Пріоритетне значення набувають сьогодні інтернет-маркетинг, інтернет-логістика та інтернет-комерція як чинники структурного змісту, що забезпечують ефективне функціонування механізму економічної модернізації

інтернет-бізнес процесів. Інформаційне суспільство засноване на появі нового фактора виробництва – інформації і знань, поряд з традиційними факторами (земля, праця, капітал), створення електронного ринкового простору без географічних бар'єрів як одного з джерел конкурентної переваги електронного бізнесу, що сприяє зниженню витрат і зростання економіки [1, с.76].



**Рис. 1. Складові інструментарію електронної логістики**  
Джерело: побудовано автором на основі [4]

Складовою частиною механізму модернізації інтернет-бізнес процесів виступають ринки споживчих товарів і товарів промислового призначення в Україні, інтегровані з відповідними потенційними електронними (віртуальними) ринками. Існування віртуального (електронного) ринку підтверджується можливістю використання в ньому платіжних систем за підтримки їх учасників – банків і клієнтів банків, за допомогою яких здійснюються бізнес-функції е-фінанси і е-бухгалтерський облік.

Віртуальні ринки ведуть до створення пропозиції або асортименту пропозицій, що визначається всіма видами діяльності та усіма послугами, які шукає споживач, щоб отримати конкретний бажаний результат. Цей результат зазвичай виходить за рамки меж товарних категорій і ідентифікується

споживачем як комплекс всіх видів діяльності і послуг, пов'язаних з товаром і збільшують його цінність.

Українські інтернет-користувачі вважають за краще купувати товари в інтернет-магазинах: більше 90% онлайн-покупців здійснювали покупки в інтернет-магазинах, в той час як лише 1 з 5 онлайн-покупців здійснював покупки на онлайн-аукціонах. Електронний бізнес через бізнес-функції дає імпульс становленню і розвитку електронної логістики, яка включає складові ланцюгів поставок: проектування товарів і послуг, електронні закупівлі (е-постачання), виготовлення продуктів, е-розподіл товарів і послуг, е-сервіс (доставка, обслуговування і підтримка) [3, с.54].

На динаміку зростання обсягів он-лайнової торгівлі може вплинути партнерство з великими вантажоперевізниками, що мають розвинену інфраструктуру. Процеси електронного бізнесу, сфокусовані на транспортних логістичних посередників, що забезпечують доставку вантажів з пункту відправлення в потрібне місце, у встановлені терміни, в непошкодженому стані, з найменшими витратами, забезпечують електронну інтеграцію в будь-якій ланці ланцюга поставок і управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM).

Традиційний обмін замовленнями і інформацією по доставці раніше здійснювався за допомогою електронного обміну даними (EDI). Їх використання через несумісність приводило до великих витрат. Інтернет-технології мають більш простий, прозорий, економічно вигідний доступ для комунікації з усім світом на всіх етапах ланцюжка поставок. Електронний бізнес є вираженням відносин між трьома сторонами логістичного процесу: постачальниками, логістичними посередниками і споживачами, тобто включає «три інтегрованих бізнеси» з використанням електронних засобів. Особливість моделі «три інтегрованих бізнеси» полягає в формуванні онлайн-партнерств даними, електронна пошта, Інтернет, інтранет (обмін інформацією всередині компанії), екстранет (обмін інформацією з зовнішнім світом) [2, с.91].

Таким чином, формування конкурентоспроможної соціально орієнтованої інформаційної економіки в межах механізму економічної модернізації інтернет-бізнес процесів узгоджується з метою соціально-відповідальної електронної комерції - досягнення балансу розумної прибутку компанії, максимально високої цінності для споживачів і громадських інтересів. Ця мета може бути успішно досягнута завдяки потужним інтегруючим характеристикам і великому потенціалу електронного маркетингу, логістики та комерції, заснованим на довірі у взаємодії з бізнес-партнерами. Електронна логістика використовуючи унікальність комунікацій, надає клієнтам комплекс послуг, які супроводжують замовлений товар, що сприяє підвищенню споживчої цінності пропозицій онлайн-компанії.

### Список літератури

1. Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете / Ларри Вебер; пер. с англ. Е. Лалаян. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2010. 210 с.
2. Забуранна Л.В., Глущенко О.М. Сучасна парадигма управління логістичною системою

підприємства: монографія. Київ: К.І.С., 2013. 212с.

3. Крикавський Є.В. Інтеграція маркетингу і логістики в системі менеджменту. Вісник Державного університету «Львівська політехніка». 2010. № 416. С. 52-62.
4. Павлюк Л.В., Савош Л.В. Використання логістики для успішного ведення бізнесу в умовах глобалізації. Науковий вісник Полтавського національного університету імені Юрія Кондратюка. Сер. Економіка і регіони. №1 (28) 2011. С. 165-169.

**Мироненко О.О.**

*студентка спеціальності 075 «Маркетинг»*

Науковий керівник: **Макаренко Н.О.**, *к. е. н., доцент,*

*доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу,*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

## **ОПТИМІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Участь підприємства в логістичному процесі управління потоками об'єктивно відображається не лише на організації та ефективності комплексу логістичної діяльності даного підприємства, але й на результатах та ефективності їх господарської діяльності (загалом та в розрізі окремих функціональних підрозділів), визначення яких може підтвердити або заперечити доцільність самої участі даного учасника у логістичному ланцюгу з точки зору забезпечення його власних економічних інтересів.

На разі накопичений достатній досвід у вирішенні окремих практичних задач, які виникають у логістичній діяльності підприємства, але вони мають фрагментальний характер, тобто пропонується вирішення (часто неможливе в умовах підприємства) окремих логістичних задач. Перш ніж вдаватися до детальних вирішень, необхідно сформуванати комплекс задач, які забезпечують системне управління логістичною діяльністю, а саме – це комплекс оптимізаційних задач, який побудований за критерієм оптимізації складових матеріального потоку окремих функцій кожного виду логістичних процесів на підприємстві, а саме в сфері: закупівельної, транспортної, складської, дистрибуційної та інформаційної логістики [4, с.166].

Першим видом у логістичній системі малих аграрних підприємств є інформаційна логістика. Реалізація більшості логістичних концепцій і систем була б неможливою без використання швидкодіючих комп'ютерів, локальних обчислювальних мереж, телекомунікаційних систем та інформаційно-програмного забезпечення. Значення інформаційного забезпечення логістичного процесу настільки важливе, що багато фахівців виділяють особливу інформаційну логістику, яка має самостійне значення в бізнесі та управлінні інформаційними потоками і ресурсами [1, с.29].

Логістичні процеси в сфері закупівлі аграрних підприємств проявляються через механізм управління оптимальним рухом сировини і матеріалів, починаючи з ринку закупівель і завершуючи складом підприємства.

Високорозвинені взаємини із постачальниками повинні включати ще один ступінь це розвиток постачальника, тобто інтеграцію його в систему своїх інтересів. У більш загальному плані розвиток постачальника аграрного підприємства означає виявлення позицій постачальника, за якими необхідно досягнути покращень у даний момент чи у перспективі для потреб підприємства, а також визначення комплексу заходів, необхідних для поліпшення взаємної співпраці.

Аналіз наукової методичної літератури показав, що вирішення задач в сфері транспортної логістики в основному зводиться до вирішення проблем визначення та оптимізації каналів постачання сировини, напівфабрикатів та розподілу готової продукції у рамках певної логістичної системи, а саме: вибір виду та типу транспортного засобу; оптимізація транспортного процесу під час змішаних перевезень; визначення раціональних маршрутів доставки; забезпечення технологічної єдності транспортно-складського процесу; координація транспортного та виробничого процесів в основному тих сільськогосподарських підприємств, в яких має розвиток галузь переробки або власного продажу кінцевим споживачам [2, с.116].

Ще одна з головних сфер логістичних процесів на підприємстві – це логістика складування. Від якості складування залежить оптимальність руху матеріальних потоків, а в кінцевому разі – ефективність діяльності підприємства. Аграрні підприємства малого бізнесу на даний час має у своєму розпорядженні обмежену кількість складів із-за невеликих обсягів виготовленої продукції. Невід’ємною умовою оптимального управління процесом складування є управління витратами на зберігання. На сьогоднішній день в фермерських господарствах витрати на зберігання взагалі не розраховуються, що не дає можливості оцінити й оптимізувати (мінімізувати) витрати на зберігання запасів. Витрати на зберігання повинні містити у собі: витрати на складські приміщення (оренда, амортизація, утримання приміщень); витрати на робочу силу (зарплата і відрахування на соціальні заходи) та ін.

Дистрибуційна логістика займає особливе місце в управлінні матеріальними потоками у вигляді готової продукції. Завданням дистрибуційної логістики аграрного підприємства є: дослідження ринку; вміле позиціонування своєї продукції стосовно конкурентів; розробка маркетингової політики; проведення рекламної програми; пошук споживачів; установа цін, націнок і знижок; вибір каналів збуту [3, с.54].

Аналізуючи обсяги реалізації продукції тваринництва фермерськими господарствами Сумської області, можна зазначити, найширшим каналом розподілу є реалізація молока, основними каналами збуту якого були продаж кінцевим споживачам через прямий маркетинг, питома вага даного виду продажу становить близько 55% та продаж переробним підприємствам (45%) всередньому на одне господарство. Щодо реалізації живої ваги ВРХ, то основними каналами збуту в останні роки були в основному переробні підприємства – близько 95% загального продажу та незначну питому вагу по продукції скотарства зайняв продаж через власний продаж – 5%. По іншій

продукції тваринництва реалізація здійснювалася лише приватним підприємствам та через власну торгівлю.

Щодо каналів розподілу матеріальних потоків в рослинництві, то найширшими по області вони є по реалізації пшениці та кукурудзи на зерно. Так основними каналами збуту пшениці були приватні підприємці – агропосередники та прямий продаж кінцевим споживачам на місцевих ринках. Досить широким є канал розподілу кукурудзи на зерно – в основному ця продукція була реалізована приватним підприємцям – агропосередникам на незначна кількість – населенню в рахунок оплати праці, пайовикам в рахунок орендної плати та через власний прямий продаж кінцевим споживачам. Стосовно продажу соняшнику, гречки та жита, то дані види продукції були реалізовані лише приватним підприємцям – агропосередникам.

Таким чином, аналіз складових логістичної системи аграрних підприємств малого бізнесу базується на вирішенні основних проблем кожного з видів логістики, що утворюють процес у матеріальній формі – складових логістичної системи. Контроль логістичних процесів на малих підприємствах, у свою чергу, має мету відслідковувати збереження і дотримання станів логістичних процесів в оптимальних величинах матеріальних потоків, які забезпечують нормальне функціонування підприємства. Це обумовлює потребу в проведенні постійного моніторингу ефективності логістичних процесів та загалом ефективності системи логістики як складної організаційно-економічної і техніко-технологічної системи, що охоплює сукупність суб'єктів логістичної діяльності, задіяних у ній об'єктів, здійснюваних потокових процесів (насамперед пов'язаних із рухом потоків ресурсів і готової продукції в аграрних підприємствах), а також – правові, організаційно-управлінські та методичні засади їх взаємодії.

### **Список літератури**

1. Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете / Ларри Вебер; пер. с англ. Е. Лалаян. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2010. 210 с.
2. Забуранна Л.В., Глущенко О.М. Сучасна парадигма управління логістичною системою підприємства: монографія. Київ: К.І.С., 2013. 212 с.
3. Крикавський Є.В. Інтеграція маркетингу і логістики в системі менеджменту. Вісник Державного університету «Львівська політехніка». 2010. № 416. С. 52-62.
4. Павлюк Л.В., Савош Л.В. Використання логістики для успішного ведення бізнесу в умовах глобалізації. Науковий вісник Полтавського національного університету імені Юрія Кондратюка. Сер. Економіка і регіони. №1 (28) 2011. С. 165-169.

**Муштай В.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу,  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

**Лук'яненко А.А.**

*магістрант,  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

## **ПІДХОДИ З ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Результатом формування дієвої системи маркетингу, яка базується на грамотних управлінських рішеннях є ефективна маркетингова діяльність суб'єкта господарювання. Її ефективність необхідно оцінювати з точки зору впливу факторів як внутрішнього так і зовнішнього середовища.

Як правило, на практиці, маркетингово орієнтованими сільськогосподарськими підприємствами використовується різноманітні показники, що характеризують ті чи інші види ефективності системи маркетингу сільськогосподарського підприємства. Найчастіше за все за такі показники обирають:

- частку маркетингового персоналу, що відображає питому вагу працівників, які виконують маркетингові функції, у загальній чисельності персоналу підприємства;

- частку витрат на маркетинговий персонал, що являє собою частину фонду заробітної плати, яку отримують працівники маркетингового відділу, у загальному фонді заробітної плати підприємства;

- показник рентабельності витрат на просування і збут продукції, який характеризує ефективність збутових витрат і визначається як співвідношення розміру прибутку від реалізації продукції до величини витрат на її просування і збут;

- рентабельність маркетингових витрат, що являє собою співвідношення суми прибутку від реалізації продукції і загального обсягу витрат на маркетинг і вказує на ефективність реалізованих підприємством маркетингових заходів;

- коефіцієнт затоварення, що визначається в разі співставлення зміни залишку продукції та обсягу реалізації продукції підприємства.

Паралельно з зазначеними показниками підприємства в своїй більшості здійснюють оцінку ефективності системи маркетингу за його основними функціями, а саме дослідження ринку, асортиментної політики, збутової діяльності, комунікаційної діяльності і узагальненими показниками такими як прибутковість та активність маркетингової стратегії.

Здійснений нами поглиблений огляд літературних джерел дозволив виділити основні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарського підприємства.

Так, Є. Анфіногенова для оцінки ефективності маркетингу пропонує використовувати показник, що базуються на співвідношенні витрат маркетингу та прибутків або обсягів реалізації, зокрема індекс прибутковості, а також визначати частку організації на ринку; динаміку маржинального і чистого прибутку; динаміку обсягу продажів, що є прямим відображенням ефективності маркетингових заходів; досягнення точки беззбитковості [1, с. 148].

Автор Сумец А. вказує на доцільність здійснення оцінки ефективності маркетингу за такими напрямками:

- результати реалізації маркетингової діяльності;
- маркетингові дослідження; сегментація ринку і позиціонування товару;
- управління продажами;
- планування й організація маркетингу;
- якість управління та організації відділу маркетингу;
- функції відділу маркетингу;
- оцінка вкладу відділу маркетингу в отримання кінцевих результатів діяльності підприємства [2, с. 93–95].

Оскільки система маркетингу підприємства включає різні аспекти, то на думку Морохової В.О. та Соловей О.М. оцінювати ефективність маркетингу, необхідно за наступними напрямками:

- результати реалізації маркетингової діяльності;
- маркетингові дослідження;
- сегментація ринку та позиціонування товару;
- управління продажами; планування та організація маркетингу;
- якість управління та організації відділу маркетингу;
- функції відділу маркетингу [3, с. 171].

Отже, за результатами проведеного дослідження, нами встановлено, що як єдиного підходу, так і загальної методології оцінки ефективності системи маркетингу підприємства немає. Більшість науковців та практиків стверджують, що ефект системи маркетингу полягає у зростанні обсягів продажів і збільшення прибутку.

Проте, ми переконані, що для того, щоб здійснити об'єктивну оцінку ефективності системи маркетингу, необхідна наявність трьох складових елементів процесу оцінки, зокрема: суб'єкту оцінки (маркетингова служба (відділ) підприємства); об'єкту оцінки (маркетингова діяльність підприємства); наявність методики та методів оцінки ефективності маркетингу.

До методів оцінки ефективності маркетингу можна віднести [4, с. 164]:

- багатовимірні методи (насамперед факторний і кластерний аналізи), що використовують для обґрунтування маркетингових рішень, в основу яких покладено численні взаємопов'язані змінні, наприклад, визначення обсягу продажів нового продукту залежно від його технічного рівня, ціни, витрат на рекламу, інших елементів комплексу маркетингу;
- регресивні;
- кореляційні методи, які використовуються для встановлення



взаємозв'язків між групами змінних, що характеризують маркетингову діяльність підприємства;

- імітаційні методи, застосовувані для змінних, що впливають на маркетингову ситуацію і не піддаються аналітичному рішення;
- методи статистичної теорії прийняття рішень, які використовуються для стохастичного опису реакції споживачів на зміни ринкової ситуації;
- детерміновані методи дослідження операцій (насамперед лінійне і нелінійне програмування), що застосовуються за наявності багатьох взаємопов'язаних змінних і необхідності знаходження оптимальних рішень;
- гібридні методи, що об'єднують детерміновані та ймовірнісні (стохастичні) характеристики, застосовуються, як правило, для дослідження проблем розподілу товарів;
- моделі мережевого планування.

Таким чином, використання підприємствами, в першу чергу сільськогосподарськими підприємствами цих методів, які зводяться до побудови економіко-математичних моделей, а також кореляційно-регресійного, варіаційного та факторного аналізу дозволить більш точно підійти до оцінки ефективності системи маркетингу та доцільність її проведення.

Вкрай важливим методичним аспектом здійснення аналізу та остаточної оцінки ефективності системи маркетингу на підприємстві має стати розробка алгоритму їх проведення.

Аналіз ефективності системи маркетингу підприємства слід проводити за запропонованим алгоритмом наведеним у рис. 1.

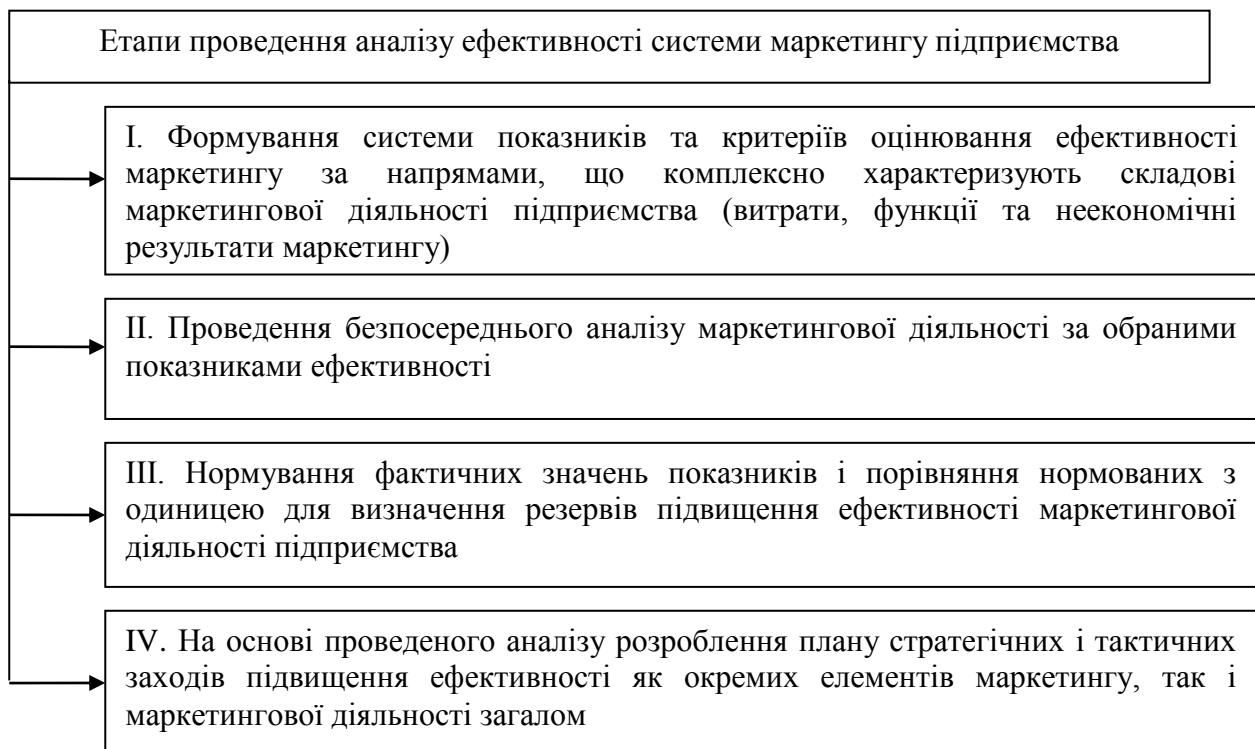


Рис. 1. Алгоритм проведення аналізу ефективності системи маркетингу підприємства [5, с. 48]

Таким чином, аналіз та оцінка ефективності маркетингової діяльності за основними напрямками оцінки витрат, функцій та неекономічних показників маркетингу з використанням економіко-математичних методів і моделей з чітко визначеним алгоритмом дозволить ефективно організовувати систему маркетингу на підприємстві, оцінювати досягнуті кінцеві результати маркетингової діяльності (прибуток, частка на ринку, обсяг тощо), а також приймати ефективні управлінські рішення щодо реалізації маркетингової діяльності сільськогосподарського підприємства загалом.

Переконані, що сучасний методичний інструментарій формування та оцінки ефективності системи маркетингу має складатися з інноваційних методів дослідження, що базуються на якісній та актуальній інформації, щодо стану та динаміки внутрішнього та зовнішнього середовища, отриманої з маркетингової інформаційної системи.

### **Список літератури**

1. Анфіногенова Є. Б. Методи оцінки ефективності маркетингових заходів / Є. Б. Анфіногенова // Проблеми і перспективи економіки і управління: матеріали Міжнар. заоч. науч. конф. (Санкт-Петербург, квітень 2012 р.). – СПб.: Реноме, 2012. – С. 147-149.
2. Сумец А. М. К оценке эффективности маркетинговой деятельности на предприятии / А. М. Сумец // Маркетинг и реклама. — 2010. — № 7/8. — С. 91–96.
3. Морохова В.О. Системний підхід до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства/ В.О.Морохова, О.М.Соловей//Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент”: Збірник наукових праць.Луцький національний технічний університет. – Випуск 10 (38). – Луцьк, 2013. – С.169 - 177.
4. Дерев'янченко.Т. Є. Маркетинговий аудит: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Т. Є. Дерев'янченко. — К.: КНЕУ, 2007. - 222 с.
5. Лукан О. Аналіз ефективності маркетингової діяльності підприємства/ О.Лукан// Вісник КНЕУ. - № 5 .- 2014. – С. 42 – 51.

**Олійник Т.І.**

*д. е. н., професор,*

*завідувач кафедри прикладної економіки і міжнародних економічних відносин*

**Ляшенко С.Д.**

*аспірант кафедри прикладної економіки і міжнародних економічних відносин,*

*ХНАУ ім. В.В. Докучаєва*

## **ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ЛОГІСТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ОВОЧІВНИЦТВА В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

За науково обґрунтованими нормами споживання в Україні щорічно необхідно виробляти до 9 млн т овочів. При щорічній потребі на душу населення: 94 кг овочів і 95 кг картоплі. Станом на 1 жовтня 2018 року за даними Державної служби статистики України зібрано 7,42 млн тон овочів відкритого ґрунту. В 2017 році було зібрано на 3,4% менше. Але велика частина зібраної продукції не доходить до споживача в першу чергу через неякісну

добробку, зберігання та перевезення овочів.

Дослідженню проблем підвищення ефективності виробництва, збереження та транспортування овочів присвячено роботи таких учених-економістів: В.Г. Андрійчук, В.М. Андрусак, С.І. Корнієнко, В.І. Криворучко, В.В. Писаренко, В.П. Рудь, П.Т. Саблук, Т.В. Устік, В.М. Яценко та ін.

Метою статті є висвітлення проблем логістичного забезпечення овочівництва України, та пошук можливих інституційних заходів їх вирішення із врахуванням світового досвіду.

Не дивлячись на значний внесок науковців у розвиток ефективності овочівництва не вирішеною є проблема інституційного забезпечення логістики промислового овочівництва в Україні в цілому.

Категорію «логістика» трактують як оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в екологічних адаптивних системах із синергічними зв'язками [1]. Концепція логістики промислового овочівництва полягає у оптимізації процесів ефективного виробництва продукції на промислових засадах.

Поняття «інституціоналізм» походить від категорій «інститут», «інституція», що означають звичаї, порядок у суспільстві, правила, які можуть бути закріплені, оформлені у вигляді нормативного акту, у формі організації, установи. Р. Арон, Ж. Фурастьє, Ж. Емаль, П. Дракер, У. Ростоу під інституціями розуміють необхідність створення умов для максимально ефективного використання досягнень науки і техніки. Ми погоджуємося з думкою Д. Белі й О Тофлера, що інституції розглядають через призму технологій і знань, які вважають основою економічного розвитку та характеризуються принципом ефективності – отримання максимального результату за мінімальних затрат.

В національній економічній теорії, як складові інституціоналізму розмежовують поняття «інститут» та «інституція». Ми вважаємо, що інституції – це правила гри, а інститути – утворення, які створюють економічну взаємодію агентів ринку (організації, установи, організаційно оформлені правила і закони). Пошук можливих інституціональних заходів підвищення ефективності виробництва продукції овочівництва на засадах логістики необхідно розпочинати із дослідження обсягів виробленої продукції овочівництва, площ, валових зборів, собівартості, прибутковості (збитковості) всього та на 1 га, рентабельності. У минулі роки врожаї овочевих культур зростали, але великі обсяги вирощування не забезпечують виробникам надприбутків продажу. Майже щороку фермери стикаються з проблемами зберігання, транспортування і ринків збуту. Один із головних факторів цього полягає в тому, що понад 65% овочів вирощується у приватних господарствах та полях дрібних фермерів. Середні та великі товаровиробники овочевої продукції в сукупності займають не більше 15% валового виробництва овочів в Україні.

Збільшення обсягів виробництва овочевої продукції та підвищення ефективності її виробництва може бути досягнуто за рахунок удосконалення спеціалізації великих та дрібних товаровиробників на тієї чи іншій овочевій

продукції виробництво якої буде найбільш ефективним з погляду розміру підприємства та його територіального розміщення. Крупнотоварному виробнику на нашу думку важливо сконцентрувати свої зусилля на вирощуванні овочів «борщового набору», які не потребують термінової реалізації та забезпеченні їх тривалого збереження. Незалежно від розмірів виробництва для товаровиробників овочевої продукції України спільною проблемою є транспортування овочів до споживача.

Для розвитку дрібних і середніх фермерських господарств економічно вигідним є вирощування нових видів овочів. До перспективних культур можна віднести: капусту брюссельську, савойську, кольрабі, китайську, пекінську, руколу (індау і дворяник), гірчицю салатну, крес-салат, редьку дайкон, ріпу, редьку лобо (в т.ч. редьку маргеланську зелену), овочеві види квасолі, боби кінські, тетрагонолобус, доліхос, горох цукровий, сою овочеву, селеру і скорцонеру, цибулю порей і багаторічні види цибулі, зелень (васильки, коріандр, фенхель), м'яту, мелісу, ревінь, спаржу, бамій, помідори і перець з різною формою і забарвленням плодів, культурні гриби. В Україні не використані резерви впровадження інновацій у виробництво фермерських господарств. Успіхи у світовому овочів свідчать про причини відставання, а саме – несвоєчасність запровадження нових технологій доробки і транспортування. Українським фермерам потрібно знаходити нові прибуткові ніші. Трейдери деякою мірою вирішують проблему логістики і зберігання продукції дрібних господарств. Скуповувати ж готовий продукт у населення простіше, знімаючи з себе витрати на утримання співробітників і безпосередньо оренду землі. Але з іншого боку це не дає збільшувати технологічність виробництва, і великі підприємства просто не будуть з'являтися. Перспективні культури мають свої переваги, а саме: невеликі площі вирощування, можливість отримання інвестицій, відсутність жорсткої конкуренції.

З 2014 року спостерігається зменшення стимулів до інвестування і розвитку науково-технічного прогресу, скорочення можливостей щодо них через відсутність пільгового кредитування. Окремі напрями державної підтримки овочівництва перелічені у розпорядженні Кабінету Міністрів України від 18 травня 2011 р. № 475-р "Про затвердження плану першочергових заходів з розвитку виробництва картоплі та овочів". Зокрема, органи державної влади мають сприяти впровадженню новітніх агротехнологій вирощування і зберігання картоплі та овочів на інноваційній основі з метою підвищення рентабельності їх виробництва. Однак зазначені положення мають декларативний характер, тому потребують конкретизації в регіональних програмах розвитку овочівництва та переробної галузі на період до 2020 року. Правове регулювання овочівництва здійснюється через систему уніфікованих та диференційованих нормативно-правових актів, а також за допомогою правових звичаїв, прецедентів, нормативно-правових договорів. На початок 2018 року в Україні прийняли програму розвитку овочівництва, картоплярства та переробної галузі.

Організація доробки врожаю овочів потребує великих фінансових затрат,

що окремим фермерським невеликим господарствам не під силу. Саме тут виникають найбільші труднощі для українських аграріїв. Досвід світових аграрних компаній свідчить про користь кооперації між господарствами фермерів. Виробництво овочів стає дешевше і їм легше вдається подолати більшість труднощів на шляху доставки овочів до споживача. Також фермер втричі полегшує собі роботу: отримує постійний попит на вирощені овочі, потреба в організації своєї доробки відпадає, і після відправлення овочевої продукції до споживача фермер одержує свій відсоток від прибутку що залежить від його частки капіталу вкладеної в доробку. Та, на жаль, впровадження таких схем співпраці для фермера в Україні відбуваються повільно. Коли українські овочівники навчаться співпрацювати, то вони будуть показувати високу конкуренцією і займуть високе місце на європейському овочевому ринку.

### Список літератури

1. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії: Підруч для ВНЗ/ Нац. ун-т “Львівська політехніка”, Л.: Інтеллект – Захід, 2004. – 414 с.
2. Эдельштейн В.И. Овощеводство. Сельхозгиз, М., 1944.
3. Болотских А.С, Бондаренко Г.Л., Скляревський М.А. Все об огороде – практические советы овощеводам.-К.:Урожай, 2000. – 432 с.
4. Носаль М.А., Носаль И.М. Лекарственные растения и способы их применения в народе.- К.:Государственное медицинское издание УССР, 1960.-255с.
5. Брежнев Д.Д.. Больше овощей и картофеля городам. – М.:Знание, 1959. – 32 с.
6. Барабаш О.Ю. Овочівництво. - К.: Вища школа, 1994. – 374 с.

**Подварська А.І.**

*студентка спеціальності 075 «Маркетинг»*

Науковий керівник: **Макаренко Н.О.**, *к. е. н., доцент,*

*доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу,*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

## ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ В ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Сучасна агрологістика пов'язана не лише з процесами зберігання та транспортування, а й в цілому орієнтована на раціоналістичний підхід до підготовки, реалізації і контролю рішень в сільськогосподарському бізнесі. Важливим об'єктом логістичного менеджменту в агробізнесі є і процес формування запасів. Запаси є одним з найвисоковартісніших активів більшості виробничих підприємств. Тому ефективно управління ними дозволяє знизити витрати, які пов'язані з надлишком або нестачею запасів.

Запаси відіграють важливу роль у раціональній і ефективній діяльності підприємств. Зміни в управлінській орієнтації стали причиною розробки нової

логістичної концепції управління матеріальними запасами. Її сутність полягає в інтеграції всіх функціональних сфер, пов'язаних з проходженням матеріального потоку від виробника до споживача в єдиний комплекс, який називається комплексом логістики, а концепція передбачає значні резерви економії витрат. Управління господарськими процесами в межах закритих систем здійснюються з допомогою загальних методів планування і управління виробничими і економічними системами. Ці методи продовжують використовуватися і за логістичного підходу до управління матеріальними запасами. Проте перехід від ізольованої розробки в значній мірі самостійних систем до інтегрованих логістичних систем вимагає розширення методологічної бази управління матеріальними потоками [3, с.53].

Управління матеріальними запасами пов'язане з усіма видами розвитку логістики аграрного підприємства. На рівні методологічного та організаційно-технологічного розвитку для цього застосовуються різні логістичні методи та системи як наведено у рис. 1.

ПЕРШИЙ РІВЕНЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ	
Штовхаючі системи управління матеріальними запасами	Тягнучі системи управління матеріальними запасами
1. MRP	1. KANBAN
2. MRP I	2. OPT
3. MRP II	3. ZIPS
4. DRP	4. MAN
5. ERP	5. DOPS
6. ERP II	6. NOT
7. LRP	7. LP
8. CALS	
ДРУГИЙ РІВЕНЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ	
ABC-класифікація запасів	
XYZ-класифікація запасів	
ТРЕТІЙ РІВЕНЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ	
1. Система управління запасами з фіксованим обсягом замовлення	
2. Система управління запасами з фіксованим періодом часу між замовленнями	
3. Система управління запасами з фіксованою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня	
4. Система управління запасами «максимум-мінімум»	
5. Система оперативного управління запасами	

**Рис. 1. Інтегрована система управління матеріальними запасами**

*Джерело: побудовано автором на основі [2]*

Серед засобів раціоналістичної логістики запасів важливе місце займають методи ABC-аналізу та XYZ-аналізу. Вони є поширеними методами логістичного менеджменту і формують окремий рівень інтегрованої системи управління в складській логістиці. Більшість логістичних систем управління запасами пов'язана з певним порядком контролю їх фактичного рівня на складах, що часто вимагає витрат фінансових, трудових та інформаційних

ресурсів, особливо для багатомноменклатурних запасів. Однак зазвичай із загальної кількості найменувань найбільша вартість запасу (або основна частка витрат на управління ними) припадає на відносно незначну їх частину. Дану залежність в логістиці демонструє ABC-аналіз, який дозволяє класифікувати асортиментні одиниці запасів за їх вартістю [2, с.405].

З метою визначення найбільш пріоритетних позицій у зберіганні запасів засобів захисту рослин сільськогосподарським підприємством було проведено їх ABC- та XYZ-аналіз з подальшою розробкою логістичних стратегій для роботи за кожною із визначених груп в умовах діяльності досліджуваного господарства.

Засоби захисту рослин безпосередньо є препаратами, які вміщують одну або декілька діючих речовин і використовуються з метою захисту рослини або продукції рослинництва від шкідливих організмів та знищення небажаних рослин, або окремих частин рослин. При цьому вони є важливим об'єктом управління в логістичному менеджменті агробізнесу. Аналіз ABC дозволяє класифікувати асортиментні одиниці за їх вартістю як наведено у табл. 1.

**Таблиця 1. Результати ABC-аналізу запасів засобів захисту рослин в ПП «Надь» Лебединського району Сумської області за 2018 р.**

Запаси	Вартість, грн	Частка в сумарному обсязі вартості, %	Кумулятивний відсоток	Група
Ультра 720	96071	44,84	76,35	А
Дікам плюс	46558	21,73		
Гербі лан	20954	9,78		
Тайфун	15212	7,10	18,21	В
Екстрем	9106	4,25		
Альтекс	7949	3,71		
Акцент	6749	3,15		
Грані віт	5056	2,36	5,44	С
Вулкан	3685	1,72		
Булат	2914	1,36		
Всього	214256	100,00		

*Джерело: розраховано автором*

При роботі із запасами засобів захисту рослин для асортиментних позицій категорії А рекомендується: часта оцінка прогнозу потреби й проведення підрахунку запасів; регулярне відновлення інформації у базі даних; частий огляд вимог попиту з боку аграрного виробництва.

Для запасів засобів захисту рослин категорії В доцільно застосовувати ті ж заходи, що й для запасів категорії А, але рідше й з більш прийнятними допущеннями. Для асортиментних позицій категорії С достатньо, щоб відповідні засоби захисту рослин були в наявності, здійснювалася проста фіксація їх обсягу, існував необхідний страховий запас, проводився нечастий підрахунок запасів і ін.

Основна ідея XYZ-аналізу полягає у групуванні об'єктів аналізу в міру

однорідності аналізованих параметрів. Асортиментні групи, які в результаті аналізу потрапили до групи X, а це Дікам Плюс та Ультра 720, мають стабільний характер замовлення з боку аграрного виробництва, мінливість дуже випадкова.

До групи Y потрапило 5 асортиментних груп: Гранівіт, Альтекс, Екстрем, Тайфун та Гербілан. Замовлення мають певні тенденції споживання з боку аграрного виробництва, наприклад сезонність. Ці препарати використовуються не так часто і для обприскування лише окремих сільськогосподарських культур.

Група Z: Булат, Вулкан і Акцент. Обсяг замовлення не може регулюватися тому, що використання в аграрному виробництві має стохастичний (непостійний) характер. Сталість дуже випадкова. Ці засоби захисту рослин використовуються лише за умови загрози несприятливих ситуацій, що зумовлені агресією шкідників.

Результатом спільного проведення аналізів ABC- і XYZ є інтегрована матриця. Після проведення ABC- і XYZ аналізу можна зазначити, що не всі клітинки матриці ABC-XYZ заповнені, як наведено у рис. 2.

Група	X	Y	Z
C	Ультра 720 Дікам Плюс	Гербілан	
B		Тайфун Екстрем Альтекс	Акцент
C		Гранівіт	Вулкан Булат

**Рис. 2. Інтегрована матриця ABC- і XYZ-аналізу для запасів засобів захисту рослин аграрного підприємства**

*Джерело: розробка автора*

Якщо в ABC-класифікації присутність груп А, В і С обов'язкова, то при класифікації XYZ цілком можлива відсутність однієї або навіть двох груп. Якщо бізнес має традиційний характер, в ідеальному випадку буде переважати група X, група Y може бути представлена не значно, а група Z може бути відсутня. Якщо бізнес орієнтований на нову продукцію або вихід на нові ринки збуту, група X може бути відсутня, а переважатиме група Y або (і) група Z, як і сталося в нашому випадку [1, с.384].

Таким чином, у сфері безпосередньо аграрного виробництва запаси не завжди є значними і тривалими (зерно, соняшник та ін.), або ж взагалі можливими (молоко, окремі види садово-городницької продукції та ін.). Тим не менше відносно видів запасів з можливостями зберігання у сільськогосподарському підприємстві та поступової реалізації на ринку (картопля, овочі, зернові тощо) ABC- та XYZ-класифікація може бути доцільною і корисною. В цілому інструмент ABC- і XYZ-класифікації підкреслює важливість логістичного управління запасами для забезпечення



продуктивної діяльності аграрного підприємства в цілому.

### Список літератури

1. Алькема В.Г. Система економічної безпеки логістичних утворень: монографія. – Київ: Дорадо-Друк, 2011. 470 с.
2. Величко О.П. Можливості методу ABC та XYZ-аналізів в логістичному менеджменті запасів підприємств АПК. Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. 2008. Т.16. С. 404–407.
3. Дроботя Я.А. Управління логістикою матеріальних запасів аграрних підприємств: дис. канд. екон. наук: 08.00.04. Полтава, 2011. 292 с.

**Пулях Б.А.**

*магістр транспортних технологій на залізничному транспорті*  
Науковий керівник: **Кіркін О.П.**, к. т. н.,  
*доцент кафедри технологій міжнародних перевезень і логістики,*  
*Приазовський державний технічний університет*  
*м. Маріуполь, Україна*

### ГАРМОНІЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ

На перший погляд, логістика і маркетинг можуть здаватися діаметрально протилежними. Логістика має справу з гайками і болтами обробкою та доставкою продукції. З іншого боку, маркетинг – це поєднання творчої діяльності та детального аналізу, який їх підтримує. Однак ці два відділи в будь-якій компанії мають симбіотичні відносини. Це означає, що те, що відбувається в одному відділі, безпосередньо впливає на інший.

Логістика відноситься до тієї частини компанії, яка рухається навколо товарів. Цей термін іноді використовується для позначення транспортної галузі, але, насправді, набагато ширший. Логістика охоплює все, починаючи від отримання товарів від постачальників за кордоном, передачі їх до точки входу в Україну, упаковки їх для внутрішнього продажу, складування та доставки їх до магазинів або виконання онлайн-замовлень. Компанії можуть обробляти логістику вдома, або використовувати зовнішніх постачальників логістики, що іноді називають 3PL.

Маркетинг – це практика розуміння того, що клієнти потребують, а потім передача інформації про те, як компанія може досягти цих потреб. Безумовно, реклама, соціальні мережі та дизайн упаковки продуктів є частиною маркетингу, але, і аналіз продажів і даних відповідей, з'ясовують, що клієнти люблять і хочуть, щоб вихідні повідомлення могли бути скориговані.

Маркетинг, що працює, збільшує обсяг продажів, і, коли це відбувається, підсилюються як виробничі, так і логістичні системи. Після того, як продукти зроблені, вони повинні дістатися від заводу до магазину або клієнта у випадку з електронним бізнесом. Логістика повинна не тільки піклуватися про це, але й забезпечити достатню надлишкову потужність для роботи з наступним гарячим продуктом. Коли маркетинговий фокус компанії зміщується, зворотна логістика

дбає про те, щоб продукти виходили з магазинів або приймали доходи від клієнтів.

Ефективний відділ логістики може стати маркетинговим інструментом. Деякі компанії мають логістичні системи, які є настільки ефективними, що вони зможуть стягувати нижчі ціни через них і продавати цей факт. Інші можуть досягти термінів доставки, які дозволяють абонентам отримувати свої товари швидше, або, у випадку швидких модних магазинів, можуть використовувати свої логістичні системи для переміщення товарів з закордонних заводів у магазини досить швидко, щоб бути на вершині (або попереду) останніх тенденцій [2].

Маркетингова логістика передбачає планування, доставку та контроль надходження фізичних товарів, маркетингових матеріалів та інформації від виробника до ринку. Мета полягає в тому, щоб задовольнити вимоги клієнтів, при цьому отримуючи задовільний прибуток. Щоб зберегти свою конкурентну перевагу, потрібно створити ефективну стратегію щодо продукту, ціни, місця та просування. Ці чотири функції маркетингової логістики допомагають організації досягти цільових клієнтів і доставити продукцію або послуги, що продаються, цим клієнтам. Чотири функції маркетингової логістики – це продукт, ціна, місце та просування.

Функція 1: Доставка продукції. Однією з функцій логістичного маркетингу є з'ясування того, хто ваш клієнт і як отримати продукт або послугу клієнту. Кожен клієнт може мати індивідуальні потреби, тому надані логістичні послуги можуть відрізнятися в залежності від клієнта. Незалежно від цих відмінностей, клієнти очікують на 100 відсотків відповідності та гарантованої надійності в будь-який час при кожній операції. Цілі цього аспекту маркетингової логістики включають заповнення замовлення, своєчасну доставку, точне виставлення рахунків та нульову шкоду.

Функція 2: Ціна. Організація базує цінові рішення як на внутрішніх, так і на зовнішніх факторах. Маркетингова логістика повинна визнавати ціноутворення. Профіль клієнта, продукт і тип замовлення є факторами, які керують ціною. Ці зміни типово не контролюються маркетинговою логістикою. Однак, маркетингова логістика повинна реагувати на ці фактори і розуміти, як ці фактори впливають на рішення клієнтів. Знижки на кількість та пов'язану з ними матеріальну структуру витрат можуть вплинути на ціну, яку клієнт в кінцевому рахунку сплатить за продукт або послугу. Додаткові фактори, що впливають на ціну, включають витрати на доставку, що ґрунтуються на розмірі, вазі та відстані, яку організація відвантажить. Крім того, розмір виробничого циклу, витрати праці та типи, кількості та якість матеріалів, що використовуються у виробничому процесі, можуть впливати на ціну.

Функція 3: Просування. Просування – це ще один важливий аспект процесу маркетингової логістики організації. При внесенні товару на ринок організація повинна координувати логістику різних маркетингових матеріалів. Наприклад, художній відділ може розробити ілюстрації для коробки продукту, а зовнішній постачальник може виготовити коробки з творами мистецтва.

Маркетингова логістика може допомогти у забезпеченні того, щоб всі ці організації працювали разом і виробляли маркетингові матеріали, необхідні для продажу продукту.

Функція 4: Місце. Функція місця в маркетинговій логістиці дозволяє організації спростити операції між логістичним постачальником і замовником. Організація повинна виконувати логістику таким чином, щоб клієнт не знав про складність процесу логістики. Для клієнта висновок завжди важливіший, ніж процес. Організація, отже, ніколи не повинна розкривати закулісні процеси, пов'язані з доставкою логістики клієнту.

Також місце розташування заводу, складу та клієнта може значно вплинути на процес маркетингової логістики шляхом збільшення або зменшення витрат. Наприклад, розміщення фабрики в Мексиці може зменшити витрати на робочу силу, пов'язані з продуктом. Однак, в той же час розміщення фабрики в іншій країні може збільшити витрати на доставку і звести нанівець будь-яку економію коштів [1].

Ми повинні розуміти той факт, що абсолютно всі успішні підприємства залежать від здатності маркетингу, який вони мають. Продаж продуктів – це те, що набагато складніше, ніж ми думаємо на перший погляд. Незалежно від того, що ви можете сподіватися, маркетинг і логістика виділяються як 2 дисципліни, які пов'язані між собою. Вони мають величезний вплив на те, чи зможе фірма виконати свої зобов'язання.

Дійсно важливим компонентом маркетингу є те, де ви фактично продаєте товари або послуги. Ваші продукти в основному повинні вийти з того місця, де вони виготовлені, і досягати клієнтів, які роблять покупки. Маркетинг і логістика повинні працювати разом для того, щоб цей клієнт ефективно обслуговувався.

Канал розподілу важливий як для маркетингу, так і для логістики. За цим каналом ми розуміємо компанію, яка вирішує в основному транспортувати продукцію через маршрут. Виробники або постачальники послуг можуть використовувати повітряні перевезення, автотранспортні лінії, пакувальні фірми, складські приміщення та багато іншого. Всякий раз, коли компанія вибирає канал дистрибуції, основна увага повинна приділятися ефективності витрат. Це означає, що канал повинен бути придатним для того, щоб товари могли дійсно досягати місця призначення в режимі реального часу.

Авторитетні компанії, як LeSaintLogistics пропонують повний сервіс, і це шукають маркетологи. Контроль запасів є необхідним через те, що логістика матиме справу із захистом продукції, що відвантажується, і з продуктами, що зберігаються на складі. Кожна компанія повинна точно знати, що таке інвентар і розуміння ланцюжка поставок, запропонує фірмі уявлення про те, як можна швидко розміщувати замовлення. Відділи маркетингу розробляють реалістичні обіцянки щодо виконання замовлень, що є критичним аспектом для задоволення клієнта.

Система відстеження завжди необхідна, коли доставляють продукти або ресурси з одного місця на інше, коли щось подібне часто буває. Технологія

розвивалася багато в минулому, і зараз ми стикаємося з ідеальним відстеженням. Ви в основному точно знаєте, які варіанти доступні, і ваш відділ маркетингу завжди точно знає, скільки компанія може запропонувати. Незалежно від того, яку систему ви використовуєте, переконайтеся, що у вас є одна, яка працює!

Найпростіший спосіб зрозуміти зв'язок між маркетингом і логістикою – це подивитися на це так: відділ маркетингу залежить від інформації, що надається логістикою, при розробці найкращих стратегій для розширення. Для того, щоб бути дійсно успішними, вам потрібні як логістика, так і маркетинг. Якщо ви не вважали логістику в минулому, і ви просто зосереджені на маркетингу, ви можете робити щось надзвичайно неправильно.

### Список літератури

1. Four Functions of Marketing Logistics by Brian Bass [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://smallbusiness.chron.com/four-functions-marketing-logistics-21833.html>.
2. A Relationship Between Logistics & Marketing by Steve Lander [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://smallbusiness.chron.com/relationship-between-logistics-marketing-74261.html>.

**Шаматрін А.М.**

*магістрант,*

**Муштай В.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу,  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

## СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

За сучасних умов значення комунікаційної функції маркетингу зростає, а питання формування маркетингової комунікаційної політики, як необхідного інструменту управління підприємством, набуває все більшої актуальності.

В ринкових умовах підприємства діють не відокремлено, а в постійній взаємодії як із чинниками зовнішнього середовища, так і з елементами власної внутрішньої системи. Саме підприємство є системою із сукупністю складних механізмів та взаємозв'язків і воно ж, в свою чергу, є елементом інших, ще складніших систем. Кожен елемент названих систем чинить вплив на діяльність підприємства, і важливим є налагодження зв'язку як між підсистемами в середині підприємства, так і між підприємством та зовнішніми системами - посередниками, споживачами, різними аудиторіями. Одночасно кожна група у цьому ланцюзі підтримує комунікаційний зворотний зв'язок зі всіма учасниками комунікацій. Саме тому успішна діяльність підприємства багато в чому залежить від правильно побудованої маркетингової комунікаційної політики.

В процесі управління маркетинговою діяльністю, підприємство при реалізації функції комунікації повинно не тільки створити якісний товар, встановити на нього привабливу ціну, але й довести його до цільових груп клієнтів, здійснити комунікацію зі своїми замовниками. Це є можливим завдяки формуванню та ефективній реалізації маркетингової комунікаційної політики. Формування комплексу маркетингових комунікацій залежить від багатьох факторів, які впливають на основні функції маркетингових комунікацій та визначаються цілями маркетингових комунікацій, які утворюють складну ієрархічну систему.

З огляду на опрацьовану інформацію з даної проблематики, маємо зазначити, що на підприємстві саме комунікаційна політика є одним з важливих важелів управління.

Підвищення ролі інформації в діяльності підприємства змушує його переглядати свої позиції, зокрема в сфері комунікацій. Застосування комунікацій у системі управління підприємством передбачає наявність єдиної системи планування комунікаційної політики підприємства.

Маркетингова комунікаційна політика – спланований курс заходів підприємства, який спрямований на планування та втілення взаємовідносин підприємства з усіма суб'єктами маркетингової діяльності з метою стабільного і ефективного формування попиту та просування пропозиції на ринок та задоволення потреб покупців і отримання прибутку [1, с. 30].

Ефективна комунікація з точки зору комунікаційних підприємств передбачає отримання інформації одержувачем і реакцію у відповідь згідно з прогнозом відправника комунікаційного процесу. Для підвищення ефективності всієї системи комунікації необхідно зменшити перешкоди, що виникають у процесі комунікації, тобто враховувати індивідуально-особистісні, соціальні і культурні фільтри. Ці перешкоди можуть бути змінені за рахунок дублювання повідомлення, зміни самого повідомлення у разі необхідності, зменшення числа посередників у комунікаційному процесі.

Мета маркетингової комунікаційної політики підприємства полягає в створенні конкурентних переваг, що складаються з виробничих (потенційних) і споживчих (конкурентних позицій) переваг.

Важливо виокремлювати комунікації в середині організації, тобто між її структурними підрозділами, працівниками тощо та комунікації, що спрямовані назовні, тобто комунікації організації із зовнішнім середовищем [2, с. 114].

Система зовнішніх маркетингових комунікацій підприємства має передбачати планування і координацію діяльності відповідних підрозділів. У сучасній літературі багато варіантів побудови абстрактних планів зовнішніх комунікацій. Алгоритм комунікаційного планування приблизно такий: «завдання і бюджет – позиціонування – дослідження – вибір цільової аудиторії і практичні завдання – комунікаційні завдання – креативна стратегія – медіа-стратегія та інтегровані маркетингові комунікації – моніторинг кампанії і оцінка результатів».

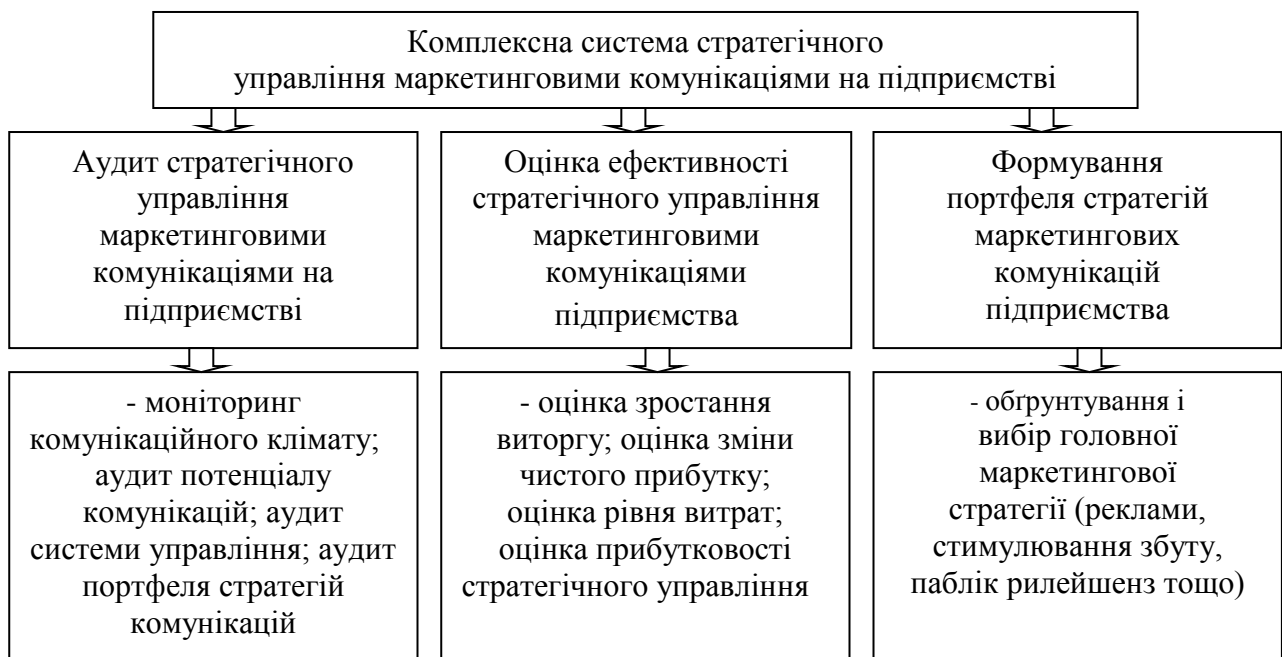
При інформаційно-аналітичному підході до планування зовнішніх

комунікацій і обліку рекомендацій кожного з означених етапів передбачається побудова ефективної системи зовнішньої взаємодії підприємства [3, с. 112].

Отже, при формуванні системи комунікацій підприємства, необхідно зважати на те, що усі підсистеми – внутрішня, корпоративна та зовнішня – мають бути взаємоузгоджені та слугувати досягненню загальної цілі.

Високий ступінь невизначеності ринкової ситуації, політична та міжнародна нестабільність, сезонні коливання ринкового попиту, підвищення рівня конкуренції, обмеженість ресурсів сприяють виникненню кризових явищ у вітчизняних підприємств, а, отже, до ускладнення їх управління. За таких умов значний інтерес для вітчизняних науковців і підприємців становить сучасна маркетингова концепція управління, передові методи та форми маркетингового впливу на формування ринкового попиту і конкурентної позиції підприємства, стратегічне управління маркетинговими комунікаціями.

Для забезпечення ефективності стратегічного маркетингового управління комунікаціями рекомендується комплексна система координації та регулювання, яка включає три системи (рис.1): попередній аудит, оцінка ефективності та формування самої стратегії.



**Рис. 1. Комплексна система стратегічного управління маркетинговими комунікаціями на підприємстві [4, с. 134]**

Система аудиту стратегічного управління маркетинговими комунікаціями є діагностичним інструментом, який дозволяє оцінити існуючі диспропорції між передбачуваними та реальними відносинами підприємства і його цільовими аудиторіями. Система оцінки ефективності стратегічного управління маркетинговими комунікаціями дає можливість порівняти витрати із отриманими вигодами. Система формування портфеля стратегій маркетингових комунікацій допомагає вибрати найефективніші засоби комунікаційної політики залежно від ресурсів і можливостей.

Отже, створення ефективних маркетингових комунікацій як всередині, так і за межами підприємства досягається шляхом добре організованої комунікаційної політики підприємства. Така комунікаційна політика підприємства визначається обміном інформації між двома або більше людьми комунікаційних процесів. Основна мета такого процесу полягає в забезпеченні розуміння інформації, що є предметом обміну, тобто повідомлень.

Ефективному сучасному комунікаційному підприємству потрібен постійний погляд зверху вниз на всі комунікаційні ланки, тому загальна комунікаційна політика підприємства, тобто програма, повинна проектуватися так, щоб забезпечити до одержувача інформації максимально можливий доступ.

Належний рівень організації комунікацій має спрямовуватись на вирішення низки питань з розвитку та обґрунтуванню певних орієнтирів комунікаційної політики підприємства з урахуванням позицій всіх зацікавлених сторін. Недостатня спрямованість комунікацій підприємств на інформаційні потреби користувачів інформації, відсутність єдиних стандартів і форматів управління знижує ефективність комунікаційної політики [5, с.130].

Отже, можна зазначити, що актуальним є формування та використання комплексу маркетингових комунікацій в системі управління підприємством, що дозволить розробити і впровадити в їхній діяльності єдину маркетингову комунікаційну програму з ефективним і комплексним використанням всіх засобів маркетингових комунікацій. Це призведе до підвищення ефективності підприємства, досягнення комерційного успіху і соціальної вигоди.

### **Список літератури**

1. Дудкевич К.І. Удосконалення організації комунікативної політики на підприємстві / К.І. Дудкевич // Управління розвитком. – 2014. – № 13. – С. 29–31.
2. Стахурська С.А. Сучасна система комунікацій підприємства як чинник успішної діяльності на ринку / С.А. Стахурська, С.В. Ткачук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 12. – С. 112–120.
3. Павленко І.Г. Комунікаційна політика як елемент системи маркетингу підприємства у процесах сучасного комунікаційного суспільства / І.Г. Павленко // Академічний огляд. - 2013. - № 1 (38). – С. 108-114.
4. Кузик О.В. Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями на сучасних підприємствах / О.В. Кузик // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 130-135.
5. Якубенко І.М. Обґрунтування орієнтирів комунікаційної політики підприємства / І.М. Якубенко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. - № 4 (18). - 2016. – С.126-131.

**Шаматріна Ю.О.**

*магістрант,*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

**Муштай В.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу,*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

## **ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА ПІДТРИМКА ПРОЦЕСУ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ ПРОГРАМИ**

В умовах сучасної ринкової ситуації з яскраво вираженою жорсткою конкуренцією, важливе значення для суб'єктів господарювання має ефективна реалізація поставлених цілей, завдань, принципів розвитку підприємства, а також формування ефективної маркетингової програми.

Програма маркетингу – розроблений, на основі комплексних маркетингових досліджень, стратегічний план рекомендація виробничо-збутової і науково – технічної діяльності фірми (організації) покликаний забезпечити вибір оптимального варіанту її майбутнього розвитку згідно висунутій меті та стратегії в довгостроковій перспективі [1].

Маркетингова програма є логічним підсумком серйозного науково-практичного дослідження із таких основних напрямів:

- аналізу маркетингового середовища;
- комплексного вивчення потреб і запитів споживачів, мотивів їх поведінки;
- вивчення показників кон'юнктури ринку;
- вивчення системи ціноутворення, динаміки і структури цін;
- вивчення конкурентів, контрагентів і нейтралів;
- вивчення форм і методів збуту;
- оцінки виробничих і збутових можливостей аналізованого підприємства і визначення рівня його конкурентоспроможності на різних ринках та їх сегментах та ін. [2, с. 39].

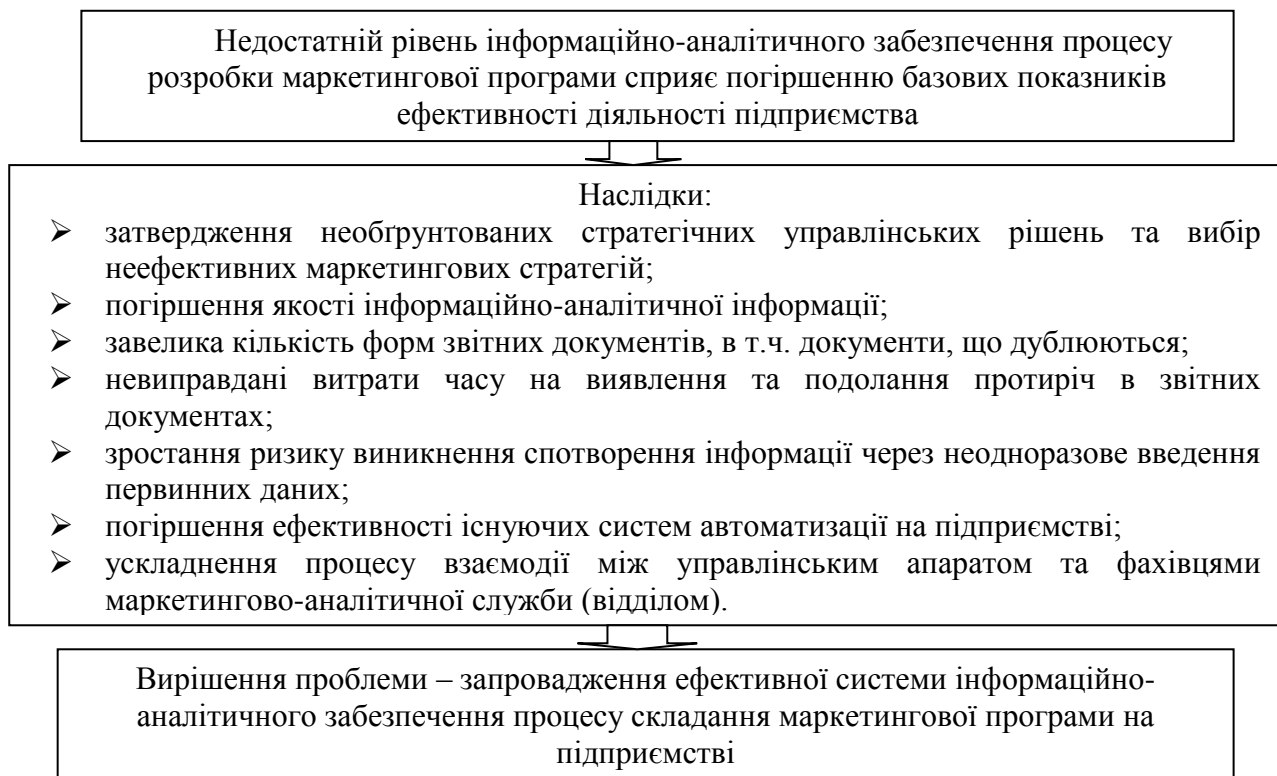
Отже, планування маркетингової діяльності нерозривно пов'язано із організаційним розвитком підприємства, що вимагає, порівняно із загальною поточною діяльністю підприємства, високий рівень інформаційного забезпечення. Також з метою об'єктивної оцінки впливу основних загроз та можливостей, що існують на ринку, вважаємо, що підприємствам необхідно сформулювати якісне аналітичне забезпечення на кожному етапі розробки маркетингової програми. Тобто, значною мірою ефективність маркетингової програми на підприємствах залежить від результативного використання інформаційних та аналітичних ресурсів підприємства. На жаль, існуючий сучасний рівень інформаційної моделі забезпечення системи планування на



більшості вітчизняних підприємств притаманний більш обліковий характер, ніж керуючий. Важливою проблемою є і те, що модель аналітичного забезпечення на підприємстві характеризуються значною несистемністю. У зв'язку з цим виникає загроза ухвалення помилкових стратегічних рішень, оскільки вони повинні прийматися ґрунтуючись на своєчасній, достовірній, якісній аналітичній інформації.

З огляду на викладене, маємо констатувати, що до основних проблем, які пов'язані із інформаційно-аналітичною підтримкою процесу розробки маркетингової програми підприємства можна також віднести те, що: рівень якості та ефективність управлінських стратегічних рішень на підприємстві визначаються лише тією інформацією, якою володіють співробітники відділу збуту; процес формування аналітичних звітів носить непрозорий характер, одні й ті ж показники, що представлені в різних документах, можуть містити різні значення, мати різну методику формування і вихідні дані; за умови виникнення нової оперативної інформації, вона потрапляє лише в деякі документи, тоді як інші звітні форми підприємства продовжують використовувати застарілі дані.

В зв'язку з цим, базуючись на визначені основні проблеми даного процесу, маємо підстави сформулювати основні передумови виникнення необхідності удосконалення існуючої системи інформаційно-аналітичного забезпечення процесу розробки маркетингової програми на підприємстві (рис. 1).



**Рис. 1. Передумови виникнення необхідності удосконалення системи інформаційно-аналітичного забезпечення процесу розробки маркетингової програми на підприємстві**

*[доопрацьовано автором за 3, с. 130]*

На нашу думку, з метою оптимізації процесу розробки ефективної маркетингової програми, сучасним підприємствам необхідно чітко визначити потребу у стратегічній інформації на кожному етапі. Тому ми б хотіли запропонувати рекомендації щодо необхідної інформації на основних стадіях процесу розробки маркетингової програми: для визначення місії та основних цілей підприємства вважаємо необхідною інформацію про зовнішнє середовище, рівень потенціалу ринку, темпи зростання ринку, наявність ринкових стратегічних сегментів та ніш, внутрішній, зокрема ресурсний потенціал самого підприємства; для здійснення стратегічного аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища – SWOT-аналізу – необхідна інформація щодо співвідношення сильних та слабких сторін підприємства, можливості та загрози ринкового середовища, де працює підприємство; для визначення позиціонування підприємства на ринку – найбільш важливою має бути інформація щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства, динаміки його розвитку, позиції підприємства на ринку, життєвого циклу, рентабельності, результатів конкурентного аналізу, оцінки наявності привабливої номенклатури товарів, наявності постійних споживачів; для розробки заходів з зміцнення конкурентної позиції підприємства – доречною має стати інформація про основні пропорції та розмір ринку, відносну ринкову частку підприємства, асортимент товарів, тенденцію розвитку ринку, основні фірми-конкуренти, рівень монополізації, основні реальні та потенційні споживачі; для визначення стратегічних дій – рекомендації, отримані за результатами проведеного стратегічного аналізу, поради спеціалістів, особистий досвід керівника, маркетологів, менеджерів; для визначення напрямків з удосконалення продукції підприємства – необхідна інформація щодо ставлення споживачів до основних характеристик товару, окреслення основних ринкових сегментів, опис структури збуту, перелік обмежень, що пов'язані із наявним ресурсним забезпеченням, споживчий попит на окремі товари, ринкові ціни, інформація щодо основних тенденцій ринку, рівень інтенсивності конкуренції, ідеї щодо розвитку товару, аналіз ефективності розвитку продукту, комерційний ризик; для розробки цінової політики – необхідна інформація щодо цін конкурентів, найнижчого рівня ціни, що розрахована на основі визначення витрат на організацію основних компонентів даного товару, сприйняття визначених підприємством цін споживачами, диференціація цін, обсяг продажу товарів різної цінової категорії; для розробки системи маркетингових комунікацій – необхідна інформація про вартість пріоритетних для підприємства певних комунікативних каналів, а також характеристика основної цільової аудиторії, сприйняття споживачами різних видів реклами; для оцінки маркетингової стратегії, що була обрана підприємством – через деякий проміжок часу на основі повторного стратегічного аналізу необхідна інформація про відповідність обраної маркетингової стратегії ринковій ситуації.

Вважаємо, що впровадження маркетингової програми розробленої з урахуванням запропонованої інформаційно-аналітичної підтримки надасть

змогу підприємству швидко й ефективно реагувати на зміни зовнішнього середовища, зокрема економічної ситуації в країні, що є досить актуальним.

Отже, за сучасних мінливих ринкових умов кожен суб'єкт господарювання має швидко реагувати на зміни навколишнього середовища, постійно удосконалювати свою діяльність з метою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Окреслена ситуація, обумовлює необхідність з боку управлінського персоналу, зокрема фахівців відділу маркетингу, працювати над систематичним доповнюванням маркетингової інформаційної системи, як джерела інформаційно-аналітичної підтримки у процесі розробки ефективної маркетингової програми, самостійно окреслювати основні проблемні аспекти даного процесу, визначати необхідну додаткову стратегічну інформацію та продумувати основні джерела її надходження.

### Список літератури

1. Крижанівський Р.А. Основи маркетингу: навч. посібник / Р.А. Крижанівський, І.П. Продиус — К.: УМК ВО, 2002. – 225с.
2. Шереметинська О.В. Розробка програми маркетингу для розвитку експортної діяльності на підприємстві – суб'єкті ЗЕД у фруктовому-овочевій галузі / О.В. Шереметинська, В.В. Андрушко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. - № 2. – С. 38-41.
3. Мельник Н.В. Стратегічне планування маркетингової діяльності суб'єктів господарювання туристичної галузі України: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук 08.00.03 / Мельник Наталії Валеріївни. – Л., 2014. – 239 с.

**Шандова Н.В.**

*д. е. н., професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки*

**Ожго М.В.**

*аспірант,*

*Херсонський національний технічний університет,*

*м. Херсон, Україна*

### КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЗБУТОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ КОМПАНІЇ

За оцінками вітчизняних виробників, збутова діяльність підприємства потребує до 30% фінансових ресурсів від обсягу реалізації в роздрібних цінах. Крім того, збут продукції для підприємства важливий через те, що в процесі збуту остаточно визначається результат роботи підприємства, спрямований на розширення об'ємів діяльності і отримання максимального прибутку.

Аналіз наукової літератури [1; 2] дозволяє дійти висновку, що ефективне ведення збутової діяльності неможливе без урахування факторів зовнішнього середовища. В умовах багатфакторного впливу зовнішнього середовища, на нашу думку, найбільшого значення набувають: середовище ведення збутової діяльності; інфраструктура; репутація.

Середовище ведення збутової діяльності визначається сприятливими

економічними, інституціональними й політичними умовами для здійснення підприємницької діяльності. Серед економічних складових виділяють простоту ведення бізнесу, рівень оподаткування й економічної свободи, серед політичних і інституціональних – рівень корупції, політичні ризики, гарантованість прав власності, ефективна й справедлива судова система. Тісно пов'язана з веденням збутової діяльності загальна якість державного керування. Саме від нього багато в чому залежить те, як відбувається реалізації тих або інших підходів і політик у площині розвитку бізнес-середовища. Неефективне державне керування спричиняє витрати й ризики для підприємців, які, як ніхто інші, зацікавлені в зрозумілих і стійких правилах гри.

Важливе значення у веденні збутової діяльності сьогодні відіграє місце функціонування компанії – міська й інформаційно-комунікаційна інфраструктура, що відповідає актуальним потребам учасників збутової діяльності. Ці два види інфраструктури, фізична й віртуальна, визначають структуру й особливості збуту. Вони виступають як фактори, які доводиться враховувати власникам компанії в момент ухвалення рішення про вибір місця розміщення компанії або представництва зі збуту продукції компанії.

Фізична інфраструктура – це місце, територія, де розташована компанія, що здійснює збутову діяльність. Сьогодні формуються нові принципи функціонування таких територій, по яких вони повинні виступати в якості вузлів економіки й відповідати сучасним стандартам у сфері надання комфортного середовища для ведення бізнесу. Для ефективного ведення збутової діяльності важливу роль відіграє рівень розвитку транспортної системи, виражений у якості доріг і магістралей, розвитку авіасполучення.

Віртуальна інфраструктура, тобто сукупність інформаційно-телекомунікаційних систем, що функціонують для завдань ефективної, швидкої й безпечної взаємодії учасників збутової діяльності компанії. Така інфраструктура є досить дорогою й далеко не всі компанії можуть її собі дозволити. Вимоги до інформаційно-комунікаційної інфраструктури останнім часом усе більш зростають, тому що велика частина ділової комунікації відбувається в мережі.

Важливе значення має й соціальна інфраструктура компанії здійснюючої збутову діяльність – сукупність накопичених взаємозв'язків і відносин із представниками, агентами, учасниками збутової діяльності. Дана інфраструктура складно вимірна, але багато в чому сприяє збереженню лідерства компанії в збуті своєї продукції. Наприклад, перехід з одного збутового каналу на іншій може викликати низку прихованих витрат по встановленню й розвитку зв'язків і одержанню доступу до достовірної інформації. Швидкість прийняття рішень сьогодні суттєво зростає, і своєчасний доступ до актуальної інформації, яку не всю можна отримувати у відкритих джерелах, стає усе більш значимим фактором для здійснення високо прибуткової збутової діяльності. Так, учасники збутової діяльності центральних і периферійних регіонів країни, у цілому, мають рівний доступ до інформаційних систем з останніми новинами, але принципово нерівну

соціальну інфраструктуру, до якої можна звернутися при прийнятті того або іншого управлінського рішення.

Роль інформаційно-комунікаційної інфраструктури суттєво зростає у зв'язку зі стрімкою цифровізацією ділових відносин, великий обсяг операцій яких здійснюється через віртуальні платформи, а роль фізичного простору в цьому зв'язку суттєво падає.

Ефективність збутової діяльності також пов'язана з іміджем і сукупністю оцінок компанії в очах учасників ринку на якому присутня компанія. За кожною компанією закріплений певний імідж, що складається як з положення на ринку, так і з відгуків від учасників. Згідно з неформальним правилом корпоративного світу, компанія не може вважати себе успішною, якщо в неї немає офісу в столиці. Розташування офісу в столиці - знак якості й влучення у вищу лігу бізнесу.

Підводячи підсумки аналізу ключових факторів впливу зовнішнього середовища на збутову діяльність компанії, підкреслимо, що всі фактори взаємозалежні. Разом з тим, очевидна тенденція, згідно з якою групи факторів, пов'язані з особливостями функціонування й розвитку галузевого ринку, поступово втрачають свою значимість на відміну від факторів якості інституціонального середовища й інфраструктури, чиє значення для розвитку збутової діяльності компанії лише зростає.

### **Список літератури**

1. Баркан Д. И. Управление сбытом: учеб. пособ. / Д. И. Баркан. – СПб., 2004. – 341 с.
2. Ланкастер Дж. Организация сбыта / Дж. Ланкастер, Д. Джоббер ; перевод с англ. Л. В. Измайловой, В. В. Козлова. – Минск : Амалфея, 2003. – 379 с.

**Секція: МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ  
ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Бутова Т.Ю.**

*викладач економічних дисциплін, спеціаліст вищої категорії,  
Торговельно-економічний коледж  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Київ, Україна*

**ТРАЄКТОРІЯ РОЗВИТКУ АВТОМАТИЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ  
В УКРАЇНІ**

Вітчизняний ринок програмного забезпечення підійшов до своєї точки біфуркації – періоду якісної перебудови. Трансформуються як пропозиції розробників, так і запити користувачів софту з приватного й державного сектору. Така ситуація, пояснюється підвищення рівня вимог до характеристик програмного забезпечення, його функціональних і технічних можливостей.

Драйвером розвитку розробки напряму програмних продуктів для малого та середнього бізнесу стала ратифікація Указу №133/2017 Президента України від 15 травня 2017 року «Про введення в силу рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 року «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)». В межах чинності указу під санкції потрапили російські банки, авіакомпанії, соціальні мережі, інтернет-ресурси і виробники програмних продуктів [1].

Основними причинами ратифікації указу є посилення економічної й інформаційної безпеки України, як відповідь на світову тенденцію підвищеного ризику кіберзагроз та необхідність блокування доступу до даних українських підприємств і громадян через програмні продукти російського розроблення [1].

Адже, весь обсяг фінансової інформації про діяльність суб'єктів господарювання не має покидати межі країни. Саме такий перебіг подій, можливий у випадку використання програмних продуктів з країни-агресора. Що в свою чергу, стає своєрідним поштовхом для вітчизняних підприємств з пошуку та впровадження альтернативних ІТ-рішень з автоматизації ведення бізнесу.

Представники бізнес структур одразу звертають увагу на програмні продукти країн Європи та США. Хоча й на ринку нашої держави є розробники, які не поступаються, а ні російським, а ні заокеанським ІТ-продуктам [2].

Тим більше, вітчизняні ІТ-розробники, як ніхто інші, знають умови та володіють особливостями функціонування ринку, що означає задоволення потреб бізнесу якісним програмним продуктом.

Так, у 2017 році на ринку з'являється ІТ-рішення для ведення обліку на підприємствах малого, середнього бізнесу та в державних установах –

## MASTER: Бухгалтерія.

Програма-платформа MASTER – розробка української компанії IT-Enterprise. Компанія IT-Enterprise понад 30 років займається впровадженням IT-рішень для автоматизації бізнес-процесів на підприємствах різних напрямів діяльності і має значний досвід розробок найскладніших ERP-систем [3].

Рішеннями компанії IT-Enterprise користуються найбільші підприємства України [3]:

– в приватному секторі: Interpipe, Ferrexpo, ROSHEN, FED, Ковальська, Укрнафта, Южмаш, Фармак і багато інших.

– в державному секторі: ДП «Антонов», Укроборонпром, Міністерство інфраструктури, Міністерство освіти і науки, Міністерство фінансів, Національна академія аграрних наук, Кабінет Міністрів України і багато інших.

Як зазначала керівник проекту MASTER Марія Галелюк, програмні продукти компанії розроблено за принципом комплексного рішення, що дозволяє використовувати цю програму для вибудовування унітарної IT-структури і покращення управління суб'єкта господарювання [4].

В основі створення програмних продуктів MASTER [3]:

– по-перше, багаторічний досвід роботи, банк успішних рішень, практичні кейси впровадження та компетенції команди компанії-розробника IT-Enterprise;

– по-друге, потужна, розвинена й універсальна платформа для розробки. Платформа складається з базових інструментів розробки (управління даними, взаємодія з користувачами, обробка та візуалізація даних) та базових та розширених функціональних модулів, які комбінуються безпосередньо в програмні продукти і представляє собою комунікаційний агент, що дозволяє інтегруватись із суміжними галузевими сервісами;

– по-третє, сильна та досвідчена команда фахівців: розробників, функціональних фахівців, методистів, фахівців технічної підтримки, впроваджувачів з досвідом і реальними кейсами впровадження;

– в-четверте, запит користувачів на відповідність критеріям зручності використання (UX/UI дизайну), розширеного функціоналу, відповідності українському та міжнародному законодавству, особливої уваги на підвищенні рівня безпеки та збереження даних користувачів;

– в-п'яте, новий підхід в сервісній складовій: технічна підтримка, інтеграційні рішення, Інтернет-магазин додатків та розширень до програмних продуктів, фокусування розробки на програмних продуктах з максимально адаптованими галузевими рішеннями.

З моменту запуску першого базового рішення команда MASTER впровадила кілька сотень проектів і розширила лінійку MASTER [3]:

– комплементарним програмним продуктом (конфігурацією) для ведення обліку зарплати і кадрів – MASTER: Зарплата і Кадри;

– комплексним рішенням для державного сектора – MASTER: Бюджетні установи;

– галузевим рішенням для організації обліку на аграрних підприємствах – MASTER: Агро.

На сьогодні, програмна-платформа MASTER є продуктом майбутнього вітчизняного ІТ-ринку, що має довгострокову стратегію розвитку, а запропоновані лінійки MASTER допоможуть тримати позицію лідерства у даній галузі.

І таких, вдалих прикладів ІТ-продуктів є значна кількість вже сьогодні. Представники бізнесу, мають усвідомити, що російський софт в Україні не має майбутнього, а отже – варто шукати йому заміну. Виникає питання, а чому це мають бути не вітчизняні ІТ-компанії? Адже, хто як не вони знають основні тенденції, що стимулюють розвиток сучасних програмних продуктів і розвиток ІТ-галузі України.

Реалія сьогодення в тому що, бізнес-структури України очікують на програмні продукти, які відповідають вимогам гнучкості, багатofункціональності, конкурентної вартості, повної відповідності чинному законодавству. Така тенденція є найсприятливішою для розвитку ІТ-інфраструктури на основі єдиної платформи й інтеграції з суміжними сервісами для утворення цифрових екосистем.

### Список літератури

1. MASTER-альтернатива: сучасний комплексний облік для бюджетних установ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/master-alternativa-suchasnij-kompleksnij-oblik-dly/>.
2. Облік по-українськи – як працює вітчизняна альтернатива «1С» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://nachasi.com/2017/11/21/mb-alternatyva-1s/>.
3. Про MASTER [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://masterbuh.com/pro-kompaniyu/pro-master>.
4. Нова ера ІТ-інфраструктури: комплексне рішення, комплементарні конфігурації та інтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://biz.nv.ua/ukr/tech/nova-era-it-infrastrukturi-kompleksne-rishennja-komplementarni-konfihuratsiji-ta-intehratsiji-2448912.html>.



**Дробышев А.А.**

*студент второй ступени высшего образования (магистратуры),  
Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации  
г. Гомель, Республика Беларусь*

**Трусевич И.В.**

*к. э. н., доцент,  
декан факультета повышения квалификации и переподготовки,  
Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации  
г. Гомель, Республика Беларусь*

## **ОБ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ КОНТРОЛЯ КОРРЕКТНОСТИ ЗАПОЛНЕНИЯ КОНСТРУКТОРСКИХ ДАННЫХ В PDM СИСТЕМЕ WINDCHILL**

Информационно-коммуникационные технологии развиваются с большой скоростью. На данный момент, практически не возможно, встретить отрасль, где бы они не применялись. Разработка комбайнов не стала исключением.

Современные реалии диктуют условия, что для разработки технического изделия рациональнее и экономически выгоднее произвести проектирование изделия с помощью компьютеров и соответствующего программного обеспечения. Данный способ обоснован тем, что при разработке модели комбайна с применением компьютерных технологий можно в максимально короткие сроки вносить изменения и производить выпуск новой документации. Для реализации данного способа применялась программное обеспечение – AutoCAD.

Следующим этапом совершенствования методов проектирования изделий является построение моделей с применением 3-х мерной графики. Переход на 3-х мерное проектирование позволяет устранить такую проблему, как собираемость изделий. Ранее это можно было заметить лишь на этапе сборки изделий на производстве, и в случае возникновения такой проблемы, это вело к изменению конструкторской документации и ее перевыпуску. При применении программного обеспечения для построения 3-х мерных моделей данный конструкторский недочет можно устранить и устранить на этапе проектирования изделия. Для разработки 3-х мерных моделей существует решение PTC Creo Parametric.

Creo Parametric - это самое мощное и гибкое программное обеспечение для 3D-моделирования в отрасли. [1]

Creo Parametric включает в себя следующие функции:

- твердотельное 3D-моделирование;
- прямое моделирование;
- эффективное моделирование сборок;

- детальная документация, включая 2D- и 3D-чертежи;
- построение поверхностей;
- построение поверхностей с помощью функций Freestyle;
- моделирование листовых деталей;
- моделирование сварных соединений и каркасных конструкций;
- функции анализа;
- графика и встроенная анимация конструкций;
- конструирование для аддитивного производства (3D-печать);
- модельно-ориентированное проектирование;
- обмен данными;
- работа с импортированными сторонними данными (не Creo);
- встроенные функции работы с ЧПУ;
- мгновенный доступ с помощью веб-инструментов;
- библиотека деталей, функций, инструментов, и т. д.;
- пользовательская настройка программного обеспечения;
- проектирование интеллектуальных сетевых изделий.

В основе любого изделия лежит 3-х мерная модель. Данная модель так же служит и для получения чертежа деталей и сборочных единиц.

Основным преимуществом использования Creo Parametric при проектировании изделий и создании чертежей является то, что чертеж и модель ассоциативно связаны друг с другом. Это означает то, что при изменении модели – чертеж автоматически изменяется, при изменении чертежа – модель так же изменяется.

Данное преимущество позволяет исключить такой немаловажный фактор, как рассогласованность моделей и чертежей. Когда, например, необходимо внести какие-либо правки, и конструктор из-за нехватки времени исправляет только лишь чертеж, чтобы его в кратчайшие сроки выдать на производство, при этом забывая внести необходимые коррективы в модель. В результате получается, что не известно что является актуальным и верным на данный промежуток времени, модель или чертеж.

Таким образом, получаем, что Creo Parametric позволяет исключить такую проблему как рассогласованность моделей и чертежей на этапе разработки благодаря ассоциативной связи между ними.

После окончания разработки все модели сдаются на хранение в PDM-систему Windchill.

Windchill это веб-система базы данных, обеспечивающая доступ ко всей информации об изделиях, включая модели CAD, документы, технические иллюстрации, встроенное ПО, расчеты и технические требования. PTC Windchill предоставляет возможности централизованно управлять моделями, созданными в PTC Creo и других приложениях CAD [2]. Пример PDM-системы Windchill представлен на рисунке 1.

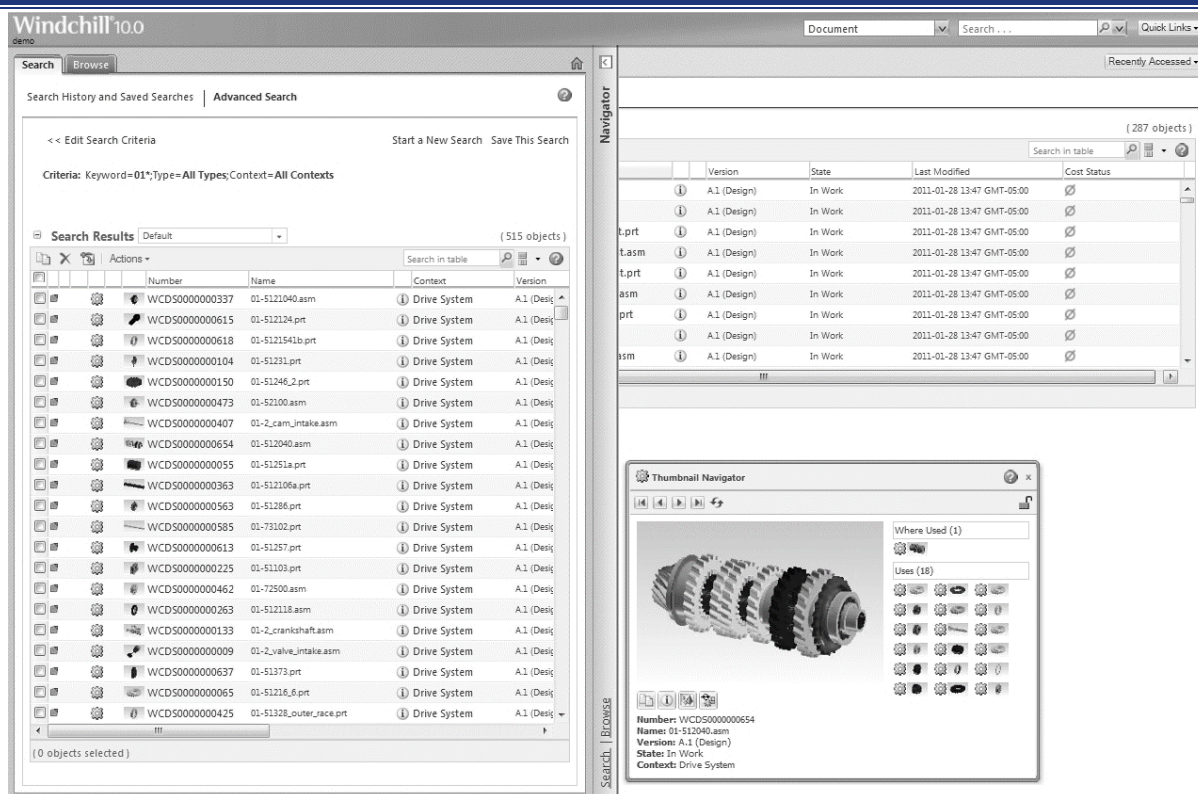


Рис. 1. PDM-системы Windchill

Модели, разрабатываемые с использованием систем Creo Parametric и Windchill, хранят в себе перечень параметров, необходимых для разработки и выдачи конструкторской документации в производство.

Корректное заполнение необходимых параметров является не мало важным фактором, который оказывает значительное влияние на качество выпускаемой документации, а в последствии и продукции. Неверное заполнение параметров на этапе проектирования изделия далее переносится на следующий этап – документацию. Для устранения ошибок данного рода необходимо производить пере выпуск комплекта документов, а это влечет за собой временные и денежные потери.

Отсюда можно сделать вывод, что ошибки, связанные с не корректным заполнением параметров в модели, необходимо выявлять и устранять на начальном этапе проектирования.

При разработке любого изделия конструктор выступает в роле «родителя», присваивая своим разработкам уникальные имена и все необходимые параметры. Отсюда делаем вывод, что тот, кто создал изделие, тот и должен поддерживать его в актуальном состоянии и исправлять имеющиеся недостатки.

Модели, которые были разработаны Creo Parametric и за тем сданы на хранение в Windchill, помещаются в базу данных Oracle, в которой, в свою очередь, хранятся в зашифрованном виде. То есть модели которые были сданы на хранения не возможно взять в чистом виде. Для того чтобы их увидеть и продолжить с ними работы необходим обязательно Windchill.

Перед нами стоить задача, отримати список моделей, які містять помилки в параметрах, але безпосередньо отримати з бази даних Oracle ми не можемо. Для вирішення даної проблеми в Windchill передбачено вбудований мовний програмування Webjext [3].

Webjexts – це засіб, за допомогою якого Info\*Engine JSP сторінки і завдання збирають, обробляють і відображають дані [4]. JSP-сторінки і завдання є текстовими документами, які визначають, як Info\*Engine або відображає, або витягує інформацію. Info\*Engine необхідний для створення зовнішнього веб-інтерфейсу для єдиного застосування [5].

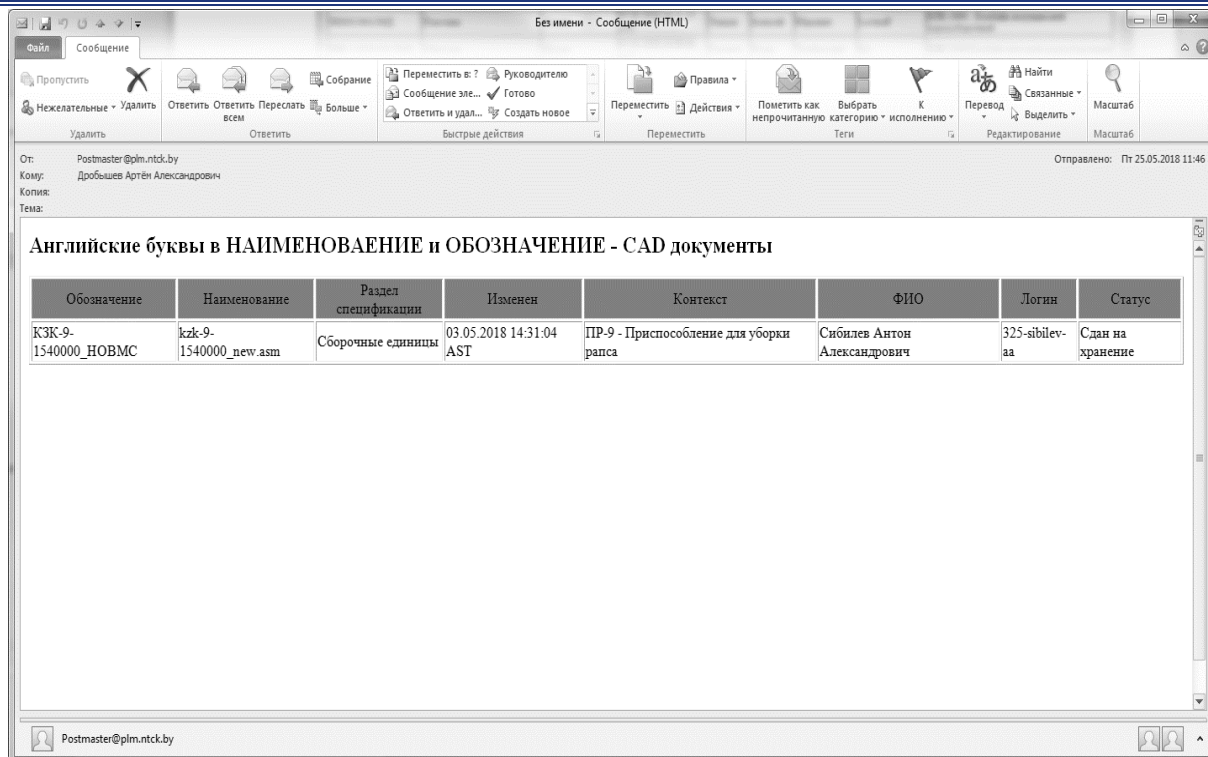
Таким чином нам необхідно розробити програмний код, який буде підключатися до Info\*Engine Windchill і перевіряти моделі на відповідність. Приклад розробленого Webjexts коду представлено на рисунку 2.



```
1 <%@page language="java" contentType="text/html; charset=UTF-8" %>
2 <%@taglib uri="http://www.ptc.com/infoengine/taglib/core" prefix="ie"%>
3
4 <%@ page import="com.infoengine.SAK.Task,
5     com.infoengine.object.factory.Group,
6     com.infoengine.object.factory.Element,
7     com.infoengine.object.factory.Att,
8     wt.util.WTProperties,
9     wt.util.WTStringUtilities,
10    wt.org.WTOrganization,
11    wt.org.OrganizationServicesHelper,
12    wt.org.WTOrganizationIdentifier,
13    wt.fc.ObjectIdentifier,
14    wt.org.WTPrincipal,
15    wt.org.WTUser,
16    wt.util.WTException,
17    java.util.HashMap,
18    java.util.Enumeration,
19    wt.federation.FederationUtilities" %>
20
21<html>
22<head>
23 <meta contentType="text/html; charset=UTF-8">
24 <h1 align="center"><font color="red">Помилки виявлені в Windchill</font></h1><br><br>
25 <a href="#cad">Англійські букви в НАИМЕНОВАНИЕ и ОБОЗНАЧЕНИЕ - CAD документи</a><br>
26 <br><br>
27 </head>
28<body>
29<!--
30 Строка запуска
31 https://plm.ntck.by/Windchill/infoengine/t3827/Report/cad_mail.jsp?iHR=thePersistInfo.modifyStamp='01.03.2018'&iHR=thePersistInfo.modifyStamp<='31.03.2018'
32 -->
33
34 <ie:getService varName="vdb"/>
35
36 <ie:webjext name="Query-Objects" type="OBJ">
37 <ie:param name="INSTANCE" data="by.ntck.plm.Windchill"/>
38 <ie:param name="WHERE" data="(((S(@FORM1)IHR[0]))&(S(@FORM1)IHR[1]))&(((number="'A*')|(name="'*')&(ATR_BOM_RS='Сборочные единицы')|(((number="'B*')|(name="'b
39 <ie:param name="TYPE" data="by.ntck.DefaultTEPDocument"/>
40 <ie:param name="ATTRIBUTE" data="number,name,ATR_BOM_RS,thePersistInfo.modifyStamp,iterationInfo.modificer,first,iterationInfo.modificer,middle,iterationInfo.modificer,last,iterationInfo.mod
41 <ie:param name="GROUP_OUT" data="cad_naimen"/>
42 </ie:webjext>
43
44
```

Рис. 2. Webjexts кода

Наступним етапом буде формування списку помилок. Далі необхідно мати список, який направити на конструктор, який є батьком моделі, в якій були допущені помилки. Приклад листа про помилку представлено на рисунку 3.



**Рис. 3. Письмо об ошибке**

Корректное заполнение основных параметров ведет к порядку в системе. При достижении порядка проще производить поиск и структурирование данных в системе. Это позволяет безошибочно формировать конструкторские отчеты для передачи на производство и снабжение.

Процесс поиска ошибочных моделей вручную достаточно трудоемок и занимает большой промежуток времени. Также достаточно трудоемко свести все полученные данные в общий отчет для последующей обработки и передаче конструкторским отделам.

Разработанная автоматизированная система контроля корректности заполнения конструкторских данных в PDM системе Windchill осуществляет поиск моделей и деталей и сборочных единиц, при проектировании которых были некорректно или неверно заполнены параметры. Кроме того, разработанная система позволяет формировать отчеты и направлять их напрямую разработчикам той или иной модели. Это в свою очередь позволяет значительно сократить временные и трудовые затраты.

### Список литературы

1. Приложения PTC // <http://bss-ukraine.com.ua/bonus-pages/service/166-prilozheniya-ptc>.
2. T3827-101-01- MA 02494 USA. PTC University Customization of Windchill 10.1. USA, 2013. 371с.
3. MA 02494 USA. Windchill® Adapter Guide, Windchill Release 7.0. USA, 2003. 314 с.
4. NASA KSC. Creating Simple Admin Tools Using Info\*Engine and Java. USA, 2009. 26 с.
5. MA 02494 USA. Info\*Engine® User's Guide Windchill® 10.1 M050. USA, 2014. 505 с.

**Zadorozhna T.N.**

*Ph.D., Associate Professor*

**Paranica N.V.**

*Ph.D., Associate Professor,*

*Department of Management Accounting, Business Analysis and Statistics,*

*State Fiscal Service University of Ukraine*

*m. Irpin. Ukraine*

## **ECONOMIC EVALUATION OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE**

In conditions of modern economy of survival, competitiveness of the economic entity, its economic potential largely depends on the efficiency of innovation activities, so it is important to take into account the influence of this factor when carrying out a forecast analysis of the impact of components of economic potential on the expected results of economic activity. After all, the stability of its activities in the long run is one of the most important characteristics of the financial condition of the enterprise. For its achievement, the management of the company should pay much attention to strategic planning, which is based on a comprehensive analysis of economic potential.

Economic pennyalty is a collection of production capacities and their capabilities, natural resources, material reserves, labor resources that can be used to provide all the material needs of the state, as well as to meet the personal needs of the population [1, p. 424].

It should be noted that the models of management of working capital of enterprises differ in terms of participation in them of debt financing. Consequently, the loan has an important role in managing the development of the enterprise. In addition, the financial and credit relations of the enterprise with the involvement of the loan provide the opportunity to use the effect of the " tax shield " [2], which at the expense of reducing the income tax by deducting the cost of borrowing funds for the costs of the enterprise.

A generalized multivariate linear regression model is called a mathematical model of the form [3]:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_p x_{ip} + U_i \quad (1)$$

To construct a correlation-regression model and redeem yemos following factors are listed in Table 1. In order to take into account the impact of loans and investments on the change in the dynamics of sales of certain types of products, a short-term future period based on a correlation-regression analysis model was constructed. It uses the data on sales volumes for the sixteen years of the public joint-stock company National Joint-Stock Company Naftogaz of Ukraine. For the study will fulfill the First n ne treat ment data information base, as independent variables taken: the ratio of total assets to equity ( $x_1$ ), the ratio of long-term financial investments in equity ( $x_2$ ) the ratio of long-term loans to equity ( $x_3$ ) and the

dependent variable ratio of liabilities to equity, Y. The calculation data is given in Table 1.

**Table 1. The main indicators of the activities of the public joint-stock company "National Joint-Stock Company "Naftogaz Ukraine" for 2007 - 2017 years**

	Equity	Share capital	Obligation	Total assets	Reliability factor (row 2 / row 4)	Financial leverage factor (row 4 / row2)	Equity equity ratio in the formation of assets (row 2 / row 5)	The multiplier of the authorized capital (row 5 / row 3)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
2007	408734	301 000	4,739,939	5148673	0.09	11.60	0.08	17.11
2008	775976	703000	8 740 250	9516226	0.09	11.26	0.08	13.54
2009	7607680	1178910	8739740	9515320	0.87	1.15	0.80	8.07
2010	14682120	1086830	9799010	11590400	1.50	0.67	1.27	10.66
2011	21620840	14408116	17092490	19290910	1.26	0.79	1.12	1.34
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
2012	16386350	14211516	42391206	58081969	0.39	2.59	0.28	4.09
2013	16626329	14211516	43540229	59926579	0.38	2.62	0.28	4.22
2014	17646979	13691182	42392804	59019133	0.39	2.55	0.28	4.25
2015	17646979	14496000	56321499	73968478	0.31	3.19	0.24	5.10
2016	18118147	15,537,900	67877389	85995536	0.27	3.75	0.21	5.53
2017	20455511	15829632	83112579	103568090	0.25	4.06	0.20	6.54

Source: calculated by the author based on data [3; 4].

Thus, we obtain a linear model, which evaluates the financial stability of the enterprise [2]:

$$Y = 0,078 - 0,009 * x_1 + 1,075 * x_2 + 0,002 * x_3$$

It can be concluded that the financial stability of the enterprise is positively affected by the ratio of equity participation in the formation of assets and the multiplier of the authorized capital, and the negative effect is the ratio of the financial leverage, which is the ratio of liabilities to equity. A dispersion-regression analysis indicates that the model has good characteristics: high determination coefficient  $R = 0,955$  means that the independent variables  $x_1, x_2, x_3$ , explain 95,5% variation of the dependent variable Y [5, p.117]; Fisher's criterion  $F = 552,9$  significantly exceeds the critical value  $F_{3;8;0,05} = 4,07$ , which confirms the adequacy of the model obtained and the significance of the correlation between the parameters under study; all the coefficients of this regression model are significant (the value of t - statistics according to the module does not exceed the value of t- distribution of the Student  $t_{7;0,05} = 2,365$ ).

Thus, financial stability, provided by the ratio of equity participation in the formation of assets and the multiplier of the authorized capital, can increase the competitiveness of the joint-stock company and will facilitate their rapid adaptation to a changing economic environment. With linear combinations it is possible to express each parameter (norm or indicator). The recommended values of the relevant indicators express their absolute weight when assessing the quality of assets.

## REFERENCES

1. Genesis of the market economy: a study guidebook for students of higher educational establishments of all levels of accreditation/ Form. V. S. Jaftemchuk, and other; for sciences edit G. I. Bashnyanina, V. S. Jaftemchuk - Lviv: Magnolia Plus, 2004. - 682 p.
2. Knyazyeva O. A. Introduction of Controlling in the Activities of Large Enterprises to Increase Their Competitiveness / O. A. Knyazyeva, S. S. Novitskaya // Business Inform. - 2014. - No. 4. - P. 432-436.
3. Official site of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine [Electronic resource] // Access mode: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=en-UA&id=98514301-0448-4eae-b8bd-10dc0535a851&title=AuditorskiVisnovkiTaRichniFinansoviZvitnostiDerzhavnikhPidprimstvZa2016-Rik>.
4. Official site of the group "Naftogaz" [Electronic resource] // Access mode: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/C4775D2495121A4AC2257AD90051F66D>.
5. Payanok T.M. Regression analysis in audit / T.M. Pyanoch // Bulletin of KNTEU 2017, No. 1. - P. 117-127.

**Орленко Н.С.**

*к. е. н., ст. н. с. відділу науково-технічної інформації*

**Мажуга К.М.**

*заст. нач. відділу науково-технічної інформації,*

*Український інститут експертизи сортів рослин*

*м. Київ, Україна*

## ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ПІД ЧАС ОЦІНЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ЦІННИХ ОЗНАК СОРТІВ РОСЛИН

Підвищення економічної ефективності агропромислового виробництва, зокрема в рослинництві, в значній мірі залежить, як від впровадження інтенсивних технологій вирощування, оптимального використання мінеральних добрив, гербіцидів тощо, так і від оптимального підбору сортового складу сільськогосподарських культур [1]. Відзначимо, що створення, поширення та комерційний обіг нових сортів рослин є одним із значущих факторів забезпечення продовольчої безпеки України. А тому формування національних сортових ресурсів та їх оцінювання потребує використання засобів та методів інтелектуального аналізу даних.

Проведення кваліфікаційної експертизи сортів рослин забезпечує виявлення кращих сортів за господарсько-цінними ознаками. Під час оцінювання придатності сортів рослин до поширення в Україні проводиться тестування сортів за групою критеріїв: стійкістю до коливання температур, стійкістю до нестачі вологи у ґрунті, стійкістю до хвороби та шкідників, якісних характеристик культури. У залежності від виду культури кількість показників за якими визначається придатність сортів до поширення в Україні варіюється у діапазоні від 16 до 27. Для прикладу, наведемо перелік показників придатності до поширення (ПСП) однієї з найбільш поширених культур в Україні – кукурудзи: урожайність (т/га), усереднена урожайність (за стандартної вологості 14%, т/га), збиральна вологість зерна (%), тривалість



періоду вегетації (діб), висота рослини (см), вирівнювання за висотою прикріплення нижнього качана (см), висота прикріплення качана (см), вихід зерна (%), відсоток рослин з пониклими качанами (%), стійкість до посухи (бал), стійкість до вилягання (бал), стійкість проти пухирчастої сажки (бал), стійкість проти стеблової гнилі (бал), стійкість проти метелика кукурудзяного (бал), стійкість проти гельмінтоспоріозу (бал), вміст білка (%), вміст крохмалю (%), група стиглості, напрям використання.

У таблиці 1 наведено кількість параметрів ПСП за якими оцінюють ботанічні таксони, що проходять обов'язкову кваліфікаційну експертизу на ПСП.

**Таблиця 1. Кількість показників ПСП за якими оцінюється ботанічний таксон**

Назва	Кількість показників	Назва	Кількість показників	Назва	Кількість показників
Горошок посівний (озимий)	27	Горох посівний (зерновий)	18	Ріпак (озимий)	16
Горошок посівний (ярий)	26	Горошок посівний (озимий)	27	Пшениця м'яка (дворучка)	24
Люпин білий	24	Жито посівне (озиме)	20	Пшениця м'яка (яра)	24
Люпин вузьколистий	24	Овес посівний (озимий)	19	Пшениця спельта (озима)	24
Люпин жовтий	24	Пшениця м'яка (дворучка)	26	Пшениця тверда (яра)	21
Конюшина лучна	20	Пшениця м'яка (озима)	26	Пшениця шарозерна	24
Люцерна посівна	17	Пшениця спельта (озима)	26	Ріпак (ярий)	15
Конюшина лучна (червона)	20	Пшениця тверда (озима)	23	Соняшник однорічний	20
Люцерна посівна	17	Пшениця шарозерна (озима)	26	Сорго звичайне (двокольорове)	17
Конюшина лучна (червона)	20	Ріпак (озимий)	16	Соя культурна	17
Люцерна посівна	17	Тритикале (озиме)	19	Ріпак (озимий)	16

Комплексне порівняння сортів вимагає виокремлення схожих сортів за кількома ключовими ознаками. Таке виокремлення ефективно проводити з

використанням методів багатовимірної статистики – класифікації. Відмітимо, що вибір методу класифікації є нетривіальною задачею і у значній мірі залежить від кількості даних в наборі даних кожної культури (ботанічного таксону).

В практиці кваліфікаційної експертизи використовуються 2 типи агломераційних методів [2] класифікації: ієрархічний та метод ітераційної класифікації  $K$ -середніх.

Під час кластеризації набору даних, з використанням агломераційних ієрархічних методів [3], міри схожості між кластерами можуть бути описані за допомогою формули Ленса-Вільямса (1):

$$d(i, j, k) = a_i d(i, k) + a_j d(j, k) + b d(i, j) + c / |d(i, k) - d(j, k)| \quad (1)$$

Під час використання метрики одиночного зв'язку (найближчого сусіда) коефіцієнти формули Ленса-Вільямса приймають такі значення:

$$a_i = a_j = 0.5 ; b = 0 ; c = -0.5 ; d(i + j, k) = \min \{d(i, k), d(j, k)\}$$

В цій метриці, відстанню між кластерами вважається відстань між двома найбільш близькими об'єктами (найближчими сусідами) в різних кластерах.

Під час використання метрики повного зв'язку (найбільш віддаленого сусіда). коефіцієнти формули (1) приймають такі значення:

$$a_i = a_j = 0.5 ; b = 0 ; c = 0.5 ; d(i + j, k) = \max \{d(i, k), d(j, k)\}$$

Відстань між кластерами для цієї метрики обчислюється аналогічно методу одиночного зв'язку, але замість мінімальної відстані обчислюється максимум, тобто відстань між найбільш віддаленими сусідами.

Зважений центроїдний метод (медіана) має такі коефіцієнти:

$$a_i = a_j = 0.5 ; b = -0.25 ; c = 0$$

Цей метод ідентичний попередньому, за винятком того, що при обчисленнях використовується вага під час обчислення різниці між розмірами кластерів. Незважене попарне середнє, або метод середнього зв'язку визначає відстань між двома відмінними один від одного кластерами, який можна визначити, як середня відстань між усіма парами об'єктів з різних кластерів, та застосовується з такими коефіцієнтами:

$$a_i = n_i / (n_i + n_j) ; a_j = n_j / (n_i + n_j) ; b = c = 0 ; D(C_i + C_j) = 1 / (n_i n_j) \sum d(a, b)$$

Метод Уорда: мінімізує суму квадратів критерію (міри неоднорідності), розрахунок проводиться за формулою (2):

$$ESS = \sum_{k=1}^K \sum_{x_i \in C_k} \sum_{j=1}^d (x_{ij} - x_{kl})^2 \quad (2)$$

Під час тестування ієрархічних методів були використані такі метрики:

Ітераційний метод  $K$ -середніх заснований на поділі множини спостережень [4]  $X$  на  $k$  кластерів, які локально мінімізовані відносно відстані між інформаційною точкою і центроїдом кластера. Цільова функція алгоритму представлена формулою:

$$J = \sum_{i=1}^n (k-1) \|x_i - \mu_i\|^2$$

де  $\mu$  — значення центроїда.

Цільова функція є локально мінімізованою для кожного кластера, що означає, що кожна точка з набору даних знаходиться на мінімальній відстані від центроїда кластера, до якого вона відноситься. Під час проведення кваліфікаційної експертизи було визначено методи кластеризації відповідно до обсягу набору даних в БД ІС УІЕСР (таблиця 2).

**Таблиця 2. Рекомендовані методи класифікації**

Ботанічний таксон	Кількість сортів в БД	Метод класифікації
Буряк цукровий	1536	<i>K</i> -середніх
Горох посівний (зерновий)	455	<i>K</i> -середніх
Жито гірське	5	Ієрархічна класифікація
Кукурудза звичайна	5248	<i>K</i> -середніх
Овес голозерний	6	Ієрархічна класифікація
Овес посівний (озимий)	22	Ієрархічна класифікація
Пшениця м'яка (озима)	2092	<i>K</i> -середніх
Пшениця м'яка (яра)	525	<i>K</i> -середніх
Пшениця полба звичайна	4	Ієрархічна класифікація
Пшениця тверда (озима)	69	Ієрархічна класифікація
Пшениця тверда (яра)	66	Ієрархічна класифікація
Ріпак (озимий)	903	<i>K</i> -середніх
Ріпак (ярий)	291	<i>K</i> -середніх
Соняшник однорічний	2536	<i>K</i> -середніх
Сорго візникове	22	Ієрархічна класифікація
Сорго цукрове	165	<i>K</i> -середніх
Соя культурна	899	<i>K</i> -середніх
Ячмінь звичайний (дворучка)	4	Ієрархічна класифікація
Ячмінь звичайний (ярий)	1066	<i>K</i> -середніх

Зауважимо, що метод ієрархічної кластеризації доцільно використовувати під час оброблення невеликих за обсягом наборів даних, метод *K*-середніх для великих.

### Список літератури

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підруч. / В.Г. Андрійчук. — Київ. : КНЕУ, 2002. — 624 с.
2. Sugato B. Semi-supervised Clustering: Probabilistic Models, Algorithms and Experiments <http://www.cs.utexas.edu/users/sugato/papers/sugatophdthesis.pdf>].
3. Pedro Pereira Rodrigues and Joao Pedro Pedroso, "Hierarchical Clustering of Time Series Data Streams," IEEE Transactions on Knowledge and Data Engineering, vol. 20, no. 5, pp. 615-627, May 2008.
4. Hui Ding, Goce Trajcevski, Peter Scheuestern, Xiaoyue Wang and Eamonn Keogh, "Querying and Mining of Time Series Data: Experimental Comparison of Representations and Distance Measures," ACM Proceedings of the VLDB Endowment, vol. 1, no. 2, pp. 1542-1552, Aug 2008.

**Побережний Р.О.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» м. Харків, Україна*

## **ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ТА ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ В УПРАВЛІННІ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Радикальні зміни, які відбуваються в світі дозволяють говорити не тільки про інноваційну спрямованість економічного зростання, але й про трансформацію факторів, які сьогодні визначають таку спрямованість. Так, дедалі більшого значення набувають інформація, інтелект, інноваційна праця, творчий потенціал людини, її знання та професіоналізм. При цьому людина стає ключовим й найціннішим ресурсом підприємства. Таким чином, в сучасних ринкових умовах розвитку нашої країни, саме управління трудовими ресурсами підприємства стає важливою передумовою як підвищення ефективності функціонування промислового підприємства, так і вибору напрямку його інноваційного розвитку і, з розумінням сприймається як державним керівництвом, так і суб'єктами підприємницької діяльності [1, с. 122].

Таким чином, сьогодні актуалізуються питання розробки дієвих та економічно обґрунтованих управлінських рішень щодо формування та менеджменту трудових ресурсів підприємства, що в свою чергу збільшує інтерес управлінців та фахівців до використання економіко-математичних методів та економетричних моделей в системі управління.

Різноманітність спектра завдань з управління трудовими ресурсами, які вирішуються за допомогою економетрики за пропозиціями авторів [2-4] можна розподілити на такі основні напрями:

1) за кінцевими прикладними цілями – прогноз економічних і соціально-економічних показників, що характеризують стан і розвиток аналізованої системи з формування, управління та використання трудових ресурсів та розробка сукупності можливих сценаріїв їх розвитку з врахуванням впливу чинників зовнішнього середовища;

2) за рівнем ієрархії – дослідження може бути спрямоване на аналіз трудового потенціалу: країни в цілому (макрорівень), регіону, галузі (мезорівень) і підприємства, фірми, організації (мікрорівень);

3) за профілем аналізованої системи з формування, управління та використання трудових ресурсів – дослідження може бути сконцентровано на аналізі соціальної політики, ринку праці та зайнятості персоналу, технологій управління розвитком персоналу, кадровій політиці, інвестування розвитку персоналу, нормативно-методичного та правового забезпечення управління персоналом і т.д.

Використання сучасних принципів, методів та інструментарію економетрики надасть можливість керівникам, менеджерам та аналітикам з питань управління трудовими ресурсами

1) проводити аналіз причинно-наслідкових зв'язків об'єкта дослідження, здійснювати постановку мети аналізу, визначати факторні та результативні ознаки, здійснювати оптимізацію складу інформаційних джерел, проводити вибір методів аналізу;

2) будувати моделі аналізу та прогнозування систем розвитку, формування, навчання, адаптації, просування та інших напрямків використання трудових ресурсів підприємства;

3) проводити комплексну оцінку діяльності персоналу підприємства та його підрозділів за певні проміжки часу, місця трудових ресурсів у внутрішньому середовищі підприємства з метою формування стратегії та тактики його розвитку;

4) проводити оцінювання параметрів запропонованих лінійних та нелінійних моделей, оцінювання параметрів в умовах мультиколінеарності, автокореляції, наявності лагових змінних, двосторонніх причинно-наслідкових зв'язків змінних;

5) визначати можливості застосування економетричних моделей для імітації та прогнозування, формувати сценарії розвитку трудових ресурсів підприємства за різних умов, здійснювати аналіз тенденцій такого розвитку а виявляти приховані механізми економічних процесів та вимірювати внутрішні резерви для обґрунтування оптимальності управлінських рішень [1-5].

Таким чином, доцільно відзначити, що в сучасних умовах господарювання зростає роль економетрики в управлінні трудовими ресурсами підприємства, що зумовлено наступними причинами:

– змінюється механізм господарювання, принципи та методи управління наявними ресурсами підприємства, і в першу чергу – трудовими;

– з'являються нові досягнення у методології та організації аналітичних досліджень;

– створюються нові форми господарювання та нові технології формування соціально-трудових відносин;

– необхідним є встановлення основних закономірностей розвитку потенціалу підприємства і його складових (фінансової, організаційної, матеріальної, кадрової, інноваційної та ін.), виявлення зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на функціонування підприємства та його стратегічний розвиток.

### Список літератури

1. Побережна Н. М. Трудові ресурси та їх роль в інноваційному розвитку сучасного підприємства / Н. М. Побережна, М. С. Пантелеєв, В. О. Гаркуша // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 17. – С.122-128. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/35712>.
2. Економетрика: навч. посіб. для студентів напряму підготовки «Економічна кібернетика»

- всіх форм навчання / Л. С. Гур'янова, Т. С. Клебанова, О. А. Сергієнко, С. В. Прокопович. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 384 с.
3. Скворчевський О. Є. Багатокритеріальна оптимізація процесів підбору та розміщення персоналу на підприємстві / О. Є. Скворчевський // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – № 47 (1219). – С. 41-45.
  4. Побережний Р. О. Особливості застосування теорії нечітких множин при моделюванні матриці стратегій розвитку / Р. О. Побережний // Нормативні, управлінські та міжнародні аспекти соціально-економічного розвитку : матеріали Міжнар. наук.-прак. конф., 24–25 жовтня 2014 р. – Львів : ЛЕФ, 2014. – Ч. 3. – С. 30–34.
  5. Чайка Т. Ю. Коефіцієнтний аналіз трудових ресурсів і витрат на оплату праці: розрахунок за фінансовою і статистичною звітністю та сучасні тенденції аналізу (на прикладі підприємств готельно-ресторанного бізнесу) / Т. Ю. Чайка, Н. Ю. Мардус, Ю. А. Логвінов // Інвестиції: практика та досвід – 2018. – № 22, листопад. – С. 90-96. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/38802>.

**Протас Н.М.**

*к. с.-г. н., доцент, доцент кафедри інформаційних систем та технологій*

**Канцедал Ю.А.**

*здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр» за ОПП «Облік і оподаткування»,*

*Полтавська державна аграрна академія*

*м. Полтава, Україна*

## **ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК СПОСОБУ ПОДОЛАННЯ ФІКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ У БІЗНЕСІ**

Сучасна економіка України характеризується розширенням сфери міжнародної співпраці під впливом ІТ-індустрії, що вимагає постійного вдосконалення обліку та контролю господарських процесів та операцій з використанням новітніх інформаційних технологій [2, с. 28].

В інформаційному середовищі (як на рівні підприємств, так і в державному секторі) стрімко просуваються ідеї електронного документообігу з використанням відповідних базових програмних продуктів, що легко інтегруються з мобільними додатками SmartTasks, SmartManager, Plug-in (e-mail, MS Word), а також можуть бути доповнені додатковими модулями [1].

Відсутність налагодженої системи обліку створює умови для зловживань та протиправних дій суб'єктів господарювання, одним із напрямів подолання таких зловживань є інформатизація господарських процесів як для підприємства так і на загальнодержавному рівні. Так, наприклад, предметом широких дискусій в економічному, соціальному та політичному просторі є наявність та використання контрабандних схем, ухиляння від сплати податків, приховування реальних прибутків та інші. Водночас існує ціла низка експертів із питань соціально-економічних, що розкривають принципи дії таких схем та пропонують низку ефективних рішень в напрямку їх подолання. Ключовим аспектом таких рішень є диджиталізація обліку та всеохоплююча інформатизація господарських процесів як між суб'єктами господарювань, так і між суб'єктами господарювання та державою.

Так, наприклад, експерт Центру соціально-економічних досліджень CASE Україна визначає три ключових напрями, мінімізації контрабанди та корупції на митниці [3]. Зокрема, подолання наступних схем:

1) «чорної» контрабанди. Ця схема передбачає, що вантаж в Україну не завозять, за документами його не існує: у пункті пропуску транспортний засіб декларується як порожній, у той час як сам вантаж ввозиться поза пунктом.

2) прийомів «норми», «мурах» або «піджаків», що передбачають використання механізму «розпорошення» товар перед ввезенням на територію країни, розподіляється між командою людей на суму що не підлягає сплаченню мита (не більше, ніж на 500 євро й не більше 50 кг на особу).

3) «пересорт». При оформленні товарів використовується підміна найменувань однієї товарної групи та фальсифікація її якісних та кількісних показників, наприклад, при ввезенні червоної ікри декларується «червона ікра» та «ікра минтая».

4) товари «прикриття». На відміну від «пересорту» відбувається повна підміна понять високоліквідних товарів, наприклад, брендовий одяг декларують як канцтовари. У нічну пору доби така махінація дає можливість на одному контейнері економити від 5 до 15 тис. дол. США.

5) «перерваний» транзит. Передбачає, що товари ввозять в Україну лише «на папері», тобто фактично вони не перетинають митний кордон.

6) «майданчик», передбачає створення фіктивної фірми-імпортера, що слугує інтересам керівництва митниці та розмитнює високоліквідні товари на «особливих умовах» (вигідними вузькому колу заінтересованих осіб). Через фірми-майданчики «прокачують великі обсяги товарів із мінімальними витратами для фірм-імпортерів.

Найбільш ефективними для подолання зазначених схем є наступні рішення.

По-перше, упровадження системи загального транзиту з Європейським Союзом і деякими іншими країнами з використанням Нової комп'ютеризованої транзитної системи (New Computerised Transit System – NCTS), в основі якої є електронний документообмін між митними адміністраціями різних країн [4].

Така система допоможе подолати загальноприйняті правила «перерваного» транзиту, у наслідок якого утворюються подвійні пакети документів, а база даних митних оформлень фактично виконує роль сховища про подані на митницю документи, а не про реальні товари, що перетнули кордон. Проте у травні 2018 року Верховна Рада України відхилила законопроект про впровадження NCTS.

По-друге, упровадження систем електронної ідентифікації товарів tax-invoice або e-invoice, яка забезпечує уніфікацію обліку товарів зовнішньоекономічної діяльності та бухгалтерського обліку товарів всередині країни. Відсутність таких систем на сьогодні дозволяє генерувати документи на нелегально ввезений товар на фірмах-одноденках, що працюють ФОП на спрощеній системі оподаткування.

По-третє, тотальна відмова від використання паперових документів та

переведення всіх операцій між декларантом та митницею в електронну форму, що реалізується за допомогою блокчейн-платформ. Використання таких технологій дозволяє бачити загальний відкритий реєстр усім сторонам, що беруть участь у господарській операції та виключає можливість спотворення даних про вантаж.

Отже, диджиталізація обліку повинна відбуватися на засадах відкритості та прозорості, а інформаційні технології не повинні слугувати прикриттям для незаконних схем та імітації обліку та контролю господарських процесів. NCTS, tax-invoice, e-invoice та блокчейн є реальними технологіями, що відповідають принципам прозорості та релевантності інформації у глобальному електронному середовищі.

### Список літератури

1. MASTER-рішення: електронний документообіг для державного сектора України. [Електронний ресурс]: *Українська правда: Економіка*. 25.02.2019. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/02/25/645545/> (дата звернення 7.04.2019).
2. Канцедал Н.А. Бухгалтерський облік цифрової епохи: розширення термінологічних кордонів. *Облік і фінанси*. 2019. № 1 (83). С. 28-34. DOI: [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1\(83\)-28-34](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1(83)-28-34) (дата звернення 7.04.2019).
3. Контрабанда стоп, ну хотя бы тормоз! 3 ключа к порядку на таможене. [Електронний ресурс]: *Ліга-Бізнес*. 27.03.2019. URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/article/kontrabanda-stop-nu-hotya-by-tormoz-3-klyucha-k-poryadku-na-tamojne> - Назва з екрана. (дата звернення 7.04.2019).
4. Саварець А. Митний безвіз для України. [Електронний ресурс]: *Українська правда: Економіка*. 28.02.2019. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/02/28/645688/> (дата звернення 7.04.2019).

**Славич В.П.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри транспортних систем і технічного сервісу*

**Гірік Д.О.**

*студент кафедри транспортних систем і технічного сервісу,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

## МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ЧАСУ ПЕРЕБУВАННЯ ГРОМАДСЬКОГО ТРАНСПОРТУ НА ЗУПИНКАХ

Одним з шляхів реалізації поліпшення пасажирських перевезень та економічної вигоди для автотранспортного підприємства є розробка та впровадження моделі такого руху міських автобусів, при якому би мінімізувався їх час перебування в системі світлофорного регулювання (перехрестя, перехід, тощо). Завдяки цьому буде досягатись рівномірний рух громадського транспорту, а отже й мінімізація витрат часу на проїзд та максимальний рівень безпеки пасажирів.

Розглянемо деякого умовного перевізника, що має в своєму озпорядженні парк з N міських автобусів, які початково зосереджені на базі. Введемо



наступні позначення:

$$A_i, i = \overline{1, n} - \text{зупинки,}$$

$$S_i, i = \overline{1, n-1} - \text{світлофори.}$$

Введемо вхідні змінні.

1) Відстані від зупинок до наступного світлофору:

$$L_{A_i-S_j}, i = \overline{1, n-1}, j = \overline{1, n-1}.$$

2) Відстані від світлофорів до наступної зупинки:

$$L_{S_i-A_j}, i = \overline{1, n-1}, j = \overline{2, n}.$$

3) Час тривалості циклів кожного з світлофорів:

$$T_{c_1}, T_{c_2}, \dots, T_{c_{n-1}}.$$

4) Час горіння дозволених сигналів світлофорів:

$$T_{d_1}, T_{d_2}, \dots, T_{d_{n-1}}.$$

5) Регламентований час перебування на зупинці:  $T_p$ .

Введемо вихідні параметри – фактичний час перебування автобусу на кожній з зупинок  $T_{z_1}, T_{z_2}, \dots, T_{z_{n-1}}$ , де  $1, 2, \dots, n-1$  – відповідно номери зупинок.

Введемо допоміжні величини:

1)  $t_{prb_i}$  – час прибуття автобусу до  $i$ -ої зупинки,  $i = \overline{1, n-1}$ .

$$t_{prb_i} = 0;$$

2)  $t_{ps_i}$  – час прибуття автобусу до  $i$ -го світлофору,  $i = \overline{1, n-1}$ .

Тоді фактичні часи перебування на будь-якій поточній зупинці визначаються за наступними виразами:

$$t_{ps_i} = t_{prb_i} + \frac{L_{A_i-S_i}}{V};$$

$$T_{z_i} = \begin{cases} T_p, & \text{якщо} \left( t_{ps_i} - T_{c_i} \cdot \left[ \frac{t_{ps_i}}{T_{c_i}} \right] \right) \leq T_{d_i} \\ T_p - \left( \left( t_{ps_i} - T_{c_i} \cdot \left[ \frac{t_{ps_i}}{T_{c_i}} \right] \right) - T_{d_i} \right), & \text{якщо} T_{d_i} < \left( t_{ps_i} - T_{c_i} \cdot \left[ \frac{t_{ps_i}}{T_{c_i}} \right] \right) \leq \frac{T_{c_i} + T_{d_i}}{2}, \\ T_p + \left( T_{c_i} - \left( t_{ps_i} - T_{c_i} \cdot \left[ \frac{t_{ps_i}}{T_{c_i}} \right] \right) \right), & \text{якщо} \left( t_{ps_i} - T_{c_i} \cdot \left[ \frac{t_{ps_i}}{T_{c_i}} \right] \right) > \frac{T_{c_i} + T_{d_i}}{2} \end{cases}$$

де  $i = \overline{1, n-1}$  – номер зупинки.

При цьому час простою на останній зупинці дорівнює регламентованому, тобто  $T_{z_n} = T_p$ .

Для другого та подальших автобусів знаходження зазначених величин відбувається за аналогічними розрахунками, змінюється лише значення величини прибуття до першої зупинки  $t_{prb}$ .

Таким чином, запропоновано модель оптимізації руху міського транспорту загального користування за рахунок корегування його часу перебування на зупинках.

### Список літератури

1. Блатнов М.Д. Пассажирские автомобильные перевозки. – М.: Транспорт, 1991. – 222 с.
2. Доля В.К. Організація пасажирських перевезень у містах. – Х.: Нове слово, 2002. – 140 с.
3. Славич В.П. Модель оптимізації руху міського транспорту загального користування / В.П. Славич // Проблеми інформаційних технологій. – 2013. – № 01 (013). – С. 118-121.
4. Справочник по организации и планированию автомобильных перевозок / Под ред. И.Г. Крамаренко – К.: Техніка, 1991. – 208 с.

**Славич В.П.**

*к. т. н, доцент, доцент кафедри транспортних систем і технічного сервісу,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

**Доброва К.Д.**

*учениця,  
Херсонський фізико-технічний ліцей Херсонської міської ради при  
Херсонському національному технічному університеті та  
Дніпропетровському національному університеті  
м. Херсон, Україна*

### МОДЕЛЬ ЗАДАЧІ ПРО ПОТІК ВАНТАЖУ ІЗ ДОДАТКОВИМИ ПОДВІЙНИМИ ОБМЕЖЕННЯМИ

Розширена модель задачі про максимальний потік вантажу у матричній постановці містить накладання на умови двох додаткових обмежень: за вивозом продукту від груп постачальників вантажу та за пропускними здатностями сполучень, що з'єднують постачальників зі споживачами. Нехай задано  $n$  постачальників  $A_1, A_2, \dots, A_m$ , у яких зосереджено вантаж відповідно у кількостях  $a_1, a_2, \dots, a_m$  од., та  $m$  споживачів даного вантажу  $B_1, B_2, \dots, B_m$ , яким даний вантаж необхідний відповідно у кількостях  $b_1, b_2, \dots, b_m$  од. Задано матрицю чисел  $(a_{ij})$ , які можуть приймати два значення – 0 чи 1, в залежності від того, можна чи ні перевозити продукт від  $i$ -го постачальника до  $j$ -го споживача. Позначимо через  $(x_{ij}), i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$  – план перевезень та припустимо, що всі постачальники вантажу розділені на певні групи та задані обмеження за вивезенням загальної кількості продукту з кожної групи:

$$\sum_{i \in I_k} \sum_{j=1}^m x_{ij} \leq S_k, k = \overline{1, r},$$

де  $r$  – кількість груп постачальників (кількість заводів);

$I_k$  – множина номерів пунктів відправлень, що належать до  $k$ -ої групи.

$S_k$  – максимальна кількість продукту, що може бути вивезена з  $k$ -ої групи.

Припустимо, що існують обмеження за пропускними здатностями маршрутів руху транспортних засобів, що задані у вигляді наступної матриці коефіцієнтів:  $(d_{ij}), i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$ . Тоді модель задачі буде мати наступний вигляд.

1) Цільова функція:  $F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij} \rightarrow \max$ .

2) Система обмежень:  $x_{ij} = 0$ , якщо  $a_{ij} = 1$ ;  $x_{ij} \geq 0$ , якщо  $a_{ij} = 0$ ;

$\sum_{j=1}^m x_{ij} \leq a_i$ , при фіксованому  $i, i = \overline{1, n}$ ;  $\sum_{i=1}^n x_{ij} \leq b_j$ , при фіксованому  $j, j = \overline{1, m}$ ;

$\sum_{i \in I_k} \sum_{j=1}^m x_{ij} \leq S_k, k = \overline{1, r}; x_{ij} \leq d_{ij}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$ .

Умови задачі та подальший хід пошуку оптимального плану представляється у вигляді табл. 1.

Метод розв'язання.

1. Будуємо опорний план:  $\min(a_i; b_j; S_k; d_j)$ .

2. Для кожного стовпця перевіряємо умову:  $b_j = 0$ .

3. Перевіряємо для рядка  $i_0$  умову вивезення всього вантажу з  $i_0$ -го пункту.

1) Якщо виконується один з двох виразів:  $a_{i_0} = 0$  або  $a_{i_0} > 0; S_k = 0$ , тоді закриваємо рядок  $i_0$ , а при виконанні умови  $S_k = 0$  закриваємо всі рядки  $k$ -ої групи, а клітинки даного рядка (рядків), для яких виконується умова  $x_{i_0j} \neq 0$  і які розташовані у закритих стовпцях позначаємо знаком „-”, а відповідні їм стовпці розкриваємо. Клітинка  $(i_0j_0)$  позначається знаком „+”.

**Таблиця 1. Модель пошуку оптимального плану**

Постачальники	Споживачі				Запаси	Обмеження за вивозом вантажу із групи
	$B_1$	$B_2$	...	$B_m$		
$A_1$	$a_{11}$ $d_{11}$	$a_{12}$ $d_{12}$	...	$a_{1m}$ $d_{1m}$	$a_1$	$S_1$
...	...	...	...	...	...	
$A_{i_1}$	$a_{i_1,1}$ $d_{i_1,1}$	$a_{i_1,2}$ $d_{i_1,2}$	...	$a_{i_1,m}$ $d_{i_1,m}$	$a_{i_1}$	
$A_{i_1+1}$	$a_{i_1+1,1}$ $d_{i_1+1,1}$	$a_{i_1+1,2}$ $d_{i_1+1,2}$	...	$a_{i_1+1,m}$ $d_{i_1+1,m}$	$a_{i_1+1}$	$S_2$
...	...	...	...	...	...	
$A_{i_2}$	$a_{i_2,1}$ $d_{i_2,1}$	$a_{i_2,2}$ $d_{i_2,2}$	...	$a_{i_2,m}$ $d_{i_2,m}$	$a_{i_2}$	
...	...	...	...	...	...	...
$A_{i_k+1}$	$a_{i_k+1,1}$ $d_{i_k+1,1}$	$a_{i_k+1,2}$ $d_{i_k+1,2}$	...	$a_{i_k+1,m}$ $d_{i_k+1,m}$	$a_{i_k+1}$	$S_r$
...	...	...	...	...	...	
$A_n$	$a_{n1}$ $d_{n1}$	$a_{n2}$ $d_{n2}$	...	$a_{nm}$ $d_{nm}$	$a_n$	
Потреби	$b_1$	$b_2$	...	$b_m$	$\sum_{j=1}^m b_j$	$\sum_{k=1}^r S_k$

2) В разі виконання системи нерівностей:  $a_{i_0} > 0; S_k > 0$  будуюмо ланцюг клітинок.

4. Для перевезень в клітинках із „-” („+”) віднімаємо (додаємо) величину  $\Delta x$ :

$$\Delta x = \min(x_{ij}, a_{i_0}, b_{j_0}); \Delta x \leq S_{k_0}; \Delta x \leq d_{i_p j_p} - x_{i_p j_p},$$

де  $x_{ij}$  – перевезення, що розташовані у клітинках ланцюга зі знаком „-”;

$k_0$  – номер групи постачальників, до якої належить рядок  $i_0$ .

Таким чином, при виконанні даного алгоритму при кожній побудові ланцюга клітинок кількість вантажу, що перевозиться, збільшується, тому після скінченної кількості повторень даної процедури буде отримано оптимальний план задачі.

### Список літератури

1. Воркут А.И. Грузовые автомобильные перевозки. – Київ: Вища школа, 1986. – 447 с.
2. Славич В.П. Гібридна модель задачі про максимальний потік вантажу у матричній постановці із додатковими обмеженнями / В.П. Славич // Проблеми інформаційних технологій. – 2012. – № 02 (012). – С. 100 – 103.
3. Справочник по организации и планированию автомобильных перевозок / Под ред. И.Г. Крамаренко – Київ: Техніка, 1991. – 208 с.
4. Триус Е.Б. Задачи математического программирования транспортного типа. – М.: Советское радио, 1967. – 208 с.

**Соколова М.П.**

*студентка*

Науковий керівник: **Степаненко Н.В.**, *к. с.-г. н., доцент,  
доцент кафедри прикладної математики та економічної кібернетики,  
Херсонський державний аграрний університет  
м. Херсон, Україна*

## РОЗВИТОК КІБЕРБЕЗПЕКИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

Нові інформаційні технології допомагають банкам, інвестиційним фірмам та страховим компаніям змінити взаємовідносини з клієнтами та знайти нові засоби для отримання прибутку. Завдання, що стоїть перед усіма фінансовими організаціями це - інтеграція успадкованих систем в розподілену архітектуру локальних мереж. Сьогодні попит на людей, які розуміються в мережах, вищий, ніж будь-коли раніше. При влаштуванні на роботу в банк перевагу надають програмісту, а не касиру.

Банківські комп'ютерні системи є однією з найбільш розвинених галузей прикладного мережевого програмного забезпечення, та являють собою постійними клієнтами для будь-якого виробника комп'ютерів. Тому майже всі великі компанії розробники комп'ютерної техніки пропонують на цьому ринку системи на базі своїх платформ.

Опції банківських інформаційних систем, реалізуються за модульним принципом. Широко використовуються спеціалізовані потужні або

універсальні комп'ютери, що об'єднують у декілька. У банківських системах застосовується між мережевий обмін і віддалений доступ до ресурсів центрального офісу банку для виконання операцій «електронних платежів». Банківські системи повинні мати засоби адаптації до конкретних умов експлуатації. Для підтримки оперативної роботи банку, банківська система повинна функціонувати в режимі реального часу OLTP (Online Transaction Processing), для виконання великих та термінових платежів, системи безготівкових розрахунків за товари і послуги, електронного реєстру застав майна, електронної системи Центрального депозитарію державних цінних паперів тощо.

Основні функції банківських систем, зазвичай, реалізуються у вигляді незалежних модулів єдиної системи, тому до них відноситься:

- автоматизація всіх щоденних внутрішньобанківських операцій, ведення бухгалтерії та складання зведених звітів;
- системи комунікацій з філіями та іногородніми відділеннями;
- системи автоматизованого взаємодії з клієнтами (так звані системи "банк-клієнт");
- аналітичні системи; аналіз всієї діяльності банку та системи вибору оптимальних у даній ситуації рішень;
- автоматизація роздрібних операцій - застосування банкоматів і кредитних карток;
- системи міжбанківських розрахунків;
- системи автоматизації роботи банку на ринку цінних паперів;
- інформаційні системи надають можливість миттєвого отримання необхідної інформації, що впливає на фінансову ситуацію.

Тобто банківська система являє складний комплекс, що об'єднує сотні окремих комп'ютерів.

З усіма перевагами використання інформаційних технологій у банківській діяльності зростає імовірність виникнення ризикових ситуацій, специфічних для автоматизованої обробки інформації. Крім традиційних для неї ризиків, приділяють певну увагу і специфічним ризикам, які пов'язані з електронними засобами обробки та передачі трансакційної, операційної та іншої інформації. До таких ризикових ситуацій можуть бути віднесені такі: інформаційний Web-сайт, що використовується для рекламних цілей, може бути пошкодженим від неавторизованого доступу третіх осіб; електронна пошта, що містить конфіденційну чи приватну інформацію, також може бути пошкоджена; мережеві системи, що безпосередньо з'єднані з банківською операційною системою або головною базою даних, можуть бути досяжними для неавторизованих осіб, які матимуть доступ до даних чи програмних засобів; системні збої також мають місце у зв'язку з відключенням електроенергії і системними дефектами; електронні платіжні системи і системи пересилки даних; використання електронного каналу для доставки продуктів та послуг є причиною унікальних ризиків унаслідок підвищеної швидкості роботи систем і

доступу до даних, пов'язаних з географією, групами користувачів, баз даних і особливо периферійних систем.[1]

Для зменшення ризиків при автоматизованій обробці даних потрібно: покласти відповідальність на працівників за використання ресурси (фізичні засоби, інформаційні масиви, лінії зв'язку, документацію тощо); забезпечувати постійну перевірку якості заходів захисту даних; використовувати криптографію; контролювати знищення непотрібної інформації; забезпечити правову охорону заходів захисту даних; класифікувати інформацію за її значенням; ознайомити персонал підприємства з проблемами захисту даних та з потребою виконувати заходи захисту інформації.

На сучасному етапі надання банківських послуг і зростаюча конкуренція суттєво залежить від широкого застосування комп'ютерної техніки та новітніх інформаційних технологій для розширення сфери банківських послуг і вирішення задач розвитку банківського бізнесу. Для банківських установ характерно, що об'єкт управління пов'язаний з отриманням та обробкою інформації, тобто робота з інформацією є і предметом, і результатом діяльності банківських установ. Для банківських установ велике значення має продуктивність автоматизованої системи, її здатність швидко переробляти інформацію, відстежувати зміни на об'єкті та зовнішніх факторів, оскільки затримки з обробкою таких даних можуть дорого коштувати установі.

Функціонування інформаційних систем у світі виявило проблему недостатньої захищеності від комп'ютерних атак. У свій час банки не витримали кібератак, наштотувало на висновок, що проблема криється не лише в ІТ-департаменті кожного окремого банку. Недооцінка потенційних загроз, відсутність належного програмного забезпечення та нехтування належним бюджетуванням систем кібербезпеки банку – все це свідчить про недостатність системного підходу до забезпечення кібербезпеки.

Національний банк України прийняв Постанову від 28.09.2017 р. №95 «Про затвердження Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України», якою зобов'язав банки протягом 2018 р. вжити заходи для посилення своєї кібербезпеки. Цей акт об'єднав у собі два етапи: до 01.03.2018 р. банки мають провести організаційні зміни – обов'язкове створення колективного органу з питань впровадження та функціонування систем управління інформаційною безпекою («СУІБ»), забезпечити у ньому представництво членів правління банку та призначення відповідальної особи за інформаційну безпеку банку, а також частково чи повністю оновити свої базові системи інформаційної безпеки та привести їх у відповідність до Міжнародних стандартів, які закладені в основу Постанови; до 01.09.2018 р. мають бути впроваджені додаткові заходи посилення інформаційної безпеки – робота з носіями інформації, функціонування серверів банку та використання інструментів централізованого моніторингу [2]. Для вдалої реалізації будь-яких ініціатив НБУ у сфері кіберзахисту банківського сектору необхідно не просто формальний підхід до розроблення, впровадження, функціонування системи управління безпекою власних ІТС з боку керівництва і

працівників банків, а реальна зацікавленість у підвищенні рівня її кіберзахисту. Адже за відсутності правового механізму, який би зобов'язував приватні банківські установи забезпечувати належний кіберзахист власних інформаційних систем та повідомляти НБУ про будь які кібератаки чи кіберінциденти, функції НБУ у сфері кіберзахисту банківської сфери фактично зводились до розроблення рекомендацій банкам України щодо захисту власних ІТС [3].

Довгий час, кібербезпека в банківському секторі України знаходилась на низькому рівні через відсутність єдиного банківського координаційного центру, який би займався питаннями кіберзахисту, а також нехтування самими банками необхідності вирішення тих завдань, які стоять перед захистом банківської інформації від хакерських кібератак. Вказане вимагає від Національного банку України, як регулятора, здійснення комплексних заходів із розбудови ефективної системи кібербезпеки у банківському секторі та, в першу чергу, підвищення рівня співпраці з банками у сфері кіберзахисту фінансової сфери держави. В положенні «Про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України» після набрання чинності з березня 2018 року дозволило підняти рівень інформаційної та кібербезпеки в банківській системі України на новий якісний рівень.

### **Список літератури**

1. Дубчак Л.В. Інформаційні системи і технології в банківській діяльності: навч. посіб. / Л.В. Дубчак, Л.А. Ключко, В.Ю. Свириденко. – Ірпінь: Видавництво Національного університету державної податкової служби України, 2016. – 248 с.
2. Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України, затверджене Постановою Правління Національного банку України 28.09.2017 № 95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0095500-17>.
3. Закон України «Про Національний банк України» / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999. – № 29. – ст. 238.

**Славич В.П.**

*к. т. н, доцент, доцент кафедри транспортних систем і технічного сервісу*

**Услистий М.Ю.**

*студент кафедри транспортних систем і технічного сервісу,*

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

### **МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ ЧАСУ ПОДОЛАННЯ АВТОМОБІЛЕМ ЗОНИ ТРАНСПОРТНОГО ЗАТОРУ**

З кожним роком проблеми моделювання транспортних потоків набувають все більшої актуальності. Це пов'язано з тим, що кількість транспортних засобів на дорогах невідомо збільшується, через що постає проблема уникнення транспортних черг та заторів.

Постійні транспортні затори, які приводять до забруднення навколишнього середовища та витрачання енергетичних ресурсів, призвели до необхідності швидкого поширення та будівництва дорожніх мереж у багатьох містах світу. Проте досвід показує, що недостатньо побудувати дороги, необхідно здійснювати на них постійну та раціональну інженерну діяльність з планування, оснащення спеціальними технічними пристроями організації дорожнього руху й оперативного керування рухом. При цьому потрібно постійно удосконалювати методіку ефективної організації дорожнього руху, використовувати нові математичні методи прогнозування, які можна реалізувати за допомогою ПЕОМ.

Найважливішим параметром є час потрапляння в зазначений пункт для транспортних засобів, особливо це стосується автомобілів спеціальних служб (поліція, швидка допомога, пожежна безпека, тощо), коли кожна секунда затримки дуже важлива. Тому важливим завданням є розробка моделей, що дозволяють встановлювати час подолання ділянок транспортної мережі з виниклими перешкодами. Оскільки знання цього часу та порівняння його з часом альтернативного шляху дозволить обирати найменше значення, а отже швидше перебувати до місця призначення.

Метою роботи є розробка моделі визначення часу, за який транспортний засіб, що потрапляє до мережі, на ділянці якої виникла перешкода, покине зону затору.

Основою моделювання є дискретний підхід. Вважаємо, що транспортна мережа уявляє собою сукупність послідовних клітинок, кожна з яких може бути заповнена, якщо в ній знаходиться транспортний засіб, та вільною, якщо автомобіля в ній немає. Розміри клітинок однакові і дорівнюють динамічному габариту будь-якого автомобіля, оскільки вони наведені у зведених одиницях.

Автомобілі пересуваються із клітинки в клітинку почергово із заданою швидкістю, причому переміщення в наступну клітинку можливо лише за умови, якщо вона вільна. Кожен наступний автомобіль, що прибуває до системи, потрапляє у вільну клітинку, розташовану через одну від останнього в черзі автомобіля.

Нехай в деякий початковий момент часу  $t_0$  виникла перешкода. Будемо вважати для спрощення, що автомобілі рухаються групами, з однаковими інтервалами між групами і однаковими довжинами груп. Дане припущення природне, тому що на практиці автомобілі дійсно рухаються групами, оскільки на дорозі є світлофори, які при загоранні червоного світла відділяють певні групи автомобілів. В початковий момент часу групи автомобілів будуть розташовані безпосередньо перед кліткою з перешкодою, якщо це не так і групи розташовані на деякій відстані від клітки з перешкодами, то з зсувом на зазначеній відстані даний випадок може бути зведений до запропонованого.

Тоді час подолання затору автомобілями  $k$ -ої групи знаходиться із виразу:



$$T(a_{kn_1}) = \begin{cases} T(a_{k-1,2 \cdot n_1}), \text{ якщо } (m_1 + n_1)(k-1) + n_1 - 1 \leq \frac{T(a_{k-1,n_1}) - 3\Delta t}{\Delta t} \\ (Z_k + n_2 + n_1 + 4) \cdot \Delta t, \text{ якщо } \begin{cases} (m_1 + n_1)(k-1) + n_1 - 1 > \frac{T(a_{k-1,n_1}) - 3\Delta t}{\Delta t} \\ m_2 > n_1 + 3 \end{cases} \\ (Z_k + 2n_2 + m_2 + 5) \cdot \Delta t, \text{ якщо } \begin{cases} (m_1 + n_1)(k-1) + n_1 - 1 > \frac{T(a_{k-1,n_1}) - 3\Delta t}{\Delta t} \\ m_2 = n_1 + 3 \end{cases} \\ (Z_k + 3n_2 + 2m_2 + 5) \cdot \Delta t, \text{ якщо } \begin{cases} (m_1 + n_1)(k-1) + n_1 - 1 > \frac{T(a_{k-1,n_1}) - 3\Delta t}{\Delta t} \\ m_2 = n_1 + 2 \end{cases} \\ \dots \\ (Z_k + n_1 \cdot n_2 + \\ + (n_1 - 1) \cdot m_2 + 5) \cdot \Delta t, \text{ якщо } \begin{cases} (m_1 + n_1)(k-1) + n_1 - 1 > \frac{T(a_{k-1,n_1}) - 3\Delta t}{\Delta t} \\ m_2 = 5 \end{cases} \end{cases}$$

де параметр  $Z_k$  знаходиться із виразу:

$$Z_k = \begin{cases} (n_1 + m_1)(k-1), \text{ якщо } \left[ \frac{(n_1 + m_1)(k-1)}{n_2 + m_2} \right] = 0 \\ (n_1 + m_1)(k-1) - \left\{ \frac{(n_1 + m_1)(k-1)}{n_2 + m_2} \right\}, \text{ якщо } \left\{ \frac{(n_1 + m_1)(k-1)}{n_2 + m_2} \right\} < n_2 \\ (n_1 + m_1)(k-1) + n_2 + m_2 - \left\{ \frac{(n_1 + m_1)(k-1)}{n_2 + m_2} \right\}, \text{ якщо } \left\{ \frac{(n_1 + m_1)(k-1)}{n_2 + m_2} \right\} > n_2 \end{cases}$$

Таким чином, побудовано модель транспортної мережі та описано основні параметри процесу руху транспортних засобів. Розроблено модель визначення часу подолання затору для довільного автомобіля, що потрапляє до мережі. Практична значимість виведених залежностей полягає в тому, що вони дозволяють в умовах певної дорожньої ситуації отримувати значення часу, за який поточний автомобіль здолає зону транспортного затору, що утворився внаслідок тимчасової перешкоди. Це дозволить певним транспортним засобам, до прибувають до такої проблемної ділянки, встановлювати значення можливого загубленого часу та відповідно по-можливості обирати інший маршрут на мережі, що особливо корисно для транспортних засобів спеціальних служб (надзвичайного порятунку, швидка допомога, поліція тощо).

### Список літератури

1. Капитанов В.Т. Управление транспортными потоками в городах. - М.: Транспорт, 1985. - 94 с.
2. Кликовштейн Г.И. Организация дорожного движения. Учебник для автомобильно-дорожных вузов и факультетов. – М.: Транспорт, 2001. – 192 с.
3. Славич В.П. Моделювання процесу утворення транспортних черг / А.В. Шеховцов, В.П. Славич // Проблеми інформаційних технологій – 2007. – № 2. – С. 41-44.
4. Славич В.П. Модель визначення довжини черги транспортних засобів при заданих параметрах світлофорного регулювання // Проблеми інформаційних технологій. 2014. – № 02 (016). – С. 122-124.

**Syta Y.M.**

*Senior Lecturer of the Department of Economics, Entrepreneurship and  
Economic Security,  
Kherson National Technical University,  
Kherson, Ukraine*

**Podat J.**

*Graduate student,  
University of Mannheim,  
Germany*

## **THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE COMPETITIVENESS LEVEL**

Competitiveness of an enterprise in modern conditions is one of the most important categories of market economy. Determining the level of competitiveness of an enterprise is the starting point for planning its activities and developing a competitiveness strategy.

The assessment of the competitiveness of an enterprise is a complex multifactorial task, which is reduced to the interpretation and evaluation of a set of indicators that characterize different aspects of an enterprise and form its competitiveness [1, p.94].

The assessment of the level of the competitiveness of an enterprise allows the following [2, p.183]:

- formulating management tasks: determining approaches to production, technology, marketing, labor resources, financing, information and organizational support;

- making a managerial decision: reducing costs, focusing on a specific market segment, contracting;

- developing measures for the enhancement of competitive advantages: the introduction of innovations, onward measures in the direction of securing long-term benefits, protective measures aimed at preventing the actions of participants, developing a program to enter new markets, attracting investments;

- adapting the enterprise to market conditions of management, which eventually ensures winning the competition for consumers and sales markets.

In assessing the competitiveness of a business entity, a number of tasks can be

solved, among which are: determining the level of competitiveness at a specific time, tracing the trends of change of competitiveness over the period under investigation, identifying bottlenecks and reserves for increasing the competitiveness of an enterprise [3, p.112].

Depending on the degree of coverage of certain aspects, existing assessment methods should be classified into special and complex ones. Special methods are focused on the analysis of individual aspects of an enterprise (matrix methods, method of assessing the competitiveness of products, etc.), integrated (most of the index methods), those of comprehensive analysis [2, p.184].

Among the variety of methods for assessing the competitiveness of enterprises it is possible to outline the three following groups according to the form of presentation of results: index, matrix and graphical methods.

The application of index methods is usually carried out according to a certain sequence of stages, the basis for comparison at that being industry indicators, indicators of the enterprise-market leader or retrospective indicators of the estimated enterprise.

Matrix methods include: the Boston Consulting Group matrix, I.Ansoff matrix, McKinsey matrix, Shell matrix, M.Porter matrix, A.Thompson-A.J. Strickland matrix, Hofer/Schendel matrix.

Matrix methods are based on the use of matrix tables and allow analyzing the individual aspects of its activities, evaluating the environment, market position and identify the main directions of further development. These methods of assessing competitiveness have both their advantages and disadvantages.

The main positive aspects of the application of these methods are the following: the possibility of obtaining a reliable assessment of the competitiveness of an enterprise in case of the availability of relevant information on sales volumes; ease of use and determination of market share and market growth rates; suitability for analyzing the interaction between different activities of an enterprise and for the different stages of development of each area of activity. Regarding the drawbacks (disadvantages) of matrix methods, researchers singled out the following: assessing the competitiveness of an enterprise by only two characteristics; not always objective characteristics of competitiveness according to the relative share of the market; lack of analysis of causes, which complicates managerial decision-making [4].

The most complex in assessing the competitiveness of economic entities are index methods. They provide the choice of several analogue companies to create a comparative basis. In the assessment process, the most important indicators that influence the level of competitiveness and the impact factors for each of the indicators are determined. The assessment of an enterprise is carried out for each indicator, after which the calculation of the enterprise competitiveness index is carried out.

The following index methods can be distinguished:

- a method based on the determination of the competitiveness of products);
- a method based on the theory of effective competition;
- a method based on the determined forces of a reactive position;

- a method based on the theory of equilibrium of a firm and industry;
- a method of integral assessment;
- a method of benchmarking.

Graphic methods should be distinguished as a group of methods for assessing the enterprise competitiveness, among which building of the competitiveness polygon, the method of "radars" and the method of "profiles" deserve special attention.

The competitiveness polygon is a graphical connection of assessments of the position of an enterprise and competitors by the most significant parameters (criteria) and allows comparing these criteria.

In the reference frame on the axes, each of which characterizes a certain factor, in the form of points the quantitative value for each of these factors is set up. By combining the marked points a competitiveness polygon is obtained. The advantages of this method are the simplicity and clarity of the determination of differences between competitors according to a separate criterion.

Despite the popularity of the polygon method, there are some disadvantages. Since all these factors are proposed to be regarded as equivalent for assessment, this does not allow objective establishing of a generalizing indicator of competitiveness.

The advantage of using graphic methods in assessing the competitiveness of enterprises is their relative simplicity and visibility, but the use of these methods is not without disadvantages either. Graphic methods of assessing competitiveness do not allow determining the overall value of the enterprise competitiveness indicator. Moreover, the drawback of graphic methods is the impossibility of forecasting future changes in competitiveness. Index methods prove to be more complex in assessing the competitiveness of enterprises [5].

In the course of the research, the peculiarities of the use of existing methods of assessing the competitiveness of the enterprise are analyzed. It has been found that all existing assessment methods can be classified into large three groups: index, matrix and graphic methods. An assessment of the enterprise competitiveness should be based on an integrated, multidimensional approach. In the process of assessment, account should be taken of the influence of both internal and external environment factors, the level of financial stability of an enterprise and the real situation of competitors.

### References

1. Reutov V. Ye. Upravleniye konkurentosposobnost'yu: [monografiya] [Management of competitiveness: [monograph]]/ V. Ye. Reutov, N. Z. Vel'gosh. – Simferopol': Tavriya, 2005. – 200 p. [in Russian]
2. Yatskovyi D.V. Suchasni metody otsinky konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Modern methods of assessing the competitiveness of the enterprise] / D.V.Yatskovyi // Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen', 2013, vypusk 4 (51), p.183-188
3. Kvasko A.V. Analiz metodiv otsinky konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Analysis of methods for assessing the competitiveness of the enterprise] / A.V.Kvasko //Naukovi zapysky.- 2017. 1(54). – P.111-117
4. Rybnytskyi, D. O. Suchasni pidkhody do otsynyuvannya konkurentospromozhnosti

pidpryyemstva [Modern approaches to assessing the competitiveness of the enterprise] / D. O. Rybnitskiy, T. A. Horodnia // *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy*. – 2010. – Vypusk 20.9. – P. 227–230

5. Levytska A.O. Metody otsinky konkurentospromozhnosti pidpryyemstva: vitchyznyani ta zakordonni pidkhody do klasyfikatsiyi [Methods of assessing the competitiveness of an enterprise: domestic and foreign approaches to classification]/ A.O. Levytska // *Mekhanizm rehulyuvannya ekonomiky*, 2013, № 4, p.155-161.

**Секція: МЕНЕДЖМЕНТ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

**Бабич М.В.**

*магістрант,*

**Кривошапова І.В.**

*магістрант,*

Науковий керівник: **Смігунова О.В., к. е. н.,**

*доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту,*

*Харківський національний технічний університет*

*сільського господарства імені Петра Василенка,*

*м. Харків, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Для успішної діяльності в умовах ринкової нестабільності підприємствам необхідно, щоб їх господарська діяльність була ефективною, тобто забезпечувала максимальний вихід якісної продукції при мінімальних витратах. Розширене відтворення виробництва полягає у ефективному використанні виробничих запасів і можливе лише за умови ефективного операційного менеджменту.

Операційний менеджмент – це діяльність, направлена на управління процесом придбання матеріалів, їх перетворення на готовий продукт і постачання цього продукту покупцеві. В основі операційного менеджменту лежить управління виробничими системами. Виробнича система – це система, що використовує операційні ресурси підприємства для перетворення чинника виробництва («входу»), що вводиться, у вибрану нею продукцію або послугу («вихід»). Виділяють чотири сфери застосування операційного менеджменту: виробництво, постачання, транспортування та сервіс [1,2,5].

Серед усіх процесів операційного менеджменту чи не найважливіше місце відведене управлінню виробничими процесами. Адже від рівня організації кожної технологічної операції, її технічного оснащення, матеріального забезпечення та кваліфікації задіяного персоналу залежить хід та результат всього технологічного процесу.

Таким чином, ефективність діяльності підприємства залежить від стану його операційної системи. Зростання ефективності операційної діяльності підприємства створює умови для скорочення витрат та, відповідно, нарощування прибутку.

Аналіз визначень категорії «ефективність», поданих різними вченими-економістами дозволяє визначити наступні її ознаки:

- 1) раціональність (економність) використання ресурсів, тобто здатність забезпечувати їх максимальну віддачу;
- 2) нерозривний зв'язок із результативністю, тобто здатністю виражати

результати господарської діяльності в абсолютних показниках;

3) відносне значення ефективності – використовується з метою порівняння результатів, встановлення цільових параметрів або розрахунку ресурсів, потрібних для досягнення результатів діяльності конкретної соціально-економічної системи [4].

Застосування зазначених ознак до основної (операційної) діяльності підприємства, дає можливість визначити наступне: ефективність операційної діяльності підприємства виступає мірою економічності використання ним ресурсів та втілення їх у соціально-економічних результатах означеної діяльності з метою забезпечення цільових показників функціонування підприємства.

Слід зазначити, що процес відтворення та зміни форм капіталу, що відбуваються при цьому є закономірним та обумовлює циклічний характер операційної діяльності.

Визначено наступні підходи щодо формування системи показників ефективності операційної діяльності:

1) ресурсний (економічний результат зіставляється з економічною оцінкою виробничих ресурсів, використовуваних в процесі виробництва);

2) витратний (економічний результат порівнюється з поточними витратами);

3) ресурсно-витратний; (економічний результат співставляється як з певною оцінкою наявних ресурсів, так і з оцінкою поточних витрат);

4) цільовий (ефективність визначається як ступінь досягнення цільових параметрів діяльності підприємства) [4].

Узагальнена система показників для оцінювання ефективності операційної діяльності підприємства включає наступні групи: показники ефективності використання активів підприємства (оборотних та оборотних фондів); показники ефективності використання ресурсів підприємства (ресурсів праці та матеріальних ресурсів); цілеоцінні показники ефективності операційної діяльності підприємства; узагальнюючі показники ефективності операційної (виробничої) діяльності [4, с.141].

До основних шляхів оптимізації операційної діяльності та підвищення її показників відносять: організаційний, техніко-технологічний і ресурсний [3, с. 353].

В організаційному напрямку підвищення ефективності операційної діяльності здійснюються заходи з виявлення та оптимізації неефективних операційних процесів на підприємстві, що в свою чергу, створює умови для мобілізації резервів підвищення продуктивності праці, зменшення виробничих та управлінських витрат тощо.

Техніко-технологічний напрямок передбачає технологічне переоснащення виробництва, впровадження сучасних інноваційних ресурсозберігаючих технологій.

Ресурсний напрямок передбачає пошук резервів для підвищення ефективності використання наявної на підприємстві матеріальної бази виробництва та його трудових ресурсів.

Таким чином, всебічне використання виявлених резервів сприяє підвищенню ефективності операційної діяльності, та, в результаті, створює умови для скорочення витрат підприємства та нарощування прибутку.

### **Список літератури**

1. Гэлловэй Л. Операционный менеджмент / Л.Гэлловэй – СПб. : Питер, 2002. – 320 с.
2. Грідін О.В. Управління операційним прибутком організації / О.В.Грідін // Вісник ХНУТСГ: Економічні науки. – Х. : ХНУТСГ, 2008. – С.75 – 84.
3. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципів менеджмента ведучей компанії мира / Дж. Лайкер; пер. с англ. – М. : Алпина Бизнес Букс, 2005. – 402 с.
4. Саричев Д.О. Управління ефективністю операційної діяльності підприємства / Д. О. Саричев // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. пр. – К. : КНЕУ, 2012. – № 30. – С. 136-143.
5. Солodka О.В. Логістичний та операційний менеджмент: взаємозв'язок та субординація / О. В. Солodka // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 623 : Логістика. – С. 242–249.

**Баценко Л.М.**

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту в галузях АПК*

**Гончаренко О.В.**

*студентка МОіА Ім,*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Для більшості українських підприємств є важливим виробляти конкурентоспроможну продукцію і отримати стійку конкурентну позицію на ринках збуту, досягти якої неможливо без гарного кадрового складу підприємства і його своєчасно регулювання на зміни зовнішнього середовища, що має нестабільний характер у ринковій економіці. У зв'язку з цим особливої актуальності на сучасному етапі набувають питання, щодо підвищення управління персоналом на підприємстві.

Проблемі підвищення управління персоналом присвячено безліч праць вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: Н. В. Якименко, Л. В. Балабанова, В. Г. Щербак, В. М. Гончарова, Г. В. Осовська та інші.

Управління персоналом - це сукупність усіх управлінських рішень та видів діяльності, що безпосередньо зв'язані з організацією впливу на людей через систему взаємопов'язаних організаційно - економічних і соціальних заходів спрямованих на створення нормального розвитку й використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства. Управління персоналом, як цілісна система виконує наступні функції:

– проведення профорієнтаційної роботи, для виявлення здібностей персоналу, щодо виконання певних виробничо-управлінських функцій;



- визначення матеріальних та нематеріальних можливостей підприємства щодо розвитку персоналу;
- розробка та впровадження програм з адаптації персоналу;
- проведення первинної професійної підготовки, підвищення кваліфікації та професійної перепідготовки;
- виявлення професійних здібностей персоналу з подальшим плануванням їх кар'єрного зросту;
- розробка та реалізація програм з розвитку персоналу;
- регулювання відносин між трудовими колективами, профспілкою та керівництвом;
- забезпечення сприятливих умов для гармонійного розвитку персоналу.

Для того, щоб можна було сформулювати шляхи підвищення управління персоналом на підприємстві, слід ознайомитись із основними проблемами, що мають місце при реалізації даного процесу, а саме: плинність кадрів, низький рівень задоволення заробітною платою, незадовільні стосунки в колективі, відсутність мотивації, власної ініціативи працівників щодо підвищення власного професійного рівня, наявність розбіжностей у поглядах на бажаний рівень знань та досвіду працівників та керівництва.

Вважаємо за доцільне запропонувати наступні шляхи підвищення управління персоналом на підприємстві:

1. Створення належних умов (технічних, інформаційних, фінансових) для досягнення поставлених цілей. Створення умов для високопродуктивної праці, відповідної організації та обладнання робочих місць працівників, їх планування, забезпечення оптимальними умовами праці.

2. Інноваційний розвиток. Усвідомлене ставлення персоналу до інноваційних змін та їх участь в цих змінах.

3. Періодичне проведення оцінки персоналу за результатами об'єктивних рекомендацій, щодо подальшого використання кадрів, їх професійне зростання, проведення періодичної атестації, створення необхідних умов для розвитку творчих можливостей працівників.

4. Перспектива підвищення кваліфікації та освітнього рівня.

5. Матеріальне стимулювання та здійснення моніторингу заробітної плати й інших заохочувальних чинників. Запровадження багаторівневої ступенево-безперервної системи соціально - статусних винагород, що складаються з окремих елементів морального стимулювання форми нематеріального стимулювання працівників розумової праці підтриманням творчості, залучення працівників до процесу розробки та прийняття управлінських рішень, створення творчих робочих груп, широке використання системи позитивних стимулів і обережний підхід до застосування погроз, дисциплінарних санкції тощо.

6. Надання соціального захисту та гарантій. Соціально - економічні заходи зі соціального захисту, крім матеріального забезпечення та

обслуговування, передбачають компенсаційні витрати, відшкодування, поновлення прав та інших соціальних гарантій.

7. Робота зі створення культури на підприємстві, вироблення спільних цінностей, визнаних і схвалених співробітниками.

Тільки сильна зацікавленість працівників всіх рангів - від робітників до керівництва - може створити відповідні сприятливі передумови швидкого зростання економіки, а отже збільшення відрахувань до бюджету і поліпшення добробуту всіх верств населення. Таким чином, шляхами підвищення управління персоналом на підприємстві можуть стати створення належних умов, організація сприятливої робочої атмосфери, ознайомлення персоналу з інноваційними технологіями, можливість підвищення кваліфікації, фінансове та нематеріальне стимулювання, надання соціального захисту та створення на підприємстві певної культури з спільними цінностями та інтересами співробітників.

### Список літератури

1. Балабанова, Л. В. Управління персоналом : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак ; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Київ : ЦУЛ, 2011. – 467, с.
2. Бірдус, Л. В. Управління персоналом вищого рівня: стратегія та прогнозування / Л. В. Бірдус, М. А. Бірдус // АгроСвіт. – 2015. – № 21. – С.
3. Закаблук, Г. О. Економічна ефективність удосконалення системи управління персоналом підприємства / Г. О. Закаблук // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2015. – № 2. – С. 33–41.
4. Осіпова, А. Ю. Особливості моніторингу показників ефективності використання персоналу підприємства у механізмі управління / А. Ю. Осіпова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 7/8. – С. 135–141.

**Batsenko L.**

*assistant professor, Phd*

**Yuan Y.**

*master degree student,*

*Sumy National Agrarian University*

*Sumy, Ukraine*

## HUMAN CAPITAL INVESTMENT AT ENTERPRISE

In an era of fierce market competition, rapid development of information, and ever-changing scientific and technological knowledge, when companies want to gain advantage and gain more profits, the first thing they should think of is how to optimize their employees and promote their sustainable development. Enterprises are one of the main investment entities of human capital. In the modern market operation, the enterprise is the main subject of the market. In order to maximize the profits, enterprises must carry out a large amount of material capital investment and human capital investment in order to survive and develop. Enterprise human capital

investment refers to enterprises investing funds and materials in education, training and other fields to improve workers' scientific and cultural knowledge, professional vocational and technical knowledge and professional vocational skills, and enjoy the benefits brought by the employees. In today's knowledge-based, high-tech environment, education, experience and skills become outdated very quickly, sometimes even before they are ever put to use. The other dimension of human capital that is often overlooked is tacit knowledge [3].

Investing in human capital is the cost of time, money and energy to create or improve human characteristics: health, knowledge, skills, abilities, motivation - the effectiveness of their use and the income from economic activity. Human capital investment runs through the formation of human resources. It can be divided into two stages. One is the human capital investment stage, including education investment, training investment and labor mobility investment. The second is the output and income stage of human resources [1]. Adam Smith, who first proposed the idea of human capital investment, once wrote: "Learning a talent, you have to learn in school, it costs a lot. The capital spent seems to have been realized and fixed in the learner. These talents are naturally part of the wealth of him, and part of the wealth that belongs to him." "When you study, you have to pay a fee, but this fee can be repaid and earned profits." At the same time, Adam Smith and David Ricardo also believe that the growth of social wealth depends on the expansion of the number of workers and the improvement of quality.

Returns to investment in education based on human capital theory have been estimated since the late 1950s. In the 40-plus year history of estimates of returns to investment in education, there have been several reviews of the empirical results in attempts to establish patterns. Many more estimates from a wide variety of countries, including over-time evidence, and estimates based on new econometric techniques, reaffirm the importance of human capital theory [2]. Investment in education means that in a market economy, the income of workers is linked to the quantity and quality of the labor they provide. And investment in education can significantly improve the quality of workers and increase labor productivity, thus bringing greater profits to enterprises. This increased income is the result of increased supply of goods and services by educators, and it constitutes the main economic benefit of investment in education. Therefore, we generally believe that education is an important source of future economic income.

Training investment directly affects human resources and increases the stock of skills in human resources. Training is divided into pre-employment training and on-the-job training. Pre-employment training refers to vocational and technical training activities that workers receive before they are hired.

On-the-job training refers to training activities for workers who have been engaged in paid work in the workplace. Generally, training can be divided into two types: general training and main door training. The skills of general training are useful to multiple companies. The results of the training not only increase the marginal output of the company that owns the employee, but also increase the marginal output of other companies. Specialized training is useful only for companies

that provide the training to increase productivity, while for other companies, productivity is not affected.

Labor mobility is a common phenomenon in modern economic society and a process of dynamic allocation of human capital. Although the flow itself does not increase the value of human capital, the flow can promote the continuous optimization of the combination of human resources and material resources, transform potential economic resources into real productivity, and realize the proliferation of human capital. Therefore, labor mobility is considered to be an important part of human capital investment, which creates conditions for the effective use of human capital.

In modern enterprise and economic development, talent is an incalculable capital, a capital that can bring huge benefits to enterprises. As a resource, talent development is the inevitable result of economic development. However, the purpose of enterprises to invest in human capital is not simply to achieve the goal of maximizing profits. The criteria for evaluating the success or failure of a company also include the innovative spirit of the company, the responsibilities of the company to employees, society, and users. These are the goals that enterprises should strive for, and the purpose of corporate human capital investment should also focus on this goal:

- first, develop human resource potential, increase labor productivity, increase the technological content of enterprise products, and improve product competitiveness;
- second, create a good corporate culture. Corporate culture is the sum of material culture and spiritual culture in the enterprise. It is the group consciousness and behavior pattern formed by all employees in the long-term production practice, and is the expression form of corporate values;
- third, reduce employee outflows and promote employee turnover within the company.

The company invests in the human capital of each employee. After learning new skills, employees may find themselves more suitable for other jobs in the company, so that employees can feel the job. The tedious and monotonous problem, the enterprise's investment in human capital not only increases the skills of employees, but also promotes the flow of employees in the enterprise, and also enriches the working life of employees.

From the perspective of human development, the potential of human capital is infinite. The knowledge possessed by human beings and the creativity of skills on objective things are also infinite, so the increase in output is also infinite. It can be seen that human capital investment plays an important role in improving the profits of enterprises and realizing the sustainable development of enterprises.

### **Reference**

1. Nancy Hairston, Kit Brooks, Fredrick Muyia Nafukho, (2010). Human capital theory: implications for human resource development. Published online: 12 Dec (2010), Pages 545-551 Retrieved from: <https://doi.org/10.1080/1367886042000299843>

2. George Psacharopoulos, Harry Anthony Patrinos, (2010). Returns to investment in education: a further update. Published online: 05 Oct (2010), Pages 111–134 Retrieved from: <https://doi.org/10.1080/0964529042000239140>
3. Fred Luthans, Carolyn M. Youssef, (2004). Human, Social, and Now Positive Psychological Capital Management: Investing in People for Competitive Advantage. Published in *Organizational Dynamics*, vol. 33, No. 2 (2004), Pages 143–160 Retrieved from: <https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2004.01.003>

**Вольвач І.Ю.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу і туризму*

**Ананійчук О.О.**

*студентка,*

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

## **ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОЧОГО МІСЦЯ**

Для успішного функціонування вітчизняним підприємствам необхідно постійно впроваджувати інноваційні підходи у свою діяльність, адже завдяки інноваціям підприємство формує високий рівень конкурентоспроможності на ринку та створює найкращі можливості для досягнення поставлених цілей.

Одна з актуальних тем для України – організація робочих місць, бо умови праці на багатьох підприємствах потребують термінових змін. Старі заводи, фабрики, будівлі потребують негайного ремонту та перепланування робочого середовища, а застаріле обладнання не дає ефективних результатів при великих зусиллях робітників.

За оцінками спеціалістів, зручне робоче середовище, нове обладнання, дотримання елементарних санітарних норм, дозволяє не тільки отримати більш високий індивідуальний результат, а й збільшити прибуток, як мінімум на 10-15%.

Організаційна інновація робочих місць – це впровадження нового організаційного методу в діловій практиці підприємства, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язків [1, с.35].

Ефективне робоче середовище, можливість індивідуальної організації офісного простору сьогодні є важливою складовою успішності бізнесу. Серед найбільш популярних інноваційних ідей при організації інноваційного робочого місця в офісі можна виокремити такі [розроблено авторами]:

1. «Тихі зони». Дуже часто робітникам необхідно сконцентруватися на роботі. Коли в одному офісі працює велика кількість робітників і в кожного свої задачі, особливо якщо це робота з документами чи підрахунками, працівнику необхідно абстрагуватися від зовнішніх шумів. У зв'язку з цим існує практика включення в планування офісного простору маленьких кімнат або, навпаки, великих «тихих» зон. Для таких цілей можна використовувати звукоізоляційні облицювання стін, щоб створити обстановку, яка максимально сприяє концентрації уваги.

2. «Максимальна прозорість». Скляні стіни і матеріали з перфорацією збільшують рівень проникнення природного світла, сприяють покращенню комунікацій між співробітниками і збільшують рівень залученості кожного в загальну діяльність компанії, адже простіше поділитися результатами своєї роботи з колегами, коли їх розділяє не бетонна стіна, а легка скляна перегородка.

3. «Брендування приміщень». Кожний бажає працювати в компанії, яка «йде в ногу» з трендами, тому при організації робочого середовища створюють дизайн у кольорах бренду та розміщують логотип підприємства. Це допомагає залучати співробітників необхідного рівня кваліфікації, досягати цілей компанії, пов'язаних з демографічним та особистісним різноманіттям персоналу.

4. «Ергономія нового покоління». Комфортні умови праці є одним з важливих факторів ефективності праці. Наприклад, для працівників, у яких сидяча робота розробляють спеціальні комфортні стільці, в яких не втомлюється спина або «стіл-трансформер», який допомагає змінювати положення працівників не зупиняючи роботу (працівник може підняти стіл так, щоб виконувати роботу стоячи).

5. «Відсутність чіткої ієрархії». У зв'язку з тим, що спостерігається тенденція до скорочення кількості персональних кабінетів, чітке розмежування офісного простору перестає бути актуальним, і різниця в рівні посад стає не такою помітною. Це сприяє підвищенню рівня креативності, появи більшої кількості інноваційних ідей у співробітників.

У залежності від сфери діяльності підприємства потрібно підбирати найбільш вдалі організаційні рішення, які дійсно збільшать ефективність роботи персоналу. Так, компанія Philips створила власну концепцію організації робочих місць, яку назвала «Офісні бомжі» або «Концепція інноваційного робочого простору Philips». Ця концепція виникла у зв'язку із тим, що великій кількості персоналу для роботи потрібні лише комп'ютер, Інтернет і телефонний зв'язок, для чого необхідно було б створити більше 600 робочих місць в одному офісі. Проаналізувавши витрати робочого часу, було зроблено висновок, що протягом дня ряд співробітників проводять певну частину часу на зустрічах, або працюють віддалено, перебуваючи у відрядженнях, хтось хворіє або перебуває у відпустці, через що робоче місце частину часу пустує. Тому у нових офісах компанія стала розміщувати менше робочих місць, ніж співробітників. Наприклад, в голландському офісі для 600 співробітників було обладнано 420 місць. Такий підхід, коли в офісі немає закріплених робочих місць, називають «Офісний бомж» [2]. Це дозволяє більш ефективно використовувати виробничі приміщення та відповідне обладнання, змушує співробітників планувати свій робочий час.

Робочий простір організований в рамках концепції дозволяє робітникам з різних підрозділів більше спілкуватися один з одним, уникати формальностей, ділитися досвідом, що сприяє підвищенню ступеня довіри і поліпшення атмосфери в колективі.

Після впровадження концепції в ряді офісів компанії Philips вдалося досягти наступних результатів [2]:

- Від 5 до 15% зросла кількість людей, яких вдалося утримати в компанії.
- Від 2 до 20% скоротилася кількість лікарняних.
- Від 10 до 40% зросла продуктивність праці.
- Від 15 до 50% вдалося оптимізувати простір і скоротити час на переїзди.
- Від 5 до 30% знизилася витрати на відрядження.

Отже, сучасні підприємства повинні впроваджувати інновації не тільки у продукти чи послуги, які продають, а й в організацію робочих місць персоналу. Адже персонал – це ресурс, який «рухає» підприємство на конкурентоспроможному ринку. При впровадженні інноваційного підходу до організації робочих місць знайти універсальне рішення неможливо, потрібно враховувати особливості підприємства та його діяльності. Підприємства які створюють комфортні умови праці займають найвищі позиції на ринку праці, простіше залучають висококваліфікований персонал, та досягають успіху на конкурентоспроможному ринку товарів або послуг.

### Список літератури

1. Организация экономического сотрудничества и развития / Франция: Перевод на русский язык. Государственное учреждение "Центр исследований и статистики науки" (ЦИСН) 2010. – 107 с. – Режим доступа: [https://mgimo.ru/upload/docs\\_6/tuk.oslo.pdf](https://mgimo.ru/upload/docs_6/tuk.oslo.pdf).
2. "Офисные бомжи" или Концепция инновационного рабочего пространства Philips [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mkolontay.ru/interesting/stuff/159>.

**Заболотний І.О.**

*студент Ім курсу спец. «Менеджмент організацій та адміністрування»,  
Науковий керівник: **Баценко Л.М.**, к. е. н., доцент кафедри менеджменту,  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку економічної наукової думки характеризується переосмисленням традиційних підходів і методик управління системами різних рівнів.

Розвиток підприємства є незворотним процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процес змін. Неповторність кожного конкретного економічного стану підприємства забезпечується неможливістю повного повторення різноманітності, якості, кількості та сили впливу факторів, які його визначили.

Управління розвитком підприємства має на меті переміщення системи з одного стану в інший, з новими якісними характеристиками. Успішний

розвиток підприємства залежить не тільки від матеріально-ресурсного та виробничо-технологічного потенціалу, а й від рівня кваліфікації менеджерів, що володіють стратегічним мисленням. Вибір напрямку розвитку підприємства буде успішним, якщо розробники володіють прийомами і методами аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства; методами і основними процедурами розробки стратегії; способами оцінки і контролю реалізації стратегії; способами оцінки виробничих, фінансових та інвестиційних ризиків; вміють прогнозувати ефективність змін; можуть оцінити відповідність напрямів розвитку основним цілям підприємства.

Сучасні підходи до управління розвитком підприємств наведено в таблиці 1.

**Таблиця 1. Сучасні підходи до управління розвитком підприємств**

Підхід до управління розвитком	Характеристика
ситуаційний	зводиться до встановлення взаємозв'язків між типом ситуації, яка склалася у системі розвитку та використання відповідних методів управління
системний	застосовується для обґрунтування концепції управління розвитком підприємства, наукової аргументації принципів і законів стійкого розвитку підприємства
рефлексивний	використовується для дослідження, обґрунтування та оптимізації економічних взаємодій у системі управління стійким розвитком підприємства
синергетичний	застосовується для обґрунтування і формування принципів самоорганізації у системі управління стійким розвитком підприємства
ієрархічний	використовується з метою ієрархічного подання мети діяльності та множини суб'єктів господарювання
кумулятивний	розглядає розвиток як еволюційний поступально-неперервний спадковий накопичувальний процес, як сукупність чинників, теорій та методів, які поглиблюють, розширюють і доповнюють попередні дослідження

*Джерело: власні дослідження на основі [1,2,4]*

Як свідчить інформація таблиці 1, для забезпечення ефективного управління розвитком підприємств можуть бути використанні ситуаційний, системний, рефлексивний, синергетичний, ієрархічний та кумулятивний підходи. Кожен підхід обирається залежно від господарського стану підприємств, наявності ресурсного забезпечення, системи управління, стратегічних цілей та завдань, сильних сторін та можливостей підприємства тощо.

У процесі управління розвитком підприємства головна мета, його основні задачі та принципи реалізуються шляхом здійснення певних функцій. Ґрунтуючись на загальній теорії менеджменту, процес управління розвитком на підприємстві може реалізовувати через такі основні функції:

- прогнозування (планування) — визначення цільових настанов,



встановлення завдань функціонування (тактика) і розвитку (стратегія), визначення шляхів і засобів реалізації планів;

– організація і координування — створення, узгодження факторів і процесів виконання планів;

– стимулювання і активізація — створення мотивів і стимулів персоналу до узгоджених та ефективних дій;

– моніторинг — систематичне спостереження за результатами діяльності, їх аналіз, корегування планів, шляхів і засобів їх реалізації [3].

– Здійснення процесів управління розвитком підприємства відбувається на основі використання різних методів, інструментів, а також технологій.

До сучасних методів управління розвитком підприємства можна віднести організаційне проектування, реструктуризація, реорганізація, реінжиніринг, аутсорсинг, бенчмаркінг і франчайзинг. Зазначені методи мають місце у сучасній практиці функціонування підприємств, оскільки виникає необхідність оптимізації господарської діяльності та забезпечення розвитку в умовах кризи та нестабільності економічних процесів.

Інструменти управління розвитком підприємства, в своєму основному розумінні, є засоби пристосування до мінливих умов зовнішнього середовища, головне завдання яких - виключити з середовища елементи невизначеності і створити ситуацію визначеності, стійкості і повторюваності. Інструменти управління є засоби упорядкування, пристосування з метою вирішення поставленої проблеми в рамках сформованої реальної ситуації, ресурсних та інших обмежень.

При виборі напрямку розвитку необхідно враховувати готовність персоналу підприємства брати участь в реалізації програми організаційних, технологічних і продуктових інновацій; здатність менеджменту долати локальний опір змінам. Неодмінною умовою успішного розвитку підприємства є формування його позитивного іміджу як складової частини інвестиційного іміджу регіону, на території якого підприємство планує свою діяльність.

### **Список літератури**

1. Ващенко Н.В. Обґрунтування концепції управління розвитком підприємства / Н.В. Ващенко // Академічний огляд. – 2014. – № 1 (40). – С. 94-102.
2. Кендюхов О.В. Теорія та практика управління економічним розвитком підприємства : монографія. т. 1 / О.В. Кендюхов. – Донецьк : Доннту, 2013. – 344 с.
3. Пащенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства / О.П. Пащенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т.2. – С. 99-103.
4. Сидорова А.В. Управление развитием предприятий на основе процессных инноваций : монография / А.В. Сидорова, О.А. Курносова. – Донецк: Донну, 2012. – 204 с.

**Зиза А.С.**

*студентка I курсу спеціальності «Менеджмент»  
КЗВО «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР  
м. Запоріжжя, Україна*

**Ярка К.О.**

*студентка I курсу спеціальності «Менеджмент»  
КЗВО «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР  
м. Запоріжжя, Україна*

*Науковий керівник: Юхновська Ю.О., к. е. н.,  
доцент кафедри природничо-наукових дисциплін  
КЗВО «Хортицька національна навчально-реабілітаційна академія» ЗОР  
м. Запоріжжя, Україна*

## **МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПРАЦІВНИКІВ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У сучасному менеджменті туристичних підприємств все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання їх ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основна мета процесу мотивації ґрунтується на отриманні максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності туристичних підприємств зокрема.

Значне посилення конкуренції на ринку сприяє підвищенню уваги до мотивування персоналу на підприємстві, адже високий рівень мотивації працівників туристичних організацій є життєво необхідним для забезпечення ефективності діяльності всієї організації.

Для забезпечення стабільної конкурентоспроможності туристичного підприємства у сучасних ринкових умовах одним із найважливіших чинників є мотивування працівників як ключовий фактор розвитку підприємства.

Ефективна колективна робота фахівців може сприяти процвітанню і розвитку організації, реалізації цілей, що стоять перед нею. Тому мотивація співробітників займає одне з центральних місць в управлінні персоналом, оскільки вона виступає безпосередньою причиною їхньої поведінки.

Керівники не завжди чітко уявляють, які мотиви стимулюють їх підлеглих на ефективну роботу і часто переоцінюють значимість для працівників «базових мотивів», таких як зарплата, безпека, надійність і недооцінюють внутрішні стимули до роботи – ініціативність, самостійність, творчість, необмеженість фантазії та бажання досягти високих результатів.

Керівники туристичних фірм недостатньо акцентують увагу на те, що зараз серед працівників посилилася потреба в стимулюванні, тобто в справедливій винагороді.

Для того, щоб винагорода сприймалася як справедлива, необхідно, щоб вона відповідала ринковому рівню. Інакше співробітники відчують, що їх

експлуатують. Якщо співробітник вважає, що йому серйозно недоплачують, відчуває незадоволеність від виконання своєї роботи, то у нього з'являється бажання звільнитися і знайти більш кращу роботу. Тому необхідно задуматися над питанням, чи сприймають співробітники свою винагороду як справедливу.

Система стимулювання у підприємницькій діяльності здійснює сильний психологічний і моральний вплив на людей, вона покликана збуджувати в них стійке бажання працювати сумлінно, професійно та інноваційно. Непродумана система стимулювання ставлення до праці може дезорганізувати працівників, порушити ефективність їх діяльності. Тому високі досягнення в управлінні вимагають, в тому числі, і доброго знання психології людини [1].

Під час мотивації персоналу необхідно також враховувати умови праці. Позитивний психологічний настрій на трудову діяльність створює умови праці. Хороші умови праці посилюють мотивацію незначно, тоді як погані умови різко її знижують.

Вирішити проблему ефективної мотивації можливо також за допомогою застосування соціально-психологічних методів мотивації персоналу до роботи [2].

Для підвищення мотивації за допомогою соціально-психологічних методів, можна переглянути соціальне забезпечення, використовуючи чинний соціальний пакет, поліпшити його зміст.

Для мотивації персоналу туристичних компаній в Україні необхідно визначити мотиваційні потреби працівників з метою запровадження системи мотивації, яка спрямована на задоволення виявлених мотиваційних потреб персоналу з урахуванням різних видів методів мотивації для отримання оптимального результату. Враховуючи всі накопичені знання щодо досвіду різних країн з мотивації персоналу, варто проаналізувати існуючі аспекти та застосовувати найбільш ефективні та релевантні методи мотивації при формуванні систем мотивації праці персоналу в українських компаніях.

Аналіз систем мотивації, що існують у різних країнах, підтверджує теорію, що культурні особливості мають значний вплив не лише на світогляд людини, але й на ставлення до роботи та на основні мотиви, що спонукають людину до розвитку та ефективного виконання роботи. Отже, при визначенні оптимальної системи мотивації персоналу в туристичних компаніях України необхідно враховувати цей культурологічний аспект на основі сучасних досліджень у цій сфері для використання відповідних зовнішніх та внутрішніх факторів мотивації.

Для забезпечення достатнього рівня мотивації праці необхідними умовами є гарантія збереження робочого місця, справедлива оплата праці з урахуванням її складності та досягнутої працівниками продуктивності, гласність рішення за кадровими питаннями та залучення працівника до участі в управлінні [3].

Тому для керівників туристичних підприємств важливим є впровадження такої системи мотивування за якої найоптимальніше будуть поєднуватися

матеріальні та нематеріальні методи стимулювання, щоб досягнути максимальної віддачі працівників від роботи.

Мотивація може здійснюватися не тільки за рахунок грошової винагороди за роботу і кар'єрного зросту, а й за допомогою інших факторів впливу на працівника.

### **Список літератури**

1. Бурмістров О. І. Які методи підвищення мотивації персоналу є дієвими? // Управління персоналом. – 2002. – № 7. – С. 45-47.
2. Вишнякова Е. М. 12 способів ефективної мотивації співробітників. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [inconte-spb.ru](http://inconte-spb.ru).
3. Хміль Ф.І. Основи менеджменту : Підручник / Ф.І. Хміль. – К.: Академ. Видав., 2005. – 456 с.

**Подаков Є.С.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту організацій,  
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»  
м. Херсон, Україна*

## **ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Обравши рішучий євроінтеграційний курс перед Україною особливо гостро постали питання енергозбереження. Розвиток підприємства як процес переходу у досконаліший стан неможливий без зменшення споживання енергоресурсів, використання енергетичного потенціалу викидів та поліпшення екологічної ситуації завдяки зменшенню техногенного навантаження. Стан енергетичної системи підприємства безпосередньо пов'язаний із фінансовим станом[1]. Основним причинами недосконалості споживання енергії можна назвати застарілість і низьку завантаженість обладнання, високу метало- і енергоємність виробництва, на механічну обробку якого припадає до 30 % спожитої енергії, значними втратами у інженерних мережах та системах стисненого повітря. Враховуючи значну питому вагу потенціалу енергозбереження, можна стверджувати, що розвиток підприємства неможливий без впровадження енергоефективних рішень.

Особливу увагу необхідно надати заходам з енергозбереження, що передбачають використання потенціалу енергозбереження, енергетичного потенціалу підприємства завдяки впровадженню маловитратних та організаційних рішень. Основними енергетичними резервами підприємства є:

- зниження споживання енергії завдяки покращенню управління підприємством, зменшення енергоємності переробки сировини, покращення якості палива і сировини, поліпшення і оптимізації технологічного процесу;

- заміщення традиційних джерел енергії альтернативними або більш дешевими місцевими видами палива; використання потенціалу теплових викидів, стічних вод, твердих побутових відходів; генерація енергії за

допомогою теплових насосів, сонячних колекторів, біогазових установок;

- збільшення коефіцієнта використання первинних енергетичних ресурсів; заміна і модернізація обладнання, теплоізоляція обладнання, будівель і мереж, заміна освітлювальних приладів на енергозберігаючі, автоматизація і механізація праці, підвищення кваліфікації працівників виробництва.

Окремим організаційним напрямом енергозбереження є створення на підприємстві служби енергоменеджменту. Під енергетичним менеджментом розуміють систему управління, засновану на проведенні типових вимірів і перевірок, що забезпечують таку роботу об'єкта, при якій споживається тільки зовсім необхідна для виробництва кількість енергії. Призначений керівництвом підприємства головний енергоменеджер формує склад служби енергоменеджменту, яка виконує такі обов'язки: контроль і облік споживання енергоресурсів; сприяння проведенню енергетичного обстеження підприємства; впровадження енергозберігаючих заходів; контроль за дотриманням політики енергоефективності на підприємстві; формування заохочувальних і мотиваційних основ для працівників підприємства у питанні зменшення споживання ресурсів; навчання персоналу підприємства заходам енергоощадливості; моніторинг сучасних досягнень науки і техніки і нових законодавчих актів у сфері енергозбереження.

Залежність підприємства від монополістичних постачальників енергії призводить до зростання ризиків виробничої діяльності. Підприємство зобов'язане отримувати енергію за цінами і якістю, яку йому нав'язує постачальник-монополіст. Зменшення енергетичного споживання, диверсифікації джерел енергопостачання і резервування енергоносіїв призводить до зменшення ризиків, пов'язаних із енергопостачанням.

Впровадження заходів з енергозбереження дозволить підприємству отримати низку позитивних ефектів, які в системі розвитку підприємства мають значну роль[1-2]. Енергозберігаючі заходи призводять до зменшення споживання енергетичних ресурсів, зменшення постійних витрат підприємством, що у кінцевому випадку призведе до зростання прибутковості підприємства, зменшення витрат на купівлю енергоносіїв та екологічні платежі за викиди забруднювальних речовин.

Екологічні ефекти полягають у зменшенні техногенного навантаження на довкілля, поліпшенні умов праці завдяки більшій чистоті повітря, води, зменшеного впливу твердих побутових відходів на людину, зменшенню забруднення території підприємства. Соціальні, політичні, психологічні приводять до покращення соціального мікроклімату, зменшення напруженості, покращення умов праці і збільшення автономії підприємства. Технічні ефекти відображають зростання технічного рівня, збільшення енергоефективності підприємства і оновлення виробництва. У загальній сукупності всі ефекти створюють комплексний енергозберігаючий ефект.

### **Список літератури**

1. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування,

механізм управління : моногр. / В. В. Джеджула. Вінниця ВНТУ, 2014. - 346 с.

2. Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту промислових підприємств. Перевірка та контроль ефективності функціонування: ДСТУ 5077:2008. - К. : Держспоживстандарт України, 2010. - 24 с.

**Сірий В.С.**  
*студент 1м курсу  
спеціальності «Менеджмент організацій та адміністрування»*  
Науковий керівник: **Баценко Л.М., к. е. н.,  
доцент кафедри менеджменту,  
Сумський національний аграрний університет  
м. Суми, Україна**

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Мотивація працівників того чи іншого трудового колективу, соціальної групи, суб'єктів і об'єктів управління виражається в двох формах: в думках, судженнях (так звана вербальна мотивація праці) та в реальній поведінці людей. Відповідно виділяють два види показників оцінки мотивації праці: суб'єктивні та об'єктивні [1]. Оцінка ефективності мотивації праці здійснюється за допомогою переліку суб'єктивних і об'єктивних показників, які відбираються методами експертних оцінок та кореляційного аналізу і характеризують структурні компоненти мотивації праці та кінцеві результати діяльності підприємства, трудову та соціальну діяльність персоналу.

Систему суб'єктивних показників можна отримати в ході проведення фокус – груп, методів опитування, анкетування, інтерв'ювання, які спрямовані на виявлення позитивних і негативних стимулів. Основною умовою відбору об'єктивних показників є їх розрахунок на основі статистичної звітності сільськогосподарських підприємств. Ці показники отримують методом аналізу документів, за їх допомогою можна виміряти і контролювати стан трудової мотивації. Так як зацікавленість працівників у кінцевих результатах праці спонукає їх до вдосконалення організації виробництва та праці, то мотивація праці реалізується через організаційні та матеріально-технічні фактори росту продуктивності праці. Тому в якості об'єктивного показника визначення ефективності мотивації праці працівників доцільно виділити продуктивність праці [1].

У зв'язку з цим, оцінка рівня ефективності мотивації персоналу являє собою цілеспрямований процес визначення відповідності між якісними і кількісними параметрами винагороди працівників результатам їх трудової діяльності в основі яких лежить задоволеність працею.

У науковій літературі «задоволеність» є когнітивною складовою щастя; це рефлексивна оцінка, а також судження про те, наскільки людина була й залишається щасливою в своєму житті. На дане судження може безпосередньо

вплинути емоційний стан людини й її різні погляди на життя, а також проста звичка – адаптація до обставин.

За допомогою оцінки мотивації персоналу можна визначити інформацію, яка стосується рівня задоволеності або незадоволеності працівника трудовою діяльністю та на основі цього виділити, які саме засоби стимулювання слід застосовувати.

Значення оцінки задоволеності персоналу полягає в тому, що вона дозволяє більш глибоко зрозуміти сутність мотивації праці, визначити минулі та майбутні тенденції зміни її змісту та рівня, а також міру зацікавленості тих або інших співробітників в досягненні певних результатів. Так, зокрема, проблема визначення задоволеності персоналу працею виступає традиційним об'єктом соціальних, психологічних, а в останній час й економічних досліджень як один із важливих показників якості трудових ресурсів. Певна річ, на сучасному етапі використовується велика кількість методів оцінки задоволеності персоналу (табл. 1), які передбачають проведення певних методів дослідження (анкетування, фокус-інтерв'ю, тестування тощо).

**Таблиця 1. Методики оцінки управління мотивацією персоналу підприємств**

Автор	Сутність методики
Вебер Ю.	Методика оцінки задоволеності потреб працівників: на основі виділених А. Маслоу 5 груп потреб здійснюється анкетування персоналу. Для визначення рівня задоволеності здійснюється підрахунок балів за 15 твердженнями і визначається які з потреб задоволені, а які ні.
Євсєєва О.	Передбачає виділення двох груп факторів (підтримуючі та мотивуючі) та на основі бальної оцінки по кожному з них розрахунок індексу задоволеності за категоріями персоналу чи підрозділам підприємства.
Решетов Е.	Основний принцип «важливість-виконання». Передбачає проведення «фокус – інтерв'ю» (по основним атрибутам роботи) та анкетування (стосовно необхідних умов роботи) для досягнення достатнього рівня задоволеності персоналу по кожному з цих атрибутів. На основі цього проведення порівняння показників «важливість» і «виконання».
Пестрикова Е.	Методика рівня задоволеності працівників умовами праці: передбачає виділення 18 факторів мотивації персоналу, кожному з яких присвоєно певний коефіцієнт та розрахунок сумарного загального показника задоволеності (індекс задоволення).
Смит П., Кендалл Л., Хюліт К.	Методика оцінки задоволеності працею. Передбачає застосування індексу для опису робіт (Корнельський трудовий дискрептивний індекс (JDI)), який складається з п'яти факторів, кожен з яких визначається через ряд питань.
Фетискин Н., Козлов В., Мануйлов Г.	Методика оцінки особистісної і групової задоволеності працею: передбачає виділення 14 тверджень та на основі самооцінки виставлення певних бальних значень.

*Джерело: власні дослідження на основі [1, 2, 3]*

В сучасних умовах господарювання широко застосовується комплексна оцінка ефективності мотивації персоналу за бальною системою. Головна ідея такої оцінки - кількісно виміряти за допомогою балів найбільш вагомі фактори

мотивації працівника, а також відповідності затрат праці їхній грошовій оцінці. При цьому оцінюються наступні характеристики працівника [3]:

- професійно-кваліфікаційний рівень (ППКР);
- ділові якості (ПДЯ);
- складність роботи (виконуваних функцій) (ПСР);
- конкретно досягнутий результат (ПДР).

Комплексна оцінка конкретного працівника здійснюється за формулою:

$$\text{КОП} = 0,5 * \text{ППКР} * \text{ПДЯ} + \text{ПСР} * \text{ПДР}, \quad (1.1)$$

де 0,5 – емпірично визначений коефіцієнт, уведений у формулу для посилення значущості оцінки складності та результативності праці.

### Список літератури

1. Кабанова О.О. Мотивація до праці та професійного зростання // Регіональні перспективи (укр.). - 2011. - № 4. - С. 62-64.
2. Євсєєва О. О., Пакуліна А. А. Система мотиваційного управління активізацією праці. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2012. Вип. 128. С. 172–176.
3. Вебер Ю. На пути к активному управлению с помощью показателей [Електронний ресурс] / Ю. Вебер, У. Шеффер // Управление предприятием: [сайт для профессионалов местного самоуправления]. – Режим доступа: <http://vasilievaa.narod.ru/default.asp.htm>.

**Соколова Л.В.**

*старший викладач кафедри менеджменту,  
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»  
м. Херсон, Україна*

## МЕНЕДЖМЕНТ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах господарювання поняття «менеджмент» та «бізнес» нерозривно пов'язані. Бізнес – це зорієнтована на отримання прибутку діяльність суб'єктів ринкової економіки з виробництва та реалізації товарів чи послуг.

Як зазначав один із найбільш відомих теоретиків менеджменту ХХ сторіччя П. Друкер «до організацій, діяльність яких не відноситься до сфери бізнесу, як правило, поняття «менеджмент» не застосовується».

У сфері туристичних послуг взаємодія між виробниками турпослуги та її споживачами в процесі ринкового обміну насичується соціальними, культурними та психологічними компонентами, що диктує свої вимоги до специфіки менеджменту туризму, який, з одного боку, розглядається як галузь людського знання, що допомагає здійснювати функції управління у сфері туризму, а з іншого – як функція, вид діяльності менеджера у керівництві працівниками туристичних підприємств.

Діяльність менеджера в управлінні туризмом визначається рядом належних тільки туризму особливостей, а саме: специфіка турпродукту, сезонність, висока глибина проникнення туризму і складність взаємодії між



його складовими елементами, значний вплив з боку зацікавленої клієнтури, невіддільність турпродукту від джерела формування, комплексність туристичних послуг [1].

Теорією сучасного туристичного менеджменту виділяється об'єкт та суб'єкт управління.

Об'єктом є туристичне підприємство, що має унікальне, сформоване під впливом зовнішніх факторів, внутрішнє середовище, утворене такими компонентами як: цілі, задачі, структура, технології та люди, а суб'єктом – менеджер, висококваліфікований фахівець з туризму здатний вирішувати проблеми розвитку виробництва турпослуг, підвищення продуктивності праці, ефективності, прибутковості та конкурентоспроможності туристичного підприємства.

Потребами адаптації туристичного підприємства до динамічних змін факторів зовнішнього оточення продиктована підвищена увага менеджерів до застосування процесного підходу в управлінні.

Запропонована на початку 20-х років ХХ сторіччя представником адміністративної школи управління А. Файолем концепція процесного підходу розглядала виділені ним загальні функції управління як взаємопов'язані та взаємозалежні, що здійснюються в певній послідовності утворюючи управлінський процес, причому кожна з функцій виділялася окремо, як та, що складається з послідовно виконуваних операцій та процедур. Новий поштовх до розвитку означена концепція отримала в 60-х роках, що було пов'язано із розвитком системної теорії, формуванням моделі життєвого циклу та розробкою моделей управління якістю продукції. Остаточне оформлення та широке розповсюдження концепції процесного підходу відбулося в 80-х роках, коли вся діяльність організації почала розглядатися як набір процесів за допомогою яких встановлюються горизонтальні відносини між підрозділи та співробітниками задіяними в одному процесі, що дає можливість самостійно, без участі вищого рівня менеджменту, координувати свою роботу в рамках процесу, більш оперативно реагувати на поточні ситуації та впливати на кінцевий результат діяльності.

Згідно стандарту ISO 90001:2000, процес – це стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, яка за визначеною технологією трансформує входи у виходи.

Діяльність туристичного підприємства можна розглядати як сукупність бізнес-процесів, де відбувається поєднання ділової активності підприємства з метою одержання прибутку та технологічних процесів з розробки та впровадження турпродукту, що дозволяє надати комплекс туристичних послуг відповідно до запитів споживачів і тим самим забезпечує збільшення бізнесу.

За визначенням Мельниченко С.В. «управління бізнес-процесами – це процес застосування специфічних прийомів, методів, заходів з метою цілеспрямованого впливу на функціонування бізнес-процесу, а саме забезпечення ефективної реалізації сукупності операцій для отримання високого рівня економічних вигод».

Основні бізнес-процеси туристичного підприємства спрямовуються на створення турпродукту та включають підпроцеси пов'язані із пошуком постачальників турпослуг (закладів розміщення, транспортних компаній) та розробкою турів.

Специфічність бізнес-процесу, спрямованого на реалізацію туристичного продукту, проявляється у розмежуванні туристичних підприємств на туристичних операторів та туристичних агентів. Туроператори є постачальниками туристичних продуктів для туристичних агентств, останні, у свою чергу, виконують роль посередника між туристичним оператором та потенційним споживачем туристичного продукту. При цьому туристичне агентство є повноцінним підприємством, що складається із взаємозалежної сукупності бізнес-процесів, які забезпечують злагоджену роботу цього типу підприємств [2].

Для ефективного управління бізнес-процесами туристичного підприємства можуть бути використані різні прийоми та методи, серед них [3]:

- еталонне управління (Benchmarking) – перебудова бізнес-процесів підприємства, при якій вимірюється ефективність діяльності інших подібних підприємств і встановлюються внутрішні цілі на основі кращих результатів;

- система менеджменту якості (TQM) – дозволяє комплексно підходити до питання управління якістю туристичних послуг;

- ABC (Activity Based Costing) – метод управління собівартістю, базується на ідентифікації джерел витрат, розподілі і контролі накладних витрат за видами діяльності, чіткому відстеженні й усуненні видів діяльності, що не приносять додаткової вартості споживачу;

- CSF (Critical Success Factors) – метод критичної оцінки ключових факторів успіху, що дозволяє дослідити конкурентний потенціал підприємства і визначити специфічні можливості забезпечення конкурентоспроможності;

- QFD (Quality Function Deployment) – система розробки нового продукту/послуги, ефективно реагує на потреби споживачів, знижує час виходу підприємства на ринок і забезпечує збільшення частки підприємства на ринку;

- TBC (Time based Competition) – метод «тимчасової конкуренції», створює можливості управління конкурентними перевагами підприємства у часі, тобто виведення на ринок продукту/послуги, що найбільше користуватиметься попитом саме в даний період часу;

- BSC (Balanced Scorecard) – метод, який дозволяє перевести бачення і місію підприємства в систему чітко поставлених цілей і завдань, а також показників, які визначають ступінь досягнення цих установок у межах основних проєкцій: фінансів, маркетингу, внутрішніх бізнес-процесів, навчання і зростання;

- TCA (Transaction Cost Analysis) – метод оцінки критичної вартості бізнес-процесів, дозволяє визначити межу рентабельності окремих бізнес-процесів і знизити рівень витрат на координацію даних процесів.

### **Список літератури**

1. Білоусов О.М. Менеджмент туристичної галузі: підручник / О.М. Білоусов, О.Є. Лугінін, О.С. Морозова, Л.В. Соколова. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. – 580 с.
2. Мельниченко С.В., Шеєнкова К.А. Управління бізнес-процесами в туризмі : монографія / С.В. Мельниченко, К.А. Шеєнкова. – К. : КНТУ, 2015. – 264 с.
3. Єсіпова К.А. Управління бізнес-процесами туристичних підприємств / К.А. Єсіпова // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(1.1). – С. 111-120.

**Секція: ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА  
МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

**Білорусов С.Г.**

*к. т. н., доцент, заслужений працівник освіти України, директор,  
Херсонський обласний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації  
м. Херсон, Україна*

**ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ  
ДО ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ**

Сьогодні як у суспільства, так і у державному управлінні постійно виникає питання з приводу ефективності застосування законодавства, а саме, чи існують механізми, конструкції, схеми, які впливають на підвищення ефективності певного законодавчого акта або системи таких актів, що стосуються проходження державної служби.

Реформи державного управління та децентралізації влади передбачають перерозподіл владних повноважень та створення умов професійного розвитку державних службовців. Постанова Кабінету Міністрів України від 06.02.2019 р. № 106 «Про затвердження Положення про систему професійного навчання державних службовців, голів місцевих державних адміністрацій, їх перших заступників та заступників, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад» має на меті, серед основних пріоритетів, посилити мотивацію державних службовців щодо отримання нових знань, вмінь та навичок. Як зазначив міністр КМУ Олександр Саєнко: «Сьогодні перед нами багато викликів - економічних, політичних, соціальних. Інтенсивна інтеграція України до європейських структур ставить перед державною службою високі вимоги. Відповідати їм неможливо без нових умінь і навичок державних службовців».

Відповідно реформа системи професійного навчання публічних службовців передбачає запровадження механізму визначення навчальних потреб, розробку високоякісних і актуальних навчальних програм, посилення попиту і мотивації до навчання, а також забезпечення ефективного державно-приватного механізму надання освітніх послуг, та потребує ефективної координації керівників та посадовців, відповідальних за стратегічне планування, служб управління персоналом, особисто державних службовців, та надавачів освітніх послуг як державних, так і приватних. Важливою їх складовою є підготовка правозастосувальних механізмів та якісних нормативно-правових підзаконних актів. Характерною рисою роботи органів державної влади має стати організація спільної діяльності на засадах співробітництва, творчого партнерства усіх суб'єктів та підпорядкування особистих цілей та інтересів спільним вищим цілям суспільства у відповідності до чинного законодавства, що стосується секторальних реформ.

Вищезгадана Постанова КМУ передбачає рекомендувати державним

органам та організаціям, на які поширюється дія Законів України “Про державну службу” та “Про службу в органах місцевого самоврядування”, у межах затверджених їм відповідних бюджетних призначень під час складання кошторисів передбачити починаючи з 2020 року кошти на підвищення кваліфікації державних службовців, апарату цих органів у розмірі не більше ніж 2 відсотки фонду оплати праці. Для органів місцевого самоврядування пропонується керуватися затвердженим цією постановою Положенням щодо підвищення кваліфікації депутатів місцевих рад та під час складання і затвердження відповідних місцевих бюджетів передбачити починаючи з 2020 року видатки на підвищення кваліфікації посадових осіб місцевого самоврядування у розмірі не менше ніж 2 відсотки фонду оплати праці.

Але невизначено чіткі умови щодо формування та витрачання частки фонду оплати праці на той чи інший вид підвищення кваліфікації та процедур для відбору кандидатів на проведення навчальних заходів. Потребує вдосконалення механізм використання коштів на оплату праці викладачів, які працюють на погодинних умовах та фахові розрахунки щодо організації навчання на договірних засадах.

Позитивом є створена правомірна система оцінювання діяльності державних службовців, визначення потреб службовців у підвищенні кваліфікації, підготовки індивідуальної програми підвищення рівня їх професійної компетентності, як складових мотиваційних змін вдосконалення діяльності та підвищення власної фахової спроможності [1].

У 2019 році в Херсонському обласному центрі перепідготовки та підвищення кваліфікації серед керівників структурних підрозділів облдержадміністрації та фахівців райдержадміністрацій було проведено опитування з питань мотиваційних змін щодо потреби в підвищенні професійної спроможності державних службовців (рис. 1).



**Рис. 1. Мотиваційні зміни щодо потреби в підвищенні професійної спроможності державних службовців**

Більшість респондентів вважають, що зміни критично потрібні, особливо у сфері створення нормативно-правового забезпечення, розвитку та кар'єрного просування, а також матеріального заохочення щодо мотивації державних службовців до підвищення кваліфікації.

### **Список літератури**

1. Білорусов С.Г. Окремі питання удосконалення державно-правового регулювання в сфері публічного управління // Публічне управління та адміністрування у процесах економічних реформ : збірник тез доповідей II Всеукраїнської науково-практичної конференції (19 квітня 2018 р.) – Херсон : ДВНЗ «ХДАУ», 2018. – С. 295-297.

**Бобонич Є.Ф.**

*к. ю. н., завідувач сектору претензійно-позовної роботи відділу правового забезпечення та розробки законодавства у сфері охорони прав на сорти рослин*

**Карпич М.К.**

*старший науковий співробітник сектору договірної роботи відділу правового забезпечення та розробки законодавства у сфері охорони прав на сорти рослин*

**Мирон О.М.**

*науковий співробітник сектору договірної роботи відділу правового забезпечення та розробки законодавства у сфері охорони прав на сорти рослин,*

*Український інститут експертизи сортів рослин  
м. Київ, Україна*

## **ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА СОРТИ РОСЛИН ЯК ОБ'ЄКТ ТИМЧАСОВОЇ МОНОПОЛІЇ**

Розвиток агробізнесу на сьогодні є основним і пріоритетним напрямом економічної політики України, у зв'язку з цим питання захисту прав інтелектуальної власності на сорти рослин набувають особливого значення. Зокрема, вітчизняними й іноземними заявниками щорічно подається від 1000 до 2000 заявок на проведення кваліфікаційної експертизи сортів рослин [1, с. 21].

На наш погляд, в науковій літературі приділяється недостатня увага тому, що відносини з передачі суб'єктами господарювання прав інтелектуальної власності на сорти рослин або використання суб'єктами господарювання об'єкта права інтелектуальної власності на сорти рослин є предметом правового регулювання норм антимонопольного законодавства України, зокрема, Закону України «Про захист економічної конкуренції» та Закону України «Про недобросовісну конкуренцію».

Сорт рослин – окрема група рослин (клон, лінія, гібрид першого покоління, популяція) в рамках нижчого із відомих ботанічних таксонів (рід, вид, різновидність) незалежно від того, чи задовольняє вона умовам виникнення правової охорони. Відповідно до Закону України «Про охорону

прав на сорти рослин») можуть набуватися такі права на сорти:

1) особисті немайнові права інтелектуальної власності на сорт рослин на підставі свідоцтва про авторство на сорт рослин;

2) майнові права інтелектуальної власності на сорт рослин, що засвідчуються патентом на сорт рослин;

3) майнове право інтелектуальної власності на поширення сорту рослин, що засвідчуються свідоцтвом про державну реєстрацію сорту рослин.

Ці права набуваються на сорт, який відповідає умовам патентоспроможності і є: новим; відмінним; однорідним; стабільним [2].

Суб'єктами зазначених прав інтелектуальної власності на сорти рослин можуть бути

Комерційний обіг майнових прав інтелектуальної власності на сорти рослин перебуває у сфері дії не лише законодавства України про право інтелектуальної власності, а і законодавства України про захист економічної конкуренції, оскільки володіння суб'єктами господарювання певними об'єктами права інтелектуальної власності зумовлює виникнення так званої «тимчасової монополії, захищеної законом» на такий об'єкт, а отже, і можливим обмеженням конкуренції на ринку.

Тимчасова монополія на об'єкти права інтелектуальної власності є одним з виключень з загального принципу підтримки державою конкуренції. Надання державою захисту монополії на виключні права інтелектуальної власності стимулює наукову діяльність, ділову активність, надає володільцям таких прав певні переваги на деякий час, в тому числі захищаючи їх права від незаконних посягань у формі недобросовісної конкуренції.

Виникнення монополії в результаті володіння виключними правами та отримання на неї господарюючим суб'єктом правового захисту пов'язано з тим, що дані права мають абсолютний характер. Їх особливістю є те, що об'єкти інтелектуальної власності з метою належної юридичного захисту, за загальним правилом, підлягають спеціальній реєстрації та відрізняються тимчасовим і просторовим характером їх правової охорони. Суб'єкти господарювання, що володіють певними об'єктами права інтелектуальної власності – фактично володіють монопольним становищем на ринку, що існує у тій чи іншій галузі економіки в силу особливої ринкової кон'юнктури - економічної обстановки тимчасового характеру, до появи нових господарюючих суб'єктів - конкурентів на даному ринку, після появи яких монополія даного одного господарюючого суб'єкта на даному ринку зникає.

Проте, на сьогодні на формальному рівні правовий захист тимчасових монополій на володіння певними об'єктами права інтелектуальної власності, захищених законом, є недосконалим. Зокрема, Закон України «Про захист економічної конкуренції» формально надає такий захист лише при кваліфікації антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання, і не надає при кваліфікації інших видів порушень законодавства про захист економічної конкуренції.

У зв'язку з цим, статтю 13 вказаного Закону слід доповнити положеннями

наступного змісту: «вимоги цієї статті, передбачені у відношенні суб'єктів, що займають монопольне (домінуюче) становище на ринках, не поширюються на дії із здійснення виключних прав на результати інтелектуальної діяльності і прирівняні до них засоби індивідуалізації юридичної особи, засоби індивідуалізації продукції, робіт або послуг». Крім цього, порушення права інтелектуальної власності суб'єкта господарювання на сорти рослин відповідно до Закону України від 07 червня 1996 року N 236/96-ВР «Про захист від недобросовісної конкуренції» може бути кваліфіковане як недобросовісна конкуренція з боку інших суб'єктів господарювання, під якою розуміються будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності, що тягне за собою накладення штрафу у розмірі до п'яти відсотків доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єкта господарювання за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф.

У зв'язку з цим пропонуємо Закон «Про захист від недобросовісної конкуренції» доповнити статтею 5-1 такого змісту:

«Стаття 5-1. Заборона на недобросовісну конкуренцію, пов'язана з використанням результатів інтелектуальної діяльності.

Не допускається недобросовісна конкуренція шляхом вчинення господарюючим суб'єктом дій по продажу, обміну чи іншому введенню в обіг товару, якщо при цьому незаконно використовувались результати інтелектуальної діяльності».

### **Список літератури**

1. Мельник С.І. Державна система охорони прав на сорти рослин на сучасному етапі: становлення та розвиток. 2017. Журнал Економіка АПК. № 9. С. 19-24.
2. Про охорону прав на сорти рослин: Закон України від 17 січ. 2002 р. № 2986 / Верховна Рада України // Відом. Верхов. Ради України (ВВР). – 2002. – № 23. – Ст. 163.

**Вереш В.В.**

*студент*

Науковий керівник: **Мацієвич Т.О.**, *к. е. н., доцент,  
доцент кафедри землеустрою, геодезії та кадастру,  
Херсонський державний аграрний університет,  
м. Херсон, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПЕРЕДАЧІ ЗЕМЕЛЬ ОБ'ЄДНАНИМ ТЕРИТОРІАЛЬНИМ ГРОМАДАМ**

Земельні ресурси – основа розвитку сільської економіки, територіальний базис життєдіяльності громади та важливе джерело наповнення бюджету ОТГ. Важливо раціонально використовувати землю громади. А для цього необхідно знати, якими саме землями володіє територіальна громада, і як з максимальною користю вона може їх використати.



Основною метою є визначення особливостей застосування інструментарію передачі об'єднаної територіальної громади.

Відповідно до Розпорядження КМУ «Про передачу земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності у комунальну власність об'єднаних територіальних громад», Держгеокадастр повинен був передати землі державної власності за межами населених пунктів у комунальну власність ОТГ до кінця 2018 р. Відповідне рішення передбачає оформлення відповідних урядових доручень Державній службі з питань геодезії, картографії та кадастру.

Кабінет Міністрів України прийняв розпорядження щодо передачі землі державної власності за межами населених пунктів у комунальну власність ОТГ на підставі трьох нормативно-правових актів:

1. Земельний кодекс України. Стаття 117 «Передача земельних ділянок державної власності в комунальну власність чи земельних ділянок комунальної власності в державну власність».

2. Законодавчий документ – власне, постанова Кабміну, яка зобов'язує Держгеокадастр провести таку передачу в частині земель ОТГ.

3. Закон України «Про місцеве самоврядування». Стаття 26 якого регламентує обов'язкове узгодження дій Держгеокадастру з органом місцевого самоврядування в перехідний період передачі земель. Загалом механізм схожий на процедуру передачі землі громадянам, наприклад учасникам АТО, тільки приймаючою стороною виступає громада [1].

Земля як особливий природний ресурс має бути первинною матеріальною та фінансовою основою місцевого самоврядування. Тому процес «децентралізації» не може бути повним без передачі територіальним громадам повноважень з розпорядження землями на всій території громади, а не лише в межах населених пунктів. Станом на 10.01.2019 (підсумок грудня) року на території України було створено 876 об'єднаних територіальних громад, в яких проживає 9,0 млн осіб [2].

Для забезпечення використання положень чинного земельного законодавства та для розвитку ОТГ існує Інструментарій призначений для використовуватися як посадовими особами органів влади ОТГ, так і усіма зацікавленими громадянами. Інструментарій значною мірою дозволяє радам ОТГ здолати перепони в управлінні земельними ресурсами громад. Практичний інструментарій покликаний вирішити проблеми землеустрою в громаді, зробити прийняття рішень обґрунтованим, зрозумілим, прозорим для мешканців. Під час зміни нормативно-правової бази слід дотримуватись вимог чинного законодавства.

Практичний інструментарій – це інноваційний набір інструментів для забезпечення сталого розвитку громад та підвищення рівня життя населення через ефективне управління земельними ресурсами громади. Це – чіткий алгоритм дій для лідерів громади та працівників органів місцевого самоврядування для раціонального використання та охорони земель у межах ОТГ [3].

Інструментарій допомагає у вирішенні таких основних питань у галузі земельних відносин, які виникають в процесі діяльності ОТГ:

1. невизначеність меж території ОТГ;
2. ОТГ не розпоряджається землями за межами населених пунктів;
3. недоотримання надходжень до місцевого бюджету від плати за землю;
4. неможливість спланувати діяльність через брак інформації про земельні ресурси;
5. невизначеність кількісних та якісних показників земельних ресурсів на території ОТГ;
6. відсутність інформації про орендарів землі на території ОТГ, неточність показників кількості та місця розташування земель державної власності, невизначеність їх правового статусу;
7. відсутність інформації про розташування нерозподілених (невитребуваних) земельних ділянок, виділених в натурі (на місцевості за рахунок земельних часток (паїв), земель запасу);
8. невизначеність місця розташування режимоутворюючих об'єктів та зон обмежень у використанні земель навколо них;
9. забруднення земель. засмічення території, стихійні звалища, скотомогильники, радіаційне забруднення тощо;
10. відмова у задоволенні потреб громадян у земельних ділянках;
11. пропозиції для залучення інвестора та ведення бізнесу відсутні в ОТГ;
12. резервування перспективних для розвитку ОТГ територій не здійснюється;
13. догляд меліоративних систем не здійснюється, вони не утримуються в належному стані;
14. незаконне використання безхазяйних лісів [4].

Отже, передача земель за межами населених пунктів важлива для ОТГ, оскільки Держгеокадастр більше не зможе в односторонньому порядку, без згоди громади, розпоряджатися цими землями. Завдяки ініціативі уряду відтепер не чиновники, а самі громади прийматимуть рішення, які сприятимуть розвитку сільськогосподарського виробництва, залученню інвестицій, істотно збільшать надходження до місцевих бюджетів. Органи місцевого самоврядування ОТГ отримали можливості в частині наповнення місцевих бюджетів за рахунок використання земельних ресурсів. Рада громади сама визначає ставку земельного податку, 100 % якого залишається в місцевому бюджеті.

### **Список літератури**

1. Пальчук В. Розширення повноважень ОТГ у сфері земельних відносин [Електронний ресурс] / В. Пальчук // Україна: події, факти, коментарі. – 2018. – № 5. – С. 44-54. – Режим доступу до ресурсу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr5.pdf>.
2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування [Електронний ресурс] // Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – 2018. – Режим доступу до ресурсу:

<https://storage.decentralization.gov.ua/uploads/library/file/359/10.01.2019.pdf>.

3. Практичний інструментарій управління землями об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс] // USAID «підтримка аграрного і сільського розвитку». – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://vassr.org/node/3564>.
4. Яремко Ю.І. Концептуальний підхід та еколого-економічні принципи сільськогосподарського землекористування меліорованих земель / Ю.І. Яремко, Н.В. Дудяк // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель – 2015. – № 1. – С.74-80.

**Зубенко В.В.**

*к. ю. н., доцент, доцент кафедри історії та теорії  
національного і міжнародного права,  
Херсонський державний університет  
м. Херсон, Україна*

## **РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВИ ЯК ЗАСІБ МОДЕРНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ**

Сьогодні Україна переживає складний період модернізації державного управління, що передбачає зміни в усіх сферах життя громадян та торкається всіх напрямів діяльності держави. Найважливішою умовою модернізації є адаптація масової свідомості до сучасних політичних інститутів. Вважається, що масова свідомість – найбільш інерційна сфера життєдіяльності соціуму.

Проте, періоди різких, революційних перетворень, як правило, супроводжуються істотними змінами в масовій свідомості, заміщенням одних ціннісних домінант іншими. Крім того, сьогодні вже не викликає сумнівів, що радикальні зміни в економіці, політиці, системі державного управління потребують ціннісного обґрунтування, що система цінностей, яка формує основу світогляду людей, може виступати і як чинник, що прискорює розвиток, і як бар'єр на шляху такого розвитку. Інституційні перетворення стають дійсно незворотними тільки тоді, коли вони сприйняті суспільством і закріплені в системі цінностей, на які це суспільство орієнтується. Ліквідація колишніх недемократичних структур, яка відбувається в ході демократичного транзиту, аж ніяк не означає одночасних інституційних змін. Формування демократичних політичних змін означає створення демократичних систем з парламентами, партіями, відкритими виборами, самостійними гілками влади та незалежними судовими процедурами, повною гласністю, тощо [1, с. 67]. При цьому їх створення має відбуватися не просто шляхом прямого запозичення демократичних механізмів з політичних систем демократичних країн. Воно повинно бути обумовлено культурними та історичними традиціями, політичним та економічним станом суспільства, соціальними і ціннісними факторами.

Соціально-політичні реформи, розпочаті в Україні в кінці 1990-х років, зародили надію громадян на можливість поступового перетворення країни на сучасну демократичну державу. За минулі два десятиліття політичної модернізації Українська держава помітно змінилася. Були досягнуті деякі

важливі політичні та економічні свободи (право голосу, гласність, свобода преси, невтручання держави в приватне життя, Політична модернізація як чинник державної іміджевої політики можливості приватних ініціатив). За рядом параметрів українська система влади стала нагадувати західні: політичний плюралізм; децентралізація влади; вибори як форма впливу на державну політику; закріплення в Конституції політичних прав і свобод громадян.

Однак, визнаючи ряд позитивних змін у країні, що відбулися за вказаний період, доводиться визнати, що бажані результати не були досягнуті. У зв'язку з цим значна частина населення розчарована демократією, ефективністю здійснення політичного курсу, до якого країна перейшла з ентузіазмом на початку 1990-х рр. Зовнішній каркас влади найчастіше лише камуфлює її внутрішній зміст і реальні механізми.

Як і раніше, виконавча влада прагне до концентрації в своїх руках усього обсягу повноважень за рахунок порушення прерогатив парламенту і зневаги до судової системи. Державні інститути залишилися слабкими, що зумовило невдачу багатьох реформ [2, с. 27].

Результатом політичної модернізації в Україні мають стати реальний поділ влади, створення правових та інституційних гарантій діяльності опозиції, незалежність суду і ЗМІ, демократизація влади, реальне дотримання принципів правової держави. Політична система повинна забезпечувати стабільний розвиток і динамічну рівновагу між інтересами всіх політичних груп. Вона має бути здатною до реагування на імпульси, що виходять як зсередини, так ззовні, за рахунок прямих і зворотних зв'язків між керівниками і керованими. Природно, що держава, якій вдається ефективно вирішувати завдання політичної модернізації, здобуває позитивний імідж, як в очах власного населення, так і міжнародної громадськості. Як відомо, суб'єкти та органи демократичної влади існують для задоволення потреб громадян. Тому при прийнятті стратегічних рішень вони повинні брати до уваги думку, принаймні, більшості громадян. Внаслідок цього реалізація масштабних державних і локальних муніципальних програм багато в чому залежить від рівня їх підтримки широкою громадськістю, суспільно-політичними організаціями, групами інтересів та ЗМІ. Для того, щоб модернізаційні ініціативи та програми були сприйняті українцями, необхідно з'ясувати, що саме населення розуміє під модернізацією і як воно уявляє її цілі та завдання в Україні. Тільки програми, відповідні запиту українців на модернізацію в цілому і певну роль держави в цьому процесі зокрема, зможуть отримати підтримку населення, а значить, поліпшити внутрішньополітичний імідж України. Забезпечення цієї підтримки – перше завдання комунікацій органів влади як специфічної форми політичної комунікації. Соціальні суб'єкти підтримують або засуджують дії влади, зокрема, виходячи зі своїх уявлень про ідеальну владу. Зміст же образу чинної влади залежить, в першу чергу, від інструментальної та комунікативної діяльності конкретних суб'єктів і органів влади. Формування позитивного іміджу влади і відповідно позитивної громадської думки про владу – друге

завдання [3, с. 168].

Отже, щоб політична модернізація була успішною, необхідний широкий суспільний консенсус з найбільш важливих питань політичного життя. З точки зору ефективності функціонування громадської думки як соціального інституту, здатного ініціювати багато змін у практичній політиці держави, можна оцінювати і сам рівень розвитку демократії. Громадська думка є індикатором встановлення політичного ладу, виразником протиріч і очікувань, що стосуються стану демократії в Україні. Проте в Україні склався такий тип суспільної системи, в основі якого лежить ефективність влади, а не ефективність власності. Слабко розвинене партнерство між державою і суспільством, ще не склалися механізми громадського контролю над владою. У результаті зберігається, а часом наростає відчуження влади від суспільства і суспільства від влади. За цих умов важливого значення набуває процес формування іміджу держави, який має спонукальний, дієвий характер для всього суспільства. Позитивний імідж країни може викликати почуття патріотизму, мобілізувати суспільство на вирішення різних проблем, у тому числі й на модернізацію всього суспільного життя [4, с. 17].

О. Дубас вважає, що позитивне сприйняття України у світі здатне значною мірою сприяти успіху здійснюваних соціальних і економічних реформ. «Сьогодні завдання державного будівництва вимагають реалізації кроків, спрямованих на формування позитивного ставлення до Української держави. Це дасть можливість скорегувати поведінку зарубіжних країн — потенційних партнерів та інвесторів України, — сформувати сприятливий клімат у вирішенні найважливіших політичних і економічних завдань розвитку держави» Як пише Л. Аділова, призначення іміджу як інструменту управління полягає в налагодженні інтеракцій між суб'єктом і об'єктом. Тому імідж можна розглядати як інструмент досягнення конкретної мети і концептуальний продукт, змодельований з урахуванням соціально-політичних, національних, культурних особливостей країни. Оскільки імідж не може значно відхилитися від стану суспільства, завдання конструювання сприятливого іміджу — створити пріоритети розвитку самого суспільства. Пріоритетом українського суспільства є успішна політична модернізація. Для державної структури імідж має важливе функціональне і статусне значення, оскільки він є показником рівня довіри до неї населення і критерієм оцінки суспільством ефективності управлінської діяльності та, за великим рахунком, проведених державою перетворень. Він фіксує ступінь відповідності дій державних органів вимогам та очікуванням конкретних соціальних груп і соціуму в цілому. Таким чином, імідж значною мірою детермінує поведінку громадян по відношенню до державних структур і, зокрема, їх співробітників [5, с. 1]. Це особливо актуально, враховуючи ставлення українців до чинної влади. Є. Шевченко виділяє такі фактори позитивного впливу на імідж України: стабільність поведінки суспільства, високий рівень національної толерантності, помірний національний характер; історія країни, самобутня культура; наукові досягнення світового значення; поширення інформації про перспективні галузі української економіки

(наприклад, літакобудування, суднобудування, виробництво ракетної та космічної техніки, інтелектуальні системи та унікальні високі технології); туризм, спорт. Думається, що в сучасних умовах для поліпшення іміджу держави цих факторів недостатньо. У даному переліку відсутній фактор, який особливо цінують у сучасному світі – це рівень демократизації суспільства в даній державі. У науковій літературі виділяються універсальні позитивні характеристики, що впливають на формування позитивного сприйняття держави всередині країни. Це, перш за все рівень соціального самопочуття громадян. Ключовою складовою тут є оцінка особистого майбутнього в контексті перспектив розвитку держави. Це означає, що політичні реформи безглузді без економічних реформ і не можуть виступати самостійною метою модернізації. Слід зазначити, що створення соціально-економічних передумов сприяє консолідації тих верств суспільства, які зможуть створити суспільний запит на демократизацію. Політична система повинна бути побудована на принципах самоорганізації, які сприяють генерації інноваційних процесів. Однак інноваційні ідеї, цілі, стратегії не лежать на поверхні, вони вимагають матеріальних вкладень та інтелектуальних зусиль.

### Список літератури

1. Державне управління: теорія і практика / В. Б. Авер'янов, В. В. Цветков, В. М. Шаповал, С. П. Кисіль, Л. Т. Кривенко - К. : Юрінком Інтер, 1998. – 431 с.
2. Калініченко М. Влада громадянського суспільства : монографія / М. Калініченко. - Суми : ВТД "Універ.кн.", 2006. - 175 с.
3. Політична система і громадянське суспільство: європейські і українські реалії. Монографія за загальною ред. д. і. н., проф. А. Кудряченка. – К.: НІСД. – 2007. – С. 307.
4. Костецька І. О. Інститут президентства в Україні: становлення і функціонування / теоретико-правовий аналіз. – К., 2003. – 496 с.
5. Валевський О.Л. Державна політика в Україні: методологія аналізу, стратегія, механізми впровадження. – К.: НІСД, 2001. – 242 с.

**Кудлай Л.О.**

*студентка 2 курсу, спеціальності «Фінанси»,  
Науковий керівник: Кудлай В.Г., к. е. н., доцент,  
Державний вищий навчальний заклад «Київський національний  
економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

## ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

**Постановка проблеми.** У наш час реклама має величезний вплив на суспільство та формує думку масового споживача про конкретний продукт, подію, суспільне явище. Кожен громадянин України, можливо, навіть не бажаючи цього, є споживачем реклами. Адже ми перебуваємо під її впливом постійно: бачимо рекламні плакати на вулиці, читаємо або дивимося ЗМІ, натикаємося на рекламу в Інтернеті. До того ж наразі існує безліч інструментів

рекламування, якими користуються суб'єкти господарювання для приваблення споживачів. З переліченого вище випливає закономірний висновок, що така діяльність, яка має величезний вплив на суспільство повинна мати чітке законодавче регулювання й здійснюватися згідно правових норм.

Актуальність дослідження цієї теми зумовлена також відсутністю певних необхідних пунктів в Законі України «Про рекламу», які стосувалися би реклами політичного характеру. В Україні політична реклама є регулярним явищем та одним з основних інструментів для просування партій або окремих політиків.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питання й сутність рекламної діяльності в Україні досліджували такі науковці: У. Уеллс, Е.В. Толук, О.А. Добрянська, Л.А. Микитенко, З.В. Кузнецова. Теоретичні знання з даної теми також можна отримати, звернувшись до наукових праць з теорії державного управління В.М. Плішкіна, Є.В. Ромата, В.Б. Авер'янова, Т.Д. Маслова, Н.М. Оніщенко, Р.І. Мокшанцева. Питання щодо врегулювання політичного рекламування було проаналізовано у працях політологів, журналістів, соціологів, філософів, а саме В. Бебика, С. Барматової, М. Слюсаревського, В. Кафарського, І. Ерлецька, Ю. Ганжурова, О. Шпортько, Г. Гранадзера, А. Джабасова, Г. Почепцова. Серед правників вивченню цієї теми приділяли увагу кандидати юридичних наук О.В. Марченко та Ю.О. Громенко.

На сьогоднішній день проблема неврегульованості рекламної діяльності з боку держави залишається невирішеною та недостатньо вивченою у правовому плані. Дана галузь стрімко розвивається, стає все потужнішою з кожним роком, тому вимагає суттєвого покращення й змін, а також вдосконалення проблемних питань через аналіз та дослідження фахівцями в галузі права.

**Мета та завдання дослідження.** Головною метою дослідження є аналіз нормативно-правових актів, що регулюють рекламну діяльність в Україні, вивчення правових засад функціонування суб'єктів господарювання, які беруть участь у даному виді господарської діяльності.

**Викладення основного матеріалу.** Впровадження рекламної діяльності в першу чергу повинно базуватися на демократичних засадах. Часто можна спостерігати спади та підйоми у демократичній складовій суспільства. Це наочно демонструє реклама, тим самим ілюструючи зв'язок рівня демократизації в країні та процесів розвитку сфер державного управління. Найголовнішим завданням для створення державного управління в цій галузі є забезпечення сприятливих умов функціонування рекламної діяльності. Система державного управління повинна бути структурованою, ієрархічною, що характеризується поділом на рівні організації управління, мати можливість вчасно реагувати на зовнішні чинники та впливати на них. Суб'єктами системи державного управління є державні та недержавні органи. До державних відноситься безпосередньо держава та органи її управління, а до недержавних — фізичні та юридичні особи, рекламодавець, виробник, розповсюджувач реклами, громадські організації. Об'єктами даного виду

діяльності є споживачі реклами та рекламний ринок.

Основними цілями в області регулювання цієї діяльності мають бути:

- забезпечення умовами для можливості ефективного функціонування рекламної діяльності;
- регулювати зовнішньополітичні та внутрішньополітичні завдання у сфері рекламної діяльності;
- поширення інформації про важливі соціальні складові, які необхідні суспільству;
- сприяння ефективності бізнесу та підприємницької діяльності;
- підтримання національних виробників за допомогою реклами;
- усунення негативних чинників впливу реклами.

Одним з проявів недобросовісної конкуренції є порівняльна реклама. Органи державної влади мусять спершу класифікувати рекламу як порівняльну, а потім рекламодавець буде нести відповідальність згідно з Законом України «Про недобросовісну конкуренцію».

Найбільш корисною з усіх видів реклами для суспільства є соціальна реклама. Вона націлена на донесення до громадян суспільно корисних цілей, пропагування загальнолюдських цінностей, моральних ідеалів. Соціальна реклама не має на меті отримання прибутку. Рекламодавцем цього виду реклами може будь-яка особа. Крім того, особам, які безкоштовно займаються виробленням, розповсюдженням соціальної реклами або сприяють її поширенню, надаючи кошти, надаються пільги. Соціальна реклама не повинна мати на меті прорекламувати товар, послугу або конкретну особу, а також містити посилення на рекламодавця або виробника реклами, крім випадків, коли ними є громадська організація. Засоби масової інформації, які частково або повністю фінансуються з державного або місцевого бюджетів, зобов'язуються розмішувати соціальну рекламу державних органів, громадських організацій у розмірі не менше 5 відсотків ефірного часу. Вони зобов'язані надавати пільги на поширення інформації соціального характеру благодійним організаціям, закладам культури, освіти та охорони здоров'я.

Час, який відведено на рекламу, на телебаченні та радіо становить 15 відсотків, а під час виборів — 20 відсотків протягом астрономічної доби. Реклама не повинна переривати передачі або заважати розумінню їх змісту. Не можуть перериватися на рекламу передачі, які транслюють виступи або зібрання державних органів, трансляції релігійних подій, дитячих програм та новини. Ще одним джерелом поширення реклами є друковані засоби масової інформації. Вони самі визначають обсяг реклами, що буде міститися в публікації. Також в Законі прописаний пункт щодо наявності політичної реклами у друкованих носіях інформації. Вона може займати не більше 20 відсотків обсягу друкованої площі даного видання у його кожному номері.

Невід'ємною частиною політичної кампанії є політична реклама. Вона являє собою одну з форм передвиборчої агітації, спрямована на те, щоб змусити споживача реклами голосувати «за» або «проти» певного кандидата. В Законі України «Про рекламу» про регулювання політичної реклами згадується лише в



статті 14 у контексті того, яку площу має займати реклама політичного спрямування на засобах реклами. Визначення ж цього виду рекламної діяльності міститься в Законі України «Про вибори народних депутатів України» і сформульоване так: «Політична реклама – це розміщення або поширення матеріалів передвиборної агітації за допомогою рекламних засобів. До політичної реклами належить також використання символіки або логотипів партій – суб'єктів виборчого процесу чи певного кандидата у депутати. Реклама друкованих видань (газет, журналів, книг), інших товарів та послуг з використанням прізвищ чи зображень (портретів) кандидатів, назв чи символіки партій – суб'єктів виборчого процесу також є політичною рекламою» [2, 14]. До політичної реклами відноситься використання логотипів та символів, що стосуються політичної партії, а також лозунгів або девізів.

Прихована політична реклама має тенденцію до збільшення з кожним роком. Відповідно до статті 68 Закону України «Про вибори народних депутатів» офіційні заяви та повідомлення кандидатів у депутати чи президенти, які вже займають посаду у державних не вважаються передвиборчою агітацією. Часто українські державні діячі використовують прогалини у цьому пункті як перевагу для себе. Офіційна заяви перетворюються на приховану політичну рекламу, яка ще й фінансується з Державного бюджету країни. Найбільша проблема в тому, що чинне законодавство не передбачає покарань за приховану політичну рекламу.

Варто зазначити, що нормативно-правових актів, які б охоплювали усі аспекти предмету та могли регулювати усі існуючі та потенційні проблеми, не існує. Звісно, регулювання рекламної діяльності на законодавчому рівні в Україні далеке від досконалості. Єдиним вірним шляхом є постійне оновлення та доповнення нормативно-правових актів, які регулюють дану діяльність.

### Список літератури

1. Про вибори народних депутатів України: Закон України від 17.11.2011 р. №4061-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4061-17>. Pro vybory narodnykh deputativ Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 17.11.2011 r. №4061-VI [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4061-17>.
2. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 № 270/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996 – № 39 – С.181. Pro reklamu: Zakon Ukrainy vid 03.07.1996 № 270/96-VR // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 1996 – № 39 – S.181.
3. Марченко О.В. Правове регулювання політичної реклами в Україні та деяких закордонних державах // [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.cvk.gov.ua/visnyk/pdf/2016\\_1/visnyk\\_1\\_2016\\_st\\_13.pdf](http://www.cvk.gov.ua/visnyk/pdf/2016_1/visnyk_1_2016_st_13.pdf). Marchenko O.V. Pravove rehuliuвання politychnoi reklamy v Ukraini ta deiakykh zakordonnykh derzhavakh // [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: [http://www.cvk.gov.ua/visnyk/pdf/2016\\_1/visnyk\\_1\\_2016\\_st\\_13.pdf](http://www.cvk.gov.ua/visnyk/pdf/2016_1/visnyk_1_2016_st_13.pdf).

**Орленко Н.С.**

*к. е. н., доцент, старший науковий співробітник  
відділу науково-технічної інформації*

**Іськова О.В.**

*заступник завідувача відділу – завідувач сектору договірної роботи відділу  
правового забезпечення та розробки законодавства у сфері охорони прав на  
сорти рослин*

**Гончар В.А.**

*старший науковий співробітник сектору договірної роботи відділу правового  
забезпечення та розробки законодавства у сфері охорони прав на  
сорти рослин,  
Український інститут експертизи сортів рослин  
м. Київ, Україна*

## **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОХОРОНИ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА СОРТИ РОСЛИН В УКРАЇНІ**

Конституція України гарантує кожному громадянину свободу наукової та науково-технічної діяльності. Саме питання правової охорони селекційних досягнень, як об'єктів інтелектуальної власності, сьогодні стає актуальним для комерційної, підприємницької та виробничої діяльності суб'єктів господарювання різної форми власності.

Міжнародна конвенція з охорони прав нових сортів рослин (Конвенція UPOV) – одна із головних міжнародних угод у сфері правої охорони сортів рослин. Мета конвенції полягає у визнанні досягнень селекціонерів, які займаються створенням нових сортів та наданні їм виключного майнового права на засадах ряду однорідних та чітко обґрунтованих принципів. Для реалізації цієї мети, держави - учасники мають спеціальну законодавчу базу, яка і регулює надання такого права селекціонерам, що сприяє виконанню міжнародних договорів та міжнародних стандартів, встановлених світовою співдружністю.

Дотримання рекомендацій Міжнародної конвенції з охорони нових сортів рослин (1961 р. – заснування та підписання, 1968 р. – набуття чинності, 1972, 1978, 1991 рр. – перегляд), Міжнародного союзу з охорони нових сортів рослин (UPOV), Директив Ради (ЄС - CPVO) з охорони прав на сорти рослин, їх дотримання було передумовою вступу України до СОТ, а в подальшому приєднання до Схем сортової сертифікації Організації міжнародного співробітництва та розвитку (OECD) та вступ до Європейського Союзу.

У зв'язку з наміром набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі та на виконання пункту 2 постанови Кабінету Міністрів України від 25 жовтня 2017 року № 1106 «Про виконання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» необхідно провести аналіз, порівняння законодавства України до

законодавства ЄС, розробити відповідні заходи щодо імплементації даної Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у галузі експертизи сортів рослин та надати пропозиції щодо вдосконалення національного законодавства. В цій постанові Урядом України затверджено План заходів з виконання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

Акти Міжнародної Конвенції (UPOV) встановлюють мінімальний видовий склад об'єктів правової охорони і надають державам - учасникам можливість врахувати національні особливості у своїх законодавчих та нормативно-правових актах.

Прагнення України забезпечити правову охорону особистих майнових прав на сорти рослин та створити механізм стимулювання селекціонерів, а також сприяти вільній торгівлі в інтересах економічного та соціального розвитку з подальшим вступом до СОТ та ЄС, викладено у Законі України „Про охорону прав на сорти рослин”.

Законодавча база правової охорони на сорти рослин в Україні характеризується диференційованим підходом та вважається комплексним. Регулювання правової охорони нових сортів рослин взаємозв'язане з нормами трудового, цивільного, господарського, адміністративного права. Кодекси України (Господарський, Кримінальний, Про адміністративні правопорушення, Митний, Цивільний Кодекс законів про працю), Закони України „Про охорону прав на сорти рослин”, „Про насіння та садивний матеріал” регулюють правові відносини у сфері охорони прав на сорти рослин.

Селекційний процес закінчується створенням сорту, який є біологічним об'єктом дослідження. Під час проведення Державної науково – технічної експертизи сортів рослин сорт набуває правового статусу і стає об'єктом інтелектуальної власності селекційних досягнень. Саме державна реєстрація сортів за позитивними результатами відповідності їх критеріям охороноздатності (новизна, відмінність, однорідність і стабільність).

Отже, на сьогодні, найбільш актуальним є питання імплементації положень європейського законодавства у сфері охорони прав на нові сорти рослин у національне законодавство України. В той же час, слід враховувати те, що європейські нормативно-правові акти у сфері охорони прав на селекційні досягнення здійснюють правове регулювання охорони прав на сорти рослин в межах Європейського Союзу, що для України, яка не є його членом, створює додаткові складнощі для імплементації та відтворенні таких норми у національному законодавстві у цій сфері.

### **Список літератури**

1. Про охорону прав на сорти рослин: Закон України від 17 січ. 2002 р. № 2986 / Верховна Рада України // Відом. Верхов. Ради України (ВВР). – 2002. – № 23. – Ст. 163.

**Третяк Н.А.**

*к. е. н., науковий співробітник,*

*Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»  
м. Київ, Україна*

## **ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНІ ФОРМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗЕМЛЕГОСПОДАРИВАННЯ**

На сьогодні в Україні практично економічно не стимулюється ефективне використання землі та його поліпшення, не здійснюється диференціація відповідальності за забруднення чи покращення земельних та інших природних ресурсів. Вирішення цієї проблеми можливе в результаті запровадження інноваційних механізмів, які в свою чергу об'єднують зусилля та узгодження інтересів між державою, бізнесом і громадськістю.

Таким перспективним напрямком сталого просторового розвитку, зокрема у сфері землегосподарювання, може стати механізм державно-приватного партнерства, яке крім економічних, політичних і соціальних завдань, вирішить і проблему з інвестиціями. Однак, при цьому, як відмічає Р. Хусанов, з чим погоджуємося, що прийняття рішення щодо вибору моделі залишається за державою (регіоном), зокрема територіальною громадою, оскільки безпосередньо залежить від національних пріоритетів, джерел фінансування, терміну окупності, можливостей приватного партнера тощо. Зокрема, вибір прийнятної форми угод державно-приватного партнерства щодо ефективного, відтворювального і ресурсощадливого землегосподарювання є завданням не з легких та потребує додаткових досліджень.

Державно-приватне партнерство (далі – ДПП) – це співробітництво між державним та приватним партнерами, яке здійснюється на договірній основі, де державний партнер – держава/територіальна громада в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування, а приватний партнер це юридична особа (крім державних та комунальних підприємств) або фізичні особи – підприємці.

Основні ознаки механізму ДПП, що обумовлюють його ефективність при залученні приватного бізнесу є:

– надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта ДПП з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в рамках ДПП;

– фіксація у договірних відносинах «державного інтересу»;

– довгостроковість відносин (від 5 до 50 років);

– передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення

ДПП;

– внесення приватним партнером інвестицій в об’єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством [1].

В Україні основними формами здійснення ДПП відповідно до статті 5 Закону України «Про державно-приватне партнерство» є: концесія, управління майном, спільна діяльність та інші договори. Крім того, договір, може містити елементи різних договорів (змішаний договір), умови яких визначаються відповідно до цивільного законодавства України [2].

Так, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у 2017 році в Україні на засадах ДПП було укладено 191 договорів, з яких реалізувалося 182 проектів (157 договорів концесії, 24 – спільної діяльності та один договір державно-приватного партнерства).

Основними сферами застосування ДПП в Україні є [1]:

- збір, очищення та розподілення води – 31 договір;
- виробництво, транспортування і постачання тепла – 8;
- оброблення відходів – 7;
- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури – 7;
- управління нерухомістю – 4;
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії – 3;
- інші – 6 договорів.

У всіх цих договорах важливу роль відіграє земля, який є важливим природним та матеріальним ресурсом, який відіграє роль не тільки просторовим базисом для розвитку різних галузей економіки, а й є основою засобу виробництва та предмета праці.

Тому, у таблиці 1 встановлено можливі угоди щодо просторової організації землегосподарювання (за типами землекористування, як для зовнішніх, так, і для внутрішніх інвесторів).

**Таблиця 1. Форми державно-приватного партнерства у просторовій організації землегосподарювання**

Сфери застосування (відповідно до Закону України «Про ДПП»)	Просторова організація землегосподарювання (за типами землекористування) в Україні	Угоди, які можуть укладатися відповідно до законодавства України	Угоди, які можуть укладатися із використанням зарубіжного досвіду
будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури	09.02. Транспортної та інженерної інфраструктури	спільна діяльність; інші договори (договір оренди землі); змішані договори	договір концесії; договір управління майном; договір оренди; спільна діяльність; договір на обслуговування; змішані договори

Продовження табл. 1

Сфери застосування (відповідно до Закону України «Про ДПП»)	Просторова організація землегосподарювання (за типами землекористування) в Україні	Угоди, які можуть укладатися відповідно до законодавства України	Угоди, які можуть укладатися із використання зарубіжного досвіду
туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт	03.02. Заповідно-рекреаційний; 05.01. Рекреаційний (05.01.1. Дачний та 05.01.2. Для організації відпочинку населення туризму та проведення спортивних заходів) 06.01. Історико-культурний;	спільна діяльність; інші договори (договір оренди землі); змішані договори	договір концесії; договір оренди; спільна діяльність; договір на обслуговування; змішані договори
забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем	01.01. Сільськогосподарський	спільна діяльність; інші договори (договір оренди землі); змішані договори	договір концесії; договір оренди; спільна діяльність; договір на обслуговування; змішані договори
пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, крім таких, що здійснюються на умовах угод про розподіл продукції	09.01. Промисловий	спільна діяльність; інші договори (договір оренди землі); змішані договори	договір концесії; управління майном; договір оренди; спільна діяльність; договір на обслуговування; змішані договори

Типи землекористування тут розглядаються як землевпорядно-планувальна категорія, в межах категорій земель – як основної таксономічної одиниці об'єднання основних видів використання та типів цільового призначення земель. Тобто, перелік сфер застосування може змінюватися в залежності від просторової організації землегосподарювання й особливостей території та національних пріоритетів.

Крім того, для покращення інвестиційної привабливості, договори мають укладатися із використання європейських вимог.

Тому, пропонується при адаптація європейських тенденцій в Україні, під основними часто вживаними договорами щодо державно-приватних форм забезпечення просторової організації землегосподарювання розуміти:

– договір концесії – договір про передачу земельних та природних ресурсів, що належать державі чи територіальним громадам у тимчасову експлуатацію приватному партнеру на умовах права оренди землі. Як правило такі договори є довгострокові, що є прийнятним з точки зору повернення вкладених інвестицій. При цьому, власність залишається за державою/ територіальними

громадами і їх роль полягає в регулюванні ціни, якості та контролю виконання умов договору. Приватний партнер несе відповідальність у забезпеченні оборотного капіталу і всіх капітальних вкладень на земельні поліпшення;

– договір управління майном (землекористуванням) – це договір на передачу в управління приватному партнерові діючого бізнесу на корпоративних засадах, в тому числі земельних ділянок на праві користування, з метою підвищення ефективності операційної діяльності і покращення якості послуг, що надаються. Головна перевага таких договорів в тому, що вони дозволяють підвищити ефективність використання земельних та інших природних ресурсів шляхом залучення приватного сектора для здійснення земельних поліпшень без продажу земельних активів у приватний сектор;

– договір спільної діяльності – це договір, який зобов'язує сторони спільно діяти без створення юридичної особи для досягнення певної мети. Тобто, земельні та інші природні ресурси надаються приватному партнеру для їх використання на умовах визначених власником землі за відповідну долю доходу від діяльності. При такому договорі, обидві сторони можуть бути інвесторами, що є стимулом до продуктивної співпраці і покращенні ефективності дій та виконання умов договору та держава/територіальні громади спільно з приватним партнером відповідає за питання фінансування, будівництва, експлуатацію та підтримку проекту протягом договірного періоду;

– договір оренди – це угода при якій приватний сектор в обмін на диференційовані орендні платежі і право експлуатувати земельні та інші природні ресурси, отримує обов'язок підвищувати їх продуктивність. У таких договорах дохід від землегосподарювання приватного сектору залежить від вкладених ним коштів у передові технології, інноваційні концепції та оновлені і розбудови інфраструктури;

– договір на обслуговування – договір призначений для того, щоб держава / територіальна громада, наймала приватну сторону для надання послуг (рекреаційних, будівельних тощо) на короткий період часу. При цьому, держава/ територіальна громада залишає за собою право власності на земельні та інші природні ресурси, встановлює тарифи, бере на себе всі комерційні ризики і фінансує будь-які. Тобто, приватний партнер тут грає роль виконавця послуг щодо покращення послуг, які вона надає.

### Список літератури

1. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/>.
2. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 1 липня 2010 року № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
3. Хусанов Р. Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.researchgate.net/publication/279446643\\_Modeli\\_derzavno-privatno-go\\_partnerstva\\_zakordonnij\\_dosvid\\_ta\\_perspektivi\\_dla\\_Ukraini\\_Modeli\\_gosudarstvenno-castnogo\\_partnerstva\\_zarubeznij\\_opyt\\_i\\_perspektivy\\_dla\\_Ukrainy](https://www.researchgate.net/publication/279446643_Modeli_derzavno-privatno-go_partnerstva_zakordonnij_dosvid_ta_perspektivi_dla_Ukraini_Modeli_gosudarstvenno-castnogo_partnerstva_zarubeznij_opyt_i_perspektivy_dla_Ukrainy).

**Ярова Б.М.**

*к. е. н., старший викладач кафедри геодезії та картографії*

**Богаш В.Е.**

*студентка,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування  
м. Київ, Україна*

## **КОНСОЛІДАЦІЯ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ ЯК ОДИН ІЗ ДІЄВИХ ШЛЯХІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ДЕРЖАВИ**

Зупинити стрімке погіршення життя у сільських населених пунктах можна лише шляхом комплексного вирішення, за допомогою реалізації проектів і програм комплексного розвитку сільських районів. Для успішної реалізації яких потрібно дієве управління земельними ресурсами та механізми його реалізації [2].

За роки проведення земельної реформи та демонополізації державної форми власності на землю близько семи мільйонів громадян стали власниками земельних ділянок майже 12 тисяч господарств [1].

У зв'язку із прийняттям закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вирішення питання колективної власності на землю, удосконалення правил землекористування у масивах земель сільськогосподарського призначення, запобігання рейдерству та стимулювання зрошення в Україні» визначено механізм проведення консолідації земельних ділянок як передумови розвитку сільських громад [4]. Консолідацію земель можна розглядати як девелопментом сільськогосподарської нерухомості, тобто діяльністю, спрямованою на покращення та удосконалення земельних ділянок сільськогосподарського призначення та пов'язаної із ними іншої нерухомості, з метою підвищення їх вартості [3].

Консолідація земельних ділянок може розглядатись як самостійний вид бізнесу у вигляді посередницької або інжинірингової діяльності на ринку нерухомості, яка передбачатиме надання групі власників територіально розосередженої сільськогосподарської нерухомості певної сукупності консалтингових та проектно-вишукувальних послуг, що спрямовані на формування агротехнологічно-цілісних земельних масивів, ефективність використання яких у сільськогосподарському виробництві буде вищою ефективністю [3].

В Україні з 01 січня 2019 року законодавчо визначено можливість використання усіх земель масиву для ведення товарного сільськогосподарського виробництва без зміни цільового призначення; міна земельних ділянок в межах масиву дозволяється лише щодо рівноцінних земельних ділянок; можливість передачі земельних ділянок в суборенду без згоди орендодавців. У примусовому порядку визначена можливість вирішення проблеми черезсмузжя для суб'єкта прав на земельні ділянки, що займають 75% масиву – примусова консолідація. Можливість передачі в користування



земель під польовими дорогами виключно за умови безоплатного доступу усіх землевласників та землекористувачів до своїх земельних ділянок для використання їх за цільовим призначенням та оренди полезахисних лісосмуг за умови забезпечення виконання ними функції лісотехічної меліорації [5].

Ураховуючи діючу практику розорювання земель загального користування – польових доріг, то врегульована можливість використання земель польових доріг в якості ріллі [6].

Законодавче регулювання даної сфери землеустрою повинна у значній мірі покращити в-загальному проживання мешканців сільських населених пунктів та сприяти сталому розвитку територій. Проте виникають неточності у реалізації окремих положень. Також не вирішеним залишається трактування поняття «масиву земель сільськогосподарського призначення», що може у подальшому стати загрозою для повної реалізації вказаного нормативно-правового акту. Також виникають суперечності щодо обмеження обміну земельними ділянками лише в одному земельному масиві, тим самим порушуються конституційні права землевласника на розпорядження власним приватним майном. Застосування норм закону повинно бути єдиним на всій території нашої держави.

### Список літератури

1. Даугуль В., Алексенко А. Актуальні питання використання земель сільськогосподарського призначення органами місцевого самоврядування. Харків: Фактор. 2018. 176 с.
2. Ефективне управління землею в ОТГ. URL: [http://lgdc.org.ua/sites/default/files/library/zemelni\\_resursy-andriy\\_gnyda.pdf](http://lgdc.org.ua/sites/default/files/library/zemelni_resursy-andriy_gnyda.pdf) (дата звернення: 02.04.2019).
3. Консолідація земель сільськогосподарського призначення в Україні: механізм здійснення. URL: <https://zsu.org.ua/andrij-martin/92-2011-06-14-08-46-34> (дата звернення: 24.05.2019).
4. Пояснювальна записка ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вирішення питання колективної власності на землю, удосконалення правил землекористування у масивах земель сільськогосподарського призначення, запобігання рейдерству та стимулювання зрошення в Україні». URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/JH4O17LI.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH4O17LI.html) (дата звернення: 02.04.2019).
5. Що принесе аграріям «Закон про консолідацію земель»? URL: <http://agro-business.com.ua/agro/hist-nomera/item/10866-shcho-prynese-ahrariiam-zakon-pro-konsolidatsiiu-zemel.html> (дата звернення: 24.05.2019).
6. Як формувати масиви земель сільськогосподарського призначення і яка доля чекає на землі колективної власності? URL: <http://afz.com.ua/news/yak-formuvati-masivi-zemel-slskogospodarskogo-priznachennya--yaka-dolya-cheka-na-zeml-kolektivno-vlasnost/> (дата звернення: 24.05.2019).

**Ярова Б.М.**

*к. е. н., старший викладач кафедри геодезії та картографії*

**Качаненко В.О.**

*студент,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування  
м. Київ, Україна*

## **ВИКОРИСТАННЯ БЕЗПІЛОТНИХ ЛІТАЛЬНИХ АПАРАТІВ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

Останнім часом безпілотні літальні апарати все частіше підкорюють сфери людської діяльності: військова справа, енергетика, кіноіндустрія, сільське та лісове господарство й інші галузі вже не уявляють свій подальший розвиток без цих технологій. Не виключенням є геодезичні та землепорядні роботи, де безпілотні літальні апарати впевнено допомагають отримувати інформацію про земельні ресурси, проводити моніторингові та оцінювальні роботи тощо [6].

Правове регулювання використання безпілотних літальних апаратів (далі – БЛА) встановлено рядом діючих нормативно-правових актів: 1) Повітряним кодексом України від 19 травня 2011 р. № 3393-VI [2]; 2) наказом Міністерства оборони України «Про затвердження Правил виконання польотів безпілотними авіаційними комплексами державної авіації України» від 08.12.2016 р. за № 661 [3]; 3) наказом Міністерства оборони України «Про затвердження Правил розслідування авіаційних подій та інцидентів в авіації Збройних Сил України (Класифікатор подій, які належать до інцидентів)» № 256 від 19.05.2010 р. [4]; 4) наказ Національної авіаційної Про затвердження Авіаційних правил України, Частина 47 «Правила реєстрації цивільних повітряних суден в Україні» [5].

Відповідно до діючого нормативно-правового забезпечення безпілотні літальні апарати масою більше 2 кг підпадають під певні обмеження у використанні повітряного простору. Також використання їх повинно бути погоджено та за потреби отримати відповідні дозволи від Повітряних сил ЗС України, органів Державної прикордонної служби України, органів об'єднаної цивільно-військової системи організації повітряного руху України, органів обслуговування повітряного руху та управління повітряним рухом [1].

За оперативними даними Держгеокадастру в Україні налічується 28 670 населених пунктів (без врахування тимчасово окупованих територій та АР Крим), з них встановлено межі у 21 529 населених пунктах, що складає 75,1 % від їх загальної кількості. Водночас, до Державного земельного кадастру внесено відомості лише про межі 1850 адміністративно-територіальних одиниць (близько 6% від загальної їх кількості) [6].

Переваги використання БЛА [6]: низька вартість у порівнянні із використанням традиційних способів проведення знімальних, скорочення термінів

проведення інвентаризації земель населених пунктів та об'єднаних територіальних громад (використання БЛА дозволяє зняти за добу до 5000 га у літній період і до 2000 га у зимовий); результат зйомки має велике просторове розширення знімків; оперативність та періодичність зйомки; зйомка в складних умовах без ризику для життя (гірська місцевість, болота, та ін.).

Проводити повну інвентаризацію населених пунктів з використанням тільки БЛА не можливо, адже виникають проблеми при відображенні комунікацій, які не можливо візуалізувати при проведенні зйомки (водопроводи, газопроводи, каналізація, підземні комунікації, леп тощо), адже далеко не всі відомства та організації мають актуальні дані про інженерні мережі. Нерідко на практиці виникають проблеми з погодженнями технічної документації територіальними органами, які вже реорганізовані, але фактично ще працюють. Наразі, вартість проведення робіт з інвентаризації земель населених пунктів з використанням БЛА стартує з 600 грн з одного гектару, а за сприятливих умов такі роботи будуть завершені протягом двох місяців. Для прикладу у Хмельницькій області 1450 населених пунктів, а їхній середній розмір – 210 га. Мовою грошей, в середньому вартість таких робіт для середньостатистичного села Хмельниччини – від 130 тис. грн [6].

На разі використання БЛА є актуальним в Україні, адже дозволяє з мінімальними економічно обґрунтованими витратами встановлювати межі населених пунктів і тим самим збільшувати фіскальні надходження до бюджету. Тому використання безпілотних літальних апаратів є доцільним у сучасних реаліях нашої держави та перспективним напрямком.

### Список літератури

1. Зйомки з використанням дронів: нові обмеження з 1 червня. URL: <https://imi.org.ua/articles/zjomky-z-vykorystannyam-droniv-novi-obmezhennya-z-1-cherhvnya/> (дата звернення: 24.04.2019).
2. Повітряний кодекс України <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3393-17>.
3. Наказ Міністерства оборони України «Про затвердження Правил виконання польотів безпілотними авіаційними комплексами державної авіації України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0031-17> (дата звернення: 24.04.2019).
4. Наказ Міністерства оборони України «Про затвердження Правил розслідування авіаційних подій та інцидентів в авіації Збройних Сил України (Класифікатор подій, які належать до інцидентів)». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0386-10> (дата звернення: 24.04.2019).
5. Наказ Національної авіаційної Про затвердження Авіаційних правил України, Частина 47 «Правила реєстрації цивільних повітряних суден в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0240-19/ed20190205#n25> (дата звернення: 24.04.2019).
6. Як безпілотники землю допомагають впорядковувати? URL: <https://nubip.edu.ua/node/56845> (дата звернення: 24.04.2019).

**Секція: ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**

**Арзянцева Д.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, фінансів,  
банківської справи та страхування,  
Хмельницький університет управління та права,  
м. Хмельницький, Україна*

**ГРОМАДСЬКИЙ БЮДЖЕТ ЯК ІНСТРУМЕНТ УЧАСТІ ГРОМАДЯН В  
ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО  
РОЗВИТКУ ОТГ**

Реформа децентралізації передбачає побудову ефективних механізмів взаємодії громади, бізнесу та органів місцевого самоврядування, спрямованих на координацію зусиль усіх сторін, забезпечення врахування інтересів різних соціальних груп суспільства та бізнесу при розробці та проведенні місцевої соціально-економічної політики. Одним з інструментів такої взаємодії є бюджет участі або партисипативний (партисипаторний) бюджет.

Громадський бюджет (бюджет участі) об'єднаної територіальної громади – це частина бюджету об'єднаної територіальної громади, обсяг якого визначається щорічно згідно з рішенням сесії ради на відповідний рік та спрямовується на реалізацію проектних пропозицій, які перемогли під час голосування мешканців об'єднаної територіальної громади. Такий бюджет може бути затверджений у розмірі 1 % від бюджету розвитку. Метою впровадження партисипаторного бюджетування є налагодження системного діалогу між органами місцевого самоврядування і громадянськістю; підвищення рівня залучення мешканців територіальної громади до процесу ухвалення рішень щодо розвитку території; вирішення нагальних проблем життєдіяльності територіальної громади [1]. Формами громадського бюджету може бути бюджет участі, батьківський фонд, конкурс міні-проектів тощо. Наприклад, батьківський фонд передбачає, що батьки самостійно вирішуватимуть, на що буде витрачено кошти із цього фонду (наприклад, на поліпшення умов для організації освітнього процесу, благоустрій територій, озеленення, облаштування дитячих ігрових і спортивних майданчиків). Вважаємо, що такий механізм фінансування проектів соціально-економічного розвитку може бути ефективним при вирішенні соціально-економічних проблема розвитку об'єднаних територіальних громад.

Проведений аналіз офіційних сторінок об'єднаних територіальних громад у Хмельницькій області засвідчив про наявність модулю «Електронні петиції», однак кількість поданих петицій є низькою. Однією з причин ми бачимо в тому, що громада не бачить можливостей (і в першу чергу фінансових) для їх реалізації. Наявність громадського бюджету буде стимулювати населення до ініціації різних проектів у соціальній сфері, адже буде бачити підґрунтя та

реальну можливість вирішення ключових проблем. Враховуючи повільність впровадження бюджетів участі, розглянемо послідовність та практичні аспекти реалізації цього механізму на практиці (табл. 1).

**Таблиця 1. Етапи впровадження бюджету участі в діяльність об'єднаних територіальних громад**

Етап	Основні процедури
1. Розробка та розповсюдження методики організації системи учасницького бюджетування.	Проведення семінарів та нарад щодо методології впровадження партисипативного бюджету Навчання представників громади організаційним навичкам задля проведення зустрічей та консультацій із громадянами
2. Розробка матеріалів, спрямованих на зміцнення потенціалу та підвищення обізнаності для груп громадянського суспільства і представників громади з метою розвитку ефективного і взаємовигідного співробітництва.	Проведення інформаційної кампанії та навчання авторів проектів. Розвиток компетенцій, нарощування потенціалу, тренінги для громадян та ключових учасників процесу партисипативного бюджетного регулювання.
3. Формування робочої групи з питань підготовки бюджету участі з числа представників громадськості та представників органів місцевого самоврядування для започаткування та впровадження системи учасницького бюджетування.	Проведення переговорів між групами й учасниками з метою забезпечення рівного представництва інтересів всіх членів громади, обговорення локальних і тематичних пріоритетів. Обрання учасниками їх представників для участі в регулярних зборах місцевого бюджетного комітету. Загальне визначення пріоритетів розвитку ОТГ. Оцінка технічних та фінансових можливостей імплементації прийнятих рішень
4. Підготовка робочою групою з питань бюджету участі проекту рішення щодо затвердження Положення про бюджет участі	Проведення переговорів з ОМС. Визначення напрямів використання коштів відповідно до методології партисипативного бюджету Затвердження проекту партисипативного бюджету. Презентація проекту партисипативного бюджету.
5. Підготовка та проведення практичних заходів для підтримки Бюджету участі	Проведення громадських слухань, тематичних виступів, інших інформаційних заходів, розвиток інформаційних ресурсів. Популяризація ідеї учасницького бюджетування шляхом активного залучення мас-медіа та через соціальні мережі
6. Збір заявок у формі проектних пропозицій, що претендують до включення у Бюджет участі	Організації ітерактивного, скриньової, прямого збору проектів. Заповнення бланків аналізу проекту, реалізація якого відбуватиметься за рахунок коштів Бюджету участі
7. Відбір проектних пропозицій.	Визначення напрямків використання коштів бюджету участі, підготовка аналітичних матеріалів для висновків щодо можливості винесення заявки на громадське голосування.

табл. 1	
Етап	Основні процедури
8. Збір пріоритетних заявок в єдину бюджетну пропозицію, включення проектів у вигляді окремої (окремих) бюджетних програм до видаткової частини місцевого бюджету.	Погодження складу видатків бюджету участі на комісії, затвердження на сесії Призначення головних розпорядників, подання бюджетних запитів
9. Реалізація проектів.	Деталізація інвестиційних планів Підготовка технічних планів і контрактів Реалізація Проектів за рахунок коштів бюджету участі
10. Оприлюднення та громадське обговорення результатів реалізації проектів Бюджету участі.	Моніторинг виконання партисипативного бюджету

*Примітка. Систематизовано автором.*

Слід зазначити, що важливим аспектом впровадження бюджету участі в діяльність об'єднаних територіальних громад є факт регулярного надання органами місцевого самоврядування детальної та прозорої інформації щодо напрямів і методів імплементації бюджету. Громада має право вимагати спеціальні дані та додаткову інформацію задля досягнення необхідного рівня прозорості. У зв'язу з цим нами представлено модель механізму обговорення проектів соціального розвитку через громадських бюджет зображена на рис. 1.



**Рис. 1. Схематична модель механізму обговорення проектів/громадських петицій для реалізації через громадський бюджет**

*Примітка. Запропоновано автором.*

Громадську пропозицію (zareestrovanu bezposerednyo initsiatorami z боку громадськості на сайті) затверджують електронним голосуванням (або збором необхідної кількості підписів), результати оприлюднюють на сайті. Запровадження технології бюджету участі у напрямі вдосконалення об'єктів соціальної інфраструктури матимуть соціальний ефект – активізують дії громадськості у сфері розвитку прозорого результативного діалогу громадськості та представницьких органів, зроблять цей процес взаємовідповідальним та взаємовигідним і водночас сприятимуть вирішенню ключових соціальних питань об'єднаних територіальних громад.

Впровадження інструменти бюджету участі забезпечить підвищення ефективності розподілу суспільних ресурсів. Для органів місцевого самоврядування ефект полягатиме у збільшенні можливостей для громадян щодо підвищення їх політичної та соціальної свідомості, збільшення прозорості задля скорочення корупції та бюрократичної неефективності. Ефект для громадян полягатиме у забезпечення прямого взаємозв'язку між участю у процесі бюджетування та якістю суспільних благ, що надаються органами місцевого самоврядування; збільшенні можливостей для вирішення соціальних проблем.

### Список літератури

1. Белец Ж.А. Партиципаторне бюджетування як інноваційний демократичний інструмент участі громадян в управлінні справами територіальних громад / Ж.А. Белец. // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2016. – № 1. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu\\_2016\\_1\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2016_1_21).

**Бегаль І.І.**

*аспірант відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів,  
Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого  
розвитку Національної академії наук України»  
м. Київ, Україна*

## **ПРОСТОРОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЗАСІБ ВПОРЯДКУВАННЯ ТЕРИТОРІЇ ТА БАЗИС ПРИЙНЯТТЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННІ**

В умовах проведення національних реформ і децентралізації влади найбільш актуальними сьогодні є організаційно-управлінські питання різних сфер життєдіяльності. Адже саме від організаційно-управлінських рішень і дій залежить якість кінцевого результату. У тексті наведено методологічні засади управління у системі землекористування, а також висвітлено роль просторового

планування у ньому.

Одним з найскладніших і найпроблемніших питань в економіці України є і залишається напрямок розвитку земельних відносин. Складність проблеми полягає в тому, що система землекористування є багатошаровою і характеризується великим набором інтересів суб'єктів діяльності відносно різних сфер життя.

Просторове (територіальне) планування сьогодні виступає одним із невід'ємних атрибутів управлінської діяльності розвинених країн в сфері землекористування. Саме завдяки сучасним планам і програмам можливе ефективне використання ресурсів усіх рівнів та видів: забезпечення якості середовища проживання, збереження культурної спадщини, задоволення потреб громади, узгодження індивідуальних запитів тощо. Відповідно, планувальні документи дедалі більше нагадують креативні інформаційні моделі, створені за критеріями мережевого суспільства, з урахуванням глобальних викликів та потенціалу тієї чи іншої території [1].

Нагадаємо, що відносини у сфері територіального планування регулюються Конституцією України, Цивільним, Господарським і Земельним кодексами України, Законом «Про регулювання містобудівної діяльності», законами України «Про Генеральну схему планування території України», «Про основи містобудування», «Про архітектурну діяльність», «Про комплексну реконструкцію кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду», «Про землеустрій», та іншими нормативно-правовими актами [2].

Той факт, що земля є основним національним багатством залишається незаперечним, що і зазначається у статті 1 Земельного кодексу України. В соціальній значимості землі як ресурсу природи багатоцільового використання найважливішим є її функціонування як просторово-територіального базису розвитку продуктивних сил і розселення, як головного засобу виробництва і предмету праці в сільському і лісовому господарствах, джерела продовольства [3].

Тому можна сказати, що від організації системи землекористування та результатів прийняття управлінських рішень залежить соціально-економічний клімат усієї держави.

У широкому розумінні якість управління у землекористуванні на будь-якому рівні залежить від 4 факторів (див. рис. 1):

- 1) правильності визначення стану початкових параметрів(P) - точки А;
- 2) точності бачення стану кінцевих параметрів(P) - точки Б;
- 3) правильності побудови траєкторії зміни в конкретних проміжках(t);
- 4) відкритість і прозорість усіх процесів у конкретній системі управління для усіх суб'єктів діяльності.



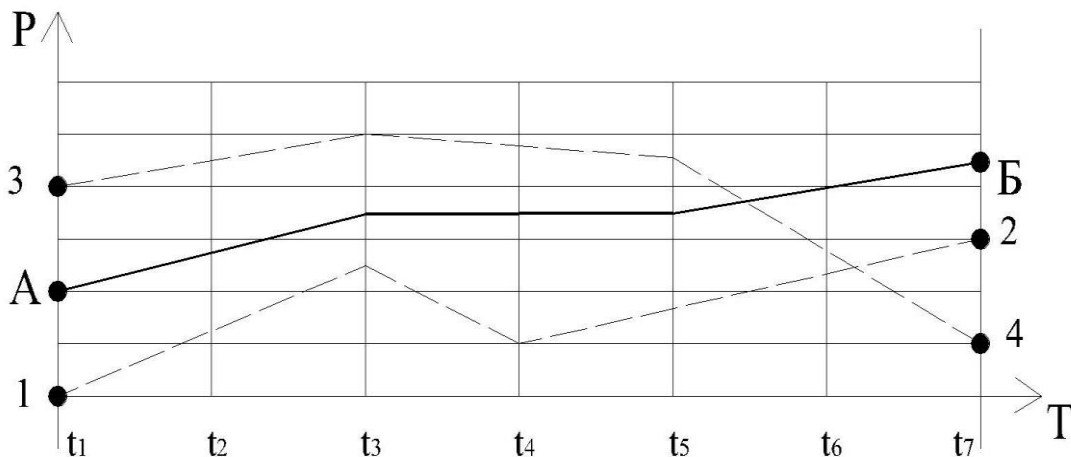


Рис. 1. Теоретична модель управління

Дотримання вище наведених пунктів стає можливим з розвитком і залученням геоінформаційних систем і технологій, оскільки саме вони дають можливість створити платформу для аналізу показників (P) та змоделювати перехідну траєкторію з точки А до Б).

У наведеній теоретичній моделі також показано неможливість побудови траєкторії управління для досягнення бажаного результату (Б) при недооцінці (1) і переоцінці (3) параметрів і показників об'єкту управління.

Провідні місця в управлінській системі землекористування, на нашу думку, мають займати:

1) автоматизовані системи багатоцільових галузевих кадастрів, оскільки вони створюють базу для правильності визначення положення параметрів території (точка А);

2) процес планування територій, оскільки його результати є засобом наповнення баз кадастрів.

В контексті цього в Законі України «Про регулювання містобудівної діяльності» від 17.02. 2011 р. № 3038-VI та постанові Кабінету Міністрів № 559 від 25.05.2011 р. № 559 «Про містобудівний кадастр» визначено сучасні вимоги до містобудівної документації та системи містобудівного кадастру. Зокрема, в цих документах зазначено, що:

- містобудівна документація розробляється на паперових та електронних носіях на оновленій картографічній основі у цифровій формі як набори профільних геопросторових даних у державній геодезичній системі координат УСК-2000 і єдиній системі класифікації та кодування об'єктів будівництва для формування баз даних містобудівного кадастру;

- профільні геопросторові дані не пізніше 30 робочих днів після затвердження містобудівної документації вносяться до містобудівного кадастру відповідного рівня;

- формування інформаційних ресурсів системи містобудівного кадастру на основі затвердженої містобудівної, проектної та планувальної шляхом реєстрації відповідних метаданих та електронних копій цієї документації, що

вводяться і зберігаються в базах даних інформаційної системи містобудівного кадастру з використанням геопросторових даних єдиної цифрової топографічної основи території;

Просторове планування – це складний процес який супроводжується великою кількістю суперечностей та конфліктів. Найбільшими проблемами є:

1) відсутність конкретних науково-обґрунтованих стратегій розвитку і освоєння території;

2) процес прийняття планувальних рішень із забезпеченням інтересів усіх суб'єктів діяльності;

3) збереженням цілісної структури планувального об'єкту при хаотичній приватизації земельних ділянок;

4) відсутність повної інформації щодо природних, культурних, історичних та ін. особливостей території та ін.

Але, не зважаючи на це, просторове планування має ряд позитивних характеристик серед яких:

1) розвинене інституційне середовище;

2) широке правове та нормативне забезпечення;

3) розвинені технічні і технологічні процеси;

4) має велику громадську зацікавленість та ін.

Результатом просторового планування має бути – впорядкування території для створення сталого, сприятливого та комфортного життєвого середовища із збереженням планувальної структури території і задоволенням інтересів усіх суб'єктів діяльності.

Отже, однією з причин низького соціально-економічного розвитку країни – є відсутність єдиної геоінформаційної бази для прийняття організаційно-управлінських рішень щодо розвитку основних функцій земельно-територіального ресурсу.

Розвиток геоінформаційних систем і технологій у просторовому плануванні дасть змогу створити основу для наповнення багатоцільових галузевих кадастрів та забезпечити органи управління потрібною інформацією, що покращить якість прийняття їх рішень.

### Список літератури

1. Маруняк Є.О. Територіальне (просторове) планування: зміст, еволюція та основні сучасні напрями //Український географічний журнал. – 2014. – №. 2. – С. 22-31.
2. Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» від 17.02.2011 № 3038-VI.
3. Новаторов О.С. Економіка землегосподарювання: теорія, методологія / О.С. Новаторов [за ред. ак. НАН України Б.М. Данилишина]. – К. : РВПС України НАН України, ТОВ «ДКС центр», 2009. – 628 с.

**Бикова А.Г.**

студентка 5-го курсу

Науковий керівник: **Воронцова А.С.**, к.е.н.,  
асистент кафедри міжнародних економічних відносин  
ННІ БТ «УАБС» Сумського державного університету,  
м. Суми, Україна

## ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

На сьогоднішній день у світі існує багато суперечностей пов'язаних із пошуком ідеальної системи державного управління. У зв'язку з цим набуває особливої актуальності та популярності ідея децентралізованої держави, яку намагаються впровадити і в Україні. Зазвичай саму децентралізацію розглядають як процес утворення незалежних одиниць місцевого самоврядування зі значними повноваженнями та можливостями в межах централізованої держави. Саме тому такий підхід потребує додаткового дослідження і розробку нових підходів та методів аналізу.

У численних наукових дослідженнях досі спостерігається відсутність єдиного підходу до визначення поняття «децентралізація». Досліджуючи дану сутність, О.С. Мельничук у словнику іншомовних слів зазначає її етимологічне походження: «від лат. de – протиставлення, centralis – центральний; і трактує як знищення, ослаблення або скасування централізації». Так підсумовуючи вищесказане можна вважати, що децентралізація – це система перерозподілу функцій та прав державного рівня на місцевий рівень управління, зі збільшенням частки останнього. Децентралізація управління має велике значення в процесах становлення інституту місцевого самоврядування, так як вона є самобутньою процедурою переходу прав центральної влади до нижчих органів місцевого самоврядування.

На основі цього, основоположним завданнями децентралізації в Україні є:

- передача владних та фінансових повноважень від органів виконавчої влади на більш локальний рівень (територіальних громад);
- чітка регламентація такого розмежування повноважень між органами виконавчої влади та між різними рівнями органів місцевого самоврядування;
- посилення відповідальності органів та посадових осіб місцевого самоврядування за свої рішення перед виборцями і державою [1].

Визначившись із завданнями децентралізації Україні необхідно розглянути думку, що всі ідеї розвитку необхідно розглядати та втілювати із врахуванням, перш за все, потреб територіальних рівнів органів місцевого самоврядування, саме вони можуть найбільш детально розкрити існуючі проблеми та запропонувати своє бачення у їх вирішенні.

Так, особливої актуальності в умовах децентралізації набуває дослідження концептуальних підходів до забезпечення сталого розвитку в Україні та визначення сучасних векторів сталого розвитку територіальних громад. Концепцію сталого розвитку було започатковано у Декларації першої

Конференції ООН щодо проблем навколишнього середовища (Стокгольм, 1972 р.), і визначено у доповіді Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку ООН «Наше спільне майбутнє», яку проголосила в 1987 р. прем'єр-міністр Норвегії Гру Харлем Брундтланд, чим зробила значний внесок у просуванні зазначеної концепції на міжнародному рівні. Основна ідея полягає у забезпеченні певного балансу між економічною, екологічною та соціальною складовими. На Саміті Землі ООН 1992 р. у Ріо-де-Жанейро, Комісією Брундтланд було визначено теоретичне підґрунтя сталого розвитку як «такого, що задовольняє потреби сучасного часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби».

Націлившись на довгостроковий сталий розвиток в Україні, необхідно звертати увагу на такі фактори як: основоположні цілі та принципи сталого розвитку, світові показники розвитку, суспільне бачення та відношення населення до майбутніх змін. Досвід багатьох країн світу показує, що успіх у досягненні суспільного прогресу залежить від збалансованості програм підтримки економічної сфери, рівня конкурентоспроможності бізнесу, гарантування захисту екології, та забезпечення соціальної рівності. Найкращим підходом для досягнення довгострокових цілей вважається розподіл завдань на коротко- і середньострокові. Послідовне виконання поставлених задач дозволить отримати найкращі результати. У процесі реалізації слід дотримуватись принципів якісного управління, подолання корупції та громадської підтримки. Зокрема, необхідне якісне управління, чистий та правдивий апарат влади, зацікавленість та доручення суспільства до прийняття рішень і до контролю їх виконання – пункти, на які необхідно зважати при постановці стратегічних цілей [2].

Пов'язуючи реформу децентралізації із рівнем конкурентоспроможності територіальної громади М. Пітцик зазначає, що реалізувати соціальні, економічні та екологічні аспекти сталого розвитку, і тим самим, покращити якість життя населення можливо за умови концентрації влади на базовому рівні. Тобто, коли органи місцевого самоврядування мають можливість витратити значні бюджетні кошти конкретного села, селища, міста на розвиток інфраструктури та сфери послуг за принципом субсидіарності; а також фінансувати наукові проекти та розробки науковців і фахівців з конкретних напрямів, у т.ч. спільних з міжнародними організаціями й установами, які в майбутньому компенсують ці втрати позитивним ефектом [3].

У процесі аналізу теоретико-методичної бази наукового доробку в галузі публічного управління сталого розвитку О.В. Безуглий у дисертаційному дослідженні «Територіальна громада в Україні: напрями та чинники сталого розвитку» робить висновок, що основні ініціативи світових країн-лідерів щодо забезпечення сталості в розвитку належать органам місцевого самоврядування, як найбільш ефективним органам управління справами місцевого значення [4]. У дослідженні "Механізми забезпечення сталого розвитку територіальної громади" О.К. Гордєєв зазначає, що подальші перспективи наукових розробок стосовно державного регулювання сталого розвитку територіальних громад

полягають у вдосконаленні підходів до реалізації механізмів забезпечення, визначенні принципів, індикаторів і показників оцінювання ефективності запровадження стратегічного партнерства в країні [5].

Отже, сьогоднішня ситуація показує нам, що в регіонах існує потреба створення стратегій збалансованого розвитку для своїх територій. Тобто, Україні необхідно переходити до сталого розвитку, шляхом послідовної реалізації комплексу управлінських економічних, організаційних, фінансових заходів, за допомогою багаторівневої системи дій і заходів. Таких як, ефективна співпраця органів місцевого самоврядування, освітян, науковців, представників громадськості та бізнесу. Тільки так можна досягти покращення спроможності громад на регіональному і місцевому рівнях.

### Список літератури

1. Лелеченко А. П., Васильєва О. І., Куйбіда В. С., Ткачук А. Ф. Місцеве самоврядування в умовах децентралізації повноважень: навч. посіб. – К. : – 2017. – 110 с.
2. Концептуальні засади сталого розвитку територіальних громад [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/8\\_2018/17.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2018/17.pdf)
3. Пітцик М. Децентралізації може завадити політичне середовище, яке не хоче змін / М. Пітцик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/2357>
4. Безуглий О.В. Територіальна громада в Україні: напрями та чинники сталого розвитку: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.04 / О.В. Безуглий; Харків. регіон. ін'т держ. упр.; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Харків, 2008. – 20 с.
5. Гордєєв О.К. Механізми забезпечення сталого розвитку територіальної громади: дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.04 / О.К. Гордєєв; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; Одес. регіон. ін.-т держ. упр. – Одеса, 2014. – 200 с.

**Білорусов С.Г.**

*к. т. н., доцент, заслужений працівник освіти України, директор,  
Херсонський обласний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації  
м. Херсон, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПУБЛІЧНИХ СЛУЖБОВЦІВ ЩОДО МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Формування фахових практико-орієнтованих компетентностей економічного спрямування державних службовців категорій «Б» та «В» надзвичайно актуальне для сфери публічного управління та адміністрування.

Наказом НАДС затверджено Методичні рекомендації щодо визначення ключових показників результативності, ефективності та якості службової діяльності державних службовців, за яким вказано, що завдання та ключові показники доцільно визначати індивідуально для кожного державного службовця [1]. Серед основних ключових компетентностей для службовців можна зазначити: прийняття управлінських рішень, впровадження змін, наявність професійних знань. До складу яких відносяться теми: визначення та досягнення пріоритетних цілей; ефективний менеджмент змін; інноваційні

технології в публічному управлінні; стратегічне мислення планування та управління; проектний менеджмент; антикризове управління та кризовий менеджмент; механізми фінансового управління та контролю та ін. [2].

Подальший розвиток територіальних громад в Україні та трансформаційних процесів у суспільстві в умовах децентралізації влади у вирішальній мірі залежить від кадрів, фахово і світоглядно підготовлених до активної роботи. Від того, в якій мірі державні службовці та посадови особи місцевого саомврядування обізнані з основами та новітніми технологіями управління місцевим економічним та територіальним розвитком, володіють вміннями і навичками застосування фахових знань в умовах конкретної територіальної громади безпосередньо залежить ефективність використання людських і природних ресурсів територій та спроможність створення потрібної кількості робочих місць і забезпечення належного рівня добробуту.

Важливе значення в зазначеному процесі має використання засад демократичного врядування, реалізація ефективних форм взаємодії органів влади з громадськістю. Для працівників органів публічної влади на місцях важливе значення має місцевий економічний розвиток, а саме професійна діяльність, яку вони забезпечують в розбудові територій через активізацію участі громади; опануванні знань, вмінь та навичок; навчанні й наставництві та розвитку місцевого лідерства.

Херсонський обласний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації за участі Програм «U-LEAD з Європою», «DOBRE» та інших, підготував групу лекторів та тренерів з питань регіонального й місцевого економічного розвитку та залучення іноземних інвестицій, які мають забезпечити навчання як державних службовців, так і посадових осіб місцевого самоврядування. Підготовлена та реалізується професійна програма підвищення кваліфікації з питань місцевого економічного розвитку, яка включає наступні модулі:

- Основи місцевого економічного розвитку
- Демократичне врядування
- Методологія та сучасна практика стратегічного планування
- Маркетинг і брендинг територій
- Інвестиції як інструмент місцевого економічного розвитку
- Підтримка розвитку місцевого бізнесу та підприємництва
- Розвиток трудових ресурсів
- Механізми фінансування місцевого економічного розвитку
- Моніторинг місцевого економічного розвитку та оцінювання результатів
- Гендерні засади місцевого економічного розвитку
- Стратегічне екологічне оцінювання
- Управління проектами місцевого економічного розвитку

У другому півріччі 2018 року було реалізовано серію одноденних тренінгів для спеціалістів з питань інвестицій місцевих адміністрацій та об'єднаних територіальних громад з питань розробки та управління проектами

із залучення прямих іноземних інвестицій для регіонального та місцевого розвитку. Для опрацювання були запропоновані теми: процес прийняття рішення інвестором; особливості маркетингу та просування прямих іноземних інвестицій; маркетинг та брендинг; основні інструменти для просування інвестицій; супроводження інвестиційного проекту протягом циклу інвестування та обслуговування інвесторів. Налагоджена співпраця з Краківським економічним університетом з питань підтримки розвитку публічного управління та адміністрування.

В цілому можна констатувати, що здобуття відповідних знань з боку публічних службовців щодо засад місцевого економічного розвитку, методів, інструментів і фінансових можливостей для їх реалізації, сприятиме ефективному стратегічному плануванню та розвитку Херсонської області.

### Список літератури

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо визначення ключових показників результативності, ефективності та якості службової діяльності державних службовців, які займають посади державної служби категорій «Б» і «В» : наказ Національного агентства України з питань державної служби від 27.11.2017 р. № 237 / Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v023>.
2. Білорусов С.Г. Пріоритети професіоналізації публічної служби із застосуванням компетентнісної моделі розвитку персоналу на регіональному та місцевому рівнях // Публічне врядування в Україні: стан, виклики та перспективи розвитку : матеріали щоріч. Всеукр. наук.-практ. конф. за міжнар. участю, присвяч. 100-річчю держ. служби в Україні (Київ, 25 трав. 2018 р.) : у 5 т. / за заг. ред. В.С. Куйбіди, М.М. Білинської, О.М. Петроє. – Київ : НАДУ, 2018. – Т. 4. – С. 23-24.

**Бугаєнко В.О.**

*магістрант,*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

**Муштай В.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу,*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

### **ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНИХ РОЗРАХУНКІВ В МЕДИЧНИХ УСТАНОВАХ**

Одним із важливих напрямків реформи системи охорони здоров'я України стало впровадження сучасних економічних механізмів [1, 2]. При розробці даного напрямку реформи використовувались рекомендації ВООЗ. Так, у доповіді ВООЗ за 2010 рік «Фінансування систем охорони здоров'я - шлях до універсального покриття витрат на медичну допомогу» заявлено, що «... консолідація пулів з самого початку реформування повинна бути частиною

стратегії. Існування численних пулів неефективно, оскільки дублює один одного і збільшує вартість адміністративних та інформаційних систем. Вони також ускладнюють захист від фінансового ризику та досягнення соціальної справедливості. Для того, щоб система охорони здоров'я працювала, необхідно об'єднати пули, створити дійсно єдиний пул, в рамках якого можна було б вирівнювати ризики» [3].

В даний час функціонування медичних установ їх фінансове забезпечення здійснюється в рамках Програми державних гарантій в розрізі двох основних джерел: з планованих коштів бюджету та системи ОМС. Проте поява новітньої системи формування фінансових ресурсів охорони здоров'я супроводжується організацією відповідних способів фінансування медичних установ.

Слід зазначити, що в системі ОМС засіб фінансування розглядається через методи оплати медичної послуги закладу охорони здоров'я, які поділяються за декількома класифікаційними ознаками. Насамперед, за методом відшкодування витрат виділяють ретроспективний спосіб та проспективний. Спільною ознакою методів є здійснення попереднього розрахунку витрат, проте при ретроспективному способі - оплата комплексу медичних послуг визначається від фактично використаної технології лікування та впливає на загальну величину витрат.

Оплата по середньому нормативу за кожною поліклінікою (амбулаторією) передбачає визначення кількості прикріпленого населення з розбивкою по ділянках, а також критеріїв роботи. Заклад охорони здоров'я зобов'язаний використовувати надані кошти диференційовано з огляду на віковий критерій, стать, тяжкість захворюваності та кінцевий результат праці.

Надання медичних послуг населенню інших територій, за технологіями, що наближені або збігаються з технологіями стаціонарів, передбачає використання гонорарного принципу оплати, розмір останнього залежить від обсягу та якості наданої медичної допомоги. Дана система оплати передбачає визначення заздалегідь розрахованими витратами плановану усереднену технологію медичної послуги при даному випадку захворювання.

За сучасних умов більшість вітчизняних стаціонарів використовує в якості одиниці відшкодування затрат показник проведених в профільному відділенні ліжко-днів. Подібна ситуація закономірна при сформованій системі обліку витрат і технічних прийомах їх віднесення на одиницю оплати медичної послуги. У зв'язку з цим тільки впровадження системи обліку витрат за центрами відповідальності та місцями виникнення витрат дозволить перейти до розрахунків, що відображає не просто тривалість госпіталізації, але і утримання медичних технологій.

За ступенем орієнтації на обсяги діяльності виділяють способи оплати, що безпосередньо залежать і не залежать від розмірів наданої медичної допомоги. Виокремлюють два варіанти: можливість сплачувати за кожен медичну послугу (випадок захворювання) та можливість формувати загальний кошторис витрат ЛПЗ. За першим варіантом обсяг фінансування залежить від обсягу виконаних медичних послуг, за другим – майже не підлягає коригуванню (можлива індексація загальної величини витрат відповідно до темпів інфляції).



За рівнем агрегації одиниці об'єму діяльності лікувально-профілактичного закладу, що підлягає оплаті, розрізняють способи оплати в розрахунку на медичну послугу та випадок захворювання (певне поєднання медичних послуг).

В умовах сьогодення, в якості одиниці фінансування використовуються різноманітні комбінації об'ємних показників діяльності. До методів оплати медичної допомоги стосовно амбулаторно-поліклінічному і стаціонарному ланкам слід віднести:

- за кошторисом витрат (постатейний бюджет);
- за окремими медичними послугами;
- за закінченим випадком лікування;
- за моделями медичних послуг;
- за кількістю фактично проведених ліжко-днів;
- глобальний бюджет.

З перелічених методів не можна виділити найкращий, кожен по-різному впливає на економічну ефективність установи. Результативність методів залежить від ступеня свободи пацієнта у виборі лікаря, від умов існування конкретного медичного закладу і його основних цілей та багатьох інших факторів.

Проте, саме метод оплати медичних послуг визначає порядок і правила надходження фінансових коштів до закладу охорони здоров'я. Напрямок та сам порядок і правила витрачання грошових коштів всередині медичної установи визначаються його керівником згідно чинних нормативних документів. Вважаємо, що в умовах ОМС керівник медичного закладу має обрати більш складну схему фінансово – економічних розрахунків за наданими медичними послугами за умови забезпечення ефективного взаємного узгодження способу надходження грошових коштів і їх напрямків використання.

З огляду на викладене, постає потреба в використанні відмінних від кошторисної схем фінансування. Окреслена задача ускладнюється необхідністю розробки і впровадження відповідних форм статистичного, фінансового та управлінського обліку, що в свою чергу, вимагає якісно нового інформаційного забезпечення діяльності учасників системи ОМС. Вважаємо, що перехід до новітніх способів фінансування потребує змін правил штатного нормування та нормування матеріальних витрат.

Різні способи оплати можуть створювати різноспрямовані стимули в діяльності установ або всередині підрозділів останнього. Це призводить до необґрунтованого перерозподілу фінансових коштів на користь одного або декількох видів медичної послуги. Ризик отримання небажаних медико-організаційних наслідків висуває особливі вимоги до правил розподілу коштів як всередині установи, так і між спадкоємними етапами медичної послуги [4, с.176].

На наш погляд, для забезпечення ефективної організаційно-економічної діяльності медичних установ доцільним є запровадження інтегрованої системи фінансово-економічних розрахунків «Ефект» (рис. 1), що враховує особливості методів оплати за медичну допомогу.

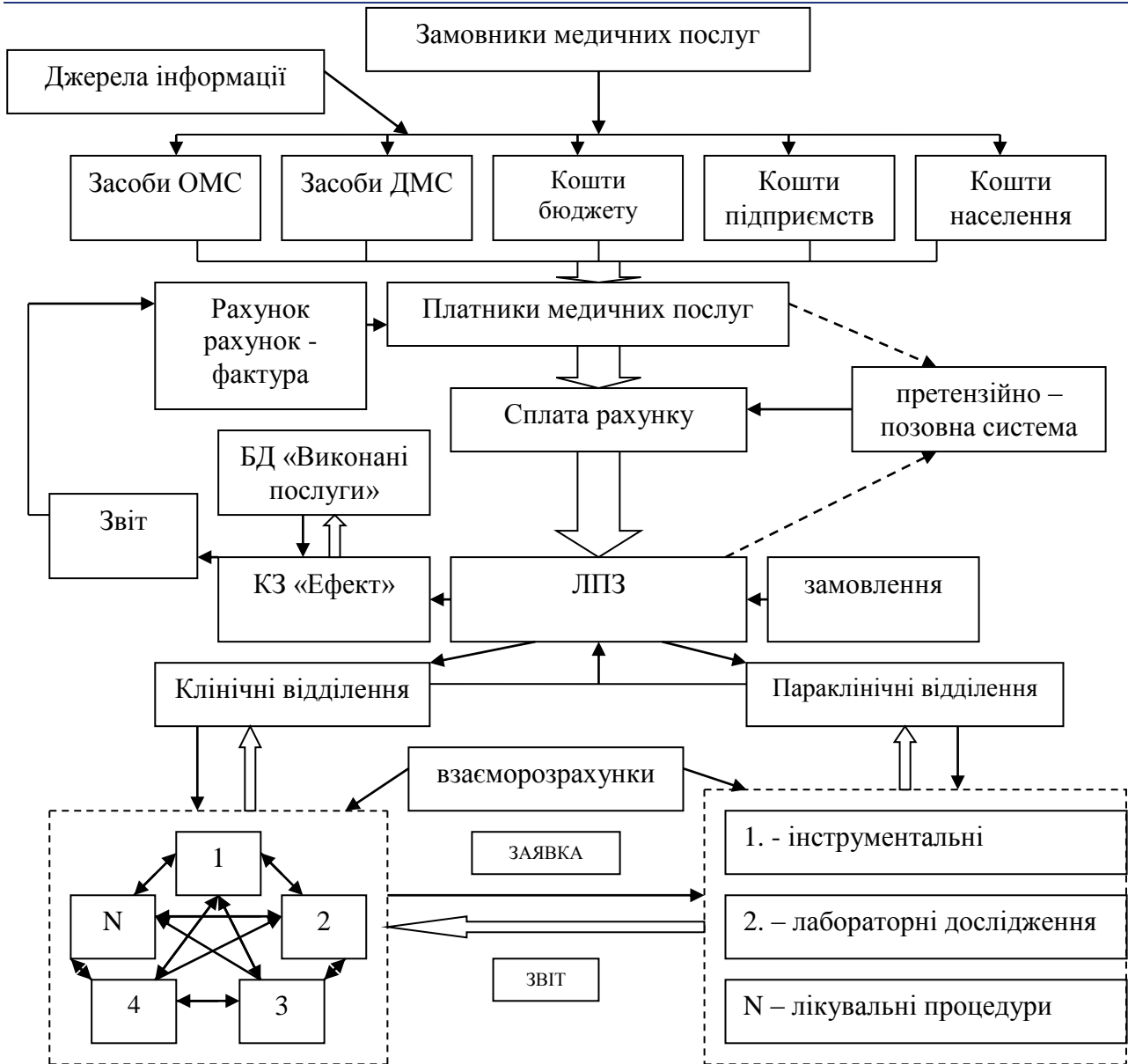


Рис. 1. Оплата за медичні послуги за системою «ЕФЕКТ» [4, с. 179]

Система фінансово-економічних розрахунків «Ефект» має претензійно-позовну форму та передбачає наявність п'яти джерел фінансування за надані медичні послуги, а саме:

- бюджет;
- обов'язкове медичне страхування;
- добровільне медичне страхування;
- господарські договори;
- кошти населення.

Отже, формування ефективної системи фінансово – економічних розрахунків необхідне для створення прозорих фінансово – економічних відносин в процесі цільового накопичення та адресного використання грошових коштів, необхідних для реалізації в повному обсязі конституційних прав громадян на охорону здоров'я та медичну допомогу.

### Список літератури

1. Шевченко М.В. Напрями удосконалення системи фінансово-економічних відносин охорони здоров'я (аналітичний огляд наукової літератури) / М. В. Шевченко, О. О. Заглада, Л. А. Карамзіна, В. Я. Бойко // Вісн. соц. гігієни та орг. охорони здоров'я України. – 2010. – № 4. – С. 58–64.
2. Перелік нових бюджетних програм та їх індикативних показників на основі програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів в системі охорони здоров'я / В. М. Лехан, Г. О. Слабкий // Реєстр галузевих нововведень. – 2012. – Вип. 37. – Реєстр. № 378/37/12. – С. 31–32.
3. Доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2010 г. Финансирование систем здравоохранения. Путь к всеобщему охвату населения медико-санитарной помощью. Женева, Всемирная организация здравоохранения, 2010 ([http://www.who.int/whr/2010/whr10\\_ru.pdf](http://www.who.int/whr/2010/whr10_ru.pdf)).
4. Миколаєць І.В. Механізми державного регулювання надання медичних послуг в Україні. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата наук (доктора філософії) з державного управління за спеціальністю 25.00.02– механізми державного управління/ Миколаєць Ірина Вікторівна. – Міжрегіальна академія управління персоналом, Київ, 2018. - 241с.

**Макухіна С.В.**

*викладач кафедри іноземних мов,  
Херсонський державний аграрний університет  
м. Херсон, Україна*

### **ОСОБЛИВОСТІ НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНІЙ МОВИ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ УКРАЇНИ**

Сучасні євроінтеграційні орієнтири України на розбудову демократичної держави неможливо уявити без реформування та розвитку державної служби, що передбачає якісну професійну підготовку нових управлінських кадрів, здатні володіти сучасними технологіями управління, розуміти євроінтеграційні процеси та впроваджувати європейські стандарти державного управління.

На жаль, незважаючи на досить тривалий євроінтеграційний курс України та державні завдання, українські державні службовці залишаються відокремленими від ЄС мовним бар'єром. Більшість із них не володіють жодною з робочих або офіційних спільноти, що на практиці обмежує їх можливості отримати міжнародний досвід державного управління, взяти участь у міжнародних конференціях, пройти стажування, працювати в міжнародних проектах. Одним з результатів мовної політики Євросоюзу є те, що *lingua franca* (мовою спілкування) в середині ЄС стає англійська мова. Особливого значення з огляду на це набуває організація професійно-орієнтованого навчання державних службовців англійської мови.

Сучасною метою навчання державних службовців іноземній мові є

оволодіння іноземною мовою як засобом комунікації, так і набуття професійно-спрямованої іншомовної компетентності для успішного виконання подальшої професійної діяльності.

Під терміном “іншомовна комунікативна компетентність” С. Савіньон пропонує розуміти здатність особистості функціонувати в реальній комунікативній ситуації, у динамічно мінливій обстановці, де мовна компетентність адаптується до сприйняття одержуваної лінгвістичної та паралінгвістичної інформації. Продуктивність будь-якої діяльності, у тому числі й комунікативної, залежить від умов. К.В. Олександренко звертається до науково-практичних напрацювань психолого-педагогічних досліджень професіоналізму і майстерності для того, щоб з'ясувати психолого-педагогічні умови, що забезпечують розвиток іншомовної компетентності фахівця та сприяють ефективному навчанню іноземної мови. Дослідник визначає психолого-педагогічні умови як значимі чинники, що впливають на досягнення високого рівня професіоналізму навчальної діяльності. Ці умови мають мотивуючий характер, що забезпечує вплив на розвиток іншомовної комунікативної компетентності фахівця як індивіда, особистості, суб'єкта.

Як свідчать численні опитування, державні службовці прагнуть навчитися спілкуванню англійською мовою, але водночас вважають важким подолання мовного бар'єру, часто уникають спілкування, бо невпевнені у своєму рівні володіння мовою, робити помилки. Дж. Скрівенер вважає, що допомогти тому, хто вивчає мову, можна, створивши “невимушені” реальні комунікативні ситуації, в яких студенти використовують мову, якою вони вже володіють певною мірою. Дж. Хармер виділяє три основні причини, через які важливо залучати студентів до мовленнєвих видів діяльності. По-перше, слухачі практикують ситуації, які відбуваються в реальному житті. По-друге, викладач і самі слухачі усвідомлюють свій рівень мовою, аналізують помилки та окреслюють подальші напрями роботи. По-третє, мовленнєва діяльність організована правильно, усі слухачі залучені до спілкування та викладач надав якісний аналіз цієї діяльності, тоді слухачі отримують високий рівень задоволення, впевненості у своїх силах та підвищують мотивацію до вивчення англійської мови. Н.В. Євлухіна виділяє чотири типи спілкування на заняттях з англійської мови: навчальне, імітуюче, симулятивне (від англ. simulation – моделювання, відтворення) та автентичне. Надзвичайно важливим є симулятивне спілкування, метою якого є відтворення у навчальних умовах актів реальної комунікації і яке найкращим чином реалізується методом драматизації. Драматизація – це сукупність прийомів взаємодії викладача та слухачів у драматичних та рольових іграх, імпровізаціях, симуляціях та театральних проектах, спрямованих на формування іншомовної комунікативної компетентності. Слухачі виступають у них у різних соціальних ролях, зазвичай зображують уявних персонажів, здійснюють уявні комунікативні наміри, самостійно організовують свою мовленнєву та немовленнєву поведінку шляхом імпровізації відповідно до ситуації.

Слід відзначити, що ефективне формування англомовної компетентності

державних службовців також неможливе без комплексної системи оцінювання їх успіхів. Офіційне визнання рівня володіння іноземною мовою серед державних службовців дозволить проаналізувати ситуацію у даній сфері, визначити адекватні шляхи покращення ситуації та діяльності державної служби, надасть керівництву ще один показник професійності працівників та підставу для їх кар'єрного зростання, або ж направлення на підвищення кваліфікації. Ефективне реагування на результати оцінювання дозволить підвищити якість роботи державної служби та покращить її імідж як в Україні, так і за кордоном.

### Список літератури

1. Оболенський О. Ю. Державна служба : підручник / О. Ю. Оболенський. – К.: КНЕУ, 2006. – 472 с.
2. Олександренко К.В. Психолого-педагогічні умови і фактори, що забезпечують розвиток іншомовної комунікативної компетентності майбутнього фахівця / К.В. Олександренко // Проблеми загальної та педагогічної психології : зб. наук. пр. ін-ту психології ім. Г.С. Костюка АПН України. – К.: [б. в.], 2008. – Т. 10. – Ч. 5. – С. 458-465.
3. Scrivener J. Learning Teaching. A Guidebook for English Language teachers / J. Scrivener. – Macmillan Education, 2005. – 431 p.

**Муштай В.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу,*

**Бугасько О.М.**

*магістрант,*

*Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

### ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ НА ОСНОВІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

Норма ISO 8402 трактує управління якістю як «діяльність в управлінні, котра вирішує політику якості, цілі і відповідальності, а також їх реалізації в рамках системи якості за допомогою таких засобів, як планування, контроль, забезпечення та вдосконалення якості» [1]. В сучасних умовах управління якістю медичних послуг має орієнтуватися на споживача послуг ЗОЗ, на всіх етапах їх надання з залученням всього персоналу. Більшість країн світу з метою підвищення якості та безпеки медичної допомоги, впроваджують політику спрямовану на зниження видатків з надання медичних послуг та підвищення задоволеності пацієнтів від їх споживання, активно розробляють і втілюють в практичну діяльність питання управління якістю медичної допомоги.

Екстенсивний шлях розвитку вітчизняної системи охорони здоров'я, спрямованість на кількісні показники, спроби здешевлення медичної допомоги

призвели до появи серйозних проблем, серед яких зниження якості медичної допомоги, брак устаткування, діагностичної апаратури, інструментарію і лікарських засобів. Наслідком недостатності економічних стимулів стали низька ефективність використання ресурсів, недостатній професіоналізм медиків, неувага до пацієнтів і побори з них та ін. [2, с. 53-54].

Серед причин, що зумовили непослідовність медичної реформи, слід назвати недостатнє наукове опрацювання питань управління галузі.

Як правило, система управління якістю будь-якого бізнес-процесу містить формування еталонів структури (наявність умов для надання медичної допомоги), послідовність і обсяг діагностичних та лікувальних процесів, що забезпечують якісну медичну допомогу, аналіз повноти їх виконання з подальшим визначенням необхідності внесення корективів [3, с. 158].

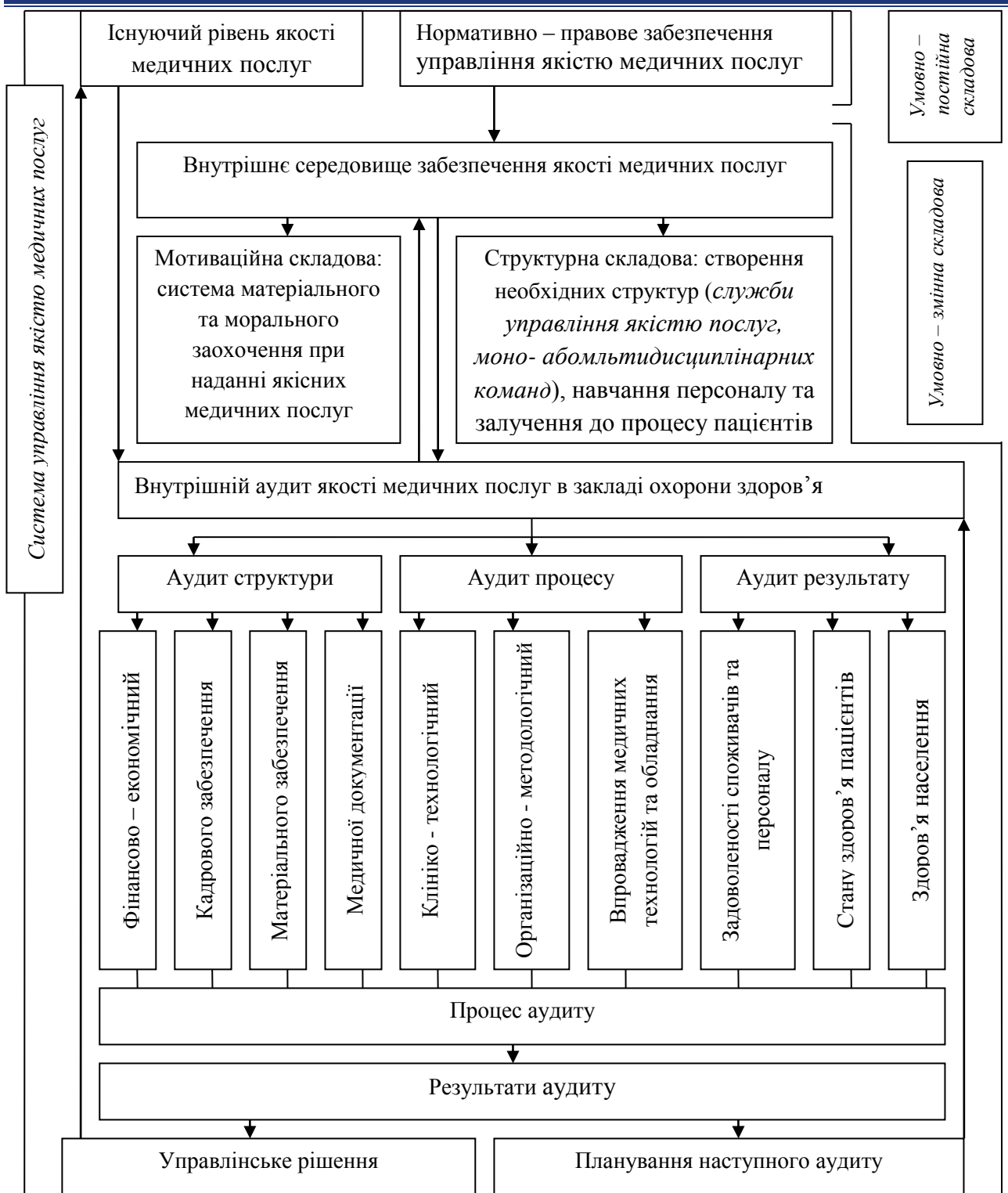
ВООЗ у своєму методичному документі «Керівництво з розробки стратегій забезпечення якості та безпеки з позиції систем охорони здоров'я», спрямованому на просування нещодавно прийнятої стратегії щодо зміцнення систем охорони здоров'я, виділяє п'ять типів державних стратегій забезпечення якості і безпеки: стратегії, спрямовані на працівників системи медико-санітарної допомоги; стратегії, спрямовані на організації медико-санітарної допомоги; стратегії, спрямовані на медичні препарати і технології; стратегії, спрямовані на пацієнтів; стратегії, спрямовані на організацію фінансового забезпечення [4, с. 24].

Вважаємо, що запровадження системи багаторівневих стратегій забезпечення якості медичної допомоги сприятиме комплексному інтегруванню можливих напрямків підвищення якості медичного обслуговування в країні.

Загалом, сам по собі процес управління, особливо стратегічного кропіткий та потребує розробки організаційно – методологічного підходу.

З огляду на викладене, з метою підвищення якості медичного обслуговування в закладах охорони здоров'я, пропонуємо запровадження моделі управління якістю медичних послуг на основі внутрішнього аудиту, наведено на рис.1.

За основні складові запропонованої моделі мають бути обрані умовно – постійна складова, що являтиме собою нормативне забезпечення управління якістю медичних послуг; внутрішнє середовище ЗОЗ; забезпечення якості медичних послуг та умовно – змінна складова, як циклічна оцінка якості, надавана через здійснення внутрішнього аудиту якості послуг.



**Рис. 1. Модель управління якістю медичних послуг на основі внутрішнього аудиту [доопрацьовано за 5, с.14]**

Існуючий рівень якості медичної допомоги в ЗОЗ визначає змістовно-предметний напрямок внутрішнього аудиту якості. У свою чергу ефективність проведення циклу внутрішнього аудиту залежить від сформованого середовища забезпечення якості медичної допомоги: мотиваційної і структурної компонент, що змінюються під впливом управлінських рішень прийнятих у результаті кожного проведеного циклу аудиту; та нормативно – правового забезпечення

управління якістю медичної допомоги в закладі охорони здоров'я [5, с. 13].

Вважаємо, що організація системи управління якістю медичних послуг в закладах охорони здоров'я на основі проведення внутрішнього аудиту має передбачати створення нормативно – правової бази управління якістю медичних послуг на основі стандартизації у закладах охорони здоров'я, тобто мають розроблятися клінічні протоколи, накази, методичні вказівки, внутрішні технологічні стандарти, анкетні листи, річні плани тощо.

Паралельно з нормативно – правовою базою у закладах охорони здоров'я має формуватися внутрішнє сприятливе середовище з метою здійснення безперервного процесу щодо підвищення якості надаваних медичних послуг. Запорукою створення такого середовища є позитивний імідж керівництва закладу; регулярні загальні збори медичного персоналу з роз'ясненням цілей та принципів концепції безперервного покращення якості медичних послуг; створення структурної складової безперервного підвищення якості медичних послуг, а саме необхідних моно- або мультидисциплінарних груп, з залученням медичного персоналу різних підрозділів лікувального закладу, клієнтів закладу охорони здоров'я та забезпечення навчального процесу працівників; формування мотиваційної складової системи безперервного підвищення якості медичних послуг, зокрема системи матеріального та морального заохочення при наданні якісних послуг та участі у роботі міждисциплінарних груп.

Обов'язковою умовою при формуванні сприятливого внутрішнього середовища для здійснення безперервного процесу підвищення якості медичних послуг у закладах охорони здоров'я мають стати заходи зі зміни ставлення у колективі до проблеми якості медичних послуг у вигляді нарад, семінарів, конференцій та засідань медичних рад, де питання менеджменту з підвищення якості медичних послуг має бути одним із першочергових.

Запорукою успішної реалізації політики у сфері якості нами визначено й мотивацію персоналу лікувального закладу до надання медичних послуг високого рівня якості, через відповідальне ставлення до своїх професійних обов'язків та активну участь в процесі управління якістю медичної допомоги.

На нашу думку, сформоване сприятливе внутрішнє середовище закладу охорони здоров'я для забезпечення безперервного процесу підвищення якості послуг уможливуватиме проведення ефективного внутрішнього аудиту за представленими в моделі управління якістю медичних послуг на основі внутрішнього аудиту базовими напрямками: структури, процесу та результату.

Отже, вважаємо, що відсутність належних систем якості медичних послуг гальмує розвиток повноцінної системи охорони здоров'я, в той час як ефективна організація системи управління якістю медичних послуг сприяє підвищенню іміджу і престижу медичного закладу, призводить до підвищення їх продуктивності та ступеня задоволення пацієнта.

### **Список літератури**

1. Quality management and quality assurance – Vocabulary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.saiglobal.com/PDFTemp/Previews/OSH/As/as8000/8400/8402.pdf>.



2. Дубінський С.В. Проблеми забезпечення якості послуг в медичній галузі України / С.В.Дубинський // Європейський вектор економічного розвитку. - 2016. - № 1 (20). - С. 51-59.
3. Ільєнкова С. Управление качеством: учебник для вузов / С. Ільєнкова, Н. Ільєнкова, В. Мхитарянидр. –М.: ЮНИТИ, 2006. – 368 с.
4. Дзяк Г. Підходи до управління якістю медичного обслуговування в Україні / Г. Дзяк, В. Лехан, Я. Березницький // Здоров'я України. – 2010. – № 8 (237).– С. 24-25.
5. Сміянов В.А. Організаційно – методологічний підхід до управління якістю медичної допомоги у закладі охорони здоров'я / В.А. Сміянов, А.В. Степаненко, В.Ю. Петренко, С.В. Тарасенко // Вісник соціальної гігієни та соціальної охорони здоров'я України. - 2013. - № 3(57). - С. 11-18.

**Скребкова К.С.**

*студентка третього курсу*

**Збиранник О.М.**

*старший викладач кафедри маркетингу,*

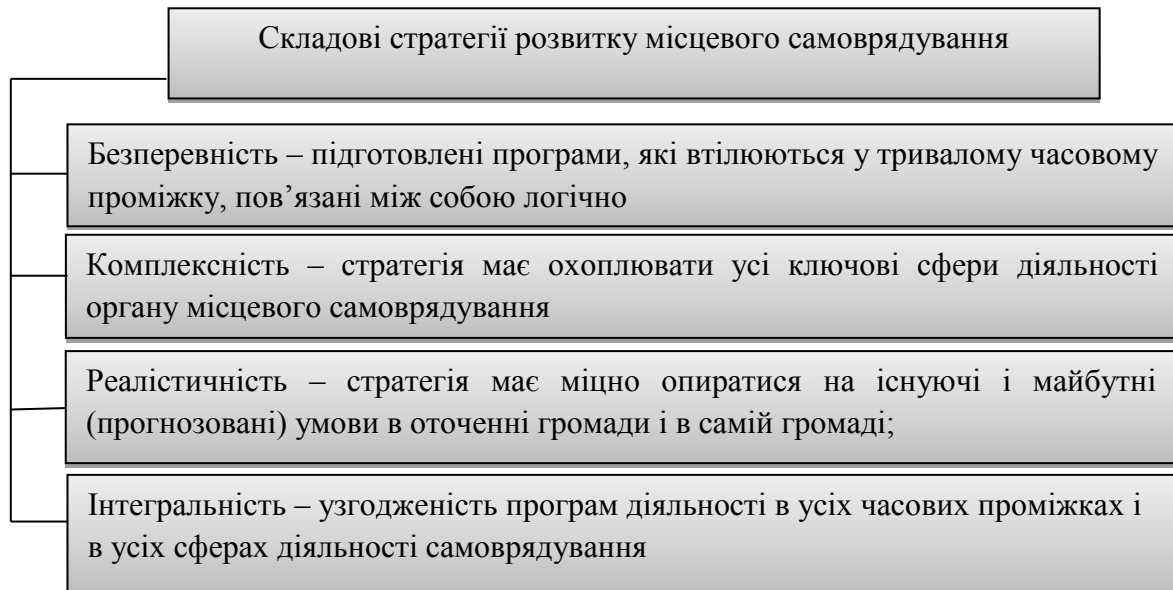
*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського*

*м. Кременчук, Україна*

## **ПАРТИЦИПАТИВНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

Станом на 2019 рік в Україні сформовано необхідне законодавство для ефективного регіонального розвитку, яке відповідає європейським стандартам. Базові закони та державна стратегія регіонального розвитку, структурована відповідно до вимог ЄС. Фінансування регіонального розвитку здійснюється за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку, відповідно до Бюджетного кодексу України, а саме стаття 24-1. Починаючи з 2015 року, державна регіональна політика в Україні набула європейських рис і отримала конкурентне формульне фінансування із Державного бюджету України. Області отримали можливості дійсно планувати та фінансувати власний розвиток. Зараз усі українські області мають розроблені стратегії розвитку до 2020 або 2025 років. На жаль, реалії життя показують, що в регіонах ще не всі управлінці можуть ефективно скористатися новими інструментами регіонального розвитку [1].

Стратегічне планування у місцевому самоврядуванні базується на довгостроковому баченні місцевого устрою, який розуміють у широкому соціальному, економічному і просторовому контексті. Воно дає змогу пристосуватися до зовнішніх впливів і повноцінно керувати процесом розвитку. Таке планування базується на партнерській взаємодії різних суб'єктів і завдяки цьому гарантує більшу успішність діяльності і сприяє формуванню місцевих зв'язків. Основні складові у розробці стратегії розвитку місцевого самоврядування вказані на рис. 1.



**Рис. 1. Складові стратегії розвитку місцевого самоврядування**

Отже, аналізуючи рис. 1 слід зазначити, що під стратегією організації розуміють план, зразок, позицію на фоні конкурентів, найкращий спосіб використання ресурсів і компетентностей організації, а також здатність швидко виявляти і використовувати нагоди (можливості), які з'являються в оточенні. Це безперервний і динамічний процес вибору в умовах невпевненості, метою якого є довгостроковий розвиток.

Однак в умовах сьогодення існує принципова різниця між стратегічним плануванням розвитку фірми й органу місцевого самоврядування. У випадку фірми повну владу ухвалення рішень стратегічного характеру має правління і наглядова рада фірми. Щодо органу місцевого самоврядування до процесу ухвалення рішень обов'язково треба залучати суспільних партнерів – мешканців, громадські організації, підприємців. Цим критеріям відповідає Партиципативна модель стратегічного планування табл. 1 [2].

Отже, аналізуючи табл. 1 визначено, що партиципативна модель стратегічного управління в органах місцевого самоврядування базується на активному включенні співробітників та їхніх представників у процеси вироблення та прийняття стратегічного планування.

Вітчизняні реалії свідчать, що не всі міські ради залучають громадськість до формування стратегічного планування в органах місцевого самоврядування. Тому, постає завдання проаналізувати відповідність розробки стратегічного планування міста до партиципативної моделі, на прикладі звіту про стратегічну екологічну оцінку «Стратегії розвитку міста Кременчука на період до 2028 року» [3].

**Таблиця 1. Складові партипасивної моделі стратегічного планування в органах місцевого самоврядування [1]**

Складова моделі	Роз'яснення
Широке представництво місцевого середовища	Залучення до роботи над стратегічним документом широкого представництва місцевого середовища.
Перспективи зрівноваженого розвитку	Аналітичні дослідження і рішення, які ухвалюють під час розробки стратегії, охоплюють три сфери: економічну, соціальну й екологічну.
Аналіз поточної ситуації	Підготовку звіту про стан громади, який базується на аналізі поточної ситуації (аналіз фінансових даних, стану інфраструктури, демографічних даних, даних про ринок праці і економіку, екологічних аспектів).
Поглиблений соціальний аналіз	Проведення поглибленого соціального аналізу, який в однаковій мірі охоплюватиме аналіз поточної ситуації і проведення соціологічних досліджень на репрезентативній вибірці мешканців (досліджень громадської думки про умови життя і якість публічних послуг у громаді).
Перевірка напрацьованих рішень	Перевірку напрацьованих рішень у ході реальних і ефективних громадських консультацій.
Врахування думки більшості	Врахування думки більшості мешканців під час вибору пріоритетів розвитку (соціологічні дослідження і консультації).
Тісна співпраця між зацікавленими сторонами	Тісну співпрацю під час роботи над документом між зацікавленими сторонами (громадянами та інституціями), працівниками органу місцевого самоврядування і консультантами.

Відповідно до розробленої табл. 2, можемо провести порівняльний аналіз відповідності розробки «Стратегії розвитку міста Кременчука на період 2028 року» до моделі партипасивного стратегічного планування в органах місцевого самоврядування. А саме те, що розроблена стратегія міста Кременчука повністю співпадає з вимогами партипасивного стратегічного планування, що вказує на прозорість роботи влади, її демократизацію, врахування думки громади. Також слід зазначити, що партипасивна модель стратегічного планування зменшує ризики впливу «власних інтересів» олігархії та депутатів на розробку стратегічних напрямів міста Кременчука.

**Таблиця 2. Аналіз «Стратегії розвитку міста Кременчука на період 2028 року» [3]**

Етап стратегії розвитку міста	Складові
Етап 1: Організація роботи зі стратегічного планування Робоча група зі стратегічного планування (РГ)	Склад РГ сформований із: (1) органи місцевого самоврядування (представники міської ради та її виконавчих органів), (2) приватні компанії (представники великих, середніх, малих підприємств і приватні підприємці) (3) громадські організації.
Етап 2: Аналіз середовища та чинників розвитку територіальної громади	Аналітично-описова частина має назву Профіль громади та розміщується у Додатку до Стратегії: проведено опитування думки представників громадськості, проведений SWOT-аналіз.

Етап стратегії розвитку міста	Складові
Етап 3: Визначення місії, бачення, сценаріїв і напрямів розвитку громади	Аналіз внутрішнього й зовнішнього середовища територіальної громади та розробка Бачення виконувалися паралельно, що забезпечило відображення в Стратегії очікувань основних зацікавлених сторін.
Етап 4: Розробка планів дій (Плану реалізації Стратегії)	На наступному етапі стратегічного планування за кожним з визначених напрямів розвитку розроблялися стратегічні (загальні) цілі, на основі яких формулювалися цілі нижчого порядку – оперативні цілі.
Етап 5: Громадське обговорення та ухвалення Стратегії та Плану її реалізації	Склавши Стратегію розвитку та План її реалізації включно з Планом моніторингу виконання, РГ ініціювала проведення громадського обговорення.
Етап 6: Моніторинг і впровадження Стратегії	Управління впровадженням Стратегії повинно складатися з двох частин. Перша політична складова декларує бажання досягти цілі, ухвалювати рішення та розподіляти повноваження щодо виконання завдань. У другій частині повинно йтися про виконавчі органи, які виконуватимуть проекти.

Отже, розробка стратегічних документів щодо розвитку територій повинна являти собою процес багатосторонньої постійної взаємодії між органами державної влади різного рівня і місцевого самоврядування. Проте детальне планування соціально-економічного розвитку, впровадження запланованих заходів потрібно здійснювати на місцевому рівні [4].

### Список літератури

1. Sztando „Model procedury budowy strategii rozwoju jednostki samorządu terytorialnego”, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Biblioteka Regionalisty nr 13, 2013.
2. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: схвалено розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квіт. 2014 р. № 333р. – Режим доступу: zakon5.rada.gov.ua/laws/333-2014-%D1%80.
3. Стратегія розвитку міста Кременчука на період 2028 року – Режим доступу: <http://kremenchukinvest.com.ua/wp-content/uploads/2017/11/Strategiya-rozvytku-mista-Kremenchuka-na-period-do-2028-roku.pdf>.
4. Беззубко І. Розвиток державних механізмів стратегічного планування території в умовах децентралізації. – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2015-02\(14\)/7.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2015-02(14)/7.pdf).

**Шашула Л.О.**

*к. е. н., с. н. с., провідний науковий співробітник*

**Денисенко І.С.**

*провідний економіст,*

*Відділ проблем економіки земельних і лісових ресурсів,  
Державна установа «Інститут економіки природокористування  
та сталого розвитку НАН країни»,  
м. Київ, Україна*

## **ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНІ ФОРМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ**

У зв'язку з нагальною необхідністю реформування державного сектору економіки, відновлення інфраструктурних об'єктів, залучення до української економіки іноземних інвестицій, соціальною спрямованістю економіки набуває великого значення розвиток партнерських взаємовідносин між державою та приватними юридичними особами (державно-приватне партнерство), ефективність яких залежить передусім від ефективності правового регулювання земельних відносин у цій сфері. Останнім часом законодавство у сфері державного приватного партнерства змінюється, проте вказані зміни мають фрагментарний та безсистемний характер, що не враховує закріпленій Конституцією України особливий правовий режим землі як основного національного багатства України.

Публічно-приватне партнерство (далі – ППП) є досить відомою у світі формою залучення приватних інвестицій до державного сектору економіки та способом реалізації важливих для держави інфраструктурних проєктів. Поряд із цим в Україні, незважаючи на прийняття спеціального закону, ППП не набуло значного поширення. Однією з причин неефективності механізмів ДПП є невизначеність об'єктного складу відповідних правовідносин та їх недосконале правове регулювання, особливо в частині надання та використання земельних ділянок, наданих для потреб ППП.

Об'єкти правовідносин у сфері ППП мають особливу правову природу, яка проявляється не тільки в тому, що вони належать на праві власності державі або іншому публічно-правовому утворенню. Їхня особлива природа полягає в тому, що правовий режим таких об'єктів регулюється нормами, які мають не приватний, а публічно-правовий характер.

Приватне використання вищезазначених об'єктів публічно-правової власності можливе в загальному (звичайному) порядку, як правило, на основі оренди або у виключному порядку, в межах ДПП. У разі використання об'єктів державної або комунальної власності на умовах оренди головною метою держави або територіальної громади є отримання прибутку, тоді як передача у приватне користування таких об'єктів на умовах ДПП має на меті виконання загальносуспільного завдання.

Дослідження розвитку законодавства України у сфері ППП та особливостей юридичної природи відповідних правовідносин свідчить про неоднозначні підходи до розуміння правового режиму земельної ділянки, що використовується для потреб ППП.

Найбільш відомі форми ППП та можливість співвідношення із земельними ресурсами це – концесія, кооперація, договір обслуговування, договір оренди, спільна діяльність, договір управління майном.

Який же договір обрати при використанні земельних ресурсів? Відповідь на запитання сьогодні цікавить кожного власника аграрного бізнесу. Оскільки всі аграрії не хочуть втратити контроль над основним своїм активом – землею. Доцільність укладення договору щодо використання земельної ділянки чи масиву, визначається з врахуванням певних особливостей у кожному конкретному випадку: суб'єктного складу, цілей їх діяльності, строків на які потрібно отримати користування земельною ділянкою та мети укладення договору.

Аналізуючи застосування різних форм державно-приватного партнерства в Україні, приходимо до висновку, що відсутність інституціональної бази щодо цілого ряду питань значно порушує баланс публічних та приватних інтересів. Зокрема, нормативне врегулювання такої форми ППП, як спільна діяльність державних та приватних підприємств характеризується тенденцією до зміщення акцентів в сторону домінування держави над приватним партнером всупереч фундаментальним принципам партнерства. В умовах й без того значних ризиків інвестування в капіталомісткі об'єкти за відсутності стабільних гарантій, приватний партнер позбавлений можливості в повну силу реалізовувати власну ініціативу, адже більшість управлінських рішень в рамках спільної діяльності приймає саме держава. Такий стан речей навряд чи сприяє притоку нових інвестицій, що потребує більш ґрунтовного підходу з боку законодавчої влади.

Дослідження існуючих форм державно-приватного партнерства в Україні, їх законодавче забезпечення та можливість застосування щодо земельних ресурсів показало що концесія, кооперація, договір оренди, спільна діяльність та управління нерухомим майном вже використовуються в господарській діяльності, мають слабе законодавче забезпечення відносно саме земельних ресурсів.

Договори обслуговування не підходять для застосування у сфері землекористування. Оскільки самі по собі несуть функцію сервісу.

Алгоритм впровадження форм ППП в господарську діяльність в принципі є уніфікованим по відношенню як до земельних ресурсів, так і до природних ресурсів загалом. Основні позиції успішності реалізації впровадження алгоритму договорів ППП:

- у договорі має бути точно описано межі послуг, що надаватимуться, та їх периметр ( земельні ділянки, майнові права, сфера господарського використання);
- постійне оновлення баз даних: точне визначення категорії задіяних

земельних та фінансових активів, а також юридичної та фінансової бази;

- системне виконання зв'язку: завдання – заходи – виконання – покарання;
- потік контрольованої інформації;
- методи контролю за оператором виконання;
- підготовка до завершення дії договору ( правонаступництво і т.д.);
- можливість внесення змін у договір – для забезпечення його гнучкості;
- визначення рівня окупності.

Проведений аналіз показав, що правовий режим землі як основного національного багатства та об'єкта особливої охорони держави не закріплений у законодавстві у сфері ППП. У ньому міститься лише низка бланкетних (відсильних) положень щодо інших актів законодавства та декілька окремих норм щодо визначення порядку надання земельних ділянок для потреб ППП.

Вважаємо, що просторова функція землі передбачає пріоритет її правового режиму порівняно з іншими об'єктами правового регулювання, підпорядкованість правового урегулювання режиму цих об'єктів правовому режиму землі як найбільш цінного об'єкта матеріального світу.

**Секція: СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ  
ВІДНОСИНИ**

**Боярчук А.І.**

*к. е. н., доцент,*

*доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності,*

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

**ВПЛИВ ФРАГМЕНТАЦІЇ НА ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ  
ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ**

Важливою особливістю сучасності є розвиток інтеграційних процесів, зростання взаємозалежності економік різних країн, посилений перехід цивілізованих країн від замкнених національних господарств до економіки відкритого ринкового типу, гнучкість фрагментації зовнішнього середовища підприємств, які працюють у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Мотиви виходу підприємств на зовнішній ринок, як правило, дослідники розглядають на трьох рівнях: на рівні підприємства, на національному рівні (місце країни в міжнародному розподілі праці) та глобальному (нові тенденції міжнародних економічних відносин).

Мотивами виходу підприємств на міжнародні ринки, зазвичай, є [1, с. 213]:

- обмеженість та відносно низькі можливості розширення внутрішнього ринку;
- рівень розвитку внутрішнього ринку, за якого вигідно розміщувати капітали за кордоном: насичення ринку товарами;
- посилення тиску конкурентів;
- зростання залежності від посередницької торгівлі;
- зростання зборів, що пов'язані із захистом довкілля;
- труднощі у дотриманні соціального законодавства;
- подолання залежності від внутрішнього ринку, сезонних коливань попиту та розсіювання ризиків шляхом завоювання закордонних ринків;
- поліпшення завантаження наявних і додатково створених потужностей;
- зниження витрат на заробітну плату, сировину, транспорт, зменшення податкових виплат, зокрема шляхом використання різних форм виробництва продукції за кордоном, включаючи навіть реімпорт з відповідними ціновими пільгами для внутрішнього ринку;
- продовження життєвого циклу товару;
- використання державних програм сприяння, які діють у своїй країні чи за кордоном;
- підвищення ефективності збутової діяльності шляхом посилення



ринкових позицій на основі створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів.

Підприємство, що наважилося на зовнішньоекономічну діяльність, повинно, в першу чергу, розібратися як в обмеженнях, так і в можливостях системи міжнародної торгівлі (міжнародної економічної системи). У спробах організувати збут в іншій країні воно наštтовхнеться на різні перешкоди. Найпоширенішим із них є митний тариф. Він являє собою податок, яким іноземний уряд обкладає деякі ввезені в його країну товари.

Митний тариф може мати на меті збільшення надходжень (фіскальний тариф) або захист інтересів вітчизняних підприємств (протекціоністський тариф).

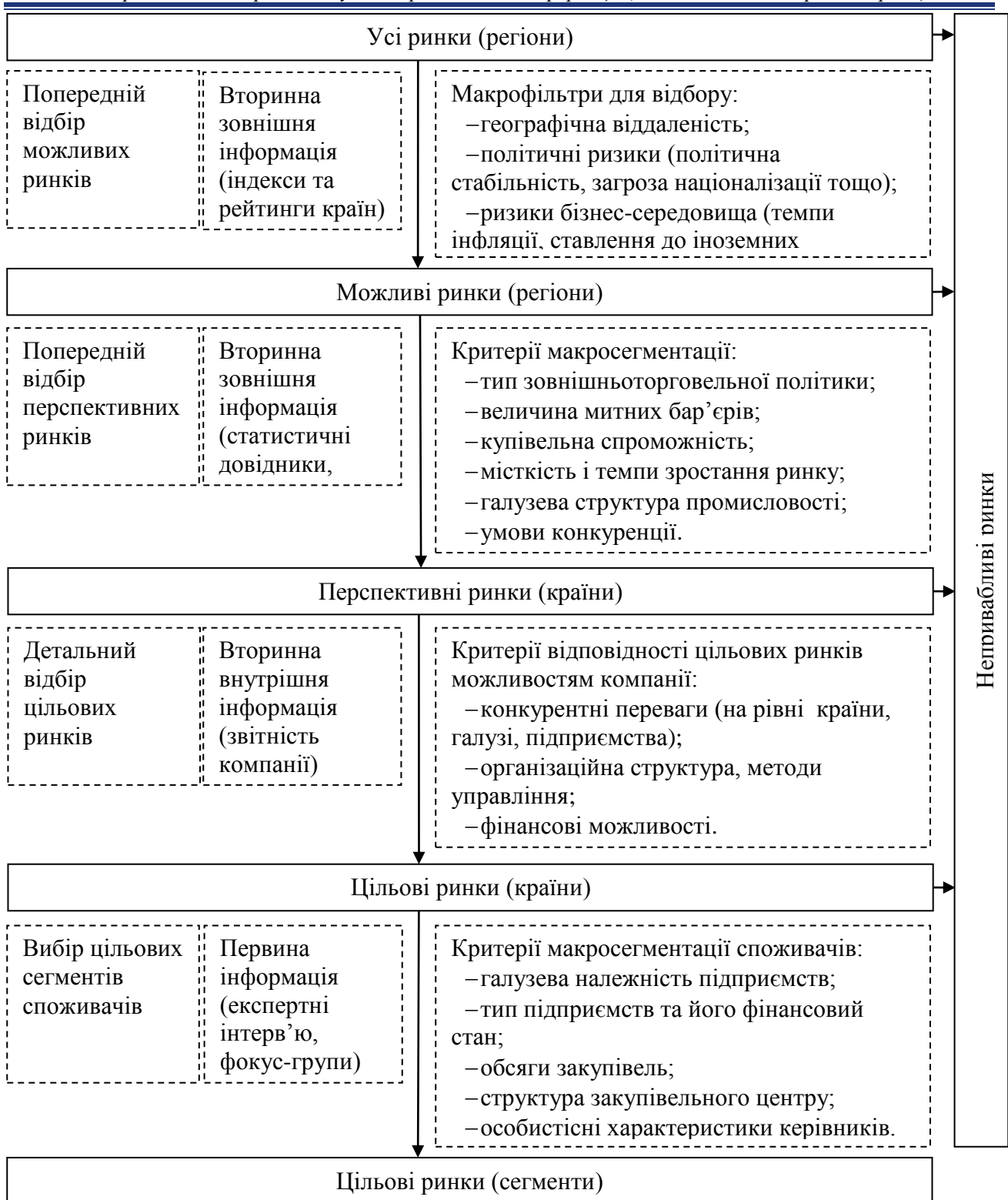
Крім того, для експортера може бути встановлена квота, тобто кількісна межа товарів певних категорій, які дозволено ввозити в країну. Цілями квоти є збереження іноземної валюти, захист місцевої промисловості й охорона зайнятості. Не сприяє торгівлі і валютний контроль, за допомогою якого регулюють обсяги готівки в іноземній валюті та її обмінний курс на інші валюти.

Однією зі складових процесу формування зовнішньої фрагментації є система відбору цільових ринків, яку доцільно реалізовувати на основі запропонованої послідовності прийняття рішень щодо вибору міжнародних ринків та сегментів (рис. 1) [2, с. 177].

Кожна країна має свою специфіку, і її треба досліджувати. Готовність країни купити ті або інші товари, послуги та її привабливість як ринку для закордонних підприємств залежить від існуючого в ній економічного, політико-правового і культурного середовища [3, с. 96], прийнятті управлінських рішень, злагодженого фінансового менеджменту.

Розроблення механізму розширення міжнародного ринку передбачає вибір однієї з таких альтернатив: наростаюче проникнення і одночасне проникнення. Наростаюче проникнення означає вихід на один з найпривабливіших зарубіжних ринків, отримання досвіду фінансової міжнародної діяльності й поступове застосування цього досвіду в процесі виходу на інші ринки. Одночасне проникнення передбачає завоювання багатьох ринків відразу для швидшого нарощування знань, умінь та навичок міжнародної діяльності. Альтернатива одночасного проникнення є актуальною для тих підприємств, продукція яких містить значний елемент новизни. У цьому випадку бажано почати одночасне освоєння всіх потенційно привабливих ринків, поки конкуренти не розробили аналогічного продукту [4, с. 77].

Після вибору зарубіжного ринку, ринкові умови яких найбільш адекватно відповідають меті, потенціалу підприємства та його конкурентним перевагам, постає питання щодо способу виходу (проникнення) на цей ринок.



**Рис. 1. Структурно-логічна схема прийняття рішень щодо вибору зарубіжних ринків та сегментів [2, с. 180].**

У міжнародній практиці можна виділити декілька способів виходу підприємства на зовнішні ринки: пряме та непряме експортування, спільну підприємницьку діяльність, пряме інвестування. Різні способи проникнення на ринок передбачають різні рівні контролю, ризику, прибутковості та гнучкості.

Так, вибравши експорт, підприємство матиме найнижчий ступінь ризику, але водночас найнижчий рівень прибутковості та найнижчий ступінь контролю збутового, цінового інструменту, комплексу просування тощо [5, с. 129].

Таким чином, питання вибору форми і способу виходу на міжнародний ринок має неабияке значення для політики фінансового управління, адже саме цей процес визначає економічні результати діяльності підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

### **Список літератури**

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
2. Новошинська Л.В. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 186 с.
3. Крамаренко В.І. Маркетинг: навч. посіб. / В.І. Крамаренко. – К.: ЦУЛ, 2005. – 257 с.
4. Міжнародна економіка: навч. посіб. / За ред. Г.Е. Гронтовської – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 384 с.
5. Азарян Е.М. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. – К.: Студцентр, 2012. – 220 с.

**Боярчук А.І.**

*к. е. н., доцент,*

*доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності,  
Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

### **ПРИРОДА ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ**

Процес виходу на зовнішні ринки можна розглядати як процес ступневої еволюції. Відмінність між добре відомим, а подекуди навіть надійним внутрішнім ринком і далеким та ризикованим іноземним, здається настільки незначною, що більшість підприємств бажають ризикнути та поступово завоювати певний сегмент ринку.

Оцінюючи власні експортні можливості та експортну конкурентоспроможність товару, з яким підприємство планує завоювати визначену частку міжнародного ринку, йому необхідно переконатися у своїх виробничих можливостях для забезпечення зарубіжного споживача продукцією в достатніх обсягах, забезпечити рентабельність виробництва, стимулювати збут та просування товару на ринку. Водночас необхідно показати можливість доставки товарів за кордон, його реалізацію, надання сервісних послуг, забезпечення кадрами та ресурсами [1, с. 213].

Вивести Україну з розряду слаборозвинених країн можна лише шляхом тривалого економічного зростання, який передбачає динамічний розвиток галузей економіки на базі науково-технічного процесу, упровадження у виробництво досягнень науки та техніки, проведення модернізації економіки [2,

с. 56] у вигляді нових технологій.

Наслідком інноваційного розвитку матеріального виробництва є сучасна якість економічного зростання. На сьогоднішній день рушійною інтенсивністю світового розвитку служить інноваційний характер капіталу, який базується на освоєнні нових технологій, на наукових досягненнях. Тим паче, що теорія економічного зростання отримала визнання в працях багатьох відомих економістів.

Так, Й. Шумпетер вказав на технічну інновацію як засіб досягнення високого прибутку, впливи на економічне зростання. Сьогодні устоялося розуміння того, що технічний прогрес впливає на рівень розвитку виробництва, на рівень економічного зростання [3, с. 125].

Економічне зростання спочатку трактували як довгострокове збільшення здатності господарства забезпечити все більш різноманітні потреби населення за допомогою все більш ефективних технологій і відповідних інституціональних та ідеологічних змін [4, с. 13].

Сучасна точка зору світової спільноти на проблему зростання виразилась появою такої категорії як «стале економічне зростання». Під ним розуміється збільшення обсягів виробництва суспільного продукту на основі розширеного відтворення та якісного удосконалення факторів виробництва при ефективному використанні ресурсів та збереженні природного середовища з метою найбільш повного задоволення економічних і соціальних потреб нинішнього та прийдешнього поколінь з урахуванням прогресивних стандартів життя людей [5].

Інновації забезпечують поступовий перехід економічної системи в нову якість. Економічний розвиток системи відбувається нерівномірно. Це пов'язано з якісними змінами в капіталі, зі зміною поколінь техніки, з якісними змінами в робочій силі.

Важливе місце належить інноваціям і в теорії довгих хвиль Н. Кондратьєва, що виявив існування циклів господарської кон'юнктури з періодичністю в 50-60 років. Н. Кондратьєв вважає циклічність внутрішньою закономірністю економічного розвитку. Основні капітальні блага включають виробничі спорудження й кваліфіковану робочу силу. На думку Н. Кондратьєва, матеріальною основою великих циклів є зношування, зміна й розширення основних капітальних благ, для виробництва яких потрібні тривалий час і величезні витрати [3, с. 125].

Для сучасної теорії інноваційної діяльності важливі переконання значного економіста ХХ ст. Ф. Хайєка. Одним з перших він проаналізував специфічні особливості економічного розвитку: невизначеність, обмеженість інформації, недосконалість знання, – тобто умови, що становлять основу інноваційного процесу.

Ф. Хайєк висунув концепцію «розсіяного знання», суть якої полягає в тому, що людське знання не існує в концентрованій формі у вигляді закінченого набору відомостей, втілених у формулах або цифрах, а розсіяне серед людей, кожний з яких має частку цього знання, значна частина цього

знання має неформальний, інтуїтивний характер. Висновки, сформульовані Ф. Хайском, оцінюються як принципові для розуміння таких феноменів, як економіка, що базується на знаннях, і креативна корпорація, або корпорація, яка навчається [3, с. 126].

Ф. Фрімен пов'язав інновації із проблемами зайнятості й соціальних аспектів. Дослідження, проведені в цій галузі, дали змогу зробити висновок, що рівень зайнятості не тільки є наслідком економічної активності, а й може впливати на рівень активності, викликаючи його зниження та спад в економіці. Суть механізму, що призводить до спаду економіки, полягає в такому. Введення нових технологій зумовлює створення нових галузей.

На ранніх стадіях застосування піонерських технологій попит на робочу силу має обмежений характер, оскільки обсяги випуску нової продукції ще не великі, і потрібна унікальна, особливо кваліфікована робоча сила. Зі зростанням обсягів виробництва акцент робиться на технологіях, що зберігають капітал, попит на робочу силу зростає. Це зростання триває до насичення попиту як на робочу силу, так і на відповідні товари. Паралельно зростає заробітна плата та збільшуються витрати виробництва [3, с. 126].

### **Список літератури:**

1. Бойчук Н.Я. Підвищення конкурентоспроможності продукції з метою виходу на міжнародний ринок: сучасні проблеми економіки і підприємництва: Збірник наукових праць. – Випуск 15. – Київ: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2014. – 276 с.
2. Амелі І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 256 с.
3. Теорії економічного зростання підприємства / К.С Салига // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2 (16). – с. 200–201.
4. Ефективний економічний зріст: теорія и практика / под ред. Т.В. Чечеловой. – М.: Вид-во «Екзамен», 2003. – 320 с.
5. Бицюра Ю. До проблеми визначення понять сталого економічного зростання та розвитку / Ю. Бицюра // Економіст. – 2006. – № 5. – С. 62–65.

**Бурлай Т.В.**

*к. э. н., доцент, с. н. с. отдела экономической теории,  
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,  
г. Киев, Украина*

## **ПРОЦЕССЫ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ С УЧЕТОМ БРЕКЗИТА**

Процессам евроинтеграции отводится особое место в государственной политике Украины – еще в 2014 г. ратифицировано Соглашение об ассоциации с ЕС, а в феврале 2019 г. в Конституции страны закреплён стратегический курс на приобретение полноправного членства в этом интеграционном объединении.

В последние годы механизм евроинтеграции проходит очень серьёзное испытание на прочность, обусловленное выходом Великобритании из состава ЕС (т. н. Брекситом). Феномен Брексита, возникший в июне 2016 г. по итогам

общенародного референдума, стал практическим примером институциональной и территориальной дезинтеграции Европейского Союза. Пока что трудно спрогнозировать: останется ли он единственным явлением в истории ЕС, или же положит начало его раскола под грузом серьёзных внутренних кризисов, в т. ч. долгового и институционального. Сложно однозначно оценить и возможные последствия Брексита – авторитетные эксперты, ученые, политики занимают по этому вопросу диаметрально противоположные позиции.

Так, известный финансист Дж. Сорос считает, что Brexit является не только отражением экзистенциального кризиса, в который погружен Евросоюз, но и наносит ущерб обеим сторонам, а потому «Британия сделает Европе большую услугу, отменив Brexit и отказавшись создавать в европейском бюджете дыру, которую будет трудно закрыть» [1]. Что касается ежегодных размеров такой бюджетной «дыры», определяемой как разница между общими объемами предоставленных и полученных Великобританией из бюджета и внебюджетных фондов ЕС средств, то они оцениваются совсем неоднозначно: европейские эксперты говорят о примерно 10 млрд. евро, тогда как правительство Соединённого Королевства – о более чем 18 млрд. евро [2, с. 4] (для сравнения: в проекте бюджета Евросоюза на 2021-2027 гг. совокупный объём доходной части определён на уровне 1135 млрд. евро в ценах 2018 г., или в среднем 162 млрд. евро в год).

В противовес описанному выше подходу высказывается мнение, что феномен Брексита имеет определённую закономерность, поскольку процесс интеграции ЕС на деле оказался не мультискоростным (как планировалось), а многовекторным, что и расшатало всю евроинтеграционную конструкцию, сделав её уязвимой к кризисам. Поэтому кризис еврозоны кардинально углубил и закрепил условное разделение между северными и южными странами-членами ЕС, а миграционный кризис – соответственно, между западными и восточными [3, с. 16-17], что активно стимулировало дезинтеграционные тенденции и настроения евроскептицизма в Евросоюзе.

Сам процесс выхода страны-участницы из состава ЕС является беспрецедентным в истории этого интеграционного проекта и очевидно несёт для него ощутимые финансово-экономические, политические и имиджевые потери. Закономерно, что пытаясь минимизировать их, Европейский Союз избрал довольно жёсткую стратегию на переговорах об условиях интеграционного «развода» с Великобританией, которая в этом процессе отстаивает собственные, весьма обширные интересы. Переговоры оказались тяжёлыми и длительными – хотя стороны планировали завершить их к концу 2018 г., но этого не произошло даже в начале апреля 2019 г.

Прогнозные оценки потенциальных экономических последствий Брексита очень разнятся, поскольку условия выхода Великобритании и её дальнейших взаимоотношений с ЕС все ещё окончательно не согласованы. Так, анализ более полутора десятка специальных исследований по данной тематике показывает, что к 2030 г., в сравнении с ситуацией оставления Британии в составе Евросоюза, объём её ВВП может, как вырасти на 1,6-4,0%, так и

сократиться на 18,0-18,5% [4, с. 64]. Однако, по мнению большинства экспертов, экономические последствия Брекзита в долгосрочной перспективе будут для Соединённого Королевства всё же не очень благоприятными.

Если же говорить в целом, то по итогам Брекзита в среднесрочной перспективе экономически не выиграет ни одна из сторон. Согласно прогнозам Еврокомиссии, Брекзит будет означать ежегодную потерю для Великобритании 1,31%-4,21% ВВП, а для ЕС – соответственно 0,11%- 0,52% ВВП [5].

Анализируя феномен Брекзита в новейшей истории ЕС, приходим к выводу, что по ряду объективных причин он будет иметь весомое влияние на дальнейший ход процессов европейской интеграции, в которые вовлечена и Украина. Основными среди указанных причин можем назвать:

а) *макрофинансовые*. Прежде всего, выход Британии из ЕС будет иметь значительное финансовое влияние – бюджетные возможности ЕС по поддержке процессов интеграции, сплочения и конвергенции вследствие Брекзита заметно ослабнут, поскольку эта страна сейчас является одним из крупнейших доноров общеевропейского бюджета. По данным Европейской Комиссии, за 2015 г. Великобритания перечислила в бюджет Евросоюза 18,2 млрд. евро (12,5% его доходной части), за 2016 г. – соответственно, 12,8 млрд. евро (8, 9%), за 2017 г. – 10,6 млрд. евро (7,6%). Таким образом, в 2015 г. Британия была третьим после Германии и Франции крупнейшим наполнителем бюджета ЕС, а в 2016-2017 гг. – четвёртым, пропустив вперёд Италию. И даже в длительной перспективе у ЕС не будет ресурсов для замещения «бюджетной дыры» вследствие Брекзита, поэтому он будет вынужден оптимизировать свои бюджетные расходы;

б) *макроэкономические*. Брекзит негативно скажется на масштабах и динамике развития экономики и торговли объединённой Европы. С точки зрения оценки объёмов ВВП, выход Великобритании равнозначен тому, что ЕС теряет 19 своих самых маленьких стран-участниц, может привести к сдвигу в экономическом, финансовом и торговом балансе сил, как в Евросоюзе, так и в глобальном пространстве. С другой стороны, Брекзит может способствовать интеграции ЕС в социальной сфере, учитывая, что Великобритания больше не будет противостоять фискальным и социальным реформам, инициированным Европейским Союзом [6, с. 35-36];

в) *институциональные*. Феномен Брекзита также чрезвычайно обострил вопрос институциональной привлекательности ЕС как интеграционного проекта. Для сохранения этой привлекательности и институционального «цементирования» Евросоюза его руководство с самого начала переговоров об условиях выхода Великобритании заявило, что страна не может рассчитывать на новые взаимоотношения между ними, которые были бы равнозначными или лучше тех, которые обеспечивает Британии членство в ЕС. Это представляется вполне логичным по политическим соображениям, ведь при условии ускорения её социально-экономического развития в период после Брекзита, еврочленство уже не сможет стать аргументом для потенциальных стран-кандидатов на вступление, которые увидят действенную альтернативу евроинтеграции в виде взаимовыгодного и эффективного сотрудничества с ЕС и без членства.

Учитывая указанные потенциальные последствия, которые Брекзит будет иметь для процессов европейской интеграции, Украина вряд ли сможет претендовать на вступление в Евросоюз без значимого повышения уровня своей международной конкурентоспособности, институционального развития и социально-экономического благосостояния. Ведь совершенно очевидно, что практики предоставления еврочленства слаборазвитым странам-претендентам с их последующим «иждивенчеством» за счёт европейского бюджета, с выходом Соединённого Королевства из состава Европейского Союза стремительно уходят в прошлое, заставляя их больше рассчитывать на собственные ресурсные возможности.

### Список литературы

1. Джордж Сорос: Как спасти Европу [Электронный ресурс] // Форбс-Казахстан. – 30.05.2018 г. – Режим доступа до ресурсу: [https://forbes.kz/life/observation/djordj\\_soros\\_kak\\_spasti\\_evropu/](https://forbes.kz/life/observation/djordj_soros_kak_spasti_evropu/).
2. Gordon N. The EU budget after Brexit: Reform not revolution. – London: Centre for European Reform, April 2018. – 14 p.
3. Brexit Report. 23 June 2018. – Dublin: DCU Brexit Institute, 2018. – 47 p.
4. Tetlow G., Stojanovic A. Understanding the economic impact of Brexit. – London: Institute for Government, October 2018. – 77 p.
5. Staunton D. More Europe: will Brexit clear a path to ever greater EU integration? [Электронный ресурс] / The Irish Times. – July 3, 2017. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.irishtimes.com/news/world/europe/more-europe-will-brexite-clear-a-path-to-ever-greater-eu-integration-1.3141115>.

**Дашевська Л.М.**

*викладач кафедри іноземних мов,  
Херсонський державний аграрний університет  
м. Херсон, Україна*

## THE ORIGINS OF INTERNATIONAL RELATIONS

International relations or international affairs — commonly also referred to as international studies, global studies, or global affairs — is the study of interconnectedness of politics, economics and law on a global level. Depending on the academic institution, it is either a field of political science, an interdisciplinary academic field similar to global studies, or an entirely independent academic discipline in which students take a variety of internationally focused courses in social science and humanities disciplines. In all cases, the field studies relationships between political entities (polities) such as sovereign states, inter-governmental organizations, international non-governmental organizations, other non-governmental organizations, and multinational corporations, and the wider world-systems produced by this interaction. International relations is an academic and a public policy field, and so can be positive and normative, because it analyses and formulates the foreign policy of a given state. [1]



The first university entirely dedicated to the study of IR was the Graduate Institute of International Studies (now the Graduate Institute of International and Development Studies), which was founded in 1927 to form diplomats associated to the League of Nations. The Committee on International Relations at the University of Chicago was the first to offer a graduate degree, in 1928. The Fletcher School of Law and Diplomacy, a collaboration between Tufts University and Harvard, opened its doors in 1933 as the first graduate-only school of international affairs in the United States.[2] In 1965, Glendon College and the Norman Paterson School of International Affairs were the first institutions in Canada to offer an undergraduate and a graduate program in international studies and affairs, respectively. In 2012, Ramon Llull University initiated the first International Relations degree in Barcelona, the favourite city fully in English.

International Relations (IR) has several origin stories, some of which are stronger than others. Each can be linked to a particular way of framing the discipline. Yet, there is one origin story that is missing. To a certain degree origin stories are essential to the definition of what it is that we should be doing. In this sense they are a necessary precondition for doing IR. Yet, with a few exceptions, what has been lacking in IR is a critical self-awareness of these stories. From the first textbooks we are told a story of how IR became what it is, and few in the field choose to check to see if the stories have any validity. Yes, we need origin stories, but we also need to maintain scepticism lest a good servant becomes a bad master.

International thought in the last hundred years has toggled through quite a number of origin stories. Perhaps the earliest – emerging in the late nineteenth century, but not gathering a full head of steam until the 1930s and 1940s – was the notion of the study of international affairs as a product of late nineteenth century industrialization and imperialism. Now, out of fashion in IR, this notion of the origin of IR in nineteenth century industrialization has been given a fresh boost by the work of Barry Buzan and George Lawson. It has also remained a common trope in International Political Economy. In this origin story the matter of IR revolved around the growth of interdependence, technological change and the communications revolution. In its later stages it influenced the idea that the technology of weapons of mass destruction had fundamentally altered the nature of IR. It was in this form that this origin story became part of Morgenthau's view of the obsolescence of the system of states. [3]

The idea of 1919 as a watershed seems to emerge before the peace treaties were even signed. This 'Spirit of 1919' is present in the work of Halford Mackinder, and still had resonance in works written just before and during the Second World War. Sometimes appeasement and the crisis that led up to the Second World War were incorporated into this narrative as the final unravelling of the 1919 peace. The idea of 1919 as the origin date was associated with the view that IR was designed to understand the nature and causes of war.

Following the 1948 tercentenary of the Peace of Westphalia it became common to also talk about 1648 as an origin date. Here the emphasis was on the idea of the state system as the primary subject matter for IR. Like the idea of a 1919 watershed,

the 1648 one concentrated on the idea of the causes of war as the central issue, but here the emphasis shifted to understanding war as part of the workings of a system of sovereign states. The long continuity of the Westphalian system could be praised by conservatives, who mourned its passing, or condemned by radicals as the source of the ills of the last three centuries. [3]

Finally, in the 1980s the origin story for IR took a further twist when it was worked into the story of the three great debates. Although the idea of a realist-idealist confrontation had been part of the 1919 origin narrative after the Second World War (taking its cue from Carr's brilliant, yet flawed, 1939 polemic), the concept of a formal and sustained realist-idealist intellectual debate did not really appear until the mid-1980s. In attempting to understand what seemed to be an increasingly eclectic and 'dividing discipline' (to use Kal Holsti's phrase), two new debates were added. The second, occurring in the 1960s, was a methodological one that explained the growth of behavioural approaches to IR. The third – the 'interparadigm debate' was meant to be occurring right now in the 1980s, and explained IR theory as a clash of three different paradigms: (neo-) realism, liberalism and structuralism. As time went on the great debates model expanded to include new paradigms.

The great debates origins story re-envisioned IR as composed of clearly separate paradigms, and despite minor changes over the years (textbooks now tend to either include a long list of separate paradigms, or order them under the three major headings of realism, liberalism and constructivism), it is the orthodox view of the origins of IR. The First World War leads to the ascendancy of liberalism, which is challenged by realism in the 1930s and 1940s in the first great debate. Realism then goes through a second methodological debate, before dividing in the third inter-paradigm debate from the 1980s onwards.

Origin stories tell us more about the time in which they are told, and frequently are just plain wrong about the past they use. So it is with the great debates myth. It is already pretty common knowledge that there was no realist-idealist 'great debate', but then again it was never the intention of the great debate story to understand the past. The idea was to explain what was happening to IR in the 1980s. The great debate story, along with the Westphalia origin story, became the standard story told in IR textbooks, fusing into the standard IR origin narrative of an emerging system of states after 1648, and then a series of debates in the twentieth century that gave us the discipline of IR. This, in turn, allowed IR courses to lay out IR theory as a series of competing paradigms.

Yet, there was a cost to this coherence. The paradigmised IR of the Great Debates story was one where the complexities of the past were sacrificed, and several approaches found themselves simply written out of the story. Amongst these victims of exclusion was the classical realism of Morgenthau, Herz, and Niebuhr. Instead, these major figures in mid-twentieth century IR were reclassified as forebears of a neorealist paradigm that bore little relation to classical realism. Paradigmised IR, by setting up clear distinctions between paradigms, often over-emphasises the similarities of authors classified as part of the same paradigm (the differences between Morgenthau and Carr for example), while at the same time playing up the

differences between authors in competing paradigms (the common ground between Morgenthau and Mitrany is often completely ignored). At one level there is certainly nothing wrong with simplification for the sake of coherence and understanding, as long as we treat the simplification as merely a tool, and not allow it to master us. To do this it helps to understand the origin of these origin narratives that discipline the discipline, and to constantly question them. [3]

And it is here that the last of our origin stories comes in: the one that we do not see. In its short history IR has looked to origin stories that root the field in 1648, the later nineteenth century, 1919, 1939, and the late 1940s. If, though, we take IR to consist of the paradigmised field based around the great debate myths then really IR is far younger than that. IR dates from the 1980s. Once we recognise that IR as we currently construct it in textbooks is only thirty-odd years old, and that the categories and stories we tell first year students were created recently, it becomes possible to see what has been excluded.

### References

1. "International Relation", Columbia Encyclopedia (1993)
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: Fletcher History. <http://fletcher.tufts.edu/About/Fletcher-History>
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: Lucian M. Ashworth Memorial University of Newfoundland <https://www.bisa.ac.uk/index.php/research-articles/539-the-origins-of-international-relations>.

**Дашевська Л.М.**  
*викладач кафедри іноземних мов,  
Херсонський державний аграрний університет  
м. Херсон, Україна*

## WORLD ECONOMY AND THE WOLRD'S TOP LARGEST ECONOMIES

The world economy or global economy is the economy of the humans of the world, considered as the international exchange of goods and services that is expressed in monetary units of account. [1] In some contexts, the two terms are distinguished: the "international" or "global economy" being measured separately and distinguished from national economies while the "world economy" is simply an aggregate of the separate countries' measurements. Beyond the minimum standard concerning value in production, use and exchange the definitions, representations, models and valuations of the world economy vary widely. It is inseparable from the geography and ecology of Earth.

It is common to limit questions of the world economy exclusively to human economic activity and the world economy is typically judged in monetary terms, even in cases in which there is no efficient market to help valuate certain goods or services, or in cases in which a lack of independent research or government cooperation makes establishing figures difficult. Typical examples are illegal

drugs and other black market goods, which by any standard are a part of the world economy, but for which there is by definition no legal market of any kind.

However, even in cases in which there is a clear and efficient market to establish a monetary value, economists do not typically use the current or official exchange rate to translate the monetary units of this market into a single unit for the world economy since exchange rates typically do not closely reflect worldwide value, for example in cases where the volume or price of transactions is closely regulated by the government. [3]

When it comes to the top national economies globally, although the order may shift around slightly from one year to the next, the key players are usually the same. At the top of the list is the United States of America, which according to Investopedia, has been at the head of the table going all the way back to 1871. However, as has been the case for a good few years now, China is gaining on the U.S., with some even claiming that China has already overtaken the U.S. as the world's Number 1 economy. [2]

Nonetheless, going by nominal GDP measured in U.S. dollars alone, the U.S. maintains its spot followed by China and Japan. We take a look at the world's top economies according to our Consensus Forecasts for 2019 nominal GDP and also discuss how the top economies change when looking at GDP per capita along with a highlight on emerging markets and their potential to catch up to the big players in the not too distant future.

**United States** Despite facing challenges at the domestic level along with a rapidly transforming global landscape, the U.S. economy is still the largest in the world with a nominal GDP forecast to exceed USD 21 trillion in 2019. The U.S. economy represents about 20% of total global output, and is still larger than that of China. The U.S. economy features a highly-developed and technologically-advanced services sector, which accounts for about 80% of its output. The U.S. economy is dominated by services-oriented companies in areas such as technology, financial services, healthcare and retail. Large U.S. corporations also play a major role on the global stage, with more than a fifth of companies on the Fortune Global 500 coming from the United States. The U.S. economy is projected to grow 2.5% in 2019 and 1.7% in 2020.

**China** The Chinese economy experienced astonishing growth in the last few decades that catapulted the country to become the world's second largest economy. In 1978 — when China started the program of economic reforms — the country ranked ninth in nominal gross domestic product (GDP) with USD 214 billion; 35 years later it jumped up to second place with a nominal GDP of USD 9.2 trillion. Since the introduction of the economic reforms in 1978, China has become the world's manufacturing hub, where the secondary sector (comprising industry and construction) represented the largest share of GDP. However, in recent years, China's modernization propelled the tertiary sector, and in 2013, it became the largest category of GDP with a share of 46.1%, while the secondary sector still accounted for a sizeable 45.0% of the country's total output. Meanwhile, the primary sector's weight in GDP has shrunk dramatically since the country opened to the world.

Today the Chinese economy is the second largest in the world and although it experienced massive growth in that 35-year span, authorities have taken a new approach to the economy called the “new normal.” To avoid overheating the economy, authorities are conducting a managed slowdown, which has seen growth gradually slow year after year since 2010. The economy is projected to grow 6.3% in 2019, which is nothing to sniff at, but is a far cry from the over 10% annual growth seen not too long ago.

**Japan** The Japanese economy currently ranks third in terms of nominal GDP forecast to come in at USD 5.2 trillion in 2019. Before the 1990s, Japan was the equivalent of today’s China, growing rapidly during the 1960s, 70s and 80s. However, since then, Japan’s economy has not been quite as impressive.

During the 1990s, also termed the *Lost Decade*, growth slowed significantly, largely due to the burst of the Japanese asset price bubble. In response, authorities ran massive budget deficits to finance large public works projects, however, this did not seem to get the economy out of its rut. A number of structural reforms were then enacted by the Japanese government designed to reduce speculative excesses from financial markets, however, this led the economy into deflation on numerous occasions between 1999 and 2004.

The next measure taken was Quantitative Easing (QE), which saw interest rates go zero and an expansion of the money supply to raise inflation expectations. After a period of not-so-positive results from QE, the economy finally appeared to respond. In late 2005, it outperformed both the U.S. economy and the European Union in terms of economic growth.

Despite what appeared to be a comeback, the economy has largely fallen on hard times since 2008, when it began to show signs of recession for the first time during the financial crisis. Japan’s issues stem largely from unconventional stimulus packages along with subzero bond yields and a fairly weak currency. Economic growth will once again be positive in 2019, however, it is forecasted to below 1% from 2020-2023. For 2018 it is projected 1.1% percent growth and 1.1% again for 2019.

A variety of different scenarios could play out by 2022, but for next year global economic growth should remain resilient next year, but escalating trade tensions between the United States and the rest of the world — especially China — represent the main downside risk to the global economic outlook. Moreover, economic momentum in the U.S. is set to ebb due to the fading impact of tax cuts, which could have a knock-on effect on other countries which rely heavily on the U.S. for trade, including many emerging markets. Moreover, the Federal Reserve will likely continue to tighten its monetary stance to keep inflation in check, which will tighten global financial conditions and could trigger further emerging-market capital outflows and currency depreciation. Analysts expect the global economy to grow 3.2% in 2019, while in 2020, the global economy is seen decelerating to 2.9% growth, as tailwinds start to wane.

### References

1. "World Economy." – Definition. American English Definition of with Pronunciation by Macmillan Dictionary. N.p., n.d. Web. 02 Jan. 2015.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.focus-economics.com/blog/the-largest-economies-in-the-world>
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [https://en.wikipedia.org/wiki/World\\_economy](https://en.wikipedia.org/wiki/World_economy).

**Жабинець О.Й.**

*к. е. н., доцент, науковий співробітник відділу просторового розвитку,  
ДУ «Інститут регіональних досліджень НАН України»  
м. Львів, Україна*

### **РОЛЬ МІСТ ОБЛАСНОГО ЗНАЧЕННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СВОЇХ РЕГІОНІВ**

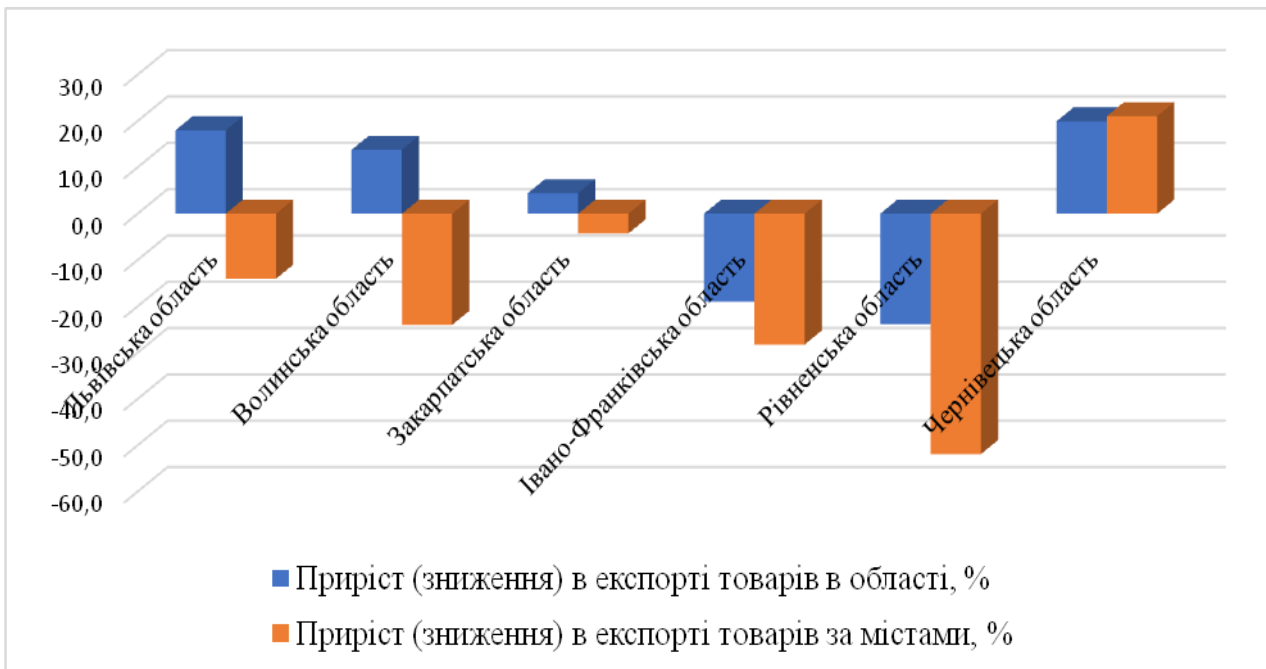
Забезпечення економічного зростання України та активізація наявних та потенційних конкурентних переваг на міжнародному ринку значною мірою визначаються обсягами, структурою та якістю товарів та послуг, що експортуються. Експортний потенціал регіонів залежить від потенціалу великих та середніх міст, а також виступає передумовою формування загальнодержавного потенціалу у здійсненні експорту готової продукції та послуг. Ефективний розвиток та диверсифікація експортного потенціалу міст обласного значення позитивно впливають на динаміку і пропорції розвитку регіонів, сприяючи підвищенню їх частки в загальнодержавних обсягах експорту.

Зовнішня торгівля України в останні роки здійснюється в складних умовах, що визначаються багатьма зовнішніми та внутрішніми факторами. Домінуючим зовнішнім фактором, що вплинув на розвиток зовнішньої торгівлі в Україні протягом останніх років, було запровадження зони вільної торгівлі з ЄС. Наразі ЄС уже є найбільшим торговельним партнером України. Так, за підсумками 2017 р., його частка в експорті товарів і послуг із нашої держави сягнула 38,8 %, а в імпорті – 42,3 %. У свою чергу, активно зростають обсяги національного експорту до Євросоюзу: у 2017 р. експорт товарів і послуг збільшився на 27,2 % порівняно з попереднім роком, а імпорт – на 19,3% [1, с. 10]. Водночас, незважаючи на сприятливі зовнішні фактори основними гальмівними чинниками у здійсненні зовнішньої торгівлі товарами є політико-економічна нестабільність в Україні та військовий конфлікт з Росією, незважаючи на те, що саме Російська Федерація залишається одним з основних торгових партнерів України, зокрема щодо експорту високотехнологічної продукції [2, с. 10].

Для визначення ролі та ваги міст обласного значення у забезпеченні експортного потенціалу регіону проаналізуємо відповідність тенденцій здійснення експорту товарів у містах обласного значення загальним

тенденціям, що відбуваються в їх областях (рис. 1).

Як бачимо, експортні тенденції в містах трьох з аналізованих областей (у Львівській, Волинській та Закарпатській областях) не відповідають тенденціям в регіоні. З цього можемо зробити висновок, що експортний потенціал зазначених вище областей зосереджено за межами великих та середніх міст, на периферії, а тому їх значення як центрів виробничого та торговельного потенціалу суттєво знижується.



**Рис. 1. Тенденції здійснення експорту товарів в регіоні та в містах регіону за період 2012-2017 рр.**

*Джерело: розраховано та побудовано на основі [3].*

Водночас, варто зазначити, що якщо основні тенденції збігаються, то як правило, величина зміни за містами випереджає величину зміни в регіоні (див. рис. 1). Тобто, якщо є тенденція до зниження чи зростання, то в містах регіону це зниження (зростання) відбувається більшими темпами, що свідчить про визначальну роль міст у забезпеченні експортного потенціалу регіону. За результатами нашого дослідження можемо зробити висновок про визначальну роль великих та середніх міст Івано-Франківської, Рівненської та Чернівецької областей у забезпеченні експорту товарів та формування експортного потенціалу в регіоні.

Головною метою ринкових реформ України є перехід до інноваційної промислово-аграрної моделі розвитку економіки, що сприятиме розширенню експортних можливостей держави та її регіонів. Ключове місце у даному процесі повинні займати міста як центри ділової активності та концентрації виробничого, агропромислового, інвестиційного та торговельного потенціалу. Подальша інтеграція України в систему світових господарських зв'язків

сприятиме ефективнішому використанню міжнародної співпраці для стійкого економічного зростання, нарощування експортного потенціалу, стабілізації соціальної та інших сфер економіки міст, регіонів та держави в цілому.

#### Список літератури

1. Богдан Т.П. Зона вільної торгівлі України з ЄС: нові правила, ризики та можливості. Фінанси України. 2018. № 10. С.7-27.
2. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: економічні виклики та нові можливості : наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця та чл.-кор. НАН України Т.О. Осташко ; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогноз. НАН України". К. 2016. 184 с.
3. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

**Іванова Т.В.**

*к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки,*

**Кий В.Л.**

*асистент кафедри міжнародної економіки,*

*КПІ імені Ігоря Сікорського*

*м. Київ, Україна*

### **ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ**

Розвиток економіки країни є залежним від стану розвитку кожного її регіону. Серед регіонів України особливе місце посідає Причорноморський регіон, до складу якого входять Миколаївська, Одеська та Херсонська області. Тому комплексне дослідження співпраці Причорноморського регіону України та країн світу у торговельній, інвестиційній сферах, сприятиме визначенню необхідних напрямів розширення та поглиблення взаємодії.

Проблеми розвитку та інтеграції Причорноморського регіону України у міжнародну економіку досліджують такі вчені як: Зубков Р.С. [1], Іртищева І.О. [2], Каліновський Р.О. [3], Сторожилова У.Л. [4]. Однак питання особливостей міжнародної співпраці Причорноморського регіону України та країн світу недостатньо розкриті на сьогодні.

Для визначення напрямів розвитку Причорноморського регіону (за виключенням тимчасово окупованої АР Крим) проаналізуємо зовнішньоторговельний баланс цього регіону та країн світу за останні роки. На основі показників Державної служби статистики України розраховано загальні показники зовнішньої торгівлі товарами Причорноморського регіону України і країн світу, які надано в табл. 1.



**Таблиця 1. Узагальнені показники зовнішньої торгівлі товарами  
 Причорноморського регіону з країнами світу, 2014-2018 рр.**

Показники	2014		2015		2016		2017		2018	
	млн.дол. США	у %	млн.дол. США	у %	млн.дол. США	у %	млн.дол. США	у %	млн.дол. США	у %
Питома вага експорту товарів з України до країн світу	53901,7	100,0	38127,1	100,0	36361,7	100,0	43264,7	100,0	43247,6	100,0
<b>з них:</b>										
Миколаївська обл.	1837,5	4,6	1603,1	4,0	1666,4	4,2	1900,6	4,8	1902,1	4,8
Одеська обл.	1780,1	4,5	1727,5	4,4	1520,5	3,8	1813,9	4,6	1601,3	4,0
Херсонська обл.	359,9	0,9	238,4	0,6	246,6	0,6	289,2	0,7	228,9	0,6
Питома вага імпорту товарів з країн світу в Україну	54428,7	100,0	37516,4	100,0	39249,8	100,0	49607,2	100,0	52113,3	100,0
<b>з них:</b>										
Миколаївська обл.	631,3	1,4	574,7	1,3	685,8	1,5	781,7	1,7	670,9	1,5
Одеська обл.	2078,6	4,6	967,3	2,1	1231,4	2,7	1427,9	3,1	1424,4	3,1
Херсонська обл.	186,3	0,4	140,9	0,3	166,3	0,4	201,4	0,4	301,4	0,7

Джерело: сформовано авторами на основі [5]

Дані табл. 1 вказують на те, що у період з 2014 по 2018 рік обсяги експорту товарів з Причорноморського регіону до країн світу залишалися приблизно на тому ж рівні. Щодо імпорту товарів, то суттєві зміни відбулися щодо Одеської області, оскільки відбулося падіння з 4,6% у 2014 році до 2,1% у 2015 році. Хоча далі спостерігається тенденція до відновлення обсягів імпорту з інших країн до Одеської області. Щодо інших областей Причорноморського регіону, то рівень імпорту майже не зазнав змін.

Проаналізуємо структуру експорту та імпорту торгівлі послугами Причорноморського регіону України з країнами світу.

Загальні показники зовнішньої торгівлі послугами надано в табл. 2.

Дані табл. 2 вказують на те, що питома вага експорту послуг лише Херсонської області майже не зазнала суттєвих змін, оскільки коливалася на рівні 0,2-0,4% протягом останніх п'яти років. Щодо інших областей Причорноморського регіону, то обсяги їх експорту послуг до інших країн світу значно скоротилися: Миколаївська обл. – від 4,9% у 2014 р. до 3,6% у 2018 р. від загального обсягу, Одеська обл. – від 10,6% у 2014 р. до 5,3% у 2018 р. від загального обсягу.

**Таблиця 2. Узагальнені показники зовнішньої торгівлі послугами Причорноморського регіону України та країн світу, 2014-2018 рр.**

Показники	2014		2015		2016		2017		2018	
	МЛН.ДОЛ США	у %	МЛН.ДОЛ США	у %	МЛН.ДОЛ США	у %	МЛН.ДОЛ США	у %	МЛН.ДОЛ США	у %
Питома вага експорту послуг з України до країн світу	11520,9	100,0	9736,7	100,0	9631,4	100,0	10446,6	100,0	8769,3	100,0
<b>з них:</b>										
Миколаївська обл.	471,0	4,9	445,6	4,6	421,4	4,4	456,2	4,8	344,7	3,6
Одеська обл.	1020,6	10,6	896,9	9,3	776,8	8,1	765,8	8,0	504,4	5,3
Херсонська обл.	37,2	0,4	26,3	0,3	31,2	0,3	31,0	0,3	18,9	0,2
Питома вага імпорту послуг з країн світу в Україну	2785,7	100,0	2530,1	100,0	5304,7	100,0	5359,2	100,0	4137,2	100,0
<b>з них:</b>										
Миколаївська обл.	108,3	2,1	105,2	2,0	57,7	1,1	33,8	0,7	17,8	0,3
Одеська обл.	252,1	4,9	224,0	4,3	133,2	2,6	183,4	3,5	137,5	2,7
Херсонська обл.	8,5	0,2	7,4	0,1	5,0	0,1	9,0	0,2	8,1	0,2

Джерело: сформовано авторами на основі [5]

Щодо структури імпорту послуг з інших країн світу до Причорноморського регіону, то тут також лише в Херсонській області не відбулося змін, оскільки у період з 2014 по 2018 рр. обсяг коливався на рівні 0,1-0,2% від загального обсягу. У інших областях також спостерігається значне падіння обсягів імпорту: Миколаївська обл. – від 2,1% у 2014 р. до 0,3% у 2018 р. від загального обсягу, Одеська обл. – від 4,9% у 2014 р. до 2,7% у 2018 р. від загального обсягу.

Також важливо проаналізувати кількість прямих інвестицій між Причорноморським регіоном та країнами світу (табл. 3).

**Таблиця 3. Прямі інвестиції в економіку за 2014-2018 рр., млн. дол. США**

Напрямок інвестицій	2014		2015		2016		2017		2018	
	МЛН.ДОЛ США	у %	МЛН.ДОЛ США	у %	МЛН.ДОЛ США	у %	МЛН.ДОЛ США	у %	МЛН.ДОЛ США	у %
Прямі інвестиції з країн світу в економіку України	53704,0	100,00	40725,4	100,00	36154,5	100,00	37513,6	100,00	39144,0	100,00
з них до: Миколаївської обл.	282,80	0,53	228,90	0,43	212,80	0,40	213,50	0,40	209,30	0,39
Одеської обл.	1671,70	3,11	1430,40	2,66	1330,10	2,48	1330,40	2,48	1363,20	2,54
Херсонської обл.	275,20	0,51	208,20	0,39	211,00	0,39	201,30	0,37	216,90	0,40
Прямі інвестиції з України в економіку країн світу	6702,90	100,00	6456,20	100,00	6315,20	100,00	6346,30	100,00	6339,80	100,00
з них: Миколаївська обл.	0,80	0,01	0,80	0,01	0,80	0,01	0,80	0,01	0,80	0,01
Одеська обл.	37,40	0,56	29,50	0,44	18,70	0,28	19,00	0,28	20,10	0,30
Херсонська обл.	0,10	0,00	0,10	0,00	0,10	0,00	0,10	0,00	0,10	0,00

Джерело: побудовано авторами на основі [5]

Отже, кількість прямих інвестицій, що надходили з країн світу до Причорноморського регіону України протягом 2014-2018 рр. залишилися майже не змінними. Щодо обсягу прямих інвестицій з Причорноморського регіону України до країн світу, то їх рівень у Миколаївській та Херсонській областях досить низький (на рівні 0,1% від загального обсягу). Щодо цього показника у Одеській області, то він має тенденцію до зниження, адже складав у 2014 р. 0,56% від загального обсягу, а у 2018 р. лише 0,3% від загального обсягу.

Отже, проведений аналіз динаміки співробітництва Причорноморського регіону України та країн світу вказує на необхідність розроблення відповідних програм, що сприятимуть збільшенню обсягів експорту, імпорту та інвестицій. Тож, варто розробити комплекс рекомендацій щодо розвитку міжнародного співробітництва Причорноморського регіону з метою поліпшення його становища.

### Список літератури

1. Зубков Р.С. Сучасний стан та особливості інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств Причорноморського регіону та України. *Економіка та держава*. 2016. № 12. С. 32–33.
2. Іртищева І.О., Криленко Д.В. Інституційні аспекти формування моделі економічного зростання Причорноморського регіону. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2018. № 1 (28). С. 62–70.
3. Каліновський Р.О. Першочергові пріоритети соціально-економічного розвитку Причорноморського регіону та фіскальні інструменти їх забезпечення. *Причорноморські економічні студії*. 2016. № 8. С. 10–13.
4. Сторожилова У.Л. Розвиток Причорноморського економічного регіону в контексті публічного управління та європейської інтеграції. *Причорноморські економічні студії*. 2017. № 21. С. 125–131.
5. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.

**Іщук С.О.**

*д. е. н., професор, завідувач відділу проблем  
реального сектора економіки регіонів,  
ДУ «Інститут регіональних досліджень  
ім. М.І. Долишнього НАН України»  
м. Львів, Україна*

**Созанський Л.Й.**

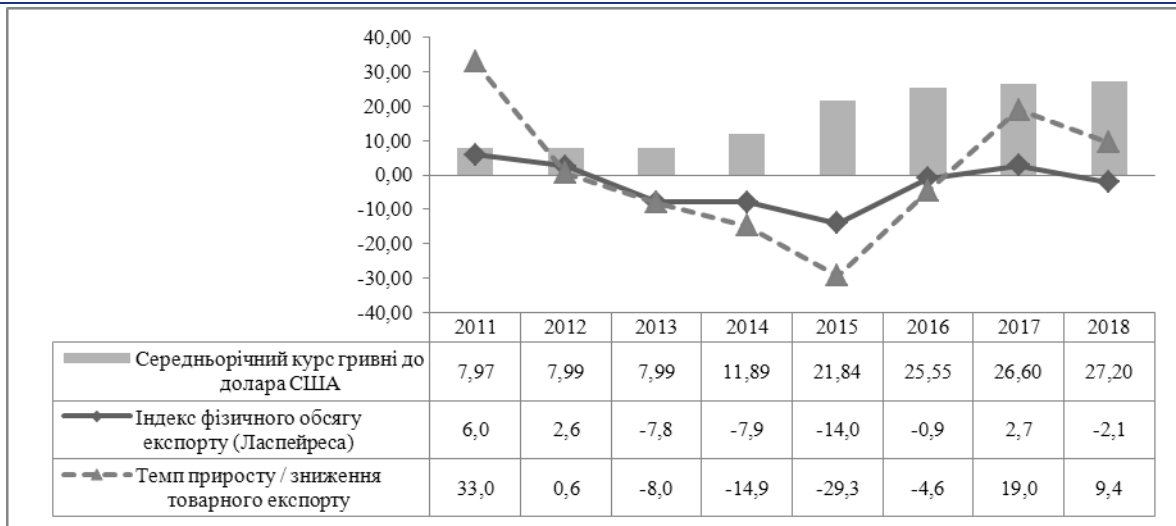
*к. е. н., старший науковий співробітник відділу проблем  
реального сектора економіки регіонів,  
ДУ «Інститут регіональних досліджень  
ім. М.І. Долишнього НАН України»  
м. Львів, Україна*

### ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ТОВАРНОГО ЕКСПОРТУ

Економіка України є експортноорієнтованою: у 2018 році частка експорту товарів і послуг у ВВП (у фактичних цінах) становила 45,2%, а у ВДВ – 56,8%. Водночас частка товарного експорту в загальному експорті складає понад 80%.

Упродовж 2012-2015 років в Україні відбувалось поступове зниження обсягів товарного експорту, яке сумарно склало 44,6%. Однак, із 2016 року почалося подолання негативної тенденції, а у 2017-му – суттєве (на 19%) зростання значень цього показника (рис. 1). У 2018 році темпи приросту товарного експорту відчутно сповільнились.

Значно вища амплітуда коливань значень темпу приросту товарного експорту у вартісному виразі, порівняно з індексом фізичного обсягу експорту, свідчить про високу залежність цін на вітчизняну продукцію від кон'юнктури на зовнішніх товарних ринках. Це, своєю чергою, є наслідком сировинної орієнтації українського товарного експорту, який складається з продукції промисловості (>70%) і сільського господарства.



**Рис. 1. Показники експорту в Україні, %\***

\*Побудовано за даними Державної служби статистики України [1]

Оснoву товарного експорту з України у 2018 році формувала продукція металургії, машинобудування і добувної промисловості, а також продукція АПК (сільського господарства і харчової промисловості). У 2012 році до ключових позицій вітчизняного товарного експорту входила ще продукція хімічної промисловості (рис. 2).



**Рис. 2. Структура товарного експорту України (за основними товарними групами), %\***

\*Розраховано за даними Державної служби статистики України [1]

Частки I-IV товарних груп (продуктів тваринного і рослинного походження, жирів та олій, готових харчових продуктів) у структурі товарного експорту України у 2018 році сумарно склали 39,32% проти 25,99% у 2012-му. Натомість частка продукції XV групи (недорогоцінних металів та виробів із них), порівняно з 2012 роком, скоротилась на 2,9 в.п., частка V групи (мінеральних продуктів) – на 1,9 в.п., а частка XVI групи (обладнання та механізмів) – на 0,4 в.п.

Серед видів продукції АПК в українському товарному експорті найбільше зросла частка продуктів рослинного походження (II група) – на

7,5 в.п.

Таким чином, можна констатувати погіршення (за критерієм технологічності) структури товарного експорту України упродовж 2012-2018 років, підтвердженням чого є значне збільшення у ній низькотехнологічних видів продукції, зокрема, АПК (I-IV товарні групи) і текстильних (XI товарна група) виробництв – у понад півтора разу, а деревообробних (IX товарна група) – у понад 2 рази. Натомість частки високо- і середньотехнологічних видів продукції у товарній структурі українського експорту суттєво зменшилися: транспортних виробництв (XVII товарна група) – у понад 6 разів; хімічних виробництв (VI товарна група) – майже удвічі.

Загалом зниження рівня диверсифікації структури вітчизняного товарного експорту у напрямку посилення його сировинної орієнтації (домінування продукції сільського господарства, добувної промисловості і металургії) посилює залежність економіки України від світової кон'юнктури на сировинних ринках.

Згідно з прогнозами Міжнародного валютного фонду (МВФ), упродовж 2020-2021 років усі ключові згруповані індекси цін сировинних товарів знижуватимуться, а індекс цін сировинних товарів продовжить падіння й у 2022-му (табл. 1).

**Таблиця 1. Прогноз згрупованих індексів цін сировинних товарів на світових ринках, %\***

Назва індексу	2019	2020	2021	2022	2023
Індекс цін сировинних товарів	124,51	120,64	118,65	118,08	118,26
Індекс цін непаливних товарів	149,77	147,89	146,82	146,84	147,06
Індекс цін промислової продукції	144,79	143,46	143,13	143,17	143,62

\*Побудовано за даними МВФ [2]

Зростання індексів цін сировинних товарів очікується лише у 2023 році.

У розрізі основних товарів, які експортує Україна, прогнозується зростання індексу цін на зернові культури у 2020 році та збереження рівня цього показника до кінця прогнозного періоду (табл. 2). Аналогічні тренди очікуються за цінами на пшеницю і кукурудзу.

**Таблиця 2. Прогноз індексів цін та цін сировинних товарів, які експортує Україна, на світових ринках, %\***

Показник	2019	2020	2021	2022	2023
Індекс цін на зернові культури	158,811	161,744	161,744	161,744	161,744
Індекс цін на пшеницю	200,528	205,018	205,018	205,018	205,018
Індекс цін на кукурудзу	181,393	185,933	185,933	185,933	185,933
Індекс цін на товарні олії	164,245	163,151	162,962	162,962	162,962
Індекс цін на соняшникову олію	935,48	935,48	935,48	935,48	935,48
Індекс цін на товарні метали	163,537	161,58	161,017	161,075	161,861
Індекс цін на залізну руду	67,813	63,701	63,701	63,701	63,701
Індекс цін на продукти харчування та напої	154,711	152,277	150,468	150,468	150,468

\*Побудовано за даними МВФ [2]

Ціна на соняшникову олію впродовж 2019-2023 років буде сталою. Натомість індекс цін на металеву продукцію у 2020-2021 роках зберігатиме стійку спадну тенденцію, а незначне зростання прогнозується лише у 2023 році. У 2020-му очікується зниження індексу цін на залізну руду та його подальша незмінність упродовж 2021-2023 років. Аналогічна ситуація з індексом цін на продукти харчування та напої.

Таким чином, з огляду на розглянуті прогностичні тенденції світових цін на сировинні товари, центральним і регіональним органам влади в Україні, а також вітчизняним експортерам сировинної продукції потрібно бути готовими до викликів, пов'язаних із потенційним зменшенням із 2020 року валютних надходжень від експорту за такими товарними позиціями: залізна руда; товарні метали; товарні олії; продукти харчування і напої.

Окрім того, необхідно також враховувати, що зниження індексів цін на сировинні товари може опосередковано спричинити зменшення доходів від експорту і решти товарних позицій. Відтак, для усунення (чи пом'якшення) впливу гео економічних чинників (зокрема, потенційного погіршення кон'юнктури на світових ринках сировинних товарів) на соціально-економічний розвиток України необхідно провадити відповідну державну політику на національному і регіональному рівнях.

### Список літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, Report for Selected Country Groups and Subjects. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=84&pr.y=5&sy=2018&ey=2023&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=001&s=PALLFNFW%2CPN FUELW%2CPINDUW&grp=1&a=1>.

**Казьмір П.Г.**

*к. е. н., професор, професор кафедри геодезії та землеустрою,  
Сумський національний аграрний університет*

*м. Суми, Україна*

**Казьмір Л.П.**

*к. е. н., науковий співробітник,*

*ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»*

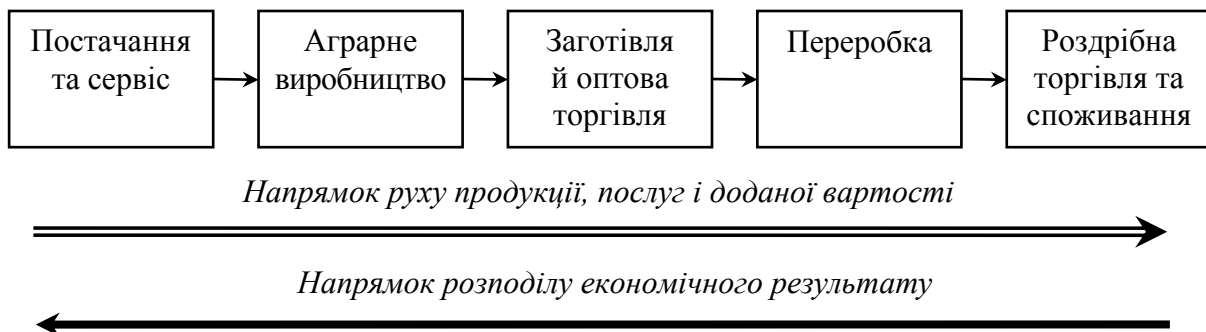
*м. Львів, Україна*

## ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ АГРОПРОДОВОЛЬЧІ ЛАНЦЮГИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ: КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ ТА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Одним із ключових понять теорії агробізнесу є поняття "агропродовольчий ланцюг" (АПЛ), що відображає послідовність руху аграрної продукції та доданої вартості від первинного виробника до кінцевого споживача [1].

Популярність методичних підходів, що базуються на використанні різних моделей АПЛ, пояснюється тим, що відповідні моделі досить вдало відображають зв'язки сільськогосподарських виробників із партнерами у сфері постачання, переробки та дистрибуції продукції (рис. 1), що визначають саму сутність агробізнесу.

Дослідження АПЛ не тільки сприяє розумінню відносин між його учасниками, а й дає можливість глибше аналізувати економічні вигоди та втрати при цих відносинах для всіх суб'єктів ланцюга. Крім того, аналіз структури АПЛ дозволяє з'ясувати, де формується, як акумулюється та реалізується додана вартість, що дає змогу встановити відносну важливість різних суб'єктів АПЛ у цих процесах [2].



**Рис. 1. Принципова схема агропродовольчого ланцюга**

В умовах глобалізації економіки, коли транснаціоналізація агропродовольчих ринків переходить на якісно новий етап, особливо актуальним є поглиблене вивчення транснаціональних АПЛ доданої вартості.

Сьогодні фахівці відзначають велике різноманіття методів оптимізації вертикальних зв'язків в АПЛ доданої вартості (наприклад, різні схеми аутсорсингу, аутстафінгу, укладання маркетингових контрактів тощо) [3]. Тому в сучасних дослідженнях транснаціональних АПЛ доданої вартості доречно виділити такі напрями:

- аналіз та оптимізація системи управління як на рівні АПЛ в цілому, так і на рівнях окремих його учасників;
- оптимізація виробничих і логістичних процесів між учасниками АПЛ;
- аналіз розподілу економічних результатів між учасниками АПЛ.

Крім того, досить популярними сьогодні є дослідження кращих зразків формування АПЛ, аналіз емпіричних даних щодо рівня та форм вертикальної й горизонтальної інтеграції в агробізнесі, а також аналіз співвідношення процесів виробництва, дистрибуції та маркетингу в транснаціональних АПЛ.

На наш погляд, для систематизації теоретичних аспектів формування і розвитку транснаціональних АПЛ доданої вартості та аналізу причинно-наслідкових зв'язків між їх структурними елементами досить зручною є схема впорядкування окремих елементів реальності відповідно до їх стабільності в часі, запропонована Г. Бортісом [4].

У цій схемі виділяється сім рівнів (пластів) реальності: плинні, відносно



швидко змінювані чинники складають верхні рівні, при русі запропонованою схемою вниз стійкість чинників поступово зростає. Найнижчий (VII) рівень у схемі Бортіса складають елементи, які практично не змінюються впродовж довгих відрізків часу.

Як правило, в економічних дослідженнях увага концентрується на перших трьох рівнях схеми Бортіса, що присвячені аналізу поведінки економічних акторів і короткострокових ринкових сил (I рівень), дослідженням циклічних процесів економічного зростання (II рівень) та взаємодії соціально-економічних, правових, політичних інститутів і технологій (III рівень), тоді як певні ідеологічні аспекти (включаючи узгодженні системи цінностей), природні умови та географічне положення, а також фундаментальні закони природи і суспільного розвитку, загальні правила логіки є елементами нижчих (IV-VII) рівнів [4].

Оскільки теоретичний концепт транснаціональних АПЛ доданої вартості як самостійна одиниця наукового дискурсу має значний пізнавальний (евристичний), прогностичний і конструктивний потенціал, його використання не лише відкриває нові можливості для "наукового продукування" з врахуванням сучасних геополітичних і гео економічних викликів, а й дозволяє більш адекватно підійти до розробки конкретних методичних рекомендацій щодо модернізації та стимулювання подальшого розвитку вітчизняного агробізнесу та його позиціонування на світовому агропродовольчому ринку у загальному контексті перспектив розвитку глобальних агропродовольчих систем і боротьби з бідністю, як на це орієнтують авторитетні міжнародні організації.

### **Список літератури**

1. Губені Ю.Е. Організація агробізнесу і підприємництва : курс лекцій. Львів: Українські технології, 2004. 246 с.
2. Бородіна О.М. Інтеграція дрібних сільськогосподарських виробників до агропродовольчих ланцюгів доданої вартості: методологічні підходи та емпіричні дослідження. Економіка і прогнозування. 2014. № 2. С. 73-84.
3. Humphrey J., Memedovic O. Global value chains in the agrifood sector. Vienna: UNIDO, 2006. 68 p.
4. Бортіс Г. Інституції, поведінка та економічна теорія. Внесок до класикокейнсіанської політичної економії / пер. з англ. К.: Вид. дім КМА, 2007. 560 с.

**Колєсніченко А.С.**

*assistant, Chair of economic analysis and accounting,  
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute",  
Kharkiv, Ukraine*

## **THE KEY TRENDS TRANSFORMING THE ELECTRICITY MARKET: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES**

Over the past year, global changing conditions continued to challenge the energy sector throughout the world.

As a result, significant changes in energy prices and production increase. At the

same time, the slowdown in economic growth in emerging market countries is occurring, along with geopolitical changes and instability, which effectively dragged energy demand and supply.

Many authors are investigating the problems of reforming electricity markets. There are Kopsakangas-Savolainen, Maria, Svento, Rauli (2012), Adrian Booth, Niko Mohr, and Peter Peters (2016), Joskow P (1987, 2008), Wolak F (2001) and others among them. At the same time, questions related to the peculiarities and problematic aspects of the formation of relations between the participants of the energy market in the context of key development trends still remain open for study.

Historically, the electricity industry has been characterized by economies of scale in the generation and necessity of an extensive transmission and distribution network in order to deliver the generated electricity to the final consumers. These basic aspects of electricity supply were integrated within individual electric utilities. However, in the mid-1980s it was realized in several countries that even though transmission and distribution networks are natural monopolies, the scale economies in electricity production at the generating unit level had exhausted at a unit size of about 500 MW (see e.g., [3-5]). This meant that the natural monopolistic characteristics of electricity supply and generation had vanished and thus they had become potentially competitive activities. As a consequence, it was noted that a separation of network activities from generation and supply and the introduction of competition to the potentially competitive parts of the industry might increase the overall efficiency [2].

Ensuring competition in world power markets is essential since electricity is a good that everyone uses.

Restructuring of the electricity market sector during last several years in Ukraine offers significant potential benefits in terms of improved efficiency in the production of electricity and in the allocation of resources across the economy, lower prices for consumers, improved risk allocation, and stimulus to national economic growth and competitiveness. However, to be able fully exploit and realize these benefits, the restructuring needs to be done properly.

Several key trends must be highlighted as the most significant important in the development of the electricity market.

First of all electricity market requires complex infrastructure and power intensive projects. It must be underlined that the short-term decisions have far-reaching and long-lived effects.

On the one hand national system needs to move to a low-carbon, energy-efficient economy, but on the other hand it also needs to be sure that there is positive dynamic for manufacturing sectors in the process.

In this wave the digital revolution is coming to the power industry making new strong impulse to improve organization and regulation functions on the electricity market. Renewables, distributed generation, and also smart grids demand new capabilities and are triggering new business models and regulatory frameworks. Data collection and exchange are growing exponentially, creating digital threats but also valuable opportunities.

These concerns particularly the competition for customers is shifting to the online channel; the Internet of Trade proposes new product and management options. Entrants from the digital economy are disrupting the industrial landscape, while governments and regulatory bodies seek to encourage smarter measuring systems and greener standards for generation and consumption [1].

New energy philosophy means to be closer to goal customer. First of all being close to customers means helping them to better understand and manage their energy consumption. Another understanding of being close to customers also means supporting companies and local authorities with their energy transition to strengthen their economic and environmental performance.

Another trend is coming renewable energy to replace aging coal fired power stations. It must be noticed that natural gas is currently cheap. It is considered the interest in nuclear is high. However work towards targets of energy efficiency has the key policies concerning microgeneration which includes solar, air source, ground source and Biomass energy.

Currently, renewable energy sources are becoming a significant part of the energy package and are rapidly gaining market share. They bring benefits such as diversification of energy consumption, with distributed generation growing at a rapid pace throughout the world, and its installed capacity is expected to more than double in the next decade. At the same time, as the energy production structure changes and energy sources diversifies, new problems arise that require changes in the business model of the electric power industry and regulatory policies to ensure reliable and reliable supply.

Finally, it should be noted that based on the experience of world energy markets, Ukrainian electricity market reforming can include more ambitious goals. In that case it is necessary to use such tools as confidently planning for transformative enhancements in productivity, reliability, safety, customer experience, compliance, and revenue management. The result dimensions of these exciting opportunities can be demonstrated in three developmental directions based on productivity and efficiency, the customer experience, and new frontiers.

### References

1. Adrian Booth, Niko Mohr, and Peter Peters. (2016) The digital utility: New opportunities and challenges. Working paper : <https://www.mckinsey.com/industries/electric-power-and-natural-gas/our-insights/the-digital-utility-new-opportunities-and-challenges> (Accessed 28 March 2019).
2. Kopsakangas-Savolainen, Maria, Svento, Rauli (2012) Modern Energy Markets : Real-Time Pricing, Renewable Resources and Efficient Distribution. Working paper : [https://www.researchgate.net/publication/296505737\\_Modern\\_energy\\_markets\\_Real-time\\_pricing\\_renewable\\_resources\\_and\\_efficient\\_distribution](https://www.researchgate.net/publication/296505737_Modern_energy_markets_Real-time_pricing_renewable_resources_and_efficient_distribution) (Accessed 28 March 2019).
3. Joskow P. (1987) Productivity growth and technical change in the generation of electricity. *Energy J* 8:17–38.
4. Joskow P. (2008) Lessons learned from electricity market liberalization. *Energy J* 29:9–42.
5. Wolak F. (2001) Market design and price behavior in restructured electricity markets: an international comparisons. Working paper: <http://www-leland.stanford.edu/~wolak> (Accessed 28 March 2019).

**Макухіна С.В.**

*викладач кафедри іноземних мов,  
Херсонський державний аграрний університет  
м. Херсон. Україна*

## **ФУНКЦІОНУВАННЯ АНГЛІЙСЬКОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

Глобальні зміни в світовій економіці, тісні контакти України з зарубіжними партнерами обумовлюють доцільність вивчення способів і проблем перекладу термінів економічної спрямованості. Так, зростаюча останнім часом актуальність економічних перекладів пов'язана зі зміцненням статусу нашої країни в міжнародному економічному суспільстві, посиленням її позицій на світовому ринку фінансових, банківських і страхових послуг, а також з активізацією іноземного інвестування в економіку України. З розвитком міжнародної співпраці висвітлення актуальних питань перекладознавства набуває фахового термінологічного спрямування, однією з ознак якого є економічна термінологічна двомовність. Терміни різних наук утворюють в усіх мовах власні системи з внутрішньою підпорядкованістю компонентів. Відтоді, головним завданням сучасної термінології стає знаходження узгодженості та відповідності систем, оскільки необхідною умовою міжмовної комунікації є еквівалентність термінів. Актуальність даної теми обумовлена також тим, що термінологічна система є досить складним лексичним прошарком.

Фінансова термінологія входить до складу економічної терміносистеми. Фінанси являють собою економічні відносини, які пов'язані з формуванням, розподілом та використанням грошових фондів з метою виконання функцій та задач держави. Однак, з урахуванням того факту, що Україна протягом тривалого часу була закритою для міжнародного спілкування, багато реалій, які склалися протягом цього часу на Заході, є абсолютно новими поняттями для української свідомості. Це стосується, наприклад, таких видів діяльності як гра на фондових біржах, валютні операції, теорія інвестування тощо. Фінансова термінологія є недорозвинутою і такою, що потребує значного доопрацювання за сучасних умов.

Слід відмітити, що переклад економічного тексту – комплексний процес. Для вірної та точної передачі ідей треба не тільки знати у мові перекладу вірні слова, але й придати їм відповідну гармонічну форму. Для цього у більшості випадків приєднуються ще й стилістичні фактори, які не можна не враховувати. Перекласти означає виразити вірно та повно засобами однієї мови те, що вже виражено засобами іншої мови. Розходження в семантичних системах різних мов – незаперечуваний факт, який є джерелом багатьох труднощів. При перекладі економічних текстів виникають лексичні проблеми. Це відсутність еквівалентів в мові перекладу деяким одиницям похідної мови. Наприклад, американське слово *storecheck* не має еквіваленту в українській мові. Воно має

синонім – аудит, але аудит має трохи інший відтінок. Аудит – це перевірка тільки фінансової та бухгалтерської звітності, а storecheck окрім цього має на увазі перевірку обслуговування клієнтів, зовнішній вигляд продавця, асортимент. Стилiстичні: крім стилістично-нейтральних слів існують слова та словосполучення, використання яких лімітовано якимсь певними жанрами та типами мови. Наприклад, слово “call” в англійській мові має значення «називати», «визивати», «призивати», «скликати», «виклик», «телефонний дзвінок» та інше. Проте, з розвитком біржової діяльності у нього з’явилося нове значення, зафіксоване у словниках як «колл», «опцион колл» (тобто право купити впродовж певного терміну цінні папери за обумовленою ціною з попередньою виплатою премії), а з розвитком банківського діла – «вимога банку позичальнику про дострокове погашення кредиту у зв’язку з порушенням його умов». Граматичні: відсутність тих або інших граматичних засобів в одній з мов. Наприклад, деякі мови мають категорію подвійного числа тоді, як англійська мова має тільки однину і множину. Стосовно англійської мови ця проблема не є актуальна – деякі труднощі можуть викликати тільки категорії перехідності та докононаного (недокононаго) виду.

Але особливу увагу в економічній літературі треба приділяти неологізмам. Коли перекладач вперше зустрічає неологізм, він звичайно не має уявлення про поняття позначене ним, цьому значення неологізму доводиться з’ясовувати з контексту. Переклад економічних текстів вимагає від перекладача високої відповідальності, ретельності у виборі способів перекладу і акуратності в деталях. Безперечно, економічний переклад передбачає знання предмету перекладу і його особливостей, володіння економічною термінологією, специфікою економічного стилю викладу і вміння точно передавати зміст документу. Так, проблема економічного перекладу полягає, перш за все, у необізнаності перекладача у сфері наукової інфраструктури, неволодінні ним науковими термінами і, як наслідок, невмінні підібрати еквівалент у цільовій мові. Таким чином, перекладач, що працює в певній галузі, повинен ретельно вивчити способи відтворення термінології, а також мовні особливості вихідної мови. Вважаємо доцільним продовжити вивчення особливостей перекладу англійських термінів українською мовою, зокрема у порівняльному аспекті.

### Список літератури

1. Абабілова Н. М., Білокамінська В. Л. Особливості перекладу термінів українською мовою / Н. М. Абабілова, В. Л. Білокамінська // Молодий вчений. – Херсон, 2015. – № 2 (17). – С. 126–128.
2. Мацак Ж. Г. Переклад термінів фінансової галузі українською мовою / Ж. Г. Мацак // Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського. Частина 1. – 2008. – Вип. 1 (48). – С. 167–171.

**Nzekwue C.**

*student of Ukrainian-American University*

*Kyiv, Ukraine*

## WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

**Globalisation** is the process by which businesses organizations develop international influence by operating business transactions on an international scale.

The **world economy** or global economy is the economy of the countries of the world, which encourages the global exchange of goods and services that is expressed in monetary terms. Global economy and international relations are interwoven as **International relations** can be defined as countries cooperating with one another, bringing resources together, and sharing information as a way to face and solve global issues that go beyond any particular country. Contemporary global issues include wars, terrorism, and the environmental disasters.

Importance of global economy and international relations:

- by globalising economy, new opportunities enters into a country, which improves the existing system of a country and makes it self-sufficient in the economic field;

- companies are able to find new markets for their goods and services in other countries, satisfying customers need as well as increasing profits for the business;

- international relations brings about signing of peace treaties and agreements between nations, example in 1948 the General Agreement on Tariff and Trade (GATT) was made, also in 1960 the International Development Association (IDA) was formed. So maintenance of peace treaties and other agreements ensured that people could go about their everyday tasks in peace and countries could engage in trading activities without conflicts;

- global economy creates for employment opportunities within a given countries as foreign companies open their production companies in the country, which creates jobs for the local people;

- international relations plays a key role in determining border control policies and encourages immigration of people who travel from one country to another for various reasons there by promoting diversity of culture of people coming from all works of life.

Example of an event that attracts people from all over the world is the Olympics and the World Cup, such would not have been possible without international relations.

Disadvantages of global economy and international relations:

- global economy and relations causes countries to lose their skilled workers. Most skilled professionals leave their countries for jobs in another countries because of the huge attractive salary. This could bring distress to countries losing their workers to other countries causing shortage of skilled workers within a country;

– global relations causes the culture of a country to mix with another culture due to the migration of people. As a result, the culture of that country loses its identity over time;

– investing capital in other developing countries, portrays the developed country as exploitive because the developed countries exploit the labourers, workers and child-labourers of those countries (very cheap labour);

– the developed countries regulate the market of the developing countries which gives the feeling of trying to dominate and control the developing countries, there by threating the sovereignty of the developing countries.

Future of the global economy:

– **the increasing role of governments** - the governments of the world will continue to address the following big global issues: climate change, financial crises, free trade, nuclear proliferation, and terrorism. Curtailment of this issues will bring peace and stability worldwide in the future;

– **flows of goods, information, and capital** - there have always been flow of goods and capital around the globe but there will be an increase in the inflow of goods and cash because of better cooperate integration polices which will encourage international trade and relations in the future. The free flow of information has already resulted in radical pricing transparency and new networks of engaged consumers, and this is only the beginning. Disruptive changes in consumer behaviour, changes in taste and fashion will have great impact on business in the next five years;

– **labour productivity and talent management** - low birth rates and an aging workforce in most developed economies will make it difficult for them to achieve steady growth unless they continue to make sizable gains in labour productivity. However, Developed and developing economies must become more innovative at sourcing talented employees, whether by tapping global labour markets or making better use of older workers;

– **growth and risk management in emerging markets** - emerging markets, with populations that are young and growing, will become not only the focus of rising consumption and production but also major providers of capital, talent, and innovation. To capture the growth in the emerging markets, the actions most often taken in building a local presence, developing partnerships or joint ventures with local companies, recruiting talent from emerging markets and developing new business models to help improve business strategies to manage risk effectively;

– **management of natural resources** - in order to avoid constraints on natural resources, business companies must ensure that they continue to maintain a steady relationship with the government in order to have access to natural resources. Companies must begin to conserve to reduce the need for natural resources as well;

– **technology and Economy** - technology will continue to reshape consumer awareness, choice, and interactivity models, and companies should be striving to tap the power of technology to improve their competitive advantage. The R&D (Research and development) would be established by the government as it could

provide important inputs to both large and small scale industries globally.

Global economy and international relations has benefited the world a great deal and will do even in the future, with the help of advance technology that are being developed and improved on consistently, as well as the increasing acceptance of diversity and culture in the world of business, will help to discover more talents and skilled workers from all works of life to benefit the organisation profitably.

If global issues like terrorism, wars and other issues are curtailed and if possible stop completely , then the Global economy and international relations agreement signed by countries will indeed last for long and build stronger ties and partnership but if otherwise, This will bring crises to world economy and constraints to international relationships.

### References

1. Nick Middleton. *The Global casino an introduction of environmental issues, 6th edition*. - Published 2019 by Routledge.
2. Tim Dunne, Milja Kurki and Steve Smith. *International relations theories discipline and diversity*. - 4th edition 2016. - Published by Oxford University Press.
3. Paul J.J. Welfens, S. Jungbluth, John T. Addison, H. Meyer, David B. Audretsch, Thomas Gries, Hariolf Grupp. *Globalization, Economic Growth and Innovation Dynamics*. - Published by Springer Berlin Heidelberg; March 2013.
4. Chris Brown & Kristin Ainley. *A dual, Understanding international relations*. - 25 May 2009. - Published by MacMillan Education UK.

**Пастернак О.І.**

*к. е. н., старший наук. співробітник сектору транскордонного  
співробітництва,  
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І.Долішнього НАН України»  
м. Львів, Україна*

## **НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та застосування Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) відкриває перед українським бізнесом нові можливості, що сприяє розвитку інтернаціоналізації підприємницької діяльності. В умовах стійких тенденцій подальшої глобалізації світової економіки інтернаціоналізація економіки України є одним основних джерел економічного зростання. Прикордонні території, межуючи з країнами Євросоюзу, мають перспективи активно залучатися до даних процесів.

Загалом на даний час структура експорту України переважно має сировинне спрямування. Державне управління статистики констатує, що майже 70% експорту товарів (25,3 млрд. дол. США) складають: продукція АПК, металургійної та хімічної галузей промисловості, мінеральні продукти, деревина, сировина для легкої промисловості [1]. Для інтеграції України у світові ланцюги доданої вартості необхідно виготовляти продукцію із високим



ступенем обробки, яка характеризується інноваційністю та наукомісткістю.

Одним із напрямів державної підтримки має бути консультативна підтримка українських підприємств для зменшення їх трансакційних витрат (витрат на пошук інформації, пошук партнера, укладення договорів, опортуністичну поведінку).

З метою державної підтримки підприємств з питань виходу на іноземні ринки в Україні створено: державну установу “Офіс із залучення та підтримки інвестицій”, діяльність якої спрямована на забезпечення взаємодії інвесторів з державними органами та органами місцевого самоврядування, відповідними суб’єктами господарювання під час підготовки та реалізації ними проектів із залученням інвестицій; державну установу “Офіс з просування експорту України”, яка покликана забезпечити підтримку експорту за такими напрямками: інформування експортерів, послуги для експортерів, освітні програми для експортерів, пропозиції щодо бізнес-можливостей, створення та функціонування експортного веб-порталу, розроблення і просування українського бренда експортних товарів і послуг.

До процесу підтримки залучені також інституції Європейського Союзу. Програма «EU4Business» в рамках Європейської політики сусідства прагне покращити бізнес-середовище та підтримати розвиток малого та середнього підприємництва в Україні та у регіоні Східного партнерства. Дана ініціатива забезпечує бізнес навчанням, цільовою консультативною допомогою та технічною підтримкою, що допоможе йому відповідати стандартам ЄС, збільшити експорт та отримати вигоду від угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС. "EU4Business" протягом 2009-2017 рр. в рамках підтримки надали кредитів від банків-партнерів на суму понад 1,96 млрд. євро, що сприяло створенню понад 28 тис. робочих місць. Загалом протягом даного періоду понад 66 тис. підприємств скористалися допомогою ЄС, а 11 тис. підприємців пройшли навчання [2].

Незважаючи на створені інституції підтримки бізнесу існує проблема недостатнього інформування. Відсоток проінформованих підприємців щодо функціонування інституцій консультування з питань виходу на іноземні ринки є досить низьким. Згідно з опитуванням підприємців щодо існування такої структури як «Офіс з просування експорту України» у 2018 р., 72,2% експортерів не обізнані про його існування. В розрізі розміру підприємств лише 36% великих підприємств володіють такою інформацією. Серед мікропідприємств кількість проінформованих взагалі на рівні 19%. Спостерігається тенденція володіння меншою часткою інформації залежно від зменшення розміру підприємства-експортера. Підприємства-експортери, які обізнані про Офіс з просування експорту, оцінили його діяльність в середньому на 3,3 бали за п’ятибальною шкалою, що може свідчити про середній рівень якості послуг [3, с.56].

Аналізуючи діяльність інституцій підтримки підприємств у питаннях виходу на іноземні ринки в Україні можна констатувати досить слабкий рівень обізнаності бізнесу щодо функціонування таких установ, а також недостатній

рівень інформаційних послуг, які надаються, що стримує вихід більшої кількості підприємств різного розміру на міжнародний ринок.

Україна на даний час має певну конкурентну перевагу, яка полягає у переміщенні виробничих процесів з Європи до країн із дешевшими виробничими витратами та оплатою праці. Досить часто такі підприємства працюють на основі давальницької сировини. Так наприклад за даними Асоціації «Укрлегпром» майже 90% виробництва одягу в Україні відбувається за давальницькими схемами [4, с.23].

Але такий досвід повинен бути лише початковим етапом для подальшого розвитку галузей виробництва, адже давальницька схема сприяє залученню в країну іноземних виробників, які прагнуть виробляти продукцію з найменшими витратами.

Маючи достатній досвід та висококваліфікованих працівників, можна претендувати на створення виробництв повного циклу, що дозволить виробляти продукцію з високою доданою вартістю.

Особливістю українського виробництва є більша орієнтація власне на виробничий процес, а не на розробку бренду, який можна запропонувати для експорту. В світі Україну часто сприймають як майданчик для організації виробництва. Українських брендів, спроможних задовільнити потреби європейських споживачів дуже мало. Сучасна світова тенденція – це пошук нових концепцій товарів, інноваційних рішень великими компаніями через співпрацю з дизайнерами. В Україні дизайну приділяється мало уваги, що є пережитком ССРСР, в якому дизайн не мав значення, а лише кількість виготовленої продукції.

Для того, щоб розробити креативні бренди для Європи, необхідно активізувати участь у міжнародних галузевих виставках та торгових ярмарках. Це дозволить вивчити запити, потреби та модні тенденції іноземних споживачів, представити вітчизняну продукцію на іноземних ринках. Для українських підприємств самотужки взяти участь у таких виставках досить часто є непосильно. Необхідна державна підтримка, а також спільне представлення дрібних підприємств через кластери або асоціації товаровиробників.

Низка факторів, такі як тінізація економічних процесів (особливо у прикордонних регіонах), нестабільна економічна ситуація, військовий конфлікт і східних областях, корупція стримують іноземних інвесторів в питаннях вкладення коштів. Державна політика має бути спрямована на покращення інвестиційного іміджу України, позиціонування регіонів як відкритих майданчиків для розвитку спільних підприємств, відкриття філій транснаціональних корпорацій. Роль регіональних органів влади полягає у всебічному сприянні розвитку інвестиційних процесів, зокрема:

- інформуванні про наявні земельні ділянки;
- запрошенні потенційних інвесторів відвідати регіон з ознайомчими поїздками;
- зменшенні бюрократичних процедур для відкриття бізнесу;

- підготовці техніко-економічної документації для цільових інвестицій в конкретні проекти розвитку території.

Необхідно також відмітити важливе значення кластерів у формуванні ГЛДВ. Роль кластерів у глобальних ланцюжках доданої вартості полягає у зв'язуванні дрібних та середніх підприємств у мережу для співробітництва із міжнародним ринком через горизонтальні зв'язки. Перевагою малих підприємств є їх гнучкість та швидке реагування на ринкові зміни порівняно із великими підприємствами. Маючи певну конкурентну перевагу у виробництві спеціалізованих продуктів на невеликих нішевих ринках, малі підприємства об'єднуючись можуть ввійти в ГЛДВ. На сьогодні тенденції активної кластеризації притаманні і прикордонним регіонам.

Аналіз існуючих кластерних ініціатив свідчить про наявність у всіх прикордонних областях кластерів, які працюють в галузі інформаційних технологій (ІТ). Перспектив для розвитку кластерів у регіонах України є досить багато, однак актуальною проблемою є недостатній рівень інформування потенційних учасників кластеру про можливості, переваги, механізми створення та функціонування кластерів.

### Список літератури

1. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=354d699d-4648-4112-a81a-919a80555fb7&tag=TendentsiiRozvitkuZovnishnoiTorgivliUkraini>.
2. "EU4Business" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eu4business.eu/uk/about>.
3. Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу 2018-2019 р. Аналітичний звіт за результатами 4 хвили щорічного опитування українських імпортерів та експортерів. – Київ, ГО «Інститут економічних досліджень та політичних консультацій», 2019. – 165 с.
4. Україна: дорожня карта розвитку галузей виробництва одягу та взуття. // Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), ЄС EU4Business, 2018. - 66 с.

**Рудник А.О.**

*студентка ННІ фінансів, банківської справи, група ФБ-15-2,  
Науковий керівник: **Качур А.В.**, к. е. н., доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки,  
Університет державної фіскальної служби України,  
м. Ірпінь, Україна*

### ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Проблеми, пов'язані з міжнародними розрахунками, є актуальними в усьому світі. Це обумовлено тим, що під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності учасники розрахунків стикаються з безліччю різних ризиків: економічними, податковими, політичними та іншими.

При укладанні зовнішньоторговельної угоди, у процесі розробки та

узгодження сучасних договірних зобов'язань, надзвичайно важливо відобразити максимально вигідно інтереси як експортера, так і імпортера. Одним з ключових аспектів у даному питанні є вибір оптимальної форми міжнародних розрахунків за поставлену продукцію, товари, виконані роботи або послуги, яка б не лише гарантувала своєчасне і повне надходження коштів на рахунок постачальника, а й забезпечувала належний рівень взаємного і банківського контролю виконання договірних зобов'язань, була б своєрідним захисним засобом від нестабільності економічної та політичної ситуації в країні, валютних ризиків, неплатоспроможності та недобросовісності партнера [1].

Питанням міжнародних розрахунків присвятили свої роботи багато науковців та вчених, серед них: К.Ю. Величко [1], О.Г. Волкова [2], Г.В. Колеснікова [6], І.В. Терон [7], В.В. Дячек [8] та інші.

Міжнародні розрахунки розглядають як систему платежів за зобов'язаннями, які виникають під час здійснення економічними агентами зовнішньоекономічної діяльності. Основними формами цих розрахунків є акредитив, банківський переказ, інкасо, чеки, векселі [2].

Важливим моментом при обговоренні умов платежу є вибір країни, де буде здійснюватись платіж. Адже значний вплив на міжнародні розрахунки має валютне та зовнішньоторговельне регулювання. Якщо в цих сферах є значні обмеження, то швидке та ефективно проведення розрахунків майже неможливе. Крім цього, негативний вплив на швидкість проведення міжнародних розрахунків має платіжна система та розрахункова дисципліна, які, наприклад у багатьох країнах СНД, перебувають на низькому рівні. Так, у Росії, Україні та в інших країнах дуже часто спостерігається ситуація, коли комерційні банки навіть при отриманні вчасно платіжних документів, зараховують кошти на рахунок своїх клієнтів зі значними затримками, що негативно впливає на розвиток відносин між торговельними партнерами [3].

Найбільш розповсюдженими у практиці міжнародних угод в Україні рекомендуються до застосування такі форми як акредитив та інкасо [4].

В операціях з акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу лише з документами, а не з товарами, послугами або іншими видами виконання зобов'язань, з якими можуть бути пов'язані ці документи [5].

Акредитивна форма розрахунків, як одна із форм міжміських безготівкових розрахунків за товари та послуги, використовується тоді, коли це передбачається угодою між продавцем і покупцем. Вона є дебетовим платіжним інструментом. У таких операціях, як правило, беруть участь три учасники: одержувач – особа або компанія, якій будуть виплачені кошти по акредитива; покупець або замовник товарів чи послуг, тобто той, хто виставляє акредитив; банк-емітент – установа видачі акредитива. Акредитиви найчастіше використовуються саме під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Це пов'язано, перш за все, з характером і особливостями організації міжнародних відносин і такими факторами, як відстань, недооцінка конкурентоспроможності іноземного партнера, різниця в законодавчій базі

кожної країни. Тобто, коли покупець знаходиться в одній країні, а продавець – в іншій, основна мета відкриття продавцем на свою користь акредитива – це забезпечення собі гарантії оплати товарів у встановлений термін. У міжнародній торгівлі акредитивні форми розрахунків регулюються Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів та правилами Міжнародної торгової палати [6].

Інкасо є формою розрахунків, яка об'єктивно вигідніша насамперед покупцю — імпортеру. Він реалізує платіж, акцептує тратту та майже одразу отримує відвантажений товар у своє повне розпорядження. Таким чином, йому не треба відволікати та заморожувати кошти з активного обороту заздалегідь, як це виконується при переказі чи акредитивній формі розрахунків. Банки при документарному інкасо не беруть на себе зобов'язань здійснити платіж. Їх відповідальність зводиться здебільшого до переказування і вручення документів проти сплати чи акцепту, але без власного зобов'язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає або не зможе виконати своїх зобов'язань за інкасо. Завдяки меншій формальній строгості ця послуга пов'язана з меншими витратами і є більш гнучкою. Оскільки при документарному інкасо продавець до моменту відвантаження товару ще не може бути впевнений у тому що покупець дійсно зробить платіж, документарне інкасо рекомендується для здійснення платежів у таких випадках [7]:

- продавець повністю довіряє покупцеві і впевнений, що останній оплатить відвантажені товари і надані послуги;
- політичні, економічні та правові умови в країні покупця вважаються стабільними;
- країна-отримувач не має імпортних обмежень (наприклад, валютний контроль), або вона надала всі необхідні дозволи.

Позитивно характеризують документарне інкасо простота здійснення операції, невеликі витрати, а також можливість вручити покупцеві документи проти одночасної сплати належної суми. Негативно характеризується документарне інкасо тим, що якщо покупець відмовиться оплатити документи, пошук іншого покупця або транспортування товару назад супроводжується істотними втратами [8].

Отже, міжнародні розрахунки являють собою систему організації і регулювання платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, які з'являються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, фірмами, підприємствами і громадянами на території різних країн. З огляду на те, що валютна виручка за експортними операціями є основним каналом надходження іноземної валюти до країни, вона виступає об'єктом державного валютного регулювання. В Україні рекомендуються до застосування такі форми як акредитив та інкасо. Від вибору форм і умов розрахунків залежать швидкість і гарантія отримання платежу, сума витрат, пов'язаних з проведенням операцій через банки. Також доцільно врахувати такі фактори як характер товару, фінансовий стан та відносини між партнерами. Для уникнення ризиків потрібно використовувати банківську гарантію тому зовнішньоторговельні

партнери в процесі переговорів погоджують деталі умов платежу і потім закріплюють їх в контракті.

### Список літератури

1. Системність вибору оптимальної форми оплати міжнародних розрахунків / Л.Л. Носач, К.Ю. Величко // Бізнес Інформ. - 2016. - № 10. - С. 39-46.
2. Проблематика застосування заліку зустрічних вимог у зовнішньоекономічній діяльності України / О. Г. Волкова // Науковий погляд: економіка та управління. – 2018. – № 1 (59).
3. Обґрунтування вибору умов платежу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://scientificview.umsf.in.ua/archive/2018/1\\_59\\_2018/22.pdf](http://scientificview.umsf.in.ua/archive/2018/1_59_2018/22.pdf).
4. Постанова правління Кабінету міністрів України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21 червня 1995 р. № 444 (зі змінами, внесеними згідно з Постановами КМ). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/444-95-п>.
5. Правила Міжнародної торгівельної палати «Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів» від 01.07.2007 р. № 600. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988\\_003](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/988_003)
6. Колеснікова Г.В., Ляшенко В.І., Охременко С.В. Акредитивні форми розрахунків як гарантія здійснення платежу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.lib.puet.edu.ua/doc/pokazchik/pokazchikekonom\\_v5.pdf](http://www.lib.puet.edu.ua/doc/pokazchik/pokazchikekonom_v5.pdf).
7. Терон І.В., Доан Ф.Ч. Форми міжнародних розрахунків та критерії їх вибору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/4676>.
8. Дячек В.В. Особливості використання форм міжнародних розрахунків під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/15.pdf>.

**Рудник А.О.**

*студентка ННІ фінансів, банківської справи, група ФБ-15-2,  
Науковий керівник: Качур А.В., к. е. н., доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки,  
Університет державної фіскальної служби України,  
м. Ірпінь, Україна*

## МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ УКРАЇНИ

Найбільш суттєвим виміром розвитку і функціонування міжнародних економічних відносин, як підсистеми світового господарства є інтеграція.

Залученість країн до подібних систем допомагає їм не залишитися осторонь цих процесів. Країна може забезпечити високу ефективність своєї економіки тільки коли в достатній мірі інтегрована в економіку світову. І так як Україна також ставить за один із пріоритетних напрямків свого розвитку інтеграцію у світову спільноту, віддаючи перевагу євроінтеграційному вектору, вивчення досвіду інтеграційних та дезінтеграційних процесів у світі може допомогти правильно сформулювати стратегію розвитку на найближчі роки та

уникнути багатьох помилок. Таким чином, дослідження процесів інтеграції в сучасному світі наразі є актуальною темою, яка потребує поглибленого розгляду [1].

Дослідженню процесів інтеграції присвятили свої праці ряд вчених, серед яких слід відзначити імена А.С. Філіпенко [1], О.В. Козирєва [2], Л.П. Макаренко [5], В.В. Левицька [6], А. Малкіна [7], Л. Крольчук [8] та інші.

Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного та наднаціонального світогосподарського поділу праці. На певному етапі розвитку цього процесу економічні відносини між країнами світу характеризуються вже не тільки торговими, а й тісними виробничими, фінансовими зв'язками. Економічна інтеграція - це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони. Національні економіки, спеціалізуючись на певних товарах і послугах, в той же час доповнюють одна одну в системі світового господарства. Слово «інтеграція» походить від латинського «*integere*» - цілий. Отже, інтеграція веде до утворення цілісної економічної системи [2].

Слід зазначити що, у світі існує безліч інтеграційних угруповань, формування яких шляхом приєднання та від'єднання країн-членів відбувається постійно. Такі процеси мають значний вплив на всі сфери діяльності країн, в особливості на їх економіку та політику. Безперечно, одним із найбільш успішних прикладів інтеграційних процесів є Європейський Союз. Це інтеграційне об'єднання пройшло довгий шлях розвитку, який продовжується і досі [3].

На сьогоднішній день до складу Європейського Союзу входить 28 країн, (до теперішнього часу Сполучене Королівство залишається повноправним членом ЄС, і права та обов'язки ЄС продовжують повністю застосовуватися у Великобританії).

Разом з тим, 5 країн є країнами-кандидатами на вступ до ЄС: Албанія, Республіка Македонія, Сербія, Туреччина та Чорногорія; ще дві країни є потенційними країнами-кандидатами на вступ до ЄС: Боснія і Герцеговина і Косово. При цьому у рамках ЄС відбуваються як інтеграційні, так і дезінтеграційні процеси [4].

Європеїзація України — ось у чому збігаються інтереси України та ЄС. Україна конче потребує європейських норм і стандартів, щоб реформувати систему державного управління та забезпечити функціонування власної демократії в повсякденному режимі.

Специфічне геополітичне положення та історія тривалого співробітництва з європейськими країнами зумовлюють зацікавленість України в активній участі в інтеграційних процесах на європейському континенті. Таким чином, на сьогодні євроінтеграція офіційно проголошена ключовим пріоритетом зовнішньої політики України. Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих

місце, підвищення конкурентної спроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки.

Основними напрямками співробітництва між Україною та ЄС є енергетика, торгівля та інвестиції, юстиція та внутрішні справи, наближення законодавства України до законодавства Євросоюзу, охорона навколишнього середовища, транспортна сфера, транскордонне співробітництво, співпраця у сфері науки, технологій та космосу [5].

Реалізації євроінтеграційного курсу заважає ряд зовнішніх і внутрішніх проблем. Серед зовнішніх проблем — зосередженість ЄС на внутрішніх питаннях, пов'язаних з кардинальними трансформаціями, передбаченими Лісабонською угодою (змiнами у структурі органів ЄС і механізмах прийняття рішень), негативний вплив на ситуацію в ЄС світової фінансово-економічної кризи, а також фактор Росії, яка активно намагається зберегти Україну у сфері свого впливу, зокрема, залучити до економічних та військово-політичних об'єднань під її егідою. Також, проблемою інтеграції України до ЄС є не підготовлене до європейських стандартів українське законодавство. Повинна здійснитись адаптація українського законодавства із європейським, це має здійснюватися за рахунок реформування української правової системи та поступове приведення її у відповідність із європейськими стандартами. Ця адаптація повинна охопити усі сфери права, такі як: приватне, митне, трудове, фінансове, податкове законодавство, законодавство про інтелектуальну власність, охорону праці, життя та здоров'я, навколишнього середовища та багато іншого [6].

Реалізація європейської інтеграції України є не самоціллю, а засобом якісної трансформації українського суспільства у загальному руслі розвитку європейської цивілізації. Виходячи з того, що внутрішні проблеми європейської інтеграції України є первинними і домінуючими в цьому процесі, закономірно постає проблема належної реалізації інституційного та адміністративного потенціалу її забезпечення. Європейська інтеграція є найбільш визначальним фактором, як міжнародної діяльності України, так і її внутрішньої політики на тривалу перспективу, закріплює безпеку та позитивно впливає на відносини України з усіма країнами світу.

Невідхильна реалізація курсу на інтеграцію у Європейський Союз забезпечить гарантії прав людини, розвиток в Україні громадянського суспільства, побудову соціально орієнтованої ринкової економіки та величезну матеріальну підтримку з боку ЄС [7].

Для прискорення інтеграції України до ЄС слід здійснити такі першочергові заходи:

- зупинення подальшого соціального розшарування;
- забезпечення справжнього, а не декларованого розвитку підприємництва;
- виведення економіки з тіні;
- вільний доступ до кредитних, матеріальних та інформаційних ресурсів, ринків збуту продукції;



- ефективне втілення законодавства з питань боротьби з шахрайством та корупцією;
- посилення фінансового контролю за структурними фондами та фондами розвитку;
- реформа судової системи, захист прав власності та прав людини;
- розробка нової зовнішньоекономічної стратегії з урахуванням позитивних та негативних факторів від інтеграції України в Європу [8].

Отже, основними передумовами економічної інтеграції є близькість рівнів економічного розвитку та ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються; приблизно однаковий рівень економічного розвитку; географічна близькість країн, що інтегруються; наявність усталених економічних зв'язків; наявність спільних економічних, соціальних, науково-технічних та інших проблем та інші.

### Список літератури

1. Міжнародна економічна інтеграція: сучасний теоретичний дискурс / А.С. Філіпенко // Науковий вісник Дипломатичної академії України. - 2016.
2. Козирева О.В. Поглиблення інтеграції України з ЄС 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/11/2-4-1-2015-27.pdf>.
3. Філіпенко А.С. Міжнародна економічна інтеграція: сучасний теоретичний дискурс / А.С. Філіпенко // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2016. – Вип. 23 (3). – С. 54-61.
4. Офіційний сайт European Union. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://europa.eu/europeanunion/index\\_enK/](https://europa.eu/europeanunion/index_enK/).
5. Макаренко Л.П. Євроінтеграційний та Євроатлантичний напрями зовнішньополітичних комунікацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2017/797-1505557219.pdf>.
6. Левицька В.В. Інтеграція України до ЄС: Проблеми та перспективи / В.В. Левицька, О.В. Смагло – 2015 [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://sophus.at.ua/publ/2015\\_10\\_30\\_kampodilsk/sekcija\\_section\\_3\\_2015\\_10\\_30/integracija\\_ukrajini\\_do\\_es\\_problemi\\_ta\\_perspektivi/104-1-0-1577](http://sophus.at.ua/publ/2015_10_30_kampodilsk/sekcija_section_3_2015_10_30/integracija_ukrajini_do_es_problemi_ta_perspektivi/104-1-0-1577)
7. Малкіна А., Аркушина Є. Європейська інтеграція України: проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://aprei.com.ua/wp-content/uploads/2018/04/Збірник-наукових-статей-учасників-міжнародної-конференції-у-м.-Київ.pdf>.
8. Корольчук Л. Основні передумови переходу до нової економічної системи. Європейська інтеграція в контексті нової парадигми світоустрою [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/jo2019/jan/15412/korolchukstattya.pdf>.

**Фомішина В.М.,**  
*д.е.н., професор кафедри зовнішньоекономічної діяльності*  
**Чабанов Д.В.**  
*студент,*  
*Херсонський національний технічний університет*  
*м. Херсон, Україна*

## **СВІТОВИЙ РИНОК ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ ФАХІВЦІВ: СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ**

Відмінною особливістю нової економіки (або економіки знань) є процес переливу людського капіталу, здійснюваного у формі міграції людських ресурсів з високим рівнем освітнього потенціалу. Початок третього тисячоліття висуває науково-технічні ресурси на передові рубежі економіки з огляду на те, що основним ресурсом розвитку виступають нові ідеї, знання і технології. Останні надалі трансформуються в нові товари та послуги, форми і методи їх виробництва, що в кінцевому підсумку призводить до зростання економіки і рівня життя. Основу науково-технічного комплексу складає людський фактор, який в сучасну епоху пов'язується, насамперед, з найбільш кваліфікованими кадрами.

Історично як системне явище, інтелектуальна міграція почалася на межі 40-50-х рр. ХХ ст. В економічній літературі для характеристики міжнародних міграцій населення стали вживати термін – «витік розумів», або «витік мізків» (англ. Brain drain). Він означає міграцію людей інтелектуальних професій – учених, інженерів, медичних та інших фахівців, творчої інтелігенції, а також потенційних працівників цих професій (студентів, аспірантів, стажистів). Сьогодні попит на фахівців на світовому ринку праці визначається не тільки рівнем кваліфікації, а й дисциплінарною структурою. Найбільшим попитом користуються фахівці в тих областях, які визначають основні тенденції розвитку сучасної економіки, науки і технології – фізика, математика, обчислювальна техніка, біологія, хімія, медицина, космічні дослідження.

На початку III тисячоліття фундаментальною основою ефективності економіки високорозвинутих країн є інноваційний потенціал і політика щодо залучення фахівців, що проводиться країною. Попит на цьому ринку формується під впливом різних факторів. Це, з одного боку, відмінності в умовах для проведення наукових досліджень у різних країнах, відсутність в країні проживання перспектив творчого зростання, а з іншого – істотні відмінності в соціальному статусі і винагороді вчених, конструкторів та інших фахівців.

Так, у Сполучених Штатах Америки сформована розвинена багаторівнева національна інноваційна система, яка суттєвою мірою є основою світових стандартів. Сучасна стратегія США націлена на науково-технічне лідерство. США утримують його за рахунок ресурсного забезпечення: фінансові ресурси надходять як від держави, так і приватних фірм і організацій. Фінансування всіх

розробок і нововведень у США здійснюється приблизно в таких пропорціях: 35% – з федерального бюджету (близько 200 млрд. дол. США); 60% – за рахунок власних коштів компаній; 5% – з коштів урядів штатів та органів місцевого самоврядування [1, с. 39], високого рівня матеріально-технічної оснащеності досліджень, динамічно вдосконалюваних механізмів взаємодії окремих елементів національної інноваційної системи, розроблених державних інструментів стимулювання науки та освіти.

Це робить можливим залучення найбільш компетентних фахівців з усього світу (питома вага учених, що народилися за кордоном, у загальній кількості фахівців, що мають ступінь доктора природничих наук, перевищує в США 40%), а також широко використовувати переваги досліджень за програмами науково-технічного співробітництва. Разом з тим, 3% народжених в США американців, які захистили докторську ступінь у галузі природничих наук, відразу ж виїжджають працювати за кордон [2]. Незважаючи на те, що США як і раніше залишаються найбільш привабливими для висококваліфікованих кадрів, за останнє десятиліття відбулося посилення їх потоків у бік Європи. Основними приймаючими країнами стали Великобританія, Ірландія, Франція і Швеція інші старі країни-члени Євросоюзу, що досить широко відкрили свої двері для мігрантів з нових держав ЄС. Характерною рисою цієї імміграційної хвилі є те, що вона викликана, перш за все, соціально-економічними причинами і носить легальний характер. На рівні інших держав - членів ЄС відсоток мігрантів коливається від 46% у Люксембурзі до 0,3% у Словенії.

Міграційні процеси кінця ХХ - початку ХХІ ст. показали, що країни в'їзду фахівців відчувають проблеми, пов'язані з від'їздом своїх власних висококваліфікованих кадрів. Наприклад, Німеччина, будучи приймаючою країною для багатьох людей з вищою освітою зі Східної Європи та нових незалежних республік колишнього СРСР, очолює «лігу» промислово розвинених країн з величезним «витоком умів». Нині, вперше з 1950-х років, «витік розумів» з Німеччини перевищує їх приплив. У 2016 році найбільша кількість німців виїхала до Швейцарії, США та до Австрії. У зв'язку з даною тенденцією Європейський Союз ініціював зусилля щодо залучення висококваліфікованих фахівців. В цей же час спостерігаються і зворотні потоки – міграційний рух висококваліфікованих фахівців з розвинених країн у країни, що розвиваються. Каналом припливу умов в країни, що розвиваються є філії та дочірні компанії іноземних фірм, а також запрошення іноземних фахівців для роботи в національних компаніях.

Іншим каналом, що розширюється, є офшорний аутсорсінг, під яким у контексті ринку праці мається на увазі виведення робочих місць за межі країни. Основним регіоном в цьому напрямку для корпорацій є Азія – Індія, Китай, Тайвань, Філіппіни, меншою мірою – держави Східної Європи, Росія, Білорусь, Північна Африка.

Відповідно змінилися терміни підготовки кваліфікованих працівників. Наймовірно вирости і досконалість системи перепідготовки кадрів і запрошення зарубіжних кадрів високої кваліфікації за кордон. Нині США, як

безумовний лідер, залишилися єдиною країною, здатною здійснювати дослідження і розробки за всіма спектрами напрямів науки і техніки.

Діюча система освіти промислово розвинених і нових індустріальних країн спрямована не тільки на підготовку та перепідготовку своїх кадрів, а й зростання значної частини іноземних вчених та інженерів. Так, сьогодні 25% студентів, учнів Шотландії та Швейцарії – іноземці з 40 держав світу. Багато іноземних студентів і в інших країнах світу.

Гонитва за висококваліфікованими кадрами, як у національному, так і в міжнародному аспекті, призвела до того, що на початку XXI століття відносно мала частка світу, що включає приблизно 15% населення, забезпечує практично усіма технологічними інноваціями. Інша велика частина, що охоплює приблизно 50% населення світу, здатна впроваджувати ці технології у свою систему виробництва та споживання, третя, яка включає приблизно 1/3 населення, є технологічно відсталою, оскільки не створює свої технології та не впроваджує іноземні. Отже, сучасний світ поділений не ідеологічно і навіть не економічно, а технологічно. Тут кадри «вирішують все». Тому, світовий ринок робочої сили – ринок, який розвивається і, перш за все, за рахунок «притоку мізків» з інших країн.

### **Список літератури**

1. Гузенко І.Ю. Особливості науково-технічної політики провідних країн світу в умовах глобалізації / І.Ю. Гузенко // Економічний вісник, 2017, № 3. – С. 37-46.
2. International migration: recent trends, economic impacts, and policy implications. – November 12, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/2015/111515background.pdf>.

*Секція: Світове господарство і міжнародні економічні відносини*

**Ходаківська Ю.Ю.**

*здобувач I (бакалаврського) рівня вищої освіти,*

**Качук А.В.**

*к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки,  
Університет державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Україна*

## **МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Малий і середній бізнес є потужним чинником структурної перебудови економіки, прискорення науково-технічного прогресу, формування нового соціального шару. Розв'язання проблем, пов'язаних із кредитуванням малого і середнього бізнесу, має актуальний характер, особливо в сучасних умовах виходу країни з кризи та реформування податкової законодавчої бази України.

Проблемі розвитку малого та середнього підприємництва в Україні присвятили свої праці багато вчених. Серед них: О. Дикань [3], О. Другов [1], С. Жирко [5], Г. Коваленко [4], В. Марачов [7], В. Табінський [6], В. Турчак [2],

## В. Черняк [5] та інші.

Малий і середній бізнес відіграє низку важливих економічних і соціальних функцій, найважливішими з них є такі:

- розв'язання проблеми зайнятості населення, у тому числі за рахунок самозайнятості підприємців, створення нових робочих місць. У розвинених країнах на малий бізнес припадає до 50% усіх зайнятих і до 70–80% нових робочих місць;

- надання гнучкості економіці. Підприємства малого і середнього бізнесу з їхнім безпосереднім контактом зі споживачем мають можливість оперативно реагувати на потреби ринку;

- формування конкурентного середовища, у тому числі за рахунок обмеження можливостей і ліквідації монополій, стимулювання виробництва тих товарів та послуг, яких потребує споживач;

- здійснення структурної перебудови економіки, швидка окупність витрат, свобода ринкового вибору;

- визначення темпів економічного зростання шляхом прискорення реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукоємної продукції. У США на сектор малого бізнесу припадає близько 50% науково-технічних розробок;

- формування середнього класу суспільства, послаблення тенденцій до соціальної диференціації, пом'якшення соціальної напруги і демократизації ринкових відносин [8, с. 126; 9, с. 250].

Серед проблем, які перешкоджають отриманню позик малому і середньому бізнесу, слід зазначити:

- складну процедуру отримання кредиту;

- високі витрати на розгляд та оформлення кредиту за невеликих термінів кредитування, що не дозволяє досягти бажаної рентабельності кредитної операції, а також невисока рентабельність діяльності малих підприємств, що не перебиває банківські ефективні ставки;

- відсутність прозорості економічної діяльності позичальників, низька податкова культура, низька якість складених бізнес-планів і пакета документів, відсутність кредитної історії, що значно ускладнює об'єктивну оцінку кредитоспроможності;

- брак або повна відсутність у позичальників ліквідного забезпечення, яку банки розглядають як найбільш привабливий вид забезпечення. Суттєвою перешкодою є труднощі з реалізацією застави, яку, за браком відповідної інфраструктури, продають досить довго і за зниженою вартістю;

- обмеженість спектра і обсягів банківських кредитних послуг. Якщо в розвинутих ринкових країнах налічується до трьохсот видів фінансових послуг, то в Україні – значно менше;

- ризики несвоєчасного повернення кредиту і сплати відсотків за ним;

- ризики банкрутства або втрати підприємства через фінансову

неспроможність [10, с. 16].

Сьогодні першим кроком до розв'язання зазначених проблем є схвалення Концепції Загальнодержавної програми підтримки малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки, яка дозволяє поетапно впровадити в Україні нові види фінансової державної підтримки для малого і середнього підприємництва, а саме: часткову компенсацію процентних ставок за кредитами, які надаються під бізнес-проекти, компенсацію лізингових платежів; передбачається розширення програми мікрокредитування, а також розвиток відповідної інфраструктури підтримки [11].

Статистичні дані вказують на те, що частка великого бізнесу у ВВП України скоротилася на 8,4 в. п. з 49,1% у 2012 році до 40,7% у 2016 році на користь малого +4,4% та середнього бізнесу +4% (МСБ). Очевидна тенденція зростання пласту малих та середніх підприємств. І тому доцільно виділити вектори розвитку МСБ у 2018 році.

За даними, 67% малих та середніх підприємств в Україні розширили свою діяльність у минулому році. В 2018 році 89,7% опитаних прагнуть підвищити обсяги реалізації своєї продукції чи послуг; 75% – розширити штат; 50% – прогнозують вихід на нові ринки; 39,7% – планують відкрити новий вид діяльності. Такі результати свідчать, що незважаючи на всі перешкоди, малий і середній бізнес в Україні має потенціал та прагнення до розвитку [13].

Для підвищення активності підприємств малого і середнього бізнесу доцільно:

- створювати місцеві центри інформаційної підтримки малого підприємництва щодо кон'юнктури місцевих ринків, вільних матеріально-технічних об'єктів (що підлягають оренді), наукових розробок та винаходів, які можуть бути надані у використання, тощо;
- стимулювати впровадження інноваційних технологій на підприємствах торгівлі;
- окреслити програму створення регіональних ринків інтелектуальної власності, яка б визначала організаційно-правові механізми створення та використання результатів інтелектуальної власності у сфері малого підприємництва;
- сформулювати електронну біржу інновацій, яка б містила інформацію про інвестиційно привабливі інноваційні малі підприємства, популяризувати та рекламувати інноваційні проекти малого підприємництва з використанням регіональних інтернет-порталів;
- розглянути можливість створення Венчурного інноваційного фонду України за участю коштів державного бюджету, що має виконувати функцію каталізатора створення регіональних венчурних фондів за участю вітчизняного та іноземного капіталу [12].

Отже, можна зробити висновок, що сучасний стан джерел фінансування розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в Україні не дає змоги їм активно розвиватися.

Основними причинами цього є недостатнє фінансування банківської системи, нерозвиненість фондового ринку і відсутність цілеспрямованої державної регуляторної політики у цій сфері.

Розв'язання всіх перелічених проблем у сфері фінансування малого і середнього бізнесу в Україні потребує розробки та реалізації комплексу заходів. Він має включати:

- на державному рівні потрібно стимулювати створення спеціалізованих банків, розвиток венчурного бізнесу;
- здешевлення банківських кредитів, що можливо при проведенні грамотного регулювання ставок рефінансування і мінімізації вартості кредитів з боку центрального банку;
- збільшення суми коштів, передбачених у державному бюджеті, на компенсацію відсотків сплачених МСП банкам за кредитами, отриманими на інвестиційну діяльність;
- отримання кредитних канікул. Здебільшого, у кредитних договорах фіксується граничний розмір заборгованості за тілом кредиту на конкретну дату. Тому якщо підприємство дотепер виплачувало кредит із випередженням графіка платежів і створило собі якийсь запас, воно може тимчасово не платити тіло кредиту, а виплачувати тільки відсотки;
- розвиток альтернативних способів забезпечення кредиту. Зокрема, розвиток страхування фінансових ризиків, заснування гарантійних фондів або надання державних гарантій за кредитами малих підприємств, що сприятиме збільшенню обсягів кредитування, не вимагаючи від держави значних бюджетних витрат;
- на рівні вітчизняних банків необхідно більшу увагу приділяти освоєнню та впровадженню нових кредитних технологій інноваційних проектів, розробці нових банківських продуктів для малих підприємств.

Постійні зміни в економіці й адаптація до них, потреба у прискореному впровадженні інновацій вимагає також інноваційних управлінських підходів з урахуванням механізмів державного регулювання і підтримки малого та середнього бізнесу.

### Список літератури

1. Другов О. О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О. О. Другов // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 4. – С. 115–120.
2. Турчак В. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / В. В. Турчак // Молодий вчений. – 2013. – № 1. – С. 39–44.
3. Дикань О. В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення [Електронний ресурс] / О. В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – № 57. – С.58-66
4. Коваленко Г.М. Формування інноваційного потенціалу малого та середнього бізнесу / Г.М. Коваленко // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2013. – № 9 (103). – С. 48–51.
2. Жирко С.О . Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / С.О .

- Жирко // Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/ebook/db/2007-1-2/doc/2/25.pdf>.
3. Табінський В.А. Деякі аспекти розвитку малого підприємництва в Україні / В.А.Табінський, А.П.Сімон, А.В.Стасюк // Економіка і суспільство. – 2016. - №2. – С.36-39.
  4. Марачов В. Малий бізнес у регіоні: реалії і соціально-економічні партнерства / В. Марачов // Управління сучасним містом. – 2014. – № 1 – С. 120-123.
  5. Поповенко Н. С. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні / Н. С. Поповенко, О. В. Ганенко // ЕКОНОМІКА: реалії часу. – 2014. – № 1 (2). – С. 126–132.
  6. Кузнецова Л. В. Вплив банківської системи України на розвиток малого і середнього бізнесу / Л. В. Кузнецова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 2 (45). – С. 249-254.
  7. Акчуріна Ю. М. Проблеми і перспективи кредитування малого бізнесу / Ю. М. Акчуріна, А. І. Мальцева ; Класичний приватний університет // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. пр. – 2018. – № 1 (3). – С. 13-18.
  8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки» від 28 серпня 2013 р. № 641-р.
  9. Варналій З. Проблеми підтримки інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва / З. Варналій // <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor43/in-dex.htm>.
  10. Новое время [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/naprjamki-rozvitku-maloho-ta-serednoho-biznesu-2453039.html>.

**Чмут А.В.**

*к. е. н., ст. викладач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,*

**Грицина В.В.**

*асистент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин,  
Херсонський державний університет  
м. Херсон, Україна*

## **РОЗВИТОК МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Малий і середній бізнес (МСБ) в країнах Європейського Союзу за останні 10 років розвивався в контексті двох основних подій. Одна з них – це криза 2008 року, яка стала найбільшою після часів депресії 30-х років. Друга - в цей же час прийняття Європейською Комісією документу «“Think Small First” – A “Small Business Act” for Europe» [1], цілями якого було покращення підходів до підприємництва в Європі, спрощення регуляторного та політичного середовища для МСБ, усунення бар'єрів їх розвитку.

МСБ в країнах Європейського союзу складається з трьох різних категорій підприємств: мікропідприємств, малих підприємств, середніх підприємств, які поділяються в залежності від кількості працюючих, річного обороту та фінансового балансу (табл. 1).



**Таблиця 1. Категорії МСБ [2]**

Категорія підприємств	Кількість працівників	Оборот	Результативний баланс
Мікро-бізнес	< 10	< 2 млн €	< 2 млн €
Малий бізнес	<50	<10 млн €	<10 млн €
Середній бізнес	<250	<50 млн €	< 43 млн €

Найбільш поширеним МСБ є мікропідприємства, їх частка від загальної – 93,1%. Проте зайняті в цій категорії лише 29,4% працюючих. В той же час в категорії малих і середніх підприємств працюють відповідно 20% та 17% зайнятих у не фінансовому секторі (табл. 2).

**Таблиця 2. Показники розвитку підприємств МСБ та великих підприємств в не фінансовому секторі Європейського Союзу в 2017 році [2]**

	Мікро-бізнес	% від загального	Малий бізнес	% від загального	Середні підприємства	% від загального	Великі підприємства	% від загального
Кількість підприємств, тис.од.	22830,9	93,1	1420,69	5,8	231,9	0,9	46,5	0,2
Додана вартість, трлн €	1525,6	20,8	1292,1	17,6	1343	18,3	3167,9	43,2
Кількість працюючих тис. осіб	41980,5	29,4	2582,2	20	24201,8	17,0	47933	33,6

Аналіз показників доданої вартості свідчить про те, що 20,8% припадає на мікро-бізнес, 17,6% - на малий та 18,3% - на середні підприємства.

Поширеність МСП значно варіюється в різних країнах Європейського Союзу. У той час як в економіці Європейського Союзу у 2017 році на 1000 жителів (15 років або вище) приходилось 57 малих і середніх підприємств, у деяких країнах ця кількість була меншою або більшою. Наприклад, у Чеській Республіці, Польщі, Швеції та Словаччині кількість МСП на 1000 жителів віком від 15 років перевищувала середній показник Європейського Союзу на 50% до 100%. Ця різниця в кількості МСП на 1000 жителів є результатом дії ряду різних факторів, таких як промислова структура економіки, прийняття та просування державної політики, що стимулює само зайнятість, і створення підприємств, особливо мікропідприємства, рівень підприємства та загальні економічні умови.

Таким чином, підприємства малого і середнього бізнесу в країнах Європейського Союзу становлять наймасовішу та найгнучкішу форму ділового життя. Активізація та підтримка розвитку даної форми бізнесу забезпечує високу зайнятість населення та значний вклад в ВВП країн. Крім того МСБ, як найбільш гнучка форма підприємництва ефективно освоює новітні технології та ефективно адаптується до умов зміни зовнішнього середовища.

### **Список літератури**

1. “Think Small First” A “Small Business Act” for Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52008DC0394>.
2. Annual Report on European SMEs 2017/2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a435b6ed-e888-11e8-b690-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-80656354](https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a435b6ed-e888-11e8-b690-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-80656354).

**Секція: СТАТИСТИКА**

**Левченко М.В.**

*к. с.-г. наук, доцент кафедри технологій переробки продукції тваринництва,  
ДВНЗ «ХДАУ»,  
м. Херсон, Україна*

**Левченко І.С.**

*здобувач, ДВНЗ «ХДАУ»  
м. Херсон, Україна*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ В УКРАЇНІ ТА ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

**Постановка проблеми.** Збільшення виробництва і споживання продуктів харчування і, в першу чергу, м'яса є вкрай важливим завданням для сільськогосподарських виробників. Успішне вирішення цього питання можливо на даних постійної об'єктивної оцінки стану ефективності виробництва м'яса всіх видів, зокрема свинини.

Однак питання суттєвого збільшення виробництва свинини в Україні та підвищення її економічної ефективності потребують детального дослідження, об'єктивної оцінки, наукового обґрунтування та якнайшвидшого впровадження у виробництво сільськогосподарських підприємств [3].

**Мета дослідження** полягає у виявленні основних причин занепаду свинарства на основі проведення всебічної оцінки його стану і розвитку впродовж 28-річного періоду реформування сільськогосподарського виробництва і переходу до ринкових відносин в Україні та Херсонській області зокрема.

**Матеріал і методика дослідження.** Об'єктами досліджень були показники галузі свинарства у різних формах господарювання сільськогосподарських підприємств (агрохолдинги, фермерські господарства та господарства населення) за даними Державного комітету статистики України.

При проведенні досліджень використовували: економіко-статистичний, абстрактно-логічний, монографічний методи, що дозволяють на основі аналізу отримати показники динаміки і взаємозв'язку і провести детальну оцінку стану виробництва продукції свинарства.

**Основні результати дослідження.** Наведені у таблиці 1 показники чисельності поголів'я свиней за період 1990-2018 р.р. свідчать про незадовільний рівень сталого виробництва свинарства [1, 2].

Так, в 1990 році 72,4% від загальної чисельності поголів'я свиней в Україні, і 83,8% - в Херсонській області, утримувалося у сільськогосподарських підприємствах, а решта – у особистих підсобних господарствах населення. Станом на кінець 2018 року в господарствах громадян утримувалося 45,9% від загального поголів'я по Україні, а по Херсонській області цей показник становив 49,6%. Поголів'я свиней у всіх категоріях господарств України за

період 1990-2018 р.р. зменшилося в 3 рази, по Херсонській області – у 7,5 раз.

**Таблиця 1. Чисельність поголів'я свиней у господарствах різних категорій**

Роки	Поголів'я свиней у всіх категоріях господарств		У тому числі:			
			сільськогосподарські підприємства		господарства населення	
	тис. гол.	%	тис. гол.	%	тис. гол.	%
<b>Україна</b>						
1990	19426,9	100	14071,2	72,4	5355,7	27,6
2000	7652,3		2414,4	31,5	5237,9	68,5
2010	7960,4		3625,2	45,5	4335,2	54,5
2018	6109,9		3303,6	54,1	2806,3	45,9
Співвідношення 2018 р. до 1990, разів	3	X	4	X	2	X
<b>Херсонська область</b>						
1990	988,1	100	828,4	83,8	159,7	16,2
2000	228,4		82,0	35,9	146,4	64,1
2010	205,5		95,5	46,5	110,0	53,5
2018	131,4		66,3	50,4	65,1	49,6
Співвідношення 2018 р. до 1990, разів	7,5	X	12,5	X	2,4	X

В Україні у 2000-х роках на 100 жителів налічувалося близько 17 свиней, станом на початок 2018 року - 7 свиней, а по Херсонській області - лише 6 свиней. Відповідні показники і розрахунки в Данії свідчать, що на кожних 100 жителів щорічно вирощують 500 свиней [2].

З огляду на це розвиток свинарства в Херсонській обл., як і України в цілому, впродовж всіх років реформування сільського господарства і переведу його на ринкові відносини відбувається, на наше переконання, за найгіршим шляхом. Факторів для цього багато — це і АЧС (африканська чума свиней), і низька прибутковість галузі, і доволі високі ціни на молодняк та корми, які підбадьорювали реалізацію, і ремонт потужностей та оновлення поголів'я відразу на декількох великих підприємствах. Тому об'єктивна оцінка стану розвитку свинарства в Україні в цілому, так і окремо по Херсонській області, повинна визначити резерви та напрямки відродження важливої галузі тваринництва і подальшому її розвитку в перспективі [4].

З наведених у таблиці 2 даних видно, що значне зменшення чисельності поголів'я свиней в Україні і окремо по Херсонській області обумовило стрімкі темпи зменшення виробництва свинини. Так, в господарствах всіх категорій власності на початку 90-х років було вироблено 1576,3 тис. тонн свинини у забійній вазі, а станом на січень-вересень 2018 року – 735,9 тис. тонн, або в два рази менше, в Херсонській області 1990 році вироблено 78,6 тис. тонн забійної маси, а станом на січень-вересень 2018 року - 20,7 тис. тонн.

Виробництво свинини в забійній масі у розрахунку на одну особу в

Україні - 30,4 кг в 90-х роках, а станом на січень-вересень 2018 року - 8 кг [1].

Неважко розрахувати, що обсяг виробництва свинини для харчування людей у розрахунку на добу становить 30 г. Свинина залишається в пріоритеті серед споживачів і її питома вага досягає 40%. Обсяг світового виробництва свинини становить близько 112 млн. тонн. В Україні теж йде певне зростання – плюс 1,5% за обсягами виробництва і споживання свинини. Питома вага споживання становить близько 39%, питома вага свинини від загального обсягу виробництва — 32% [3].

**Таблиця 2. Виробництво свинини у забійній масі, тис. тонн**

Роки	Всі категорії господарств	Сільськогосподарські підприємства	Господарства населення	Виробництво свинини с.-г. підприємствами %
Україна				
1990	1576,3	893,7	682,6	56,7
2000	675,9	91,4	584,5	13,5
2010	631,2	255,9	375,3	40,5
2018	735,9	372,6	363,3	50,6
2018 р. до 1990 р., разів	2	2,4	1,9	X
Херсонська область				
1990	78,6	60,3	18,3	76,7
2000	23,9	3,3	20,6	13,8
2010	20,3	4,7	15,6	23,2
2018	20,7	6,7	14,0	32,4
2018 р. до 1990 р., разів	4	9	1,3	X

Впродовж досліджуваних років нестача концентрованих кормів в Україні обумовлює низький рівень годівлі свиней на вирощуванні та відгодівлі і як наслідок – низькі показники їх м'ясної продуктивності, а також значні, навіть багаторазові перевитрати кормів на одну голову свиней у розрахунку на одиницю приросту живої маси свиней. Для підтвердження цьому зазначимо, що витрати концентрованих кормів на одну голову свиней на вирощуванні і відгодівлі впродовж 90-х і 2000-х рр. становили лише 5...6 ц корм. од., що в два рази менше ніж зоотехнічні норми, а середні витрати кормів у розрахунку на 1 ц приросту живої маси свиней відповідно 11...22 ц корм. од., що в п'ять раз більше зоотехнічних нормативів.

Багаторазове зменшення виробництва свинини стало однією з причин зменшення споживання населенням м'яса і м'ясних продуктів до критичної межі продовольчої безпеки держави.

Сучасний стан свинарства під дією недосконалості діючих економічних умов виробництва і реалізації продукції знаходиться на примітивному рівні.

Для відродження галузі свинарства в Україні необхідно розробити на державному рівні систему заходів і впровадити їх у виробництво, відродити

комбікормову промисловість; забезпечити підвищення загального рівня годівлі свиней на вирощуванні і відгодівлі до 10...12 ц. корм. од., у розрахунку на 1 середньорічну голову; результативно сприяти відбудові і реконструкції, де це можливо старих, та будівництво нових свинокомплексів з впровадженням новітніх інтенсивних технологій виробництва; вдосконалити, розробити та ввести в дію такі правила і економічні умови, які б гарантували ефективне виробництво свинини [2, 4].

### Список літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Тучкова А. Українське свинарство: розвивати, не можна покинути [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://pigua.info/uk/pigmarket/88/>
3. Чернишов І. В. Стан і потенціал розвитку органічного свинарства України / І. В. Чернишов, М. В. Левченко, І. С. Мазуркевич // Вісн. аграр. науки Причорномор'я. – 2016. – Вип. 2., ч. 2. – С. 149–154.
4. Шуст О. А. Економічні засади виробництва та реалізації продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах // Сталий розвиток економіки. 2011. № 1 (4). С. 276–280.

**Романчук А.Л.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,  
Чернівецький торговельно-економічний університет КНТЕУ  
м. Чернівці, Україна*

### СТАТИСТИКА ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стабільність, протистояння кризовим умовам функціонування, стратегічне спрямування обґрунтованих управлінських рішень, економічне зростання для будь-якого сучасного вітчизняного підприємства починається з достовірної та об'єктивної оцінки існуючого стану. Складність і неоднозначна природа економічних процесів та явищ потребує постійного відпрацювання методичного інструментарію для проведення кількісного і якісного аналітичного їх дослідження.

Сьогодні статистичні методи є популярним інструментом в системі економічного аналізу. Їх математична точність, конкретність, лаконічність, наукова обґрунтованість дозволяє зрозуміти причинно-наслідкову природу економічних процесів та надати керівнику вірогідну і реальну інформаційну основу для прийняття дієвого управлінського рішення. Яке місце посідає статистична методологія в системі управління підприємством? Перш за все, вона є головним інформаційним «постачальником» чітко сформованої кількісної характеристики явищ, які властиві господарюючому суб'єкту і його

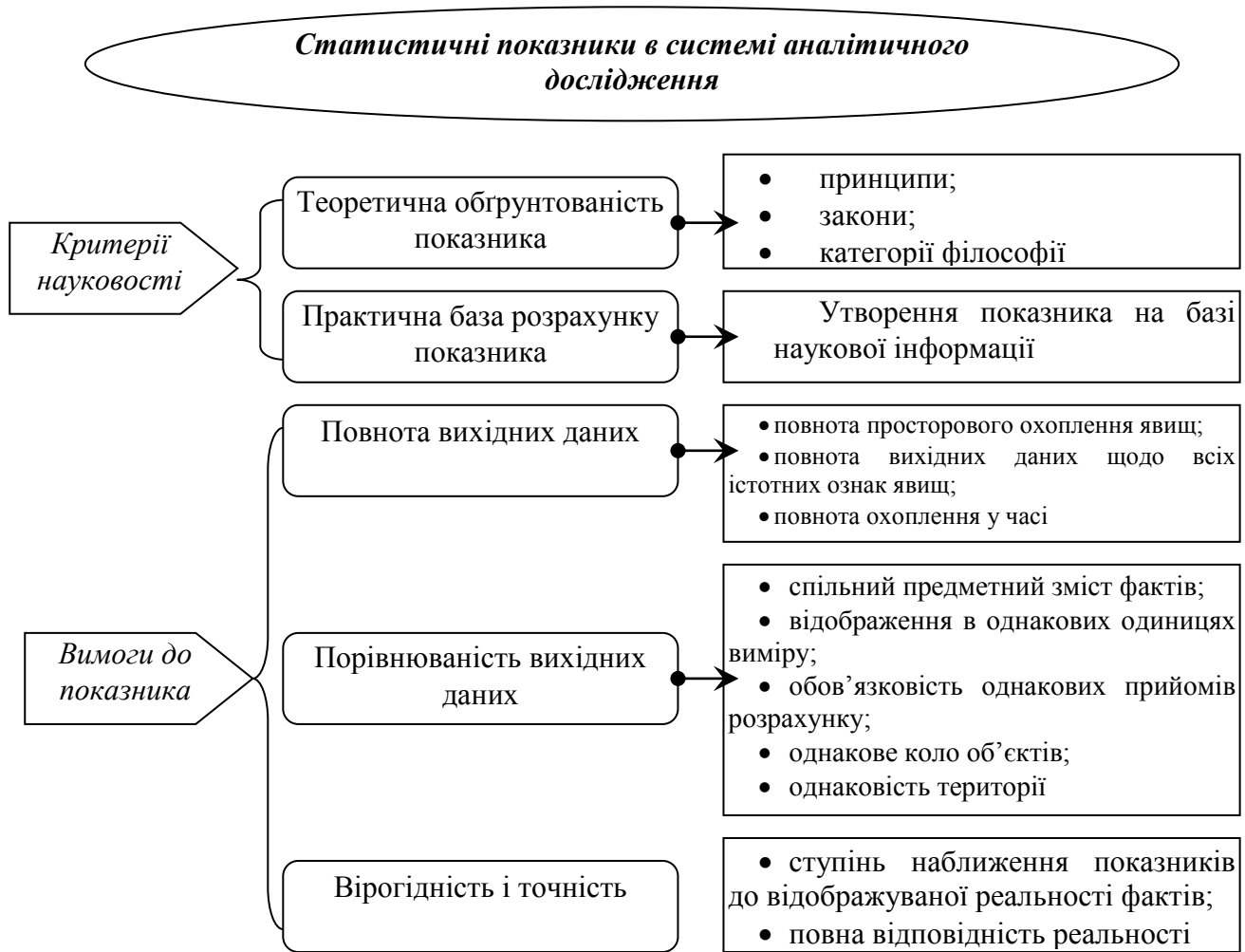
структурним підрозділам. А це вже дві третини правильно сформованого управлінського рішення чи розробленої адекватної й реальної стратегії розвитку. Схема зв'язку статистичної методології та грамотного управління вітчизняного підприємства наведена на рис.1.



**Рис. 1. Схема статистичного забезпечення системи управління економічним розвитком підприємства**

Кількісна сторона економічного явища, що є вирішальним параметром для використання статистичного прийому, проявляється у конкретному економічному показнику. Тому, якщо мова йде про порядок чи можливість застосування методу статистичної науки, слід чітко розуміти всю аналітичну природу розрахованого показника, критерії та вимоги до нього (рис.2).

За словами Т.А. Баранової, зазначені вимоги і критерії є необхідними для того, щоб розрахований показник під час економічного аналізу виконував всі покладені на нього функції. За інших обставин доречність врахування отриманих статистичних показників в практичній діяльності підприємства ставиться під сумнів [1, с.11].



**Рис. 2. Критерії та вимоги до статистичних показників в системі аналітичних досліджень**

Серед традиційних методів статистики, які сьогодні найбільш адаптовані до сучасних аналітичних досліджень в системі прийняття управлінських рішень, варто виділити групування, кореляційно-регресійний аналіз, дисперсійний аналіз, використання середніх величин. Вони не тільки можуть створити необхідну достовірну інформаційну базу, але і виступити елементами надійної методичної підсистеми дослідницької роботи аналітика. Однак варто розуміти, яким чином і за яких умов варто їх використовувати, що слід враховувати для уникнення помилок в обчисленнях.

Саме з такою метою систематизуємо базові концептуальні засади найбільш поширеніших статистичних прийомів в табл.1.



**Таблиця 1. Характеристика статистичних методів в системі економічного аналізу**

Назва методу	Умови застосування (обмеження)	Переваги	Недоліки
Групування	Перед застосування слід провести ретельний аналіз факторів, виявити головний напрямок досліджуваного явища і виділити зі складної сукупності окремі групи одиниць, які належать до різних типів	Дозволяє отримати кількісну характеристику стану досліджуваних явищ, виявити якісні перетворення, перевірити наукові гіпотези щодо напрямку розвитку явища	Не дають можливості встановити порівняльні кількісні параметри між пов'язаними явищами
Кореляційно-регресійний метод	Природа кореляції вимагає дотримання умови обов'язкової для підбору результативної і факторної ознаки. Жодна з цих змінних величин не повинна знаходитись у функціональній залежності від іншої, або їх групи. Вимоги: визначеність характеру залежності, статистична однорідність сукупності, кількісний вимір ознак, достатній обсяг інформації про досліджувані явища	Дозволяє визначити порівняльні кількісні характеристики зв'язку між явищами	<ul style="list-style-type: none"> <li>• при врахуванні великої кількості факторів утворюється занадто громіздка кореляційна модель</li> <li>• необхідність наперед задавати форму шуканої залежності, а також неможливість гарантовано уникнути помилки</li> </ul>
Дисперсійний аналіз	Обмеження у застосуванні: якщо поділити групи на підгрупи (градації) таким чином, що в кожній із них рівні показники виявляються близькими за величиною, а між групами різко різняться, то дисперсійний аналіз може привести до негативної відповіді на питання про істотність досліджуваних факторів	Виявляє вплив різних факторів на мінливість ознаки, що вивчається Дозволяє розв'язувати досить важливі завдання, враховуючи сучасні вимоги до рівня економічного аналізу	На результати досліджень впливає рівень показників підгруп, що становить дисперсійний комплекс.
Середні величини	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Розрахунок середніх величин повинен здійснюватися за однорідними явищами;</li> <li>• Наукова обґрунтованість середніх вимагає правильного вибору одиниць сукупності, за якими розраховується середня величина ознаки;</li> <li>• Середня обчислюється з урахуванням всього обсягу явищ</li> </ul>	Дає узагальнюючу кількісну характеристику однорідної сукупності на прикладі одного статистичного показника	Систематичні помилки, які мають місце на практиці, пов'язані із незнанням математичної та економічної суті.

Кожен з описаних методів має своє практичне призначення, що надає йому певну цінність та значимість в системі оцінки під час проведення

економічного аналізу. Проте серед вітчизняних вчених є прибічники конкретних прийомів статистики, що всіляко їх рекомендують для максимального впровадження в аналітичні дослідження.

Розкриті статистичні методи є лише невеликою складовою для створення повноцінної сучасної методології аналітичного дослідження явищ і процесів в житті вітчизняних підприємств та організацій. Ця проблема є досить актуальною сьогодні, адже прийняті рішення, від яких залежить майбутнє будь-якої господарюючої одиниці, повинні бути інформаційно підкріплені.

### **Список літератури**

1. Баранова Т.А. Многомерные статистические методы. Корреляционный анализ. Методические указания / Т.А. Баранова. – Иваново, 2011. – 40 с.
2. Колеснік В.І. Статистичне забезпечення регіонального управління : монографія / В.І. Колеснік. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. Агентство», 2007. – 475 с.
3. Опря А.Т. Методологічні засади використання статистичних методів в економічних дослідженнях: ідеї, пошуки, рішення / А.Т. Опря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 1. – С.172-178.
4. Пшеничний О.Ю. Аналіз методів дослідження статистичних процесів та можливості їх застосування до прогнозування розвитку / О.Ю. Пшеничний // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2013. – С.92-97.

**Секція: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Багрій К.Л.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,  
Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Чернівці, Україна*

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

За останні роки суттєві економічні перетворення сильно поміняли характер функціонування вітчизняних підприємств. Вітчизняний виробник має можливість сміливо виходити на зовнішні європейські ринки, це в свою чергу посилює важливість проведення економічного аналізу в сучасних умовах.

Зараз роль економічного аналізу стрімко росте як на рівні суспільно-економічної формації, на державному рівні національної економіки та її окремих галузей, так і конкретно-економічний аналіз на мікрорівні.

Основні перспективи розвитку аналізу господарської діяльності в теоретичному напрямку дуже щільно пов'язані з розвитком суміжних наук, таких як математика, статистика, бухгалтерський облік та інші.

Крім цього, розвиток аналізу так само залежить і від запитів практики. Наприклад, що стосовно перспектив прикладного характеру, то комплексний економічний аналіз господарської діяльності все частіше займає лідируючі позиції в системі управління. В основному цьому сприяють зміни, що відбуваються в нашому суспільстві. Удосконалення економічного механізму через перехід до зовнішнього ринку, конкуренція підприємств безсумнівно будуть сприяти зростанню зацікавленості в розвитку цієї науки і застосуванні її успіхів в практиці управління [1]. Підприємствам і організаціям завжди потрібно об'єктивно вести оцінку свого бізнесу, а також прогнозувати всі фінансові і економічні показники; враховувати причини і наслідки всіх дій, які були проведені в результаті господарської діяльності; необхідно продуктивно вести управління активами та іншими ресурсами; використовувати всі можливі засоби для того щоб отримати фінансову вигоду.

Окреслимо всі вимоги, які ставляться до економічного аналізу. Це об'єктивність, плановість, динамічність, оперативність, науковість, предметний підхід, системність, ефективність, а також державний підхід. У наш час досить часто застосовують предметний підхід, в якому об'єкт для аналізу є існуючий товар. Потрібно враховувати, що товар удосконалюється шляхом доробки після проведення маркетингових досліджень, аналізу науково-технічного прогресу в цій області, зауважень і пропозицій покупців, тому перед конструкторами стоїть завдання досягти за основними показниками якості результат світового рівня. Але слід знати, що у такого підходу є два мінуса. Перший мінус в тому, що самі конструктори не мають бажання провести широкий і глибокий аналіз

світового ринку, щоб не створювати собі важких завдань. Світовий рівень потреб до моменту використання товару у покупця можуть спрогнозувати не тільки конструктори, а також і маркетологи. Другий мінус даного підходу в тому, що припустимо, конструктори сильно постаралися і знайшли ідеальний світовий взірць. Але даний зразок проектувався вчора і має в собі застарілі технічні ідеї вчорашнього дня. Природно технічний прогрес не стоїть на місці, і оскільки ще потрібен час на розробку, освоєння і виробництво нового зразка, за цей час світовий прогрес в цій області йде стрімко вперед. Отже, при використанні предметного підходу, менеджери завжди тільки наздоганяють минулий день і навряд чи коли-небудь зможуть вийти на світовий рівень [2].

В економічному аналізі завжди необхідно зв'язувати окремі напрями між собою, проводити аналіз взаємозв'язку і взаємну обумовленість даних напрямів і визначати ефективність. Завжди потрібно враховувати відповідності проявів економічного життя, міжнародної політики, а також соціально-економічної політики, держави і законодавства.

В даний час наука економічного аналізу успішно розвивається. Проводяться постійні дослідження в області більш глобального застосування математичних методів, персональних комп'ютерів, які дозволяють оптимізувати управлінські рішення. Йде процес впровадження теоретичних досягнень вітчизняної та зарубіжної науки в практику [3].

Зараз існують деякі проблеми, які пов'язані з розвитком економічного аналізу. Наприклад, такі як недооцінка ролі аналізу і його незастосування в управлінні підприємством, немає необхідної надійної інформації для проведення аналізу, слабка спрацьованість всіх процесів, які враховують галузеві особливості та інше.

Все частіше виникає питання, на що ж потрібно звернути увагу в розвитку економічного аналізу в найближчому майбутньому?

В першу чергу, увагу слід звернути на посилення ролі і значення оперативного аналізу та управління. Динаміка розвитку економічних процесів на сучасному етапі потребує регулярного оперативного вивчення ситуації зовнішнього і внутрішнього середовища, обов'язковому прийнятті в потрібний час заходів які допоможуть досягти тактичних та стратегічних цілей і мінімізації ризиків невиробничих втрат. З мінусів оперативного аналізу слід вважати відносну неточність через відсутність деяких даних і часу.

По-друге, слід приділити особливу увагу розвитку перспективного і стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз допомагає прийняти рішення, які спрямовані на довгострокові стратегічні цілі. Мінус стандартних моделей стратегічного аналізу – це неприйняття внутрішнього і зовнішнього аналізу у взаємодії.

У внутрішньому середовищі підприємство повинне оцінити, чи зможуть внутрішні сили скористатися наявними можливостями і які внутрішні слабкості зможуть ускладнити майбутні проблеми, які мають зв'язок з зовнішніми небезпеками.

Стратегічний аналіз може дати тільки якісний опис стану, до якого

повинна йти організація надалі. Перспективний аналіз має відношення до оцінки передбачуваних результатів економічної діяльності в подальшому. Одна з основних проблем використання перспективного аналізу пов'язана з відсутністю можливості повноцінного обліку всіх факторів, які визначають той чи інший показник, а також нових виробничих резервів і можливостей, які виникають унаслідок технічного прогресу, прояви ініціативи працівників та інших значних факторів.

По-третє, вдосконалення методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Зараз для того щоб забезпечити конкурентоспроможність підприємства слід обов'язково враховувати нерівномірну динаміку розвитку систем, імовірнісний характер процесів, які відбуваються, децентралізацію функцій управління, в зв'язку з цим як правило додаються завдання аналізу. В даний час ще немає ідеального методу комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства. Необхідно враховувати, що об'єктом економічного аналізу як правило є не тільки саме підприємство, але також і продукція, яку воно виробляє, етапи життєвого циклу товарів, постачальники, покупці, фактори виробництва, конкуренти та інше.

По-четверте, це динаміка розвитку маркетингового аналізу. Маркетинговий аналіз з'явився відносно недавно, і є складовою частиною системи маркетингових досліджень. Цей аналіз включає в себе оцінку, прогнозування процесів, пояснення, моделювання явищ товарного ринку і власної інноваційної і торгової діяльності підприємства за допомогою збору, реєстрації, обробки і аналізу даних з питань, що належать до ринку товарів, робіт, послуг, а також статистичних, економетричних та інших ефективних методів дослідження для прийняття успішних і правильних маркетингових дій.

По-п'яте, розглянемо зростання соціально-економічного аналізу. Цей тип аналізу визначає взаємозв'язок і взаємозумовленість між усіма економічними і соціальними явищами. Головною метою соціально-економічного аналізу є визначення необхідних резервів прискорення соціально-економічного зростання і допомога в підвищенні економічної ефективності управління соціальною сферою. Щоб досягти цієї мети потрібні досконалі методи соціально-економічного аналізу, які відповідали б усім вимогам стратегії на прискорення соціально-економічного зростання держави. Так само за допомогою них має бути знайдено відображення взаємозв'язку з функціонально-економічними, техніко-економічними, а також економіко-екологічними процесами господарської активності.

По-шосте, слід більш поглибити диференціацію економічного аналізу за галузями. Важливість галузевого економічного аналізу обґрунтована специфікою різних галузей виробництва. Далі необхідно здійснити перехід від аналізу групи галузей до дослідження одиничних галузей.

Сучасні події, які відбуваються в економіці і політиці, перехід на міжнародні стандарти часто вимагають нововведень не тільки в економічному аналізі, але також і в підготовці фахівців аналітиків, що є окремою темою для обговорення та дослідження.

Підводячи підсумки, бачимо, що динамічність сучасної перманентної економіки розширює сферу діяльності економічного аналізу. Завжди слід враховувати відповідності проявів економічного життя, соціально-економічної, міжнародної політики, і внутрішньої політики країни.

### Список літератури

1. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навч. посібник / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 85 с.
2. Економічний аналіз : навч. посібник. За ред. Волкової Н. А. / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та [ін.]. – Одеса : ОНЕУ, 2015. – 310 с.
3. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : підручник / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К. : КНТЕУ, 2014. – 536 с.

**Безверхий К.В.**

*к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту,  
м. Київ, Україна*

## ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК НОВА НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА В ОСВІТНЬОМУ ПРОЦЕСІ

З появою такого нового виду звітності як інтегрована, постає питання про підготовку високоякісних фахівців у цій галузі знань. Відсутність висококваліфікованих кадрів, що володіють підходами до підготовки, складання, подання, затвердження та оприлюднення інтегрованої звітності унеможлиблює стрімке поширення її у вітчизняну практику звітування. Тому задля заповнення цієї прогалини, пропонується в навчальний процес закладів вищої освіти впровадити навчальну дисципліну «Інтегрована звітність» для здобувачів другого (магістерського) рівня спеціальності 071 «Облік і оподаткування», яка забезпечує формування відповідних компетенцій у фахівців з обліку і оподаткування.

Питанням розробки навчальної дисципліни «Інтегрована звітність» присвячено деякі праці як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Дунаєва В.І. та Нефедова С.В. розробила дисципліну «Порядок формування інтегрованої звітності». Зубілевич С.В. пропонує методичні вказівки до виконання індивідуального навчально-дослідного завдання з навчальної дисципліни «Інтегрована звітність». Каспіна Р.Г. викладає дисципліну «Принципи інтегрованої звітності». Малиновська Н.В. впровадила в навчальний процес дисципліну «Інтегрована звітність: принципи складання на основі інформації управлінського обліку». Не зменшуючи вагомості наукових напрацювань провідних авторів, зауважимо, що питання інтегрованої звітності як нової навчальної дисципліни не знайшло достатнього відображення в їхніх дослідженнях.

Метою даного дослідження є розробка змісту навчальної дисципліни «Інтегрована звітність» в розрізі відповідних тем для здобувачів другого (магістерського) рівня спеціальності 071 «Облік і оподаткування».

В наших попередніх дослідженнях було розглянуто питання формування практичних компетенцій фахівців з обліку і оподаткування при вивченні дисципліни «Облік і звітність в оподаткуванні» [1] та дисципліни «Звітність підприємств» [2], а також розкрито зміст навчальної дисципліни «Стратегічний податковий менеджмент» [3].

Метою викладання даної дисципліни є формування у студентів знань про фундаментальні концепції, принципи формування інтегрованої звітності, мету, завдання, структурні елементи інтегрованої звітності, інформації, яка підлягає включенню до інтегрованої звітності, практичні навички формування інтегрованої звітності.

В результаті вивчення дисципліни «Інтегрована звітність» студенти повинні:

а) знати:

- ☑ економічну сутність, мету, завдання, функції інтегрованої звітності;
- ☑ переваги та недоліки інтегрованої звітності;
- ☑ склад ключових користувачів інтегрованої звітності та їх інформаційні потреби;
- ☑ концепції і принципи формування інтегрованої звітності;
- ☑ структурні елементи, інформацію, що підлягає включенню в інтегровану звітність.

б) вміти:

- ☑ визначати суттєвість і межу інтегрованої звітності;
- ☑ планувати процес підготовки, складання, подання, затвердження та оприлюднення інтегрованої звітності;
- ☑ використовувати інформацію інтегрованої звітності для прийняття виважених управлінських рішень.

Нами був розроблений зміст навчальної дисципліни «Інтегрована звітність», що складається з наступних тем.

Тема 1. Розвиток тенденцій корпоративної звітності.

Тема 2. Теоретичні основи інтегрованої звітності.

Тема 3. Концепції, що лежать в основі інтегрованої звітності.

Тема 4. Принципи формування інтегрованої звітності.

Тема 5. Структурні елементи інтегрованої звітності.

Тема 6. Інформаційне забезпечення формування інтегрованої звітності.

Тема 7. Фінансові показники інтегрованої звітності.

Тема 8. Нефінансові показники інтегрованої звітності.

В процесі проведеного дослідження висвітлено питання змісту дисципліни «Інтегрована звітність». Отриманий результат буде корисним для використання викладачами закладів вищої освіти при викладанні дисципліни «Інтегрована звітність», а також курсами підвищення кваліфікації фахівців з обліку і оподаткування. Рекомендується для обговорення та доцільності

включення запропонованої дисципліни у навчальний план закладів вищої освіти для забезпечення набуття сучасних знань здобувачами другого (магістерського) рівня спеціальності 071 «Облік і оподаткування». Результат дослідження має теоретичну і практичну цінність в частині формування змісту дисципліни «Інтегрована звітність». Практичне значення отриманих результатів полягає в прикладній спрямованості теоретико-методологічних положень, рекомендацій щодо формування змісту дисципліни «Інтегрована звітність» для здобувачів другого (магістерського) рівня спеціальності 071 «Облік і оподаткування».

### **Список літератури**

1. Безверхий К. Формування практичних компетенцій фахівців з обліку і аудиту при вивченні дисципліни «Облік і звітність в оподаткуванні» за допомогою інформаційних технологій / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 10. – С. 43–48.
2. Безверхий К. В. Формування практичних компетенцій фахівців з обліку і оподаткування при вивченні дисципліни «Звітність підприємств» [Текст] / К. В. Безверхий // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2016. – Спецвипуск : Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України. – С. 331-337.
3. Безверхий К. Зміст дисципліни «Стратегічний податковий менеджмент» / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2018. – № 6. – С. 38 – 41.

**Безверхий К.В.**

*к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту  
м. Київ, Україна*

### **ТРАСФОРМАЦІЯ ЯК НОВА ФУНКЦІЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ**

Звітність як кінцевий продукт бухгалтерського обліку підприємства може розглядатися з одного боку, як елемент методу бухгалтерського обліку, а з другої сторони як інформаційне джерело для прийняття відповідних управлінських рішень для всіх (внутрішніх і зовнішніх) зацікавлених користувачів. Тому, основною функцією звітності беззаперечно є інформаційна функція. З появою такого нового виду звітності як інтегрована, доцільно буде виділити нові функції такої звітності, що до сьогодні не були ідентифіковані. Адже, визначення нових функцій інтегрованої звітності буде підґрунтям для розвитку теоретичних положень такої звітності, що пришвидшить її впровадження у вітчизняну практику звітування та виведе інтегровану звітність на якісно новий рівень. У зв'язку з чим, визначення нових функцій інтегрованої звітності в умовах сьогодення набуває актуальності.

Функції звітності в різні часи виділяли дослідники, а саме:

а) інформаційну (Бондина Н.Н., Бондин І.А., Вахрушина М.А., Голубєва Т.С., Грицай О.І., Давлетов В.В., Зубкова Т.В., Колос І.В., Кузьменко О.А., Куприянова Л.М., Малиновська Н.В., Нагірська К.Є.,



Павлова І.В., Позов А.Х., Сафонова Ф.Ю., Свєрчкова О.Ф., Семенишена Н.В., Тажибаєв С.Д., Тажибаєва А.С., Тажибаєва Ж.С., Харламова О.В.);

б) контрольну (Бондина Н.Н., Бондин І.А., Гандзюк О.В., Грицай О.І., Зубкова Т.В., Кузьменко О.А., Куприянова Л.М., Малиновська Н.В., Нагірська К.Є., Озеран А.В., Павлова І.В., Сафонова Ф.Ю., Свєрчкова О.Ф.);

в) аналітичну (оціночну) (Давлетов В.В., Грицай О.І., Кузьменко О.А., Куприянова Л.М., Нагірська К.Є., Свєрчкова О.Ф., Семенишена Н.В.);

г) прогнозування (планування) (Грицай О.І., Кузьменко О.А., Куприянова Л.М., Нагірська К.Є., Рожнова О.В., Сафонова Ф.Ю., Свєрчкова О.Ф.);

г) комунікативну (Нагірська К.Є., Семенишена Н.В. та Шутенко Н.І.);

д) економіко-правову (Куприянова Л.М.);

е) логістичну (Нагірська К.Є.);

є) оберненого зв'язку (Грицай О.І.);

ж) систематизації (Грицай О.І.);

з) соціальну (Гуменна В., Сторожук М., Кондрюк Л.).

и) інтеграційну (Безверхий К.В.).

Метою даного дослідження є обґрунтування нової функції інтегрованої звітності підприємства.

В наших попередніх дослідженнях [1] було розмежовано функції інтегрованої звітності на основну та додаткові, а також запропоновано таку нову функцію інтегрованої звітності як інтеграційна.

Крім основної інформаційної функції інтегрована звітність має й іншу функцію, яка розвивається в процесі розкриття інформації. Інформаційну функцію можна розглядати як односторонню форму комунікації (іншими словами, підприємства, що звітують перед зацікавленими сторонами), тоді як функція трансформації дозволяє зацікавленим сторонам використовувати надану інформацію для встановлення особливого механізму зворотнього зв'язку. Взаємодія із зацікавленими сторонами є основоположним принципом підготовки, складання, подання та оприлюднення інтегрованої звітності підприємства відповідно до Міжнародних основ інтегрованої звітності [2] (англ. – The International <IR> Framework) (*далі* – <IRF>). Дотримання принципів взаємодії із зацікавленими сторонами уможливить враховувати їх інтереси при складанні інтегрованої звітності, а також забезпечить зворотній зв'язок між менеджментом підприємства і зовнішніми та внутрішніми користувачам такої звітності.

Без належної взаємодії із зацікавленими сторонами щодо відображення суттєвої інформації інтегрована звітність не буде відображати необхідну інформацію для всіх її користувачів для прийняття ефективних управлінських рішень. Через функцію трансформації, зацікавлені сторони можуть отримувати та оцінювати інформацію, активно вносити відповідні зміни, якщо вони вбачають можливість впливати на корпоративну поведінку суб'єкта господарювання, що потенційно приносить користь підприємству. Зацікавлені

сторони бачать можливість змінювати корпоративну поведінку у власних інтересах, можливо також і в інтересах підприємства. Такий процес взаємодії та змін дозволяє підприємству трансформуватися. Функція трансформації є результатом взаємодії зацікавлених сторін, щоб отримати їх вклад у рішення, яке приймає керівництво підприємства щодо розподілу відповідних ресурсів (капіталу).

В процесі проведеного дослідження автором обґрунтовано таку нову функцію інтегрованої звітності як трансформаційна. Виділення такої функції інтегрованої звітності дозволить розвинути теоретичні положення інтегрованої звітності, а також доповнить концептуальну основу інтегрованої звітності.

### Список літератури

1. Безверхий К.В. Нова функція інтегрованої звітності як засіб забезпечення розвитку її концептуальної основи / К.В. Безверхий // Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні: матеріали II-ої міжнар. наук.-практ. інтернет конф., м. Київ, 12 квітня 2018 р. – Київ: КНУТД, 2018. – С. 95-97.
2. The International <IR> Framework [Electronic resource]. – Mode of access: <https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>.

**Богинська К.В.**

Науковий керівник: **Заднепровська С.П.**, к. е. н., доцент,  
*ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

### КОРУПЦІЯ ЯК ОБ'ЄКТ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

Україна сьогодні лідирує по рівню корупції у світі, що є суттєвою перешкодою у впровадженні запланованих реформ, і водночас – негативним репутаційним аспектом у сприйнятті її у якості партнера на міжнародних ринках. Кожна країна бореться з цим негативним явищем по своєму. Серед механізмів протидії, безумовно є аудит.

На практиці необхідно розрізняти два види аудиту - зовнішній і внутрішній. Традиційно метою зовнішнього аудиту є підтвердження достовірності фінансової звітності компанії. Його результати спрямовані на задоволення інтересів широкого кола зовнішніх користувачів - потенційних інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених осіб. Внутрішній аудит являє собою об'єктивну оцінку існуючої системи контролю на підприємстві. На відміну від зовнішнього аудиту його результати відповідають потребам і інтересам керівництва компанії. В ідеалі результати внутрішнього аудиту повинні представляти констатацію виявлених проблем та рекомендації щодо їх усунення, спрямовані на підвищення ефективності та оптимізації бізнес-процесів, зниження ризиків, досягнення поставлених цілей організації.

Сучасні умови нестабільного розвитку ринкових відносин диктують

необхідність в збільшенні зони відповідальності і виділенні нових об'єктів внутрішнього аудиту.

Для більшості організацій мінімізація корупційних ризиків займає сьогодні одну з лідируючих позицій. Кожного року все більше компаній намагаються розробляють додаткові регламенти, впроваджувати нові засоби контролю, спрямовані на запобігання корупції та шахрайства. Тобто впроваджують антикорупційний комплайнс.

Я вважаю, що одним із ефективних засобів протидії корупції є аудит, зокрема внутрішній аудит, який ставить собі за мету виявлення ознак корупційних діянь, які породжують конфлікт інтересів, створюють підґрунтя для зловживань службовим становищем, шахрайством і таке інше.

Фактично, це комплекс заходів, направлений на виявлення та знешкодження корупційних ризиків. Розкриття онлайн результатів внутрішнього аудиту дозволяє громадськості та медіа долучитися до попередження корупції, тобто не допустити банального розкрадання [1].

Корупційні дії співробітників компанії породжуються рядом причин:

- економічні: низький рівень зарплати, виготовлення і реалізація дефіцитних товарів, широке коло повноважень у осіб адміністративно-управлінського персоналу;

- інституційні: прогалини в системі внутрішнього контролю, зокрема пов'язані з незацікавленістю апарату управління в результатах контролю, слабка антикорупційна і кадрова політика;

- соціально-культурні: невіра в результат своєї дії, від цього позиція «невтручання, повної бездіяльності», нездатність до опору, необізнаність.

Щоб департаменти внутрішнього аудиту могли виконувати свої функції на належному рівні, законодавство наділяє їх цілим набором інструментів:

- повний та безперешкодний доступ до фінансово-господарської інформації;

- запити до інших організацій з метою отримання необхідної інформації;

- анкетування, опитування та інтерв'ювання працівників організації;

- залучення профільних експертів тощо [1].

При проведенні внутрішнього аудиту компанії необхідно:

- а) встановити, які корупційні фінансові порушення притаманні даному об'єкту, враховуючи специфіку діяльності організації, можливі схеми змови щодо розкрадання майна організації, а також рівень корумпованості працівників;

- б) провести аналіз документації щодо протидії корупції всередині компанії;

- в) провести антикорупційне тестування засобів внутрішнього контролю (системність, періодичність, відсутність можливості змови посадових осіб).

Якщо в штаті організації передбачений відділ внутрішнього контролю, аудиторю необхідно детально дізнатися про проведення періодичних антикорупційних перевірок та їх результати. Отримана інформація дасть

можливість оцінити рівень засобів контролю, компетентність співробітників, які проводять внутрішній аудит, а також визначити чесність керівництва. Детальніше зупинимося на чесності керівництва. Аудитору при перевірці вкрай важливо врахувати можливу змову керівництва з працівниками бухгалтерії. Власники організації часто маніпулюють її фінансовим результатом для отримання максимальних доходів, підвищення інвестиційної привабливості організації або дотримання умов договорів з третіми особами.

Тому для виявлення корупційних складових вкрай важливо використовувати прийоми і методи, здатні розкрити причетність керівництва організації до правопорушень корупційного характеру, одним із яких може бути спотворення бухгалтерської та фінансової звітності.

Про можливі корупційні прояви свідчать:

- а) наявність платежів і надходжень, які не відповідають отриманим або наданим послуг;
- б) нетипові господарські операції та угоди в кінці року, що впливають на фінансовий результат, капітал, активи і зобов'язання організації;
- в) недотримання правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Однією з істотних корупційних ознак є обставини, які свідчать про прагнення керівництва до викривлення бухгалтерської звітності, ухилення від відповідей на питання аудитора, наприклад, про стан розрахунків, результати податкової перевірки. Відмова керівництва підприємства надати необхідні для аудиту роз'яснення слід розглядати як серйозна підстава для сумніву в законності господарських операцій.

При визначенні ознак корупційної складової в спотворенні бухгалтерської звітності аудитор повинен:

- а) виявити факт порушень і наявності в діях змови;
- б) визначити коло осіб і посади учасників;
- в) переконатися в достовірності отриманих відомостей від працівників і керівництва.

В умовах корупції розкрадання цінностей здійснюється наступними способами:

- а) необґрунтоване списання матеріальних цінностей на наднормативні втрати в процесі зберігання, транспортування, стихійних лих;
- б) розголошення комерційної таємниці;
- в) оплата ненаданих послуг або невиконаних робіт.

Факторами, які обмежують можливість виникнення корупції є ефективна антикорупційна робота власників підприємства, де проводиться аудит і результативна система внутрішнього контролю. Фактор раптовості - найбільш ефективний метод при проведенні антикорупційного аудиту. Він полягає в зміні програми перевірки, позапланових контрольних діях щодо виявлення фактів розкрадань майна організації, а саме позапланової інвентаризації, контрольному запуску сировини і матеріалів у виробництво, контроль якості. Даний фактор збільшує ймовірність розкриття корупційних схем організації,

оскільки раптовість не дозволяє приховати факти перекручувань бухгалтерської та фінансової звітності.

Отже, я вважаю, що є доцільним виділити новий об'єкт внутрішнього аудиту, а саме корупцію, адже вона знижує якість життя, підвищує рівень тінізації економіки та сприяє посиленню соціальної напруженості. Тому внутрішній аудит є важливою складовою сучасної системи управління компанії. Він являє собою ефективну систему боротьби з корупцією та шахрайством.

### Список літератури

1. Внутрішній аудит в уряді: очі «смотрящих» чи протидія корупції? [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://reforms.sensor.net.ua/columns/3024813/vnutrishniyi\\_audyt\\_v\\_uryadi\\_ochi\\_smotryaschyh\\_chy\\_protydiya\\_koruptsiyi](https://reforms.sensor.net.ua/columns/3024813/vnutrishniyi_audyt_v_uryadi_ochi_smotryaschyh_chy_protydiya_koruptsiyi).
2. Гордієнко Н. І. Антикоруptionний аудит – діючий інструмент протидії корупції. [Електронний ресурс] / Н. І. Гордієнко – Режим доступу до ресурсу: [http://eprints.kname.edu.ua/48491/1/ilovepdf\\_com-70-72.pdf](http://eprints.kname.edu.ua/48491/1/ilovepdf_com-70-72.pdf).
3. Про запобігання корупції : Закон України від 14.10.2014 р. № 1700-VII зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>.
4. Методичні рекомендації щодо розробки та впровадження системи заходів щодо запобігання та протидії корупції [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://spov.com.ua/wp-content/uploads/2016/Documents/%20РЕКОМЕНДАЦІЇ\\_3.pdf](http://spov.com.ua/wp-content/uploads/2016/Documents/%20РЕКОМЕНДАЦІЇ_3.pdf).

**Брік С.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»  
м. Харків, Україна*

### ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «БУХГАЛТЕРСЬКА ПОМИЛКА» ДЛЯ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Національні стандарти не дають визначення бухгалтерських помилок. Але до них треба відносити арифметичні помилки, методологічні неточності та інше, що може призвести до спотворення фінансової звітності [3].

Міжнародні стандарти дають визначення бухгалтерських помилок попередніх періодів. Це можуть бути помилки в математичних розрахунках, в застосуванні облікової політики, в результаті неуважності, неправильної інтерпретації фактів господарської діяльності, а також в результаті шахрайства [4].

Не є бухгалтерською помилкою коригування фінансової звітності в зв'язку з переходом на МСФЗ, зміна облікової політики та облікової оцінки, зміна характеру операції, тобто, коли поточна операція пов'язана з минулими подіями. До таких можна віднести повернення, перегляди цін, зміна суті операції. Це самостійні операції, які ніякого відношення до помилок не мають [2]. Тільки суттєва інформація, яка задається як кількісними критеріями, так і

якісними ознаками, значущими для її користувачів, може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності.

Критерії, в загальному випадку, визначаються відповідними П(с)БО або МСФЗ, а також керівництвом підприємства, якщо вони не встановлені законодавчо та закріплені в наказі про облікову політику.

Незважаючи на те, що не суттєва помилка не позбавляє фінансову звітність статусу достовірної, виправляти її слід, так як для цілей виправлення бухгалтерських помилок ніякого поділу на суттєві і не суттєві - немає.

По суті, істотність помилки є основним критерієм, за яким визначається обов'язок оприлюднити виправлену фінансову звітність чи ні.

А ось для підприємств, які застосовують міжнародні стандарти бухобліку, істотність помилки впливає на спосіб її виправлення.

Для виправлення істотних і навмисних помилок (незалежно від їх суттєвості) застосовують ретроспективний спосіб, а для виправлення несуттєвих помилок, допущених ненавмисно - перспективний спосіб без перерахунку даних попередніх періодів.

Наведемо класифікацію бухгалтерських помилок.

Зважаючи на те, що звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік, бухгалтерські помилки можна розділити на два типи [2]:

- помилки поточного року (допущені і виявлені в одному і тому ж звітному році або після закінчення звітного року, але до затвердження (надання) фінансової звітності)

- помилки минулих років (допущені при складанні фінансових звітів за попередні роки, а виявлені в поточному звітному періоді). Причому до помилок, допущених за попередні періоди, відносять ті помилки, яких припустилися в попередніх календарних роках стосовно моменту їх виявлення.

Помилки поточного року виправляються шляхом внесення змін в первинні облікові документи та реєстри бухгалтерського обліку поточного звітного періоду.

В залежності від моменту виявлення помилки використовують або коректурний метод (для помилок, виявлених до закриття місяця), або метод червоного сторно та додаткових бухгалтерських проведення (для помилок, виявлених після закриття місяця).

При виправленні «поточних» помилок нерозподілений прибуток (непокріті збитки) безпосередньо не коригують, не потрібно повідомляти користувачів фінансової звітності про таке виправлення і тим більше подавати порівняльну інформацію.

Порядок виправлення помилок минулих років залежить від того, чи вплинули вони на величину нерозподіленого прибутку (непокрітого збитку), а також на фінансовий результат, чи ні. Якщо бухгалтерська помилка вплинула на фінансовий результат, то в бухгалтерському обліку потрібно коригувати сальдо нерозподіленого прибутку (непокрітого збитку) на початок звітного року через рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокріті збитки)» в кореспонденції з рахунками бухгалтерського обліку відповідних об'єктів класів

1-6. Якщо бухгалтерська помилка не вплинула на фінансовий результат, то рахунок 44 не використовуємо, а коригуємо сальдо на початок року тільки за тими статтями активу і пасиву балансу, яких ці помилки торкнулися.

Що стосується фінансової звітності, то треба подати порівняльну інформацію у фінансовій звітності (скласти нову фінансову звітність за помилковий період - так, ніби помилки не було) та розкрити інформацію щодо виправлення помилок, які мали місце в попередніх періодах. В примітках до фінансових звітів, виправляючи помилку, яка не вплинула на фінансовий результат, коригуємо тільки відповідні статті Балансу на початок року.

При цьому необхідно скласти бухгалтерську довідку, яка містить причину помилки, посилання на документи та облікові реєстри, в яких допущено помилку. Підписується така довідка працівником, який її склав, і після перевірки - головним бухгалтером.

І останнє, що слід відмітити стосовно цього питання. У бухгалтерських помилок на відміну від податкових, не існує терміну давності. Для останніх встановлений термін давності 1095 днів, що настають за останнім днем граничного строку подання помилкової декларації [1].

Тому, якщо бухгалтерська помилка буде виявлена пізніше такого терміну, підстав коригувати податкову звітність вже не буде (за умови, що за цей період не було уточнень, які могли продовжити термін позовної давності) [5].

### Список літератури

1. Податковий кодекс України від 02.12.2012р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16.07.1999р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>.
3. П(с)БУ 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» від 28.05.1999р. № 137 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>.
4. МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files>.
5. Алешкіна Н. Помилки в бухобліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://buhgalter911.com/news/news-1042672.html>.

**Гайдей І.С.**

*магістрант кафедри обліку і аудиту,*

*Науковий керівник: Радіонова Н.Й., к. е. н., доцент,*

*професор кафедри обліку та аудиту,*

*Київський національний університет технологій та дизайну*

*м. Київ, Україна*

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові результати є надзвичайно важливим показником для суб'єктів господарювання, адже в них відображаються всі сторони діяльності підприємства. Головною метою діяльності будь-якого підприємства та

узагальнюючим фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, оскільки розмір його одержання має прямо-пропорційний зв'язок з оплатою праці, нарахуванню та сплаті податків, надходженню коштів до різних рівнів бюджетів, підвищенню або зниженню оцінки стану діяльності підприємства, що говорить про актуальність дослідження особливостей проведення аудиту фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням щодо особливостей проведення аудиту та аналізу фінансових результатів приділяли увагу у своїх наукових працях багато вчених. Так Бутинець Ф.Ф., Виноградова М.О., Редько О.Ю., Дорош Н.І., Кондратюк Т.В., Гончарук Я.А., досліджували проблеми аудиту фінансових результатів. Значну увагу аналізу фінансових результатів приділили Лазарева Л.С., Мочаліна З.М., Лісничка Т.В., Тарасенко Н.В. Проте, невирішеними залишилися деякі проблемні питання аудиту і аналізу фінансових результатів, що дає можливість здійснювати подальші дослідження в даному напрямку.

Аудит фінансових результатів є дуже важливим для підприємств та потребує багато зусиль та глибоких знань аудитора. Метою аудиту фінансових результатів є можливість формування незалежної думки аудитора стосовно формування та відповідності складених фінансових звітів усім суттєвим аспектам згідно з визначеною концептуальною основою фінансової звітності, яка відображена у МСА (ISA) 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту». Для висловлення аудитором незалежної думки щодо фінансових результатів підприємства йому необхідно виконати ряд наступних завдань (рис. 1).



Рис. 1. Основні завдання аудиту фінансових результатів



Відповідно цьому стандарту, аудитор використовує індивідуальну методику аудиту фінансових результатів діяльності, яка розробляється для відповідного підприємства враховуючи його особливості діяльності, та яка дає можливість отримання відповідних аудиторських доказів, окреслення процедур та формування висновків з наданням подальших рекомендацій щодо поліпшення ведення фінансової діяльності.

Процес планування аудиту фінансової діяльності суб'єкта господарювання повинен базуватись на загальних та конкретних принципах аудиту, які передбачають оптимальність, комплексність та неперервність планування, а також формування наступних основних етапів: попереднє планування аудиту, розробка та формування плану аудиту, формування програми аудиту.

Загальний план проведення аудиторської перевірки фінансових результатів повинен включати в себе три основних етапи, а саме організаційну, підготовчу, технологічну та заключну стадії, які, в свою чергу, включають в себе певні завдання та перелік аудиторських процедур.

Першим кроком проводиться візуальна перевірка установчої документації та первинної документації, пов'язаної з отримання доходів від діяльності підприємства, документів, які підтверджують витрати підприємства, облікових реєстрів, фінансової звітності. Здійснюється перевірка відповідності ведення документації чинним нормативним законодавчим актам, оцінка системи внутрішнього контролю.

Другим кроком здійснюється перевірка реальності проведення тих чи інших господарських операцій, а саме наявність договорів та законність проведення операцій.

Третім кроком аудитором вивчаються елементи облікової політики суб'єкта господарювання з питань доходів і фінансових результатів; суттєвість конкретних груп доходів в загальному обсязі доходів; достовірність операцій з обліку доходів і фінансових результатів; записи в первинних документах, реєстрах обліку і звітності за доходами і фінансовими результатами; інформація про доходи і фінансові результати, що знайшла відображення в попередніх перевірках.

Четвертим кроком вивчаються організаційно - технологічні особливості клієнта, дотримання вимог облікової політики підприємства щодо відображення в обліку витрат, перевірка достовірності показників собівартості продукції, перевірка організації аналітичного обліку витрат підприємства; записи в первинних документах, реєстрах обліку і звітності за витратами.

П'ятим кроком потрібно визначити відповідність розрахунку фінансового результату у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності, правильність та вчасність нарахування податку на прибуток, правильність використання прибутку згідно розпорядчих документів.

Шостим кроком за допомогою аналітичних методів перевіряють показники звіту про фінансові результати для виявлення тих ділянок звітності,

де аудиторський ризик є найвищим, що є характерним для виявлення помилок в обліку та звітності або можливості шахрайства.

Підсумки заносяться в робочі документи і служать підставою для формування аудиторських висновків, складається пробний звіт про фінансові результати та порівнюються дані зі звітом клієнта, проводиться аналіз відхилень та складається довідка про фінансову стійкість і платоспроможність підприємства.

В цілому аудит фінансових результатів здійснюється в розрізі видів діяльності підприємства. Неefективно побудований аудит фінансових результатів підприємства може призвести до не виявлення викривлень, фальсифікацій та шахрайства, що надалі може негативно вплинути на прийняття управлінських рішень користувачами. Тому аудитор повинен чітко визначати типові порушення в обліку фінансових результатів, враховуючи специфіку господарської діяльності підприємства.

Об'єктивність аудиторського висновку залежить від професійності аудитора, який, користуючись не тільки стандартними методами та процедурами аудиту, але й на підставі свого професійного досвіду творчо та відповідально відноситься до своїх обов'язків, використовує ті методи та прийоми, які, на його думку, допоможуть максимально забезпечити кінцеву мету перевірки.

Використання таких особливостей проведення аудиту фінансових результатів сприятиме підвищенню ефективності роботи аудитора, конкретному визначенню проблем обліку доходів, витрат і фінансових результатів, нададуть можливість вірно ідентифікувати та оцінити ризики суттєвого викривлення фінансової звітності у випадку шахрайства чи помилки, розробити аудиторські процедури у відповідь на ці ризики, оцінити реальний фінансовий стан підприємства, зробити правильні висновки щодо того, чи фінансова звітність складена в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансового звітування, полегшити підтвердження або спростування інформації про фінансові результати, відображені у фінансовій звітності, сформулювати чітко обґрунтований та неупереджений висновок.

Висловлення думки аудитора щодо достовірності фінансової звітності підприємства має велике значення для прийняття будь-якими користувачами обґрунтованих ефективних управлінських рішень, та дозволяє краще зрозуміти особливості проведення аудиту фінансових результатів, що підвищить якість планування і, відповідно, сприятиме покращенню якості аудиту.

### Список літератури

1. НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

2. Актуальні проблеми обліку аналізу та аудиту в Україні, 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ea.donntu.edu.ua:8080>.
3. Гордієнко Н. І. Аудит, організація і методика: [навч. посіб.] / Н.І. Гордієнко, О. В. Харламова, М. Ю. Карпенко. – ч. 2.– Х. : ХНАМГ, 2007. – 452 с.
4. Іванова Н. А. Організація і методика аудиту: [навч. посіб.]/ Н.А.Іванова, О. В. Ролінський. –К. : Центр учбової літератури, 2008. –216 с.
5. Утенкова К. О. Аудит: [навч. посіб.]/ К. О. Утенкова. –К. : Алерта, 2011. – 408 с.

**Грибовська Ю.М.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку,  
Полтавська державна аграрна академія  
м. Полтава, Україна*

## **ОБЛІК ЗАПАСІВ В КОНТЕКСТІ П(С)БО ТА МСБО**

Основною передумовою здійснення господарської діяльності більшості підприємств є достатній обсяг та доцільне використання виробничих запасів. Саме від ефективного використання запасів залежить швидкість обороту вкладеного капіталу та прибуток підприємства.

Методологічні засади формування інформації про запаси та її розкриття у фінансовій звітності визначені національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (далі – П(С)БО 9) та міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 2 «Запаси» (далі – МСБО 2). Особливості обліку запасів за національним та міжнародним стандартами обліку наведено у табл. 1.

**Таблиця 1. Порівняння методики обліку запасів за П(С)БО 9 та МСБО 2  
[3; 2]**

П(С)БО 9 «Запаси»	МСБО 2 «Запаси» / IAS 2 «Inventories»
1	2
<b>Загальна класифікація запасів</b>	
Товари	Merchandise
Виробничі запаси	Production supplies
Матеріали	Materials
Незавершене виробництво	Work in progress
Готова продукція	Finished goods
Поточні біологічні активи	-
Малоцінні та швидкозношувані предмети	-
Продукція сільськогосподарського виробництва	-

1	2
<b>Оцінка запасів при знаходженні</b>	
<p>Собівартість формується з витрат:</p> <p><b>1. При придбанні у постачальника:</b> суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству; транспортно-заготівельні витрати.</p> <p><b>2. При виготовленні власними силами:</b> витрати, що складають виробничу собівартість, визначену за П(С)БО 16 «Витрати».</p> <p><b>3. При внесенні до статутного капіталу:</b> справедлива вартість, погоджена із засновниками підприємства з урахуванням витрат, що включаються до первісної вартості запасів, придбаних у постачальника.</p> <p><b>4. При безоплатному отриманні:</b> справедлива вартість;</p> <p><b>5. При отриманні у результаті обміну на подібні активи:</b> балансова вартість переданих запасів.</p> <p><b>6. При отриманні в результаті обміну на неподібні активи:</b> справедлива вартість отриманих запасів.</p>	<p>Собівартість включає наступні витрати:</p> <p><b>1. Витрати на придбання:</b> ціна придбання; мити та інші податки; витрати на транспортування; вартість робіт з навантаження та розвантаження; інші витрати.</p> <p><b>2. Витрати на переробку:</b> витрати, безпосередньо пов'язані з одиницею виробництва.</p> <p><b>3. Інші витрати:</b> інші витрати, якщо вони понесені при доставці запасів до їх теперішнього місця розпакування та приведення до теперішнього стану.</p>
<b>Оцінка запасів при вибутті</b>	
Собівартість перших за часом знаходження запасів (ФІФО), ідентифікована собівартість, середньозважена собівартість, нормативні затрати, ціна продажу.	Метод конкретної ідентифікації, середньозваженої собівартості, ФІФО, стандартних витрат, роздрібних цін.
<b>Оцінка запасів на дату балансу</b>	
Найменша з двох оцінок: первісна вартість або чиста вартість реалізації	Чиста вартість реалізації.

Отже, в П(С)БО 9 більш деталізовано складові виробничих запасів, порівняно з МСБО 2, зокрема, виокремлено «Малоцінні та швидкозношувані предмети», «Поточні біологічні активи» та «Продукція сільськогосподарського виробництва».

МСБО 2 допускає використання методів оцінки собівартості запасів, як метод стандартних витрат або метод роздрібних цін, якщо їх результати приблизно дорівнюють собівартості.

З метою дотримання об'єктивної оцінки запасів в умовах цінової нестабільності та принципу обачності, відповідно до П(С)БО 2 запаси оцінюють за правилом найменшої оцінки.

Відповідно до міжнародних стандартів при придбанні запасів у разі значної девальвації курсові різниці, за винятком відсотків за кредит, включають до складу витрат з метою обчислення їх собівартості. У П(С)БО 9 про курсові різниці інформація відсутня. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів визначають, що курсові різниці, які виникають у разі здійснення розрахунків з іноземними постачальниками за одержані запаси та витрати, пов'язані з придбанням іноземної валюти для оплати їх вартості, не включаються до первісної вартості запасів, а належать до витрат того періоду, в якому вони були здійснені (понесені) [1].

### **Список літератури**

1. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені наказом Міністерства фінансів України № 2 від 10 січ. 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

**Єрмолаєва М.В.**

*к. е. н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку,  
Уманська Д.  
магістрант за спеціальністю «Облік і оподаткування»,  
Полтавська державна аграрна академія,  
м. Полтава, Україна*

## **КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА В СВІТЛІ П(С)БО**

Створюючи матеріальну основу будь-якого виробництва, основні засоби потребують особливої уваги у фінансовому обліку. Оскільки основні засоби формують активи підприємства, важливим є правильне формування їх первісної вартості, застосування економічно доцільних методів амортизації, об'єктивне визначення термінів експлуатації. Для цього необхідна відповідна класифікація основних засобів, яка б допомогла бухгалтерській службі підприємства вирішувати ці питання.

Відомо, що методологія відображення в обліку і звітності інформації про основні засоби підприємства визначається П(С)БО 7 «Основні засоби». Саме цей стандарт надає їй класифікацію основних засобів, яка є основою для віднесення об'єктів до тієї чи іншої групи. Так, відповідно до п. 5 П(С)БО 7 основні засоби поділяються на дві великі групи – безпосередньо основні засоби (п. 5.1) та інші необоротні матеріальні активи (п.5.2).

До групи основних засобів стандарт відносить:

- земельні ділянки;

- капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом;
- будівлі, споруди та передавальні пристрої;
- машини та обладнання;
- транспортні засоби;
- інструменти, прилади, інвентар;
- тварин;
- багаторічні насадження та плодоносні рослини [1].

До групи інших необоротних матеріальних активів у фінансовому обліку відносять:

- бібліотечні фонди;
- малоцінні необоротні матеріальні активи;
- тимчасові (нетитульні) споруди;
- природні ресурси;
- інвентарну тару;
- предмети прокату;
- інші необоротні матеріальні активи [1].

Слід звернути увагу на те, що Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» не містить такої детальної класифікації, а наводить лише окремі класи основних засобів, які можуть бути визначені підприємством при проведенні переоцінки об'єктів, зокрема:

- а) земля;
- б) земля та будівлі;
- в) машини та обладнання;
- г) кораблі;
- г) літаки;
- д) автомобілі;
- е) меблі та приладдя;
- є) офісне обладнання;
- ж) плодоносні рослини [2].

Слід зауважити, що класифікація основних засобів, визначена П(С)БО 7, є детальною і розподіляє активи на дві великі групи в залежності від їх виду, призначення, якості, терміну експлуатації. Групи основних засобів, визначені МСБО 16, мають більш загальний вид і об'єднують однорідні за типами об'єкти в одну велику групу «Основні засоби».

З метою податкового обліку операцій, пов'язаних з основними засобами, зокрема нарахування амортизації, Податковий кодекс України у п. 138.3.3 наводить класифікацію основних засобів за мінімально допустимими строками корисного використання і виділяє 16 груп [3]. Податкова класифікація основних засобів в цілому збігається з їх класифікацією у фінансовому обліку і має наскрізну нумерацію груп. Крім того, до основних засобів та інших необоротних активів у ПКУ попала група 16 «Довгострокові біологічні активи».

На думку авторів, для більш правильної класифікації основних засобів, в П(С)БО 7 слід застосовувати термін «Необоротні матеріальні активи». При

цьому, назва розділу «Визнання та оцінка основних засобів» має звучати як «Визнання та оцінка необоротних матеріальних активів». В цьому випадку, цілком слушною буде їх класифікація на безпосередньо основні засоби та інші необоротні матеріальні активи. В П(С)БО 7 буде ліквідована певна тавтологія, а з точки зору методики фінансового обліку буде забезпечено більш вірне відображення інформації про операції з необоротними активами підприємства.

### **Список літератури**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО\\_16.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16.pdf).
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.

**Єршова Н.Ю.**

*к. е. н., доцент, професор кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,  
м. Харків, Україна*

## **ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ**

Згідно з оцінками експертів, тільки 10% компаній успішно реалізують цю стратегію і досягають поставлених цілей [1]. Крім того, системи оцінки орієнтовані на контроль короткострокової операційної ефективності, а не довгострокової стратегії. За даними експертів в середньому 45% менеджерів не витрачають ні хвилини часу на обговорення і прийняття стратегічних рішень; 85% команд управлінців витрачають на це менше однієї години на місяць [1]. Для забезпечення ефективності практичної реалізації стратегічного управління актуальними стають нові системи створення та подання інформації, які б ґрунтувалися на кардинально нових принципах формування та обробки даних про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства і надавали б можливість встановлювати стратегічні цілі його діяльності, визначати ключові показники за всіма напрямками для максимально ефективного використання та розподілу ресурсів. Розвиток стратегічного управлінського обліку в обліковій системі підприємства здатна вирішити проблему формування та подання інформації при прийнятті стратегічних управлінських рішень.

В умовах невизначеності зовнішнього середовища ефективність менеджменту підприємств знаходиться в прямій залежності від рівня розвитку його інформаційного забезпечення. Перспективною системою, що забезпечує керівництво інформацією не тільки про поточний стан, але й орієнтована на перспективу є стратегічний управлінський облік, суть якого полягає в

інформаційно-аналітичній підтримці процесу прийняття стратегічних управлінських рішень в системі управління підприємством. Одним з найважливіших інструментів якого є система показників. Універсальність системи показників в якості інформаційно-аналітичного інструменту забезпечується можливістю оцінювати ефективність діяльності як окремих підрозділів, так і підприємства в цілому. Монетарні системи показників (логіко-дедуктивні і емпірико-індуктивні) в основному орієнтовані на оцінку фінансових складових бізнесу. У практичній діяльності найбільшого поширення набули логіко-дедуктивні системи показників, в основі яких лежить декомпозиція певного показника верхнього рівня на показники нижчого рівня, нерозривно пов'язані з ключовим показником: Du Pont, Pyramid Structure of Ratios, ZVEI і систему RL, EVA та ін. Останнім часом одним з поширених інструментів стратегічного управлінського обліку вчені вважають збалансовану систему показників [2].

До системи показників, які засновані на концепції вимірювання досягнень, відноситься збалансована система показників, яка дозволяє перманентно і комплексно пов'язувати стратегію підприємства з оперативним бізнесом, відштовхуючись від інновацій і потенційних можливостей, надає можливість сприймати оптимальні рішення в області розподілу ресурсів та комплексну оцінку наслідків управлінського впливу в рамках основних функцій управління [3]. Одним з ключових понять для розуміння концепції ЗСП є інформація. У практиці управління є теорія, за якою для менеджерів, які приймають стратегічні управлінські рішення, підприємство сприймається як «чорний ящик». Вступає в силу новий погляд на стратегічне управління: завдяки інформації стратегічного управлінського обліку «ящик» стає прозорим. Основними цілями формування інформації стратегічного управлінського обліку на основі ЗСП є оцінка зовнішнього і внутрішнього середовища, конкуренції, ключових факторів успіху; стратегічного планів і підконтрольних показників діяльності; витратоутворюючих факторів [4].

На нашу думку, ефективність технології функціонування ЗСП для досягнення стратегічної мети на основі інформації стратегічного управлінського обліку бути вищою, якщо будуть відокремлено наступні рівні: 1) управлінський рівень (рівень формування і прийняття ефективних управлінських рішень за результатами функціонування збалансованої системи показників, 2) контрольний рівень (рівень визначення ступеня досягнення цільових стратегічних значень ключових показників ефективності (КПЕ) за звітний період, 3) плановий рівень (рівень розрахунку цільових стратегічних значень ключових показників кожному аспекту діяльності підприємства і їх допустимих відхилень, 4) організаційний рівень (рівень формування оптимального набору ключових показників по кожному аспекту діяльності підприємства, 5) стратегічний рівень (рівень визначення стратегічних цілей в рамках концепції функціонування та розвитку підприємства).

Використання КПЕ необхідно для чіткої та однозначної формалізації змісту стратегічних цілей, а також для визначення ступеня досягнення



поставлених цілей [5]. Вибір оптимального числа КПЕ, які адекватно характеризують всі напрямки діяльності підприємства, полягає у всебічному розгляді та поетапній фільтрації досить великого числа попередніх КПЕ на основі таких критеріїв: вимірність (можливість формалізації у вигляді математичної формули, метод бальних оцінок та ін.); простота методу розрахунку цільового стратегічного значення і його допустимого відхилення; наявність відповідального за розрахунок показника особи. Для розрахунку цільових стратегічних значень КПЕ і їх допустимих відхилень доцільно використовувати такі способи: експертні оцінки, результати досліджень та опитувань, усереднені статистичні дані минулих періодів, доповнені деякими можливим відхиленням, результати бюджетного планування фінансово-господарської діяльності. Відстеження динаміки ключових показників дозволяє системі управління заздалегідь виявляти відхилення від обраної стратегії і забезпечить зворотний зв'язок між виміром ефективності реалізації стратегії і плануванням діяльності.

В процес розробки ЗСП варто залучати максимально можливу кількість керівників підприємства, оскільки цей процес настільки ж важливий, як і його результат - розроблена система показників. Доцільним є також залучення до проекту сторонніх досвідчених консультантів, роль яких полягає в тому, щоб домогтися більшої відкритості і чіткості при проведенні інтерв'ю та нарад, а також у використанні досвіду інших підприємств в побудові ЗСП.

В результаті, ЗСП як інструмент стратегічного управлінського обліку має ряд безсумнівних переваг, серед яких в першу чергу потрібно відзначити високу адаптивність до змін зовнішніх умов функціонування підприємства, можливість формувати інформацію для стратегічного управління на основі балансу між фінансовими і нефінансовими показниками і використовувати показники, що створюють прогнозу базу оцінки можливості виконання стратегій підприємства. Крім того, інформація стратегічного управлінського обліку, отримана на основі ЗСП має значення при перебудові організаційної структури підприємства, оптимізації бізнес-процесів, навчанні персоналу, поліпшенні якості обслуговування для підвищення ступеня задоволеності клієнтів, реалізації інноваційних проектів, оскільки легко дозволяє оцінити ефективність і потенціал будь-якого бізнес-напрямку.

### Список літератури

1. Бойко Н.Е. Интеграция сбалансированной системы показателей в систему управления предприятием / Н.Е. Бойко // Известия Российского педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2007. – № 43. – С. 58-60.
2. Єршова Н.Ю. Роль обліково-калькуляційного інструментарію стратегічного управлінського обліку в управлінні витратами промислових підприємств / Н. Ю. Єршова // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова: Зб. наук. пр. – Одеса: ОНУ. – 2016. – Т. 21. – Вип. 1. – С. 214-218.
3. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R.S. Kaplan, D.P. Norton. - Boston (Ma., USA) : Harvard Business School Press, 1996. – 304p.
4. Єршова Н.Ю. Система збалансованих показників як елемент стратегічного управлінського

обліку в контурі завдань забезпечення довгострокової конкурентоспроможності підприємства / Єршова Н.Ю. // Економічний і соціальний розвиток країни: теорія, методологія, управління: Зб. наук. праць. Наукова організація «Перспектива». – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2015. – С. 112-119.

5. Нівен Пол Р. Діагностика збалансованої системи показників: Підтримуючи максимальну ефективність / Пер. з англ.; [за наук. ред. М. Горського]. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2006. – 256с.

**Зайцева Г.І.**

*магістр з обліку та оподаткування,*

Науковий керівник: **Лищенко М.О.**, *д. е. н., доцент,*  
*завідувач кафедри статистики, АГД та маркетингу,*

*Сумський національний аграрний університет,*  
*м. Суми, Україна*

## **ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВОГО ПОТОКУ ТА РОЗРАХУНОК НЕОБХІДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОТРЕБИ ПІДПРИЄМСТВА**

Прогнозування грошового потоку зводиться до розрахунків можливих джерел надходження та витрат грошових засобів. Оскільки більшість показників достатньо важко прогнозувати з великою точністю, нерідко прогнозування грошового потоку зводять до побудови бюджетів грошових засобів в періоді, що планують, враховуючи лише основні складові потоку: об'єм реалізації, частку виручки за готівку, розрахунок, прогноз кредиторської заборгованості і таке інше. Прогноз виконується на певний період в розрізі півперіодів: рік по кварталам, рік по місяцях, квартал по місяцях.

У будь-якому випадку процедура методики прогнозування виявляються в наступній послідовності:

1. прогнозування грошових надходжень в розрізі періодів;
2. прогнозування витрат грошових засобів по періодам;
3. розрахунок чистого грошового потоку по періодам;
4. розрахунок сукупної потреби в короткостроковому фінансуванні в розрізі періодів.

Суть першого етапу полягає в тому, щоб розрахувати об'єм можливих грошових надходжень. Основним джерелом надходження грошових засобів являється реалізація товарів, яка поділяється на продаж: у розрахунок і в кредит. На практиці більшість підприємств досліджує середній період часу, який необхідний покупцям для того, щоб оплатити рахунки. Виходячи з цього можна розрахувати, яка частина виручки за реалізовану продукцію надійде в тому ж півперіоді, а яка у наступному. Далі за допомогою балансового методу ланцюговим способом розраховують грошові надходження та зміни в дебіторській заборгованості. Базисне балансове рівняння має наступний вигляд:

$$ДЗ_n + ВР = ДЗ_k + ГН,$$

де ДЗ<sub>n</sub> - дебіторська заборгованість за товари та послуги на початок періоду;

ДЗ<sub>к</sub> - дебіторська заборгованість за товари та послуги на кінець періоду;  
ВР - виручка від реалізації за період;  
ГН - грошові надходження в даному періоді.

Більш точний розрахунок передбачає класифікацію дебіторської заборгованості за строками її погашення.

Така класифікація може бути виконана шляхом накопичення статистики та аналізу практичних даних про погашення дебіторської заборгованості за попередні роки. Аналіз рекомендується робити за місяцями. Таким чином, можна встановити середню долю дебіторської заборгованості за строками погашення відповідно до 30 днів, до 60 днів, до 90 днів і т. д. За наявності інших суттєвих джерел надходження засобів (міцна реалізація, не реалізаційні операції) їх прогнозна оцінка виконується методом прямого розрахунку; отримана сума додається до суми грошових надходжень від реалізації за даний період [4].

На другому етапі розраховується використання грошових засобів. Основним його складовим елементом являється погашення кредиторської заборгованості. Вважається, що підприємство оплачує свої рахунки вчасно, хоча в деякій мірі воно може відстрочити платіж. Процес затримки називають «розтягуванням» кредиторської заборгованості; відстрочена кредиторська заборгованість в такому випадку виступає в якості додаткового джерела короткострокового фінансування. При використанні цієї схеми відстрочена кредиторська заборгованість стає дуже дорогим джерелом фінансування, оскільки губиться частина знижки, що надається постачальником. До інших напрямків використання грошових коштів відноситься заробітна плата працівникам, адміністративні та інші постійні та змінні витрати, а також: капітальні вкладення, виплати податків, процентів, дивідендів.

Третій етап є логічним продовження двох попередніх: шляхом співставлення прогнозованих грошових надходжень та виплат розраховується чистий грошовий потік.

На четвертому етапі розраховується сукупна потреба в короткостроковому фінансуванні. Мета цього етапу полягає у визначенні розміру короткострокової банківської суди по кожному періоду, необхідної для забезпечення прогнозованого грошового потоку. При розрахунку рекомендується приймати до уваги бажаний мінімум грошових засобів на розрахунковому рахунку, який необхідно мати в якості страхового запасу, а також: можливих не прогнозованих раніше вигідних інвестицій [3].

Методика розрахунку фінансової потреби підприємства полягає у визначенні мінімальної суми грошових коштів, необхідної для продовження операцій підприємства і своєчасного вибору методів фінансування. Без надійної методики оцінювання фінансової потреби підприємство може залишитися без достатніх коштів для сплати процентів за кредит, рахунків постачальників, орендної плати, комунальних послуг тощо. Підприємству може загрожувати банкрутство, якщо воно не в змозі оплатити свої договірні зобов'язання. Тому відсутність необхідного фінансового планування може призвести до втрати

ліквідності, а потім до банкрутства підприємства, навіть якщо всі його активи разом із неліквідами значно перевищують заборгованість.

Існує кілька способів визначення фінансової потреби підприємства. Одним із поширених є метод визначення мінімальної суми грошових коштів, необхідної підприємству для здійснення запланованих господарських процесів.

За цим методом мінімальна сума грошових коштів визначається як відношення операційних витрат за рік до обертання грошових коштів. Операційні витрати визначаються як сума витрачання грошей, або витрати на покупку товарів і сировини, заробітної плати, процентів і дивідендів. Обертання грошових коштів – кількість оборотів грошей підприємства за аналізований період. Для його визначення необхідно обсяг реалізації продукції поділити на середній залишок грошей за такий самий період [1].

Порядок розрахунку мінімально необхідної суми грошей підприємства наведено в таблиці 1.

**Таблиця 1. Розрахунок мінімально необхідної суми грошей на наступний рік**

Показники	Сума, тис. грн.
1. Операційні витрати	1539
2. Обсяг реалізації продукції за мінусом ПДВ та АЗ	11194,0
3. Середні залишки грошових коштів та дебіторської заборгованості	810,0
4. Обертання грошових коштів, разів (ряд. 2 : ряд. 3)	13,8
5. Мінімально необхідна сума грошей (ряд.1 : ряд. 4)	111,5

1. Операційні витрати = адміністративні витрати + витрати на збут + інші операційні витрати

2. Середні залишки грошових коштів та дебіторської заборгованості = ((чиста реалізаційна вартість + інша поточна дебіторська заборгованість + грошові кошти та їх еквіваленти в національній валюті) на початок звітного періоду + (чиста реалізаційна вартість + інша поточна дебіторська заборгованість + грошові кошти та їх еквіваленти в національній валюті) на кінець звітного періоду) / 2

3. Обертання грошових коштів = обсяг реалізації продукції за мінусом ПДВ та АЗ / середні залишки грошових коштів та дебіторської заборгованості

4. Мінімально необхідна сума грошей = операційні витрати / обертання грошових коштів.

Отже, для успішної діяльності підприємства на наступний рік потрібно не менше 111,5 тис. грн., що забезпечить нормальне функціонування підприємства в наступному році.

### Список літератури

1. Бондаренко Н.М., Таран В.В. Організація обліку і контролю грошових коштів. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 17. 2017. С.229-234.
2. Гайдаржийська О.М., Костюнік О.В., Вишневська В.С. Проблематика обліку, аналізу, аудиту та розвитку готівкових розрахунків в Україні. *Інфраструктура ринку*. № 7, 2017.

С. 366-369. Режим доступу: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7\\_2017\\_ukr/63.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/63.pdf).

3. Заремба Є.М. Система внутрішнього контролю операцій з грошовими коштами. *Вісник ЖДТУ*. Серія: Економічні науки. 2012. № 4 (62). С. 89 – 92.
4. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський облік, оподаткування і звітність: підруч. / Н.М. Ткаченко. – 5-те вид. – К.: Алтера, 2011.– С.151.

**Канцедал Н.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень*

**Дєдова Р.О., Ковалевич В.О.**

*здобувачі вищої освіти СВО «Магістр» за ОПП «Облік і оподаткування»,*

*Полтавська державна аграрна академія*

*м. Полтава, Україна*

## **ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИГОТОВЛЕННЯ КОРМІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ**

В умовах ринку кожне підприємство самостійно обирає напрями покращення фінансової стабільності та економічного розвитку, види діяльності та обсяги виробництва, систему і сфери збуту продукції, економічну політику нарощування власного капіталу. Тому створення на підприємствах комплексної системи управлінського обліку є об'єктивною необхідністю, оскільки потреба у накопиченні й аналізі інформації за різноманітними ознаками є пріоритетною умовою дієвого та ефективного управління. Відповідно, в аграрному бізнесі пріоритетними завданнями є облік витрат сільськогосподарського виробництва, що відповідає стратегічним цілям управлінського обліку [4, с. 7].

На виконання мети управлінського обліку в межах даного дослідження деталізуємо особливості оцінки витрат на виготовлення кормів у сільськогосподарському виробництві.

З точки зору бухгалтерського обліку вироблені корми, що використовуються в межах підприємства (зелена маса, сіно та інші) є продукцією сільськогосподарського виробництва, що обліковується на рахунку 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення». Такі види запасів оприбутковуються залежно від методу оцінки, обраного підприємством, а саме:

1) за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу;

2) за виробничою собівартістю згідно вимог П(С)БО 16 [2].

Відповідно, справедливою вартістю вважається сума, що ґрунтується на цінах активного ринку та за якою можна продати актив на певну дату. Тобто застосування справедливої вартості не пов'язане з витратами виробництва, тому при закритті рахунка 23 «Виробництво» в частині витрат на виробництво кормів необхідно визнати або витрати, або доходи від первісного визнання біологічних активів. Визначена справедлива вартість кормів фіксується у бухгалтерській довідці, на підставі якої оформлюються подальші господарські операції.

На суму різниці між справедливою вартістю та сумою понесених витрат на виробництво кормів здійснюють запис: а) дебет 940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, що обліковуються за справедливою вартістю», кредит 231 «Рослинництво» – у випадку, якщо справедлива вартість перевищує суму понесених витрат; б) дебет 231 «Рослинництво», кредит 710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, що обліковуються за справедливою вартістю» – у випадку, якщо понесені витрати перевищують справедливу вартість.

Застосування виробничої собівартості є «класичним» методом, обов'язковим до застосування підприємствами – платниками податку на прибуток та ініціативним – для інших підприємств. У цьому випадку застосовують Методичні рекомендації № 132 [1], згідно яких фактичний розмір витрат на виготовлення кормів може бути визначений лише в кінці року, після розподілу загальновиробничих витрат. Оскільки власне отримання кормів та їх використання відбувається значно раніше, ніж наприкінці року, то протягом року вони обліковуються за плановою собівартістю. В кінці року доведення планової собівартості до рівня фактичної здійснюється із застосуванням методу «червоного сторно» (якщо планова собівартість перевищує фактичну) або додатковою проводкою (у протилежному випадку).

Якщо ж таке коригування здійснюється за умов, коли корму на підприємстві вже немає (наприклад, згодований тваринам чи переданий на переробку), бухгалтерські записи дещо відрізняються, оскільки коригується не рахунок 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення», а відповідні рахунки витрат, відповідно до напрямів використання такої продукції (232 «Тваринництво» – якщо корми були згодовані тваринам або 233 «Допоміжне виробництво» – якщо корми були передані в переробку).

Отже, застосування двох видів оцінок для обліку витрат на виготовлення кормів у сільськогосподарському виробництві має відмінності, а тому потребує відповідного закріплення у наказі про облікову політику підприємства. У свою чергу, практична реалізація зазначених положень вимагає дотримання процедурних аспектів документування (зокрема, своєчасного оформлення бухгалтерської довідки) й використання відповідних рахунків бухгалтерського обліку. Це сприятиме підсиленню інформаційної функції обліку для потреб управління і контролю витрат.

### Список літератури

1. Методичні рекомендації з планування обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств № 132 від 18 трав. 2001 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01/ed20051031/find?text> (дата звернення 22.04.2019).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 318 від 31 груд. 1999 р. [Електронний ресурс]. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення 22.04.2019).
3. Проценко М. Корми власного виробництва: облік оцінки та переробки. *Все про бухгалтерський облік*. 2017. № 105. С. 24-26.

4. Управлінський облік : навч. посіб. [для студ. вищих навч. закл.] / За ред. В. Я. Плаксієнка. – Полтава : ПП «Астроя», 2018. – 250 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1373> (дата звернення 22.04.2019).

**Кінебас І.Ю.**

*студентка магістратури*

Науковий керівник: **Чепець О.Г., к. е. н., доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет м. Дніпро, Україна**

## **ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ**

На сьогодні з розвитком ринкових відносин обсяги інформації постійно зростають, а вимоги до її якості та змістовності підвищуються, тому питання інформаційно-аналітичного забезпечення є досить важливим. В таких умовах діяльність майже будь-якого підприємства вже неможлива без використання сучасних інформаційних систем та технологій, адже виникає необхідність керувати збільшенням зовнішніх і внутрішніх потоків інформації, використовувати її для аналізу, прогнозування, прийняття раціональних управлінських рішень.

Основним сегментом підприємницької діяльності, що формує внутрішній інформаційний потік є бухгалтерський облік. Він включає фінансову та управлінську складову. Фінансовий облік є більш точним, а його розвиток контрольованим, що обумовлено нормативними вимогами та обов'язковістю ведення. Управлінський облік не має чіткої регламентації та має довільну форму ведення, тому його розвиток залежить від організації на підприємстві. Відповідно інформаційно-аналітичне забезпечення складових відрізняється.

Загалом інформаційно-аналітичне забезпечення – це процес створення необхідних умов для задоволення інформаційних потреб та виконання посадових обов'язків працівників, шляхом використання та обробки інформаційних ресурсів. Термін «інформаційно-аналітичне забезпечення» становлять два взаємопов'язані елементи, а саме:

- інформаційний – відносно самостійна діяльність спеціально підготовлених фахівців, зайнятих пошуком, відбором, обробкою, накопиченням, узагальненням і збереженням інформаційних одиниць (перший етап процесу інформаційно-аналітичного забезпечення);

- аналітичний – як похідний другий етап процесу інформаційно-аналітичного забезпечення у системі управління будь-якого механізму: виробництво спеціально підготовленими фахівцями на підставі наявних інформаційних одиниць і складних розумових процесів нового знання щодо явища або події, що вивчається [1].

Інформаційний сегмент управлінського обліку включає неосяжну

кількість інформації та різноманіття відповідей на запит, на відміну від фінансового, де інформація обмежена державними актами, а запит має зазвичай конкретну відповідь. Дана особливість інформаційно-аналітичного забезпечення управлінського обліку з одного боку надає основу для його розвитку, а з іншого боку робить більш вразливим, у зв'язку з поширенням дезінформації, неможливістю повного контролю вхідної інформації, залежністю даного обліку від суб'єктивних якостей працівника тощо. З позитивного погляду інформаційно-аналітичне забезпечення можна назвати рушійною силою управлінського обліку. Зокрема, у таких аспектах:

- збільшення обсягів інформації, серед якої обирають необхідну, надає можливості для створення більшої кількості альтернативних рішень та стимулює до використання інформаційних технологій;
- доступ до зарубіжного інформаційного ринку дозволяє переймати досвід зарубіжних фахівців з управлінського обліку;
- підвищення вимог до інформаційного середовища прямо впливає на якість інформації управлінського обліку;
- вільна форма даного обліку дозволяє своєчасно використовувати сучасну та оновлену інформацію;
- використання різних джерел та типів інформації дозволяє найбільш повно задовольнити потреби управлінського персоналу;
- доступ до більш широкої бази інформаційних ресурсів надає змогу виконувати креативні завдання керівництва, що в свою чергу може слугувати заходом для підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Щодо аналітичного забезпечення, то на основі оновлення інформаційної бази фахівці можуть сформулювати нові методики розрахунку показників, оновити форми управлінської звітності, врахувати нові фактори впливу при здійсненні планування та прогнозування тощо [2]. Але все ж недоліком залишається недостатня вітчизняна методологічна база з управлінського обліку, тому найчастіше даним питанням займається кожне підприємство самостійно залежно від потреб керівництва.

Отже, інформаційно-аналітичне забезпечення є відправною точкою для розвитку управлінського обліку в окремих напрямках. Правильна організація такого забезпечення дозволить: отримати нові чи покращені інструменти для оцінки стану діяльності; підвищити обґрунтованість прийняття управлінських рішень; своєчасно та повно узгоджувати оперативні плани зі стратегічними; розширювати можливості аналітики. Таким чином, інформаційно-аналітичне забезпечення управлінського обліку дає змогу підвищувати результативність підприємства в цілому.

### **Список літератури**

1. Пугач А.О. Сутність процесу інформаційно-аналітичного забезпечення органів державної виконавчої влади в Україні / А.О. Пугач // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2010. – № 8 – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur\\_2010\\_8\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2010_8_6).



2. Масленніков Є.І. Інформаційно-аналітичне забезпечення системи управління результатами діяльності підприємства / Є.І. Масленніков, О.В. Побережець // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. Том 15. - 2016. - № 1 (32). - С.35-49.

**Коваль Л.В.**

*к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку,*

**Григораш М.В.**

*магістр,*

*Вінницький національний аграрний університет*

*м. Вінниця, Україна*

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

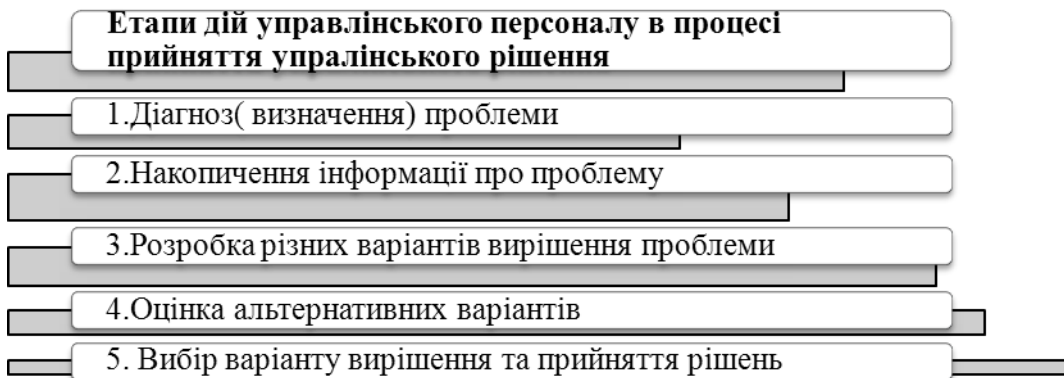
Прийняття управлінських рішень щодо тієї чи іншої ділянки підприємства відіграє важливу роль у діяльності підприємства. Управління витратами посідає досить вагомим місце в сегменті прийняття та впроваджені тих чи інших рішень та є надзвичайно актуальною в системі їх оптимізації.

Визначення поняття «витрати» та їх роль для підприємства, що досліджується багатьма науковцями, як з погляду їх мінімізації, так і з погляду управління їх системою. Проте, якими б не були розбіжності різних визначень поняття системи витрат підприємства, всі вони, як правило, мають деякі спільні глибинні й характерні особливості та ознаки, властиві будь-якій системі та визначенню її поняття, в якій закладено одне визначення поняття «витрати».

Згідно П(с)БО 16, витратами визнаються ті з них, які або зменшують активи, або збільшують зобов'язання[2]. Також поняття витрат використовує і податкове законодавство, адже саме розмір витрат корегує валовий прибуток, який в майбутньому буде оподатковуватись. На прикладі оподаткування чистого прибутку підприємства податком на прибуток, можна побачити наскільки важливу роль відіграє управління діяльністю та витратами у тому числі. Адже якщо буде прийняте неправильне рішення підприємство понесе колосальні витрати і в подальшому не зможе виконати свої обов'язки перед постачальниками та податковими органами.

Процес вирішення конкретної ситуації, що пов'язана з проблемами витратної частини, на практиці показує перелік дій управлінського персоналу, щодо прийняття того чи іншого рішення. На підприємстві виникла ситуація, яка потребує швидкого акумулювання коштів та оптимізації витрат, для подальшої сплати власних зобов'язань перед постачальниками та бюджетом. Які ж дії повинен виконати управлінський персонал?

Першим етапом дій управлінського персоналу в процесі прийняття управлінського рішення є діагноз визначення проблеми (рис 1.). В нашому випадку проблемою виступає не оптимізована сукупність витрат підприємства.



**Рис 1. Етапи дій при прийнятті управлінського рішення**  
*\*Розроблено автором за даними [1]*

Ефективна система обліку витрат створює основу високих темпів розвитку підприємства, досягнення необхідних кінцевих результатів його господарської діяльності та постійного росту його ринкової вартості, що дає змогу формувати резервний фонд.

В даному випадку підприємство повинно звернутись до своїх додаткових резервів, джерел надходження грошових коштів, або диверсифікації існуючих, що можуть мінімізувати понесені витрати. Повинна бути проведена ідентифікація критеріїв прийняття рішення (визначення ознак, на основі яких буде проводитись оцінка альтернативних варіантів вирішення проблемної ситуації, а також упорядкування цих ознак за ступенем важливості).

Другий етап включає накопичення інформації про проблему. Суть цього етапу включає дослідження первинних документів, реєстрів обліку, звітності і т.д. Вся інформація, яка буде використовуватись повинна відповідати таким основним 5-ти критеріям, адже саме якість наданої інформації впливає на якість вирішення проблеми:

- повнота;
- актуальність;
- лаконічність;
- своєчасність;
- комунікативність.

Основною властивістю інформації, на нашу думку, має стати її зрозумілість для того, кому вона адресована. Адже накопичення невідповідностей та неправильної інформації, управлінський облік, який ґрунтується на бухгалтерському обліку, може в результаті призвести до викривлення кінцевого результату.

Третім етапом стає розробка альтернативних рішень щодо вирішення проблемної ситуації. Управлінським персоналом повинна бути запропонована низка рішень, щодо вирішення цієї проблеми. Усі їх сили повинні бути акумульовані на зменшення зобов'язань перед постачальниками та податковими органами, можливість зекономити кошти, шляхом зменшення витрат. До шляхів зменшення витрат може стати:

1. зниження витрат сировини, матеріалів та палива, енергії;
2. ліквідація непродуктивних та понаднормових витрат;
3. спроба домовитись з постачальниками про знижки і т.д.

Четвертий етап полягає в оцінці альтернативних рішень, тобто їх сортуванню та обробці. На оцінку вагомий вплив має сама система обліку на підприємстві, адже не кожне рішення, яке запропоноване, може підходити даній системі. Також повинен бути врахований рівень поведінки споживачів і конкурентів на ринку, адже будь яке рішення може призвести до змін в галузі та діловому середовищі. Для оцінки варіантів повинна бути сформовано система оцінювання, що включатиме в себе фактори, що впливають на розвиток даної ситуації, шкалу для визначення їх важливості.

Суть п'ятого етапу полягає у впровадженні обраного варіанту та прийняття управлінського рішення на підприємстві. Аналіз, оцінку і визначення кращого рішення необхідно здійснювати на підставі принципів своєчасності, здійсненності і регуляторності з використанням відомих кількісних методів на основі вибраних критеріїв. Кращим вважається варіант, що дає змогу забезпечити максимальний рівень досягнення мети за мінімальних витрат ресурсів (економічних, фінансових, трудових тощо) [1, с.203].

Отже, дослідження слід продовжувати і поглиблювати щодо даної тематики, щоб оптимізувати процес обліку витрат, тим самим збагачуючи наповненість даних, необхідних для управління діяльністю суб'єкта господарювання. При прийнятті управлінського рішення дотримання послідовності даних етапів стане першим кроком до забезпечення підприємства оптимізованими витратами.

### **Список літератури**

1. Груб'як С.В. Сучасні аспекти розроблення і прийняття управлінських рішень / С.В. Груб'як // Економіка і суспільство. – № 11. – 2017. – С. 201-204.
2. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

**Кончаковський Є.О.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень*

**Самбурська К.С.**

*здобувач вищої освіти СВО «Магістр» за ОПП «Облік і оподаткування»,  
Полтавська державна аграрна академія  
м. Полтава, Україна*

## **НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ЗАПАСІВ ЯК ОБ'ЄКТА ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ**

Методика інвентаризації конкретного об'єкта визначається, насамперед, завданнями інвентаризації такого об'єкта, орієнтованих на його ідентифікацію, деталізацію відповідних інвентаризаційних процедур та документування

інвентаризаційного процесу. Практична реалізація науково обґрунтованої методики інвентаризації сприяє об'єктивному та достовірному визначенню результатів з метою їх подальшого відображення в системі обліку, а також прийняття рішень щодо усунення виявлених недоліків і порушень.

Метою даного дослідження є аналіз нормативно-правового забезпечення для уточнення процедурних аспектів ідентифікації запасів як об'єктів обліку та контролю, що є в полі постійної уваги практикуючих бухгалтерів [1].

Одержані результати сприятимуть пошуку нових рішень в напрямку вдосконалення методики інвентаризації запасів, а їх практична реалізація може бути втілена шляхом удосконалення основних внутрішніх регламентів підприємства. До них відносяться розпорядчі документи про створення постійно діючої та робочих інвентаризаційних комісій (накази).

У констатуючій частині наказу або в додатку до нього необхідно деталізувати перелік інвентаризаційних об'єктів, а також періодичність проведення інвентаризації, строки проведення, відповідальних осіб, а також конкретизувати види, зміст і форми робочої та підсумкової документації [2, с. 52].

Ідентифікацію виробничих запасів як об'єктів обліку та контролю потрібно здійснювати згідно вимог П(С)БО 9 «Запаси» [3]. Відповідно до цього запасами вважаються активи, які:

- 1) утримують для наступного продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності;
- 2) перебувають у процесі виробництва з метою наступного продажу продукту виробництва;
- 3) утримують для споживання під час виробництва продукції (виконання робіт і надання послуг), а також управління підприємством (установою).

Відповідно до п. 6 П(С)БО 9 «Запаси» для цілей бухгалтерського обліку до запасів зараховують:

- 1) сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), розподілу, передачі, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;
- 2) незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою та складанням деталей, вузлів, виробів і незакінчених технологічних процесів;
- 3) готову продукцію, яка виготовлена на підприємстві, призначена для продажу та відповідає технічним і якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом;
- 4) товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством із метою подальшого продажу;
- 5) малоцінні та швидкозношувані предмети, які використовують протягом не більш як одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року;
- 6) поточні біологічні активи, якщо їх оцінюють за П(С)БО 9, а також сільськогосподарська продукція та продукція лісового господарства після її

первісного визнання [3].

Таким чином, при здійсненні інвентаризаційних процедур необхідно встановити фактичну наявність означених активів. Відповідно, послідовність інвентаризації запасів складається з декількох етапів, що здійснюються відповідно до вимог Положення № 879 [4].

Підготовчий етап необхідно здійснювати від перевірки ваговимірjuвальних приладів до взяття в матеріально відповідальній особі розписки встановленого зразка.

Другий етап – безпосередня перевірка фактичної наявності запасів. На цьому етапі необхідно послідовно перевірити наявність запасів відповідно до їх розміщення за місцями зберігання.

Третій етап – документальний. Отримані під час підрахунку відомості інвентаризаційна комісія фіксує в інвентаризаційних описах, де наводять наступну інформацію: найменування із зазначенням номенклатурного номера (за його наявності), вид, групу, сорт, одиницю виміру, ціну, суму та кількість (рахунок, вага або міра) запасів за фактичними та обліковими даними.

Четвертий етап – порівняльно-аналітичний. Оформлені інвентаризаційні описи комісія передає до бухгалтерії. Вони є підставою для оформлення звіряльних відомостей, у яких відображають інвентаризаційні різниці – надлишки чи нестачі запасів (при умові їх виявлення).

Отже, ідентифікація запасів для потреб обліку та контролю здійснюється відповідно до 6 П(С)БО 9 «Запаси». Внутрішньогосподарський контроль запасів реалізується шляхом інвентаризації запасів, що включає чотири взаємопов'язаних етапи, а основним нормативним підґрунтям його практичної реалізації є Положення № 879.

### Список використаних джерел

1. Інвентаризація запасів. [Електронний ресурс]. *Онлайн-помічник бухгалтера*. 5 листопада 2019 р. URL: <http://buh-help.pp.ua/аналітичні-статті/14-облік-запасів/526> (дата звернення 22.04.2019).
2. Канцедал Н. А. *Обов'язкова інвентаризація: вимоги до проведення та інвентаризаційні об'єкти. Проблеми і перспективи розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і контролю діяльності підприємств в умовах глобалізаційних трансформацій: матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених [відповід. за вип.: проф. Куцик П.О.]*. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії. 2013. С. 51-52. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/301> (дата звернення 22.04.2019).
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» № 246 від 20 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс]. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення 22.04.2019).
4. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань № 879 від 2 вер. 2014 р. [Електронний ресурс]. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14> (дата звернення 22.04.2019).

**Котляр Д.С.**

*студент кафедри економічного аналізу та обліку*

**Александрова В.О.**

*старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку,*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

*м. Харків, Україна*

## **СVP-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ**

Фінансові результати діяльності підприємства є індикатором його конкурентоспроможності і ефективності господарювання в ринковій економіці. Отже, актуальним завданням є розробка ефективного інструментарію управління фінансовими результатами, одним з елементів якого є СVP-аналіз.

Відомо, що існують чинники, які істотно впливають на фінансові результати роботи підприємства: витрати, ціна, об'єм і структура реалізованої продукції [1, с. 235]. СVP-аналіз (Cost – Volume – Profit) допомагає встановити взаємозв'язок цих чинників і вважається одним з результативних способів прогнозування і планування діяльності підприємства. Він дає можливість вирішити наступні завдання [2]:

- оптимізація пропорцій між змінними і постійними витратами;
- оптимізація пропорцій між ціною і об'ємами реалізації продукції;
- мінімізація підприємницької ризику;
- оцінка і прогнозування фінансових результатів;
- виявлення резерви і забезпечення достатнього запасу фінансової стійкості;
- обґрунтування рекомендацій по поліпшенню роботи підприємства.

Проведення СVP-аналіз дає можливість розрахунку витрат для ухвалення оперативних рішень. Приведений метод зазвичай має назву «ВЕР-аналіз» або аналіз точки беззбитковості.

Точка беззбитковості (поріг рентабельності) – об'єм виручки, який рівний постійним і змінним витратам на виготовлення і реалізацію продукції, тобто крапка, при якій витрати будуть компенсовані доходами, а при виробництві і реалізації кожній подальшої одиниці продукції підприємство починає отримувати прибуток. Іншими словами, під точкою беззбитковості розуміється такий момент, коли підприємство повністю покриє збитки і діяльність компанії почне приносити реальний прибуток.

Однак точна беззбитковості є лише складовою СVP-аналізу, який дає можливість визначити також такі показники, як коефіцієнт маржинального прибутку, маржа безпеки, операційний важіль [3].

Проте, даний вид аналізу має ряд припущень, на яких він базується [4]:

- виражається лінійною залежністю зв'язок між випуском продукції та витратами;

- усі витрати чітко розподіляються на постійні та змінні;
- величина змінних витрат є прямопропорційною до обсягів виробництва та реалізації;
- у рамках певного періоду постійні витрати суттєво не змінюються разом зі зміною обсягів виробництва;
- змінні витрати на одиницю продукції є постійними;
- ціни на продукцію, сировину та матеріали стабільні;
- продуктивність праці залишається незмінною;
- протягом аналізованого періоду залишки запасів готової продукції не змінюються: обсяг виробництва дорівнює обсягам реалізації продукції;
- структура асортименту продукції підприємства є незмінною.

Необхідно зауважити, що на зміну обсягів виробництва і реалізації продукції, її собівартість і фінансові результати компанії впливає багато факторів. Інколи дані показники діють в протилежних напрямках. Таким чином, зв'язок «обсяг виробництва – виручка – собівартість – прибуток» у практиці господарської діяльності не абсолютний [2].

Приведений перелік обмежувальних умов стосовно застосування інструменту CVP-аналізу багато підприємств не здатні застосовувати його, зокрема використання методу стає недоцільним за умов значних коливань цін на ринку сировини, коли підприємство реалізує не всю виготовлену продукцію за звітний період, при збільшенні постійних витрат та ін. [3].

На практиці найбільш складним етапом CVP-аналізу в умовах випуску декількох видів продукції є розподіл постійних витрат.

Згідно з традиційним підходом, постійні витрати вдається розподілити за видами продукції пропорційно обсягам їх реалізації. Тобто, продукція з більшим об'ємом реалізації забирає на себе більшу частину постійних витрат. Даний підхід зазвичай не дає можливості об'єктивно проаналізувати внесок окремих видів продукції в кінцевий результат.

Існує також управлінський підхід до CVP-аналізу, який передбачає іншу методологію розподілу постійних витрат. На першому етапі визначається та часина постійних витрат, яку точно вдається співвіднести з конкретним видом продукції. Другим етапом є розподіл постійних витрат, що залишилися, традиційним методом. При більш точному розподілі суми постійних витрат точка беззбитковості зміниться. Тобто управлінський підхід до CVP-аналізу є більш точним, показує реальнішу картину для прийняття управлінських рішень, що впливатимуть на фінансовий результат [3].

Підводячи підсумки, необхідно відзначити, що використання CVP-аналізу базується на ряду припущень, відмічених вище, тому необхідно їх враховувати при використанні цього інструменту впливу на фінансовий результат. Застосування управлінського підходу до аналізу «витрати – об'єм – прибуток» дозволяє виконати точний розрахунок, забезпечити об'єктивнішу оцінку результатів діяльності підприємства. А так само дає можливість ефективного планування, прогнозування і управління витратами і прибутком. Але слідує

відмітив, що проблема точнішого розподілу постійних витрат дещо ускладнює розрахунки. Аналізуючи фактичні і прогностичні дані, слід пам'ятати об баланс між точністю і доцільністю отриманої інформації, а так само враховувати вартість цих робіт. Проте, СВР-аналіз є одним з найефективніших і найпопулярніших інструментів управлінського обліку.

### Список літератури

1. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко. – М. : «ПРИОР», 2006. – 160 с.
2. Одінцева Т.М. СВР-аналіз як інструмент управління фінансовими результатами підприємства / Т.М. Одінцева, О.В. Невмержицька, І.В. Чаус // Financial space. – 2013. – №1(9). – С. 90-95.
3. Бабяк Н.Д., Іванюк К.Б. СВР-аналіз: традиційний та управлінський підходи. – [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2015-8\\_0-pages-272\\_276.pdf](http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-8_0-pages-272_276.pdf).
4. Паскалова А.Г. СВР-аналіз як інструмент оперативного контролінга затрат / А.Г. Паскалова // Контролінг на малых и средних предприятиях: сборник научных трудов IV между. конгресса по контроллингу 25 апреля 2014 г. / Под науч. ред. проф. Фалько С.Г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://controlling.ru/files/56.pdf>.

**Куц О.Р.**

Науковий керівник: **Заднепровська С.П.**, к. е. н., доцент,  
*Державний вищий навчальний заклад «Київський національний  
економічний університет ім. Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сьогодні, крокуючи в ногу в ногу із світовим розвитком, ми можемо спостерігати величезні масштаби виробництва і надання послуг. Проте, на жаль, не завжди така діяльність є ефективною і досягає поставленої мети - мінімізація збитків, максимізація прибутку, і найголовніше – забезпечення суспільних потреб. В чому ж причина? Я вважаю, що однією з таких причин є недостатнє використання усіх потужностей підприємства, відповідно через недостатні знання власне про можливості підприємства, а це, у свою чергу, через неправильні управлінські рішення. Спостерігаючи та аналізуючи такий логічний ланцюг, можна зробити висновок, що потрібна відповідна система контролю, організована на підприємстві, що буде не лише контролювати здійснення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності, а й виявляти «слабкі» місця підприємства та можливі ризики і надавати рекомендації управлінському персоналу щодо подальших дій. В цьому й полягає нагальність існування внутрішнього аудиту.

На жаль, в Україні внутрішній аудит розвинений недостатньо. Насамперед це стосується нормативної бази. Фактично, повної та повноцінної



нормативної бази щодо внутрішнього аудиту немає. Особливо це стосується корпоративних структур. Окремі аспекти передбачені в Бюджетному кодексі України. Зокрема, там зазначається, що внутрішній аудит – це діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, спрямована на удосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та не результативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності бюджетної установи [2]. Також досить розвинена нормативна база в банках: ЗУ «Про банки і банківську діяльність», ПП НБУ «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України». Вагомим міжнародним документом, що містить рекомендації з кращої практики внутрішнього аудиту є Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту. Відповідно до стандартів відповідність аудитора Кодексу етики та Стандартам демонструє дотримання всіх обов'язкових елементів Основних положень міжнародної професійної практики. [3] А це відіграє важливу роль, адже все ж таки нам в теперішній ситуації нам варто посилатися на світовий досвід. Тобто ми бачимо, що розпочинати потрібно з основ, постулатів, а потім запроваджувати це на практиці.

Таким чином, ми розуміємо, що внутрішній аудит – це діяльність, що не лише здійснює перевірку, моніторинг, виявлення помилок і шахрайства, а й те, що насамперед надає певні незалежні та об'єктивні оцінки та на їх основі - гарантії власникам. На мій погляд, доцільно розглянути напрями діяльності внутрішнього аудиту. А саме: моніторинг внутрішнього контролю - огляд заходів внутрішнього контролю, моніторинг їх функціонування та рекомендації з їх удосконалення; перевірка фінансової та операційної інформації - огляд засобів, що використовуються для ідентифікації, виміру, класифікації цієї інформації, складання звітності про неї та коректний запит щодо окремих статей, включаючи детальне тестування операцій, залишків на рахунках, процедур; огляд операційної діяльності - огляд ефективності, економічності та результативності операційної діяльності; огляд дотримання законів та нормативних актів - огляд дотримання законів та нормативних актів, політик і директив управлінського персоналу; інших зовнішніх та внутрішніх вимог; правління ризиками - ідентифікація та оцінка значної доступності ризику, поліпшення управління ризиками і системами контролю [1].

Також варто зазначити, що сьогодні в умовах глобалізації у світі спостерігається діджиталізація, а це означає, що роль та вплив інформаційних технологій все зростає і зростає. Ризики, можливість шахрайства та допущення помилок у цій сфері надзвичайно високі, та поки недостатньо ідентифіковані. Або ж ураження системи хакерськими атаками, несанкцонований доступ до платіжних систем, рахунків чи ймовірність різних тіньових махінацій. Тому, я вважаю, щоб уникнути цього, потрібно обов'язково створювати і надавати низку повноважень службі внутрішнього аудиту.

На тлі суспільних трансформацій, зростає необхідність у різних видах товарів і послуг, не застарілих, що виходять із вжитку, а нових, більш

глобалізованих, удосконалених, адже ми йдемо вперед. Щоб це все організувати, одних машин недостатньо, крім цього потрібен висококваліфікований персонал, що забезпечить ефективність функціонування. У цьому контексті, й діяльність внутрішніх аудиторів, що актуалізують сферу контролю підприємства.

Підсумовуючи, слід зазначити, що перспективи розвитку внутрішнього аудиту в Україні є, особливо в умовах глобалізації. Потрібно лише правильно використати всі можливі ресурси і реалізувати їх, а саме: розвивати необхідні інститути, що будуть стосуватися внутрішнього аудиту, повністю удосконалити нормативно-правову базу, і звісно здійснювати навчання та професійну підготовку не лише теоретиків, а й практиків – внутрішніх аудиторів.

### Список літератури

1. Пшенична А.Ж. Аудит : навч. посіб. / А.Ж. Пшенична – К. : ЦУЛ, 2008. – 320 с.
2. Бюджетний кодекс України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (Стандарти) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.iaa.org.ua/wp-content/uploads/2013/08/IPPF-Standards-2017-Ukrainian.pdf>.

**Мазур Н.А.**

*д. е. н., професор, професор кафедри економіки підприємства,  
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка  
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

## **ВИТРАТИ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

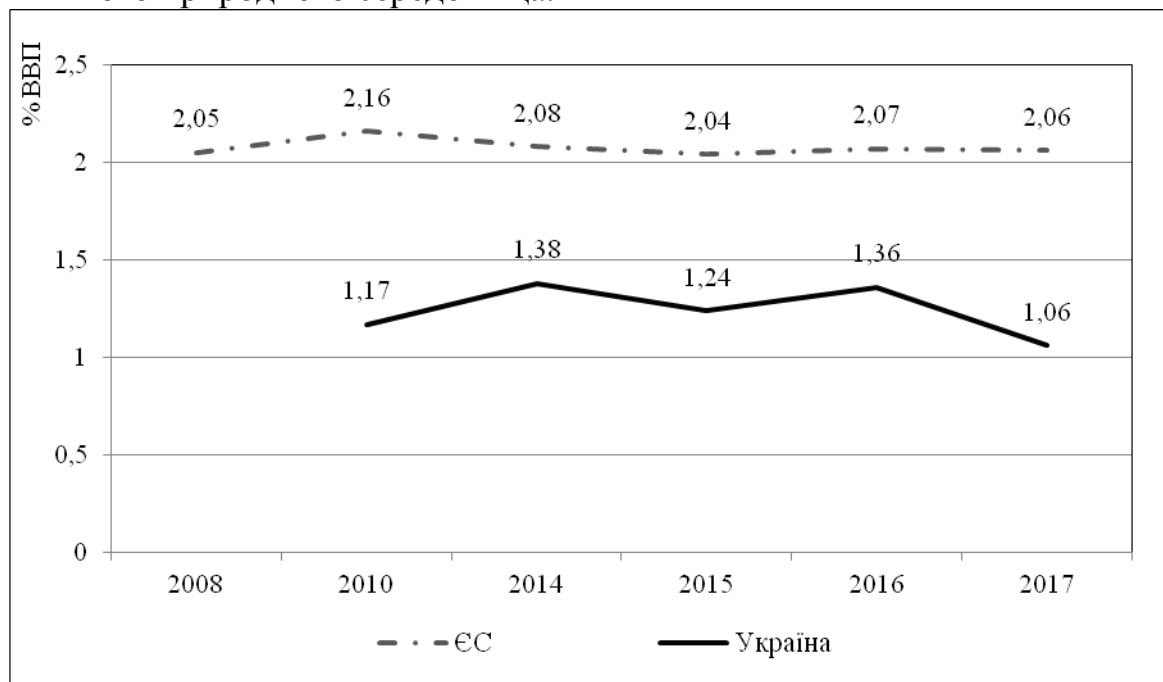
В сучасних умовах глобалізації економіки значно розширюються об'єкти управління, з'являються нові, зокрема, екологічні та соціальні витрати, які потребують належного рівня інформаційного забезпечення. Дослідження постачальників кліматичної інформації дали змогу узагальнити різносторонні рекомендації, що свідчать про зростаючий імпульс розкриття інформації, пов'язаної з кліматом.

У 2017 році національні витрати ЄС на охорону навколишнього середовища становили 316 млрд євро, в Україні – 31492 млн грн, або близько 1 млн євро [1].

Як свідчать результати досліджень (рис. 1), за період останнього десятиріччя країни ЄС на охорону навколишнього середовища витрачали в середньому 2,06% ВВП, в той час як Україна – близько 1,2% свого ВВП, що

майже удвічі менше середньоєвропейського показника.

Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища у статистичній звітності включають інвестиції у придбання нових і тих, які були у використанні, або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів, витрати на капітальний ремонт та модернізацію, що здійснюються з метою охорони навколишнього природного середовища. Під поточними витратами на охорону навколишнього природного середовища розуміють витрати, які здійснюються на підтримку (утримання та експлуатацію) об'єкта (основних засобів природоохоронного призначення) в робочому стані, та входять до складу витрат поточного періоду [2]. Тобто, витрати на охорону навколишнього природного середовища є сумою обсягів поточних витрат та капітальних інвестицій, направлених на охорону навколишнього природного середовища.



**Рис. 1. Національні витрати на охорону навколишнього природного середовища, ЄС-28 та Україна, 2008-2017 рр., % ВВП**

Джерело: [1, 3]

У 2017 році витрати на охорону навколишнього середовища в Україні склали 31492 млн грн, з яких 24246,6 млн грн, або 77% - витрати за рахунок власних коштів підприємств, організацій, установ України. Видатки бюджету на охорону навколишнього природного середовища за 2017 рік склали лише 7349 млн грн.

20466,4 млн грн. (або 84,4%) є поточними витратами на охорону навколишнього природного середовища (рис. 2), що підтверджує актуальність проблеми чіткого визначення і обліку таких витрат в системі управління підприємствами [3].



**Рис. 2.** Динаміка капітальних інвестицій, поточних та загальних витрат на охорону навколишнього природного середовища, у фактичних цінах, млн. грн  
 Джерело: [3]

Для того, щоб чіткіше візуалізувати актуальність проблеми визначення і обліку поточних витрат на охорону навколишнього середовища, проаналізуємо їх динаміку за видами економічної діяльності – табл. 1.

**Таблиця 1.** Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища за видами економічної діяльності, 2014-2017 рр.

Види економічної діяльності за КВЕД 2010	2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		Сер. пит. вага за 4 роки, %
	млн. грн	% до заг. суми	млн. грн	% до заг. суми	млн. грн	% до заг. суми	млн. грн	% до заг. суми	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Усього</b>	13965,7	100,00	16915,5	100,00	19098,2	100,00	20466,4	100,00	100,00
Сільське, лісове та рибне господарство	268,4	1,92	326,1	1,93	323,4	1,69	378,6	1,85	1,85
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	4370,9	31,30	4678,1	27,66	4689,3	24,55	4500,3	21,99	26,37
зокрема добування металевих руд	4073,3	29,17	4338,7	25,65	4276,9	22,39	4144,6	20,25	24,37
Переробна промисловість	3710,4	26,57	4425,1	26,16	4914,2	25,73	5453,1	26,64	26,28
зокрема металургійне виробництво	1669,3	11,95	2147,9	12,70	2546,2	13,33	2702,8	13,21	12,80

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	877,4	6,28	989,8	5,85	1062,2	5,56	1301,3	6,36	6,01
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	3528,1	25,26	4313,5	25,50	5344,6	27,98	5592,5	27,33	26,52
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто-транспортних засобів і мотоциклів	510,5	3,66	1220,8	7,22	1132,7	5,93	1353,0	6,61	5,85
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	51,9	0,37	137,5	0,81	336,4	1,76	633,7	3,10	1,51

*Джерело: сформовано за даними [3]*

Згідно Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-екологічні витрати «Звіт про витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі» до складу поточних природоохоронних витрат входять:

– вартість матеріалів і покупних напівфабрикатів, які витрачені на функціонування засобів природоохоронного призначення, а також вартість матеріалів, які використані на поліпшення технічного стану і технічне вдосконалення природоохоронних засобів, здійснення дослідів та випробувань, які спрямовані на технічне вдосконалення цих засобів;

– вартість палива та енергії, які спожиті у процесі функціонування природоохоронних засобів (включаючи вартість палива, необхідного для здійснення технологічних процесів, направлених на зниження вмісту і нейтралізацію шкідливих речовин, що містяться у відходах) та інших робіт природоохоронного характеру;

– витрати на утримання та експлуатацію засобів природоохоронного призначення, включаючи амортизацію і витрати на поточний ремонт;

– цехові та загальні по підприємству (експлуатаційні) витрати за відповідною номенклатурою статей, що пов'язані з утриманням апарату служб охорони природи цеху, підприємства, організації;

– витрати на охорону праці працівників, які зайняті обслуговуванням засобів природоохоронного призначення і виконанням інших робіт, пов'язаних з охороною навколишнього природного середовища [2].

Таким чином, можна виділити 3 основних галузі економічної діяльності, для яких досліджувана проблема є найактуальнішою – це добувна промисловість і розроблення кар'єрів (код за КВЕД В), переробна промисловість (код С) та водопостачання; каналізація, поводження з відходами (код Е). Проте, зовсім не означає, що суб'єкти діяльності інших галузей не стикаються з проблемою правильного визнання і відображення в системі бухгалтерського обліку як основній інформаційній складовій управління підприємством витрат на охорону навколишнього середовища. Навіть такий вид діяльності як «Інформація та телекомунікації» (код J) з річними поточними витратами у обсязі 0,5 млн. грн. (за 2017 рік) теж обов'язково відображає такий об'єкт у своїй інформаційній базі.

### Список літератури

1. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: env\_ac\_perpsgg, env\_ac\_perpsr, env\_ac\_perpsnr, env\_ac\_eprtf, env\_ac\_erneec and nama\_10\_gdp).
2. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження №1-екологічні витрати «Звіт про витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі»: затв. наказом Держ. комітету статистики України № 494 від 24.10.2006 р., чинний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1194-06>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

**Мостова В.М.**

*студентка кафедри статистики, обліку та аудиту,  
Науковий керівник: Чуприна О.А., к. е. н.,  
доцент кафедри статистики, обліку та аудиту,  
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
м. Харків, Україна*

## АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ (В Т. Ч. ГРОШОВИХ КОШТІВ) НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Дедалі більшого значення в умовах ринкової економіки набувають проблеми формування та аналізу оборотних активів. Рациональне використання та їх оптимізація є одним з основних завдань будь-якого виробничого підприємства для забезпечення безперервного виробництва за умов інфляційних процесів, кризи, збільшення конкуренції. Це має доволі великий вплив на можливості виконання виробничих планів підприємства, дотримання зобов'язань перед споживачами, забезпечення стійкого фінансового становища й створення умов для подальшого конкурентоспроможного розвитку підприємства.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотні активи – це гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи,

призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [1]. Для забезпечення ефективної діяльності підприємства, потрібно щоб оборотні активи завжди були в необхідних розмірах, аби мати можливість обслуговувати процес кругообігу процесів у яких вони споживатимуться та відновлюватимуться із виручки після кожного циклу.

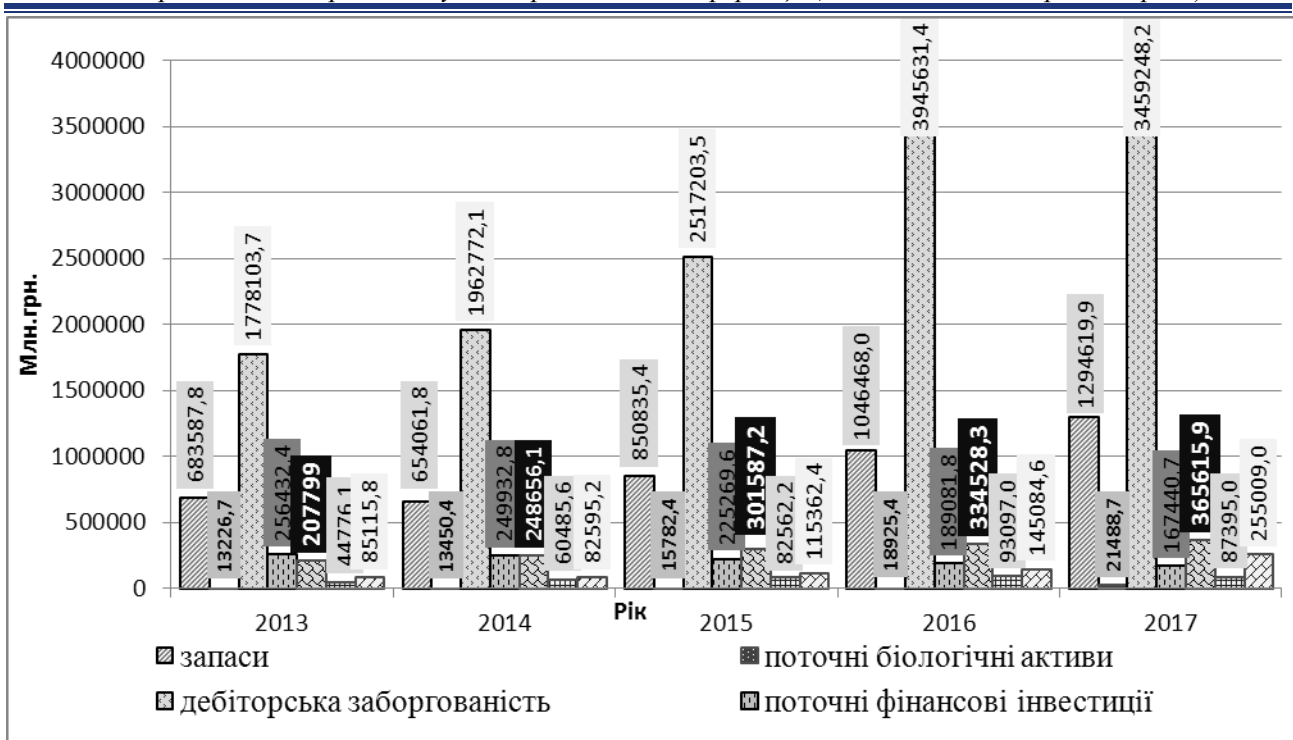
Важливе місце в складі оборотних активів займають грошові кошти. У відповідності до П(С)БО 1, грошові кошти — це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання [1]. До них також відносяться «еквіваленти грошових коштів», які являють собою короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошей і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості.

Здійснюючи свою діяльність в умовах ринкової економіки як суб'єкт підприємницької діяльності, будь-яке підприємство повинно забезпечувати стан своїх оборотних активів на такому рівні, щоб швидко і якісно реагувати на потреби ринку. Далі буде розглянуто та проведено аналіз показників оборотних активів балансу підприємств України (табл. 1, рис. 1).

**Таблиця 1. Показники оборотних активів балансу підприємств України за 2013-2017 роки, млн. грн.**

	2013	%	2014	2015	2016	2017	%	Абсолютне відхилення (+/-)	Відносне відхилення (%)
Оборотні активи, в т.ч.:	3069042	100,00	3271954	4108603	577281,5	5650817	100,00	258177,9	-
запаси	683588	22,27	654062	850835	104646,0	1294619,9	22,91	611032,1	0,64
поточні біологічні активи	13226,7	0,43	13450,4	15782,4	18925,4	21488,7	0,38	8262	-0,05
дебіторська заборгованість	1778104	57,94	1962772	2517204	394563,4	3459248,2	61,22	168114,5	3,28
поточні фінансові інвестиції	256432	8,36	249933	225270	189081,8	167440,7	2,96	-88991,7	-5,39
грошові кошти	207799	6,77	248656	301587	334528,3	365615,9	6,47	157816,9	-0,30
витрати майбутніх періодів	44776,1	1,46	60485,6	82562,2	93097,0	87395,0	1,55	42618,9	0,09
інші оборотні активи	85115,8	2,77	82595,2	115362	145084,6	255009,0	4,51	169893,2	1,74

Джерело: побудовано автором за даним [3]



**Рис. 1. Динаміка оборотних активів балансу підприємств України за 2013-2017 роки, млн. грн.**

*Джерело: побудовано автором за даними[3]*

Отже, проаналізувавши дані, ми можемо зробити наступні висновок, що у більшості підприємств значна частина оборотних активів знаходиться у формі запасів і дебіторської заборгованості, причому при абсолютному збільшенні суми дебіторської заборгованості. Відведення коштів у дебіторську заборгованість призводить до фінансових ускладнень, підприємство буде відчувати нестачу коштів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати, розрахунків з бюджетом, позичальниками. Тому кожне підприємство повинно бути зацікавлене в скороченні термінів погашення платежів шляхом удосконалення розрахунків, своєчасного оформлення розрахункових документів, передоплати, впровадження вексельної форми розрахунків тощо. Надмірне зберігання запасів на складах зазвичай приводить до їх знецінення, що зменшує їх ліквідність. Така ситуація веде до необхідності додаткового залучення позикових коштів, що негативно впливає на фінансову ситуацію взагалі і на кожне підприємство окремо. При цьому також прослідковується досить значне зниження поточних фінансових інвестицій. Тобто це означає не готовність вкладати гроші у розвиток підприємницької діяльності. Суттєвий вплив на інвесторів відіграють наразі ряд чинників, серед яких: низька інвестиційна привабливість підприємств, недостатня економічна ефективність проектів для інвестування, слабкий захист капіталу інвесторів з боку держави, відсутність ринкової інфраструктури і дієвих механізмів щодо здійснення інвестицій та повернення капіталу.

На даному етапі розвитку економіки в Україні, господарська діяльність будь-якого суб'єкта господарювання не можлива без наявності в складі активів



значної частки оборотних активів. В загальній системі бухгалтерського обліку облік запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів слід вести вірно і у відповідності із чинним законодавством. Отже, слід систематично моніторити стан оборотних активів, з метою ефективного використання в операційній діяльності підприємства.

### Список літератури

1. «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 (Редакція станом на 03.08.2018) // База даних «Законодавство України» / Мінфін України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Загальноакадемічний портал наукової періодики. Національна академія наук України / Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/NTI/search.html>.
3. Статистична інформація / Офіційний сайт державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Побережна Н.М.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку,*

**Потоцька О.А.**

*магістрант кафедри економічного аналізу та обліку,*

*Інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу,*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

*м. Харків, Україна*

## **ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЯК ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

На сучасному етапі розвитку національної економіки основною метою діяльності кожного суб'єкта господарювання, незалежно від форми власності, є отримання та ефективного використання прибутку для цілей забезпечення конкурентоспроможності організації у ринковому середовищі. Цей показник надає користувачам фінансової та іншої звітності можливість здійснити комплексну оцінку господарського стану підприємства та сприяє формуванню його іміджу на ринку. Пошук і вибір найефективніших рішень є невід'ємною і важливою складовою загального процесу управління, що ґрунтується на всебічному аналізі показників фінансово-господарського стану підприємства та обумовлює доцільність прийняття прибутку як інтегрального показника ефективності розвитку суб'єктів господарювання [1, с. 34-35].

Подальший беззбитковий розвиток та функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання потребує розробки доцільних управлінських рішень щодо підвищення ефективності формування та управління його ресурсами, серед яких найбільш дієвим та важливим є трудові ресурси

підприємства.

Забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці сприяють збільшенню обсягів виробництва продукції, зниженню собівартості продукції та зростанню прибутку, тому бухгалтерський облік, економічний та управлінський аналіз, оцінка та контроль трудових ресурсів стають більш важливими та актуальними сьогодні.

Оскільки ефективність використання трудових ресурсів підприємства визначається продуктивністю праці, розглянемо запропоновані Притулою Л.А. її основні функції, до яких віднесені:

– організаційна функція, яка полягає в перерозподілі ресурсів виробництва таким чином, що ресурси, продуктивність яких вища, заміщують ресурси з низькою продуктивністю. Це дає змогу оцінити конкурентоспроможність продукції підприємства, виявити фактори збільшення прибутку та мінімізації витрат, визначити вартість робочої сили;

– економічна функція визначає можливість використання продуктивності праці як показника, на основі якого формують конкурентоспроможність підприємства, оцінюють виробничі пріоритети та визначають способи ефективного перерозподілу ресурсів;

– управлінська функція, яка виражається у використанні цього показника керівниками при прийнятті рішень щодо ефективного використання ресурсів підприємства;

– розподільча функція полягає в тому, що, як правило, орієнтуючись на показник продуктивності праці, інвестори визначають напрями вкладення свого капіталу. Ця функція забезпечує оптимальність розподілу праці та визначає пріоритетні напрями зростання її продуктивності;

– соціальна функція виявляється в можливості на підставі показника продуктивності праці сформувати оптимальні пропорції зайнятості населення, виявити обмеження в певних сферах щодо зайнятості. Продуктивність праці є предметом у індивідуальних та колективних трудових договорах і є базою для розрахунку прожиткового мінімуму громадян;

– стимулююча функція виражається у визначенні способів мотивації праці на підставі показника її продуктивності. Цей показник є основою для визначення мінімального окладу на підприємстві, критерієм для виплати премій залежно від внеску кожного працівника та ланкою, яка пов'язує витрати праці з її результатами [2, с. 24–25].

Визначаючи важливість продуктивності праці в системі управління підприємством та його фінансовими результатами діяльності [3-5], доцільно відзначити важливість виявлення та проведення аналізу факторів підвищення показників продуктивності праці, які згруповано в табл.1. з метою врахування таких факторів при пошуку резервів підвищення продуктивності праці трудових ресурсів підприємства.

**Таблиця 1. Фактори, що впливають на рівень підвищення продуктивності праці персоналу підприємства**

Найменування фактору	Головні напрями реалізації фактору
Структурні зрушення у виробництві	зміна питомої ваги окремих видів продукції або виробництва у загальному обсязі продукції.
Підвищення технічного рівня виробництва	комплексна механізація та автоматизація виробництва, впровадження передової технології; модернізація діючого обладнання; зміна конструкцій та технічних характеристик виробів, підвищення якості продукції; поліпшення використання матеріалів, палива, енергії; впровадження нових, більш ефективних видів сировини, матеріалів.
Зміна обсягів виробництва продукції	зміна питомої ваги окремих видів продукції.
Вдосконалення управління, організації виробництва і праці	вдосконалення управління виробництвом; максимальне використання діючих потужностей, збільшення норм та зон обслуговування; диверсифікація виробництва; скорочення втрат робочого часу; скорочення втрат від браку; скорочення чисельності робітників, що не виконують норми виробітку; зміна робочого періоду в сезонних галузях.
Соціально-психологічні фактори	підвищення загальноосвітнього рівня працівників; поліпшення соціально-психологічного клімату у колективі; підвищення рівня дисциплінованості, творчої активності працівників, удосконалення методів мотивації і психологічного впливу.
Зміни у структурі підприємства	введення у дію та засвоєння нових підприємств. (об'єктів)

Отже доцільно стверджувати, що значення продуктивності праці визначається тим, що її зростання забезпечує подальший стратегічний розвиток підприємства, тому перед керівництвом постає задача проведення своєчасного аналізу використання трудових ресурсів, виявлення резервів підвищення продуктивності праці та розробка і реалізація відповідних програм управління продуктивністю праці, що спрямовані на її підвищення.

### Список літератури

1. Майструк О. Д. Прибуток як інтегральний показник ефективності діяльності суб'єкта господарювання / О. Д. Майструк, А. С. Колесніченко // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2016»: тр. 7-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2016 р. / ред. П. Г. Перерва, Є. М. Строков, О. М. Гуцан. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – С. 34-36.
2. Притула Л. А. Продуктивність праці і методи її підвищення на промислових підприємствах: : дис. ...канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. А. Притула ; КПУ ; наук. кер. Семенов А. Г. – Запоріжжя : [б. в.], 2017. – 222 с.
3. Пантелєєв М. С. Формування ефективної системи мотивації праці персоналу / М. С. Пантелєєв, Р. О. Побережний, В. В. Кір'янчук // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптimum-2018»: тр. 14-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 5-7 грудня 2018 р. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – С. 116-118.
4. Підприємство: інноваційна діяльність, маркетинг, логістичні процеси, облік та

оподаткування : підручник / Р. Фортмюллер [та ін.] ; ред. О. І. Савченко ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». – Харків : Планета-принт, 2016. – 600 с. – (Серія дидактичних матеріалів з підприємницької освіти в закладах вищої освіти України «Підприємницька освіта як ключ до успіху»).

5. Пантелеев М. С. Принципи побудови системи управління персоналом підприємства / М. С. Пантелеев, Н. М. Шматько, А. В. Волощенко // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2014» : тр. 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 2-4 грудня 2014 р. – Харків : НТУ «ХП», 2014. – С. 311-314.

**Пристемський О.С.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування  
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»*

**Мулярчук І.В.**

*студентка 4 курсу  
ДНВЗ «Херсонський державний аграрний університет»  
м. Херсон, Україна*

## **МЕТОДОЛОГІЯ АУДИТУ ТА ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Аудит, як і кожна наука, має свій метод. За допомогою методу аудиту досліджується його предмет і об'єкти. Від зміни аудиторських послуг змінюються об'єкти контролю, а отже, і порядок використання тих чи інших складових елементів методу аудиту (методичних прийомів). Метод аудиту - це сукупність прийомів і способів аудиту за процесами розширеного відтворення національного продукту і дотримання його законодавчого та нормативно-правового регулювання за умов ринкової економіки. Незважаючи на те, що аудиторська діяльність охоплює не тільки підтвердження достовірності фінансової звітності, але і включає ряд інших послуг, метод аудиту є єдиним і характеризується як сукупність методичних прийомів, що використовуються в аудиторському контролі. При виконанні різних аудиторських послуг можуть використовуватися в різних комбінаціях ті чи інші прийоми аудиту, що характеризують зміст конкретних аудиторських процедур. Розглянувши різносторонні погляди економістів стосовно визначення методу аудиту, на нашу думку, найбільш лаконічне і правильне визначення щодо цього поняття дає проф. Б.І. Валуєв. Тому метод аудиту доцільно розглядати як сукупність прийомів, за допомогою яких оцінюється стан об'єктів, що підлягають дослідженню. Подальше вивчення спеціальної економічної літератури з аудиту показує, що серед різних авторів публікацій немає єдиного підходу щодо визначення і назви прийому і способу аудиту. Однак, економісти А.Д. Шеремет і В.П. Суйц ті ж самі методичні прийоми називають методами. На їх думку, до числа основних методів аудиторської перевірки відносяться: фактична перевірка, підтвердження, документальна перевірка, спостереження, опитування, перевірка механічної точності, аналітичні тести, сканування, дослідження, спеціальна перевірка, зустрічна перевірка. Аналогічно О. Петрик до методів

аудиту відносить: спостереження, інспекцію, запит, підтвердження, аналітичний огляд, вивчення, узагальнення. До методів відносяться: аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, моделювання, абстрагування, конкретизація, класифікація тощо. Слід надати належну увагу працям проф. Б.І. Валусєва і проф. М.Т. Білухи щодо висвітлення цих питань. Інші економісти у своїх працях із аудиту лише вказують на загальнонаукові методи, але не розкривають їх суті і напрямків використання. В процесі аудиту не можна обійтися без такого важливого елементу, як оцінка. Аудитори на початковій стадії перевірки оцінюють аудиторський ризик, систему внутрішнього контролю тощо. У процесі безпосередньої перевірки, аудиторам часто доводиться оцінювати чимало господарських фактів, які не знайшли з тієї чи іншої причини відображення в системі бухгалтерського обліку. На завершальній стадії аудиту оцінці й аналізу підлягають зібрані в ході перевірки свідчення для висловлення незалежної думки щодо достовірності фінансової звітності. Аудиторські послуги широко використовують уряди, діловий світ і неприбуткові організації. Розпочинаючи перевірку на підприємстві, незалежний аудитор отримує від його керівництва фінансові та інші звіти, які містять прогноз керівництва про економічні події. Аудитор розпочинає свою роботу з аналізу цих прогнозів. Завдання аналізу - підтвердити або спростувати дані. Однак, на жаль, аудит в Україні ще не набув широкого впровадження. Тому в період становлення ринкових відносин слід старанно аналізувати зарубіжний досвід і застосовувати його на практиці з урахуванням конкретних національних інтересів. До проблемних питань аудиту слід віднести: 1) недостатню кількість методичних розробок з аудиторського контролю; 2) брак достатнього досвіду аудиторської діяльності; 3) недостатню кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, а звідси - і неосвоєний ринок аудиторських послуг; 4) відсутність типових форм документів з аудиту; 5) відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту тощо.

Разом із тим впровадження аудиту в сферу підприємницької діяльності має в цілому для держави істотні переваги порівняно з іншими формами фінансово-господарського контролю, зокрема: а) значна економія державних коштів, які витрачаються на утримання контрольно-ревізійного апарату; б) надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок сплати аудиторськими фірмами (аудиторами-підприємцями) податків; в) незалежність, конкурентна боротьба, професіоналізм аудиторів, що сприяє підвищенню якості перевірок; г) можливість вибору аудитора замовником тощо.

Аудит покликаний надавати допомогу представникам страхових компаній, бірж, акціонерних товариств, спільних підприємств, комерційних банків, різних іноземних фірм. Якщо аудитор вважає, що подана звітність необ'єктивна, або якщо не може зробити якогось висновку (приміром, через брак зібраних даних), то він зобов'язаний повідомити про це користувачів у своєму висновку. Щоб правильно інтерпретувати значення інформації, одержаної в процесі аудиту, необхідно розуміти, що являє собою бізнес клієнта та які його галузеві особливості. Так, аудит підрядного будівництва не може

бути виконано достатньо ретельно без розуміння особливостей цієї роботи. Неможливо уявити собі аудит клієнта, який займається будівництвом житла, без знання особливостей будівельного виробництва, а також бухгалтерського обліку робіт за принципом відсоткового ступеня готовності [3].

Для досягнення поставлених цілей професійні аудиторі повинні дотримуватись ряду основних умов або фундаментальних принципів у своїй роботі: - порядність, яка полягає в тому, що аудитор не повинен викривлювати реальні факти, приховувати їх від замовника або персоналу управління, чи інших користувачів результатами його послуг. Він повинен розкривати усе, що вважає за доцільне та необхідне для замовника або користувача даними його роботи, казати правду і не інтерпретувати фактичні дані в інтересах різних зовнішніх або внутрішніх користувачів даних; - об'єктивність при оцінці фактів та подій, при формуванні власного професійного судження аудитор враховує тільки отримані достатні, достовірні та відповідні докази щодо предмету перевірки чи послуг. При цьому він уникає та не зважає на тиск з боку керівництва замовника чи власників, на наявність конфлікту інтересів між самими власниками замовника або між ними і персоналом, між окремими працівниками персоналу замовника, між керівництвом замовника та державними фіскальними органами, тощо; - професійна компетентність та належна ретельність передбачає постійну актуалізацію професійних знань аудитора через підвищення своєї кваліфікації та ретельність процесу надання професійних послуг; - принцип конфіденційності достатньо відомий та зрозумілий аудиторам України.

На жаль його важко дотримуватися в реаліях вітчизняної фіскальної практики, особливо у відносинах з правоохоронними органами. Він вимагає, щоб аудитор не розголошував того, що є конфіденційним по відношенню до замовника, предмета чи об'єкта перевірки; - професійна поведінка аудитора полягає в тому, що в ході своєї професійної діяльності, він повинен так себе вести, щоб треті особи навіть і не могли подумати про нього, що він може бути некомпетентним, упередженим, ненадійним, що сприятиме викривленню фактичного стану справ на об'єкті замовлення; - технічні стандарти вимагають від аудитора застосовувати у своїй діяльності стандарти аудиту.

Це певним чином позбавляє аудитора права на креативні підходи до аудиту, необґрунтовані фантазії та непотрібну творчість. Незалежний аудит може приносити реальні економічні переваги малому бізнесу завдяки допомозі, що вони надають підприємствам, не лише сприяючи ефективному фінансовому управлінню, а й також задовольняючи кредиторів, інвесторів та постачальників, коли фірма намагається отримати фінансування та кредит [4,1]. Якщо підприємства не обирають добровільної аудиторської перевірки, то консультанти - аудиторі можуть запропонувати певні узгоджені процедури з метою підвищити цінність свого бізнесу. Відокремлення аудиторського продукту від довгих контрольних листів, коли це доречно, може стати основною можливістю забезпечити підтвердження та впевненість бізнесу в тих областях, де існує найбільше ризиків та проблем, відповідно до потреб

конкретної компанії. Цього можна досягти, якщо розширити функції аудиту – окрім надання висновку за фінансовою звітністю, включити також обговорення з клієнтами таких питань, як управління ризиками, ефективність корпоративного управління, а також перевірка припущень, що лежать в основі бізнес-моделі компанії, та її стійкості в майбутньому. Втім, фірмам слід розглядати розширення функцій аудиту не як загрозу, а як можливість підвищити його цінність. Основним критерієм зростання цінності аудиту має бути зростання довіри суспільства до нього. Аудит має стати потужною зброєю проти шахрайства та надійним і перевіреним джерелом фінансової інформації про стан господарюючого суб'єкта з одного боку, з іншого, професійним консультантом.

### **Список літератури**

1. Редько О.Ю. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 1. – С. 46–54.
2. Усач Б.Ф. Аудит: Навч. посіб. - К.: Знання-Прес, 2002. - С. 88-96.
3. Методологія і організація аудиту. - Рудницький В.С. – С. 32-37.
4. [www.liga.net](http://www.liga.net).

**Скрєбкова К.С.**

*студентка третього курсу*

**Онищенко О.В.**

*к. е. н., доцент кафедри обліку і фінансів,*

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського*

*м. Кременчук, Україна*

## **ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ГІДНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день основою передумовою успішної та ефективної діяльності підприємства є наявність та залучення висококваліфікованих спеціалістів. Без належної організації трудового колективу на підприємстві неможливо досягти поставленої перед ним мети. Одним із головних чинників залучення на підприємство спеціалістів та стимулювання їх праці є належний рівень заробітної плати та інших виплат працівникам. Оплата праці є багатовимірним економічним явищем, відображає взаємодію багатьох економічних процесів. З позиції розподілу заробітна плата – це основна частина коштів, що направляються на споживання, та є часткою доходу (чиста продукція), що залежить від кінцевих результатів роботи колективу і розподіляється між працівниками відповідно до кількості і якості праці [1, с.7].

Внаслідок перебування України в умовах загрози суверенітету і територіальної цілісності, глибокої системної кризи, нежиттєздатності нинішньої моделі державного управління, нестабільності національної валюти, інфляції держава нехтує правом працездатних громадян на гідну оплату праці. Адже заробітна плата є важливим соціально-економічним показником,

джерелом доходів домогосподарств і відіграє визначальну роль у забезпеченні економічного зростання та підвищенні добробуту громадян як у розвинутих країнах так і в країнах, що розвиваються, зокрема і в Україні [1, с. 38].

Тому, для того щоб провести порівняльний аналіз, рівня оплати праці на світовому рівні, визначено деякі європейські країни із розвинутою ринковою економікою та пострадянських держав-членів Європейського Союзу; та Сан-Маріно, що вважається державою з високостабільною економікою, найнижчим рівнем безробіття в Європі, відсутністю державного боргу та дефіциту бюджету табл. 1 [2].

**Таблиця 1. Аналіз заробітних плат, валового внутрішнього продукту та чисельності населення у деяких країнах ЄС станом на 2014 р. [3]**

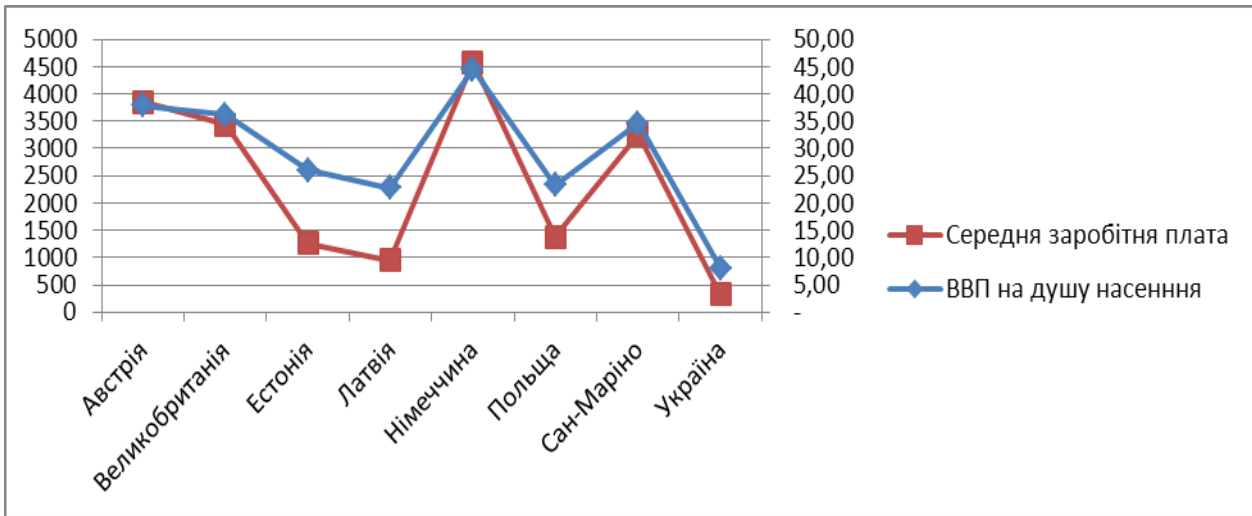
Показник	Австрія	Велико-британія	Естонія	Латвія	Німеччина	Польща	Сан-Маріно	Україна
Мінімальна заробітна плата брутто, євро/міс	1000	1264,3	320	287	1280	392,7	1500	61
Середня заробітна плата брутто, євро/міс	2854	2680	932	762	3391	1035	3000	176,7
Середня заробітна плата брутто, долар США (ПКС)/міс.	3852	3430	1259	948	4576	1380	3250	325
Середня заробітна плата нетто, долар США (ПКС)/міс.	2796	2722	955	616	2824	983	2880	292
ВВП (ПКС), млрд. доларів США	377	2320	34,4	46,5	3513	897	1,93	393
ВВП (ПКС), на душу населення, тис. доларів США	37,87	36,20	26,05	22,83	44,47	23,27	34,60	8,05
Чисельність населення, млн осіб	8,20	63,74	2,29	1,93	80,99	38,35	0,032	45,43

Отже, проведений аналіз в табл. 1 показує, що Україна за рівнем мінімальної та середньої заробітної плати брутто, а також середньої заробітної плати брутто нетто за паритетом купівельної спроможності (ПКС) в доларах США посідає одне з останніх місць серед цих країн світу [4].

Проте, виходячи з того, що існує певна кореляція між рівнем продуктивності праці між країнами за рівнем ВВП (ПКС) на душу населення на мезо- та макрорівні [5], тому наявні розриви у розмірах оплати праці між



країнами можна пояснити різницею рівнів продуктивності праці. Використовуючи цей підхід, було проведено порівняння розривів значень середньої заробітної плати бруто (ПКС) та ВВП (ПКС) на душу населення, результати якого подані на рис. 2.



**Рис. 2. Порівняння значень середньої заробітної плати бруто (ПКС) в доларах США та ВВП (ПКС) на душу населення в тис. доларів США у деяких країнах ЄС станом на 2014 [5]**

Зіставлення величини ВВП (ПКС) на душу населення та середньої заробітної плати бруто (ПКС), наведені в міру зменшення рівня останньої, дають право стверджувати про формування трьох груп досліджуваних країн, які характеризуються найменшими розривами продуктивності праці.

Відповідно до рис. 2 дане порівняльне зіставлення величини ВВП (ПКС) на душу населення та середньої заробітної плати бруто (ПКС), наведені в міру зменшення рівня останньої, дають право стверджувати про формування трьох груп табл. 2 досліджуваних країн, які характеризуються найменшими розривами продуктивності праці.

**Таблиця 2. Групування країн ЄС за найменшими розривами продуктивності праці**

Перша група	Економічно розвинені держави Європи – Австрія, Великобританія, Німеччина, для яких властивий не лише високий рівень заробітної плати, але й максимальна продуктивності праці, зокрема 44,47 тис. дол. США (ПКС) на душу населення в Німеччині.
Друга група	Європейські держави, які характеризуються дещо нижчою продуктивністю праці (на рівні 31,9 – 39,81 тис. дол. США (ПКС)), а розмір середньої заробітної плати (ПКС) знаходиться у діапазоні від 2776 дол. США (ПКС) до 3347 дол. США (ПКС) на місяць – Латвія, Естонія, Сан-Маріно – одна з найменших держав у світі та водночас найстарших республік світу.
Третя група	Належить Польщі – країні Центральної Європи з незначним розкидом продуктивності праці, що знаходиться в межах 22,83 – 27,34 тис. дол. США

(ПКС).

Аналізуючи табл. 2 можемо зробити висновок, що продуктивність праці в Україні значно нижча від країн, що належать до цих умовних груп, так, відносно країн I групи – в 7,35 раза, II групи – в 4,68 раза та III групи – в 3,25 раза.

Отже шлях до зростання рівня заробітної плати в Україні проходить через підвищення продуктивності праці, що останніми роками мала позитивну тенденцію. Для її збереження необхідно передбачити збільшення інвестування і проведення прискореної реструктуризації, особливо в промисловості [6, с. 23]. Відповідно до досвіду проаналізованих країн ЄС, для забезпечення гідного рівня вартості відтворення вітчизняної робочої сили необхідне виконання таких дій:

- налагодження взаємодії між державою та суспільством, модернізація соціально-трудова сфери;
- регулювання соціально-трудових відносин (посилення державного нагляду за додержанням законодавства про працю);
- узаконення та забезпечення соціальних стандартів і державних гарантій (розробка нової методики розрахунку базового стандарту);
- прожиткового мінімуму та встановлення на основі його оновленого значення соціальних гарантій;
- подальше зниження ставки податків та застосування раціональної шкали оподаткування для стимулювання широких верств населення до сплати податків та виходу фонду заробітної плати з “тіні”;
- подолання корупції та ліквідація бюрократичних бар’єрів, що перешкоджають розвитку бізнесу, зокрема створення сприятливого інвестиційного клімату.

### Список літератури

1. Думанська В. Оплата праці: українські проблеми на тлі світових тенденцій / В. Думанська // Україна: аспекти праці. – 2015. – №2. – С.35-40.
2. МОП: Заробітна плата країн світу, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bbc.com/news/magazine-17543356>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Andersson M. Wage Growth Dispersion Across the Euro Area Countries: Some Stylized Facts / M. Andersson, A. Gieseck, B. Perlugi [so on] // ECB Occasional paper [Text]. – № 9. – Frankfurt on Main : European Central Bank, 2008. – 56 p.
6. Соколик М.П. Продуктивність та оплата праці за паритетом купівельної спроможності в Україні та інших країнах: порівняльний аналіз / М.П. Соколик // Економіка і прогнозування [Текст]. – 2011. – № 1. – С. 85-103.

**Скрипник М.Є.**

*к. е. н., старший викладач кафедри обліку і оподаткування,  
Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Чернівці, Україна*

## **БУХГАЛТЕРСЬКА ЗВІТНІСТЬ З ЕКОЛОГІЧНОЮ СКЛАДОВОЮ**

Дотримання принципів всесвітньо визнаної концепції взаємовідносин суспільства і природи на практиці вимагає створення якісно нової системи еколого-економічних інструментів, що діють в напрямку зазначеного паритету. На сучасному етапі обов'язковою умовою дотримання доктрини сталого розвитку на рівні підприємств є коефективність функціонування природокористувача та її сумісність з економічними результатами діяльності, визначення яких можливе тільки в рамках змістовного екологічного обліку, а інформування широкого кола користувачів можна досягти за допомогою подання звітності з включенням екологічного елементу.

Сьогодні бухгалтерська звітність з екологічною складовою – один з найбільш перспективних та і динамічно зростаючих напрямків, який вимагає глибшого дослідження та розробки. Бухгалтерська звітність екологічної діяльності – порівняно нове явище в контексті організації раціонального природокористування та інформаційної діяльності підприємств.

За кордоном еколого-орієнтовані фінансові звіти стали з'являтися «стихійно» переважно в розвинених країнах на початку 90-х років ХХ століття, хоча перші спроби впровадити екологічні параметри в бухгалтерську систему робилися ще в 70-і роки ХХ століття. Формування і публікація перших звітів були обумовлені низкою причин: значне зростання витрат на природоохоронну діяльність у більшості країн; посилення природоохоронного законодавства; збільшення числа судових позовів; підтримку «зеленого» іміджу; формування нових переваг споживачів, користувачів економічної інформації, громадськості [1].

Досить швидко фінансові еко-звіти перетворилися для підприємств, які суттєво впливають на стан навколишнього середовища, в один з головних каналів оприлюднення своїх принципових позицій, цілей, практики і досягнень в галузі раціонального природокористування.

На сучасному етапі провідні дослідники переконані в тому, що екологічні проблеми здатні здійснювати прямий вплив на діяльність природокористувачів, їх фінансовий стан і на дані, наведені у фінансових звітах. Практики відзначають, що витрати і зобов'язання, обумовлені природоохоронною діяльністю, стають настільки значними, що недостатня увага до подібних процесів може істотно збільшити ризик спотворення оцінки фінансового стану підприємства, що наводиться у звітності. В свою чергу приховування і нерозкриття еколого-орієнтованої інформації здатне призвести до прийняття необґрунтованих та неефективних управлінських рішень, ввести в

оману користувачів щодо дійсного екологічного становища суб'єкта, його інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності. Отже, поширення практики формування та подання бухгалтерської звітності з екологічними параметрами діяльності природокористувача супроводжує:

- необхідність відображення величин витрат і зобов'язань, покликаних продемонструвати ставлення суб'єкта господарювання до навколишнього середовища і вплив природоохоронної діяльності на фінансовий стан підприємства;
- необхідність виявлення природоохоронних витрат з метою управління та оцінки результативності природоохоронної діяльності;
- обов'язковість дотримання концепції сталого розвитку і дотримання принципу екоефективності функціонування господарюючого суб'єкта;
- інформаційна потреба інвесторів для прийняття інвестиційних рішень;
- нові інформаційні потреби користувачів (контролюючих органів, банків, інвесторів, громадськості та конкурентів) щодо здійснення та результативності природоохоронних заходів.

За відсутності прямої нормативної регламентації розкриття інформації про екологічні наслідки господарської діяльності у фінансовій звітності, питання включення екологічної складової у бухгалтерські звіти активно обговорюються як в наукових колах, так і практикуючими фахівцями [2, 3, 4]. Окремі дослідники відзначають, що стримування практики еколого-орієнтованої бухгалтерської звітності обумовлено не тільки наявністю в даній галузі проблем методологічного характеру, а й потенційно наявною можливістю виникнення негативних наслідків розкриття подібної інформації для підприємства (табл. 1).

**Таблиця 1. Витрати і вигоди економічного суб'єкта від розробки і публікації бухгалтерського звіту з екологічної діяльності**

Можливі витрати	Можливі вигоди
Оформлення	Підвищення рівня власної інформативності
Видання та розповсюдження	Націленість на збір інформації
Відволікання уваги від більш важливих проблем	Сприятливий моральний клімат для персоналу
Зростання витрат на дослідження і моніторинг	Підтримка відкритості інформації
Негативна реакція на інформацію	Хороші відносини з громадськістю
Збільшення увага з боку груп активістів	Відволікання уваги від неприємних проблем
Зростання недовіри	Внутрішнє законодавство, що випереджає час
Погіршення відносин з фінансовими колами	Поліпшення відносин з акціонерами
Ретельна перевірка при видачі ліцензій	Поінформованість інвесторів та суспільства

В даний час в Україні, як і в більшості країн світу, немає нормативних актів з регулювання облікової діяльності в галузі екології, які б вимагали докладного відображення у фінансовій звітності показників, пов'язаних з природоохоронною діяльністю. Тому практика окремих вітчизняних компаній

із впровадженню еко-орієнтованих інформаційних систем і звітності носить добровільний характер, переживає етап свого становлення. До неврегульованих питань, що стримує цей рух, слід віднести:

- нерозроблений в повній мірі понятійний апарат, що вимагає адаптації термінології в області екологічного бухгалтерського обліку та звітності;
- складність і невизначеність бухгалтерських оцінок в екологічній сфері;
- короткостроковий характер інформації, в той час як вирішення екологічних питань мають довгостроковий характер;
- орієнтація традиційної моделі обліку та звітності на результат минулих економічних подій;
- відсутність комплексної методики відображення екологічних аспектів в обліку, вимог і рекомендацій щодо формування і розкриття інформації в екологічній звітності;
- недостатнє нормативно-правове регулювання питань інформаційного забезпечення управління охорони навколишнього середовища, раціонального природокористування та екологічної безпеки господарюючих суб'єктів.

Подолання зазначених труднощів дозволить створити дієвий інструмент управління природоохоронною та господарською діяльністю економічного суб'єкта, який функціонує в режимі екоефективності.

### Список літератури

1. Вороновська О. Сутність і розвиток екологічного обліку / О. Вороновська // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2 (31). – С. 195-200.
2. Скрипник М.Є. Організація стратегічного обліку в умовах інноваційної діяльності / М.Є. Скрипник // Економіка і суспільство. – № 3. – 2016. – С. 542-548.
3. Скрипник М.Є. Елементи облікової політики: необхідність та шляхи оптимізації / М.Є. Скрипник // Збірник матеріалів Всеукраїнської конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». – Кременчук, 2013 – С. 315-318.
4. Integrated Environmental and Economic Accounting — United Nations, European Commission, International Monetary Fund Organization for Economic Cooperation and Development World Bank, 2003. – 598 p.

**Тарасова Г.О.**

*к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту,*

**Місячний В.М.**

*магістрант кафедри обліку і аудиту,*

*Київський національний університет технологій та дизайну*

*м. Київ, Україна*

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ЗАРОБІТНОЮ ПЛАТОЮ

Заробітна плата є багатогранною економічною категорією, що посідає вагомe місце серед показників прибутку, податків, зайнятості, попиту. Виняткова роль заробітної плати в функціонуванні економіки зумовлена тим,

що вона має одночасно та рівноцінно виконувати принаймні чотири основні функції – відтворювальну, стимулюючу, регулюючу і соціальну [5, с. 44].

Облік заробітної плати є однією з найважливіших та найскладніших ділянок роботи бухгалтера, що потребують точних та оперативних даних, в яких відображаються зміни чисельності робітників, витратах робочого часу, категоріях робітників, здійснюється аналіз та контроль за використанням трудових ресурсів [3, с. 210].

Порядок нарахування заробітної плати працівникам залежить від застосовуваних на підприємстві форм оплати праці та організації виконання робіт. Узагальнено методика обліку заробітної плати можна відобразити трьома етапами: нарахування, утримання із заробітної плати та визначення суми оплати до видачі. Нарахування заробітної плати при погодинній оплаті праці визначається шляхом множення відпрацьованих нормо-годин на тарифну ставку, а розмір премій визначається множенням суми погодинної заробітної плати на визначений процент премій. Для нарахування основної заробітної плати працівникам-відрядникам необхідний підсумок про виробіток і розцінки за виконані роботи.

Для обліку виробітку послуг використовуються первинні документи, що залежать від характеру діяльності, системи організації і оплати праці. На підставі первинних документів здійснюється нарахування заробітної плати, яка визначається множенням встановленої розцінки за одиницею послуги на кількість послуг. При відрядно-преміальній заробітній платі відзначається норма виробітку. Нарахування заробітної плати здійснюється у розрахунково-платіжній відомості по кожному працівнику за її видами (відрядна, погодинна, премії та різного виду нарахування). До інших нарахувань відносяться доплати за роботу в святкові (вихідні дні), роботу в понад урочний час, персональні надбавки, інші доплати. Також одним з нарахувань є нарахування допомоги по тимчасовій непрацездатності. Джерелом виплати цієї допомоги є кошти фонду соціального страхування. Оплата допомоги по тимчасовій непрацездатності здійснюється на основі листків непрацездатності і таблицю обліку використаного часу.

Різниця між нарахованою сумою заробітної плати і утриманнями складає суму до видачі для кожного робітника. На сьогоднішній день видача заробітної плати на більшості підприємств проводиться не по платіжних відомостях, а у безготівковому порядку – кошти перераховуються на карткові банківські рахунки кожного працівника.

Для обліку заробітної плати застосовується рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», який має такі субрахунки:

- 661 «Розрахунки за заробітною платою»;
- 662 «Розрахунки з депонентами»;
- 663 «Розрахунки за іншими виплатами».

За кредитом рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» відображаються нарахована працівникам підприємства основна та додаткова заробітна плата, премії, допомога по тимчасовій непрацездатності, інші належні

до нарахування працівникам виплати, за дебетом - виплата основної та додаткової заробітної плати, премій, допомоги по тимчасовій непрацездатності тощо; вартість одержаних матеріалів, продукції та товарів у рахунок заробітної плати (погашення заборгованості перед працівниками за іншими виплатами); утримання податку з доходів фізичних осіб, відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, платежів за виконавчими документами та інші утримання з виплат працівникам.

Субрахунок 662 «Розрахунки з депонентами» застосовується у разі одержання підприємством готівки для виплати через касу підприємства та неотримання її працівниками в установлений строк. В цьому випадку заборгованість підприємства з заробітної плати відображається за дебетом субрахунків 661 «Розрахунки за заробітною платою» і 663 «Розрахунки за іншими виплатами» та кредитом субрахунку 662 «Розрахунки з депонентами».

На субрахунку 663 «Розрахунки за іншими виплатами» ведеться облік розрахунків за виплатами, що не належать до фонду оплати праці, зокрема допомога по частковому безробіттю, допомога по тимчасовій непрацездатності.

Аналітичний облік розрахунків ведеться за кожним працівником, видами виплат та утримань. Аналітичний облік розрахунків по заробітній платі має стільки ж рахунків, скільки працюючих на підприємстві за обліковим складом, тобто це облік розрахунків по заробітній платі по кожному працюючому окремо. Сума всіх нарахувань заробітної плати по кожному аналітичному рахунку (тобто по кожному працюючому) дорівнюватиме кредитовому обороту синтетичного рахунка 66 за звітний місяць, тобто сумі нарахованої заробітної плати по цеху, відділу, підприємству в цілому. Сума всіх відрахувань за аналітичними рахунками дорівнюватиме дебетовому обороту синтетичного рахунка 66. Кредитове сальдо рахунка 66 показує заборгованість підприємства робітникам і службовцям. Аналітичний облік розрахунків із працівниками ведеться в розрахункових і розрахунково-платіжних відомостях. Нараховані суми відображаються, крім того, в особових рахунках установленої форми.

Згідно ст. 6 Закон України «Про оплату праці» та ст. 96 Кодексу законів про працю України, з 01 січня 2017 року оклад працівника не може бути меншим, ніж розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб на 1 січня календарного року [1, 2]. Оскільки у 2019 р. держбюджетом України прожитковий мінімум для працездатних осіб встановлений на рівні 1921 грн., мінімальний розмір окладу на 2019 р. повинен складати не менше 1921 грн.

Крім того, передбачається зміна зазначеного показника протягом року: з 1 липня 2019 р. він має становити 2007 грн., а з 1 грудня 2019 р. зросте до 2102 грн.

Нарахована заробітна плата за відпрацьовану норму часу в 2019 році не може бути меншою за розмір мінімальної заробітної плати, тобто 4173 грн [4]. Отже, якщо працівник відпрацював повну норму часу (тобто у місяці нарахування зарплати він не хворів, не перебував у відпустці, не був прийнятий або звільнений та ін.), йому не можна виплатити заробітну плату у розмірі меншому, ніж розмір мінімальної заробітної плати, що становить 4173,00 грн. в

2019 році. Тому, якщо оклад працівника встановлений на рівні меншому, ніж 4173,00 грн., йому необхідно робити доплату до рівня мінімальної заробітної плати (за умови відпрацьованої норми часу).

### Список літератури

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>
2. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
3. Мягких І. М. Перспективні напрями мотивації як засобу підвищення ефективності праці в ринкових умовах України / І.М. Мягких // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №9 (123). – С.208-216.
4. Розрахунок зарплати в Україні в 2019 році: нарахування, утримання, «на руки» працівнику [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://smartfin.ua/page/rozrahunok-zarplati-v-ukrayini-v-2019-rotsi-narahuvannya-utrimannya-na-ruki-pratsivniku>
5. Складанна К. І. Необхідність комплексної системи мотивації та стимулювання праці / А. Г. Семенов, К. І. Складанна // Проблеми та перспективи розвитку малого і середнього підприємництва в Україні: економічний, правовий та управлінський аспекти : зб. матер. наук.-практ. круглого столу. – Запоріжжя : КПУ, 2016. – С. 42–45.

**Цуркан А.О.**

*магістр*

Науковий керівник: **Коваль Л.В.**, *к. е. н., доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку,  
Вінницький національний аграрний університет  
м. Вінниця, Україна*

## ЗВІТНІСТЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Основною метою діяльності кожного підприємства є отримання прибутку. Для вивчення основних фінансових показників і прийняття управлінських рішень використовують фінансову звітність, яка дає можливість побачити поточний фінансово-господарський стан підприємства або результати його діяльності минулих періодів. Це є досить важливим для різних користувачів звітної інформації, як внутрішніх так і зовнішніх. Важливу роль звітність відіграє і для держави. Досить суттєвим є те щоб підприємства надавали достовірні фінансові показники до органів Державної фіскальної служби.

Податкова звітність дає можливість встановити рівень податкового навантаження та обґрунтувати раціональну податкову політику підприємства. Статистична звітність забезпечує побудову макроекономічних показників, які відображають узагальнену характеристику стану та рівня розвитку економіки в цілому, окремих її галузей і видів економічної діяльності. Крім цього, дані статистичної звітності підприємство використовує для економічного аналізу



показників праці, основних засобів, дебіторської та кредиторської заборгованості, інвестицій, інновацій тощо. Головна мета управлінської звітності полягає у забезпеченні керівництва та менеджерів необхідними даними для прийняття управлінських рішень, здійснення планування, ведення контролю і виміру показників функціонування підприємства, які в подальшому будуть приносити економічні вигоди.



**Рис. 1. Місце інформації в процесі управління підприємством**

Джерело: [1, 2, 3]

Зважаючи на те, як звітність впливає на прийняття управлінських рішень, можна виокремити такі вимоги до побудови системи звітної інформації: відповідати організаційній структурі підприємства (об'єднання, підприємства, бізнес-одиниці); забезпечувати менеджмент на різних рівнях управління необхідними даними; містити дані, необхідні для вимірювання рівня реалізації стратегічних та тактичних цілей підприємства та структурних підрозділів; виконувати функцію раннього попередження ризиків; містити зіставні цільові, планові, контрольовані і фактичні показники у звітах; зберігати незмінність форматів та форм для стандартних звітів протягом планового періоду; оперативно надавати звіти зацікавленим особам в межах їх компетенції; мати простий, зрозумілий та наочний формат [2].

Чітке дотримання ефективної системи складання та подання звітної інформації, допоможе швидко та ефективно приймати управлінські рішення, аби запобігти виникненню кризових явищ на підприємстві.

### **Список літератури**

1. Коваль Л.В. Вплив облікової інформації щодо власного капіталу на прийняття управлінських рішень / Л.В. Коваль, А.В. Арсенюк // Ефективна економіка. – 2017. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5632> (дата звернення 01.12.2017 р.). – Назва з екрана (стаття, фахове видання).
2. Колос І.В. Звітність як елемент системи управління підприємством / І.В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 8. – С. 26-31.
3. Подунай В.В, Бурко К.В. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на вітчизняних підприємствах / В.В. Подунай, К.В. Бурко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 10 (37). – Ч. 4. – Редкол.: відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. – Луцьк, 2013. – С. 141-146.

**Чабанюк О.М.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку,*

**Кузьмінська К.І.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку,*

*Львівський торговельно-економічний університет*

*м. Львів, Україна*

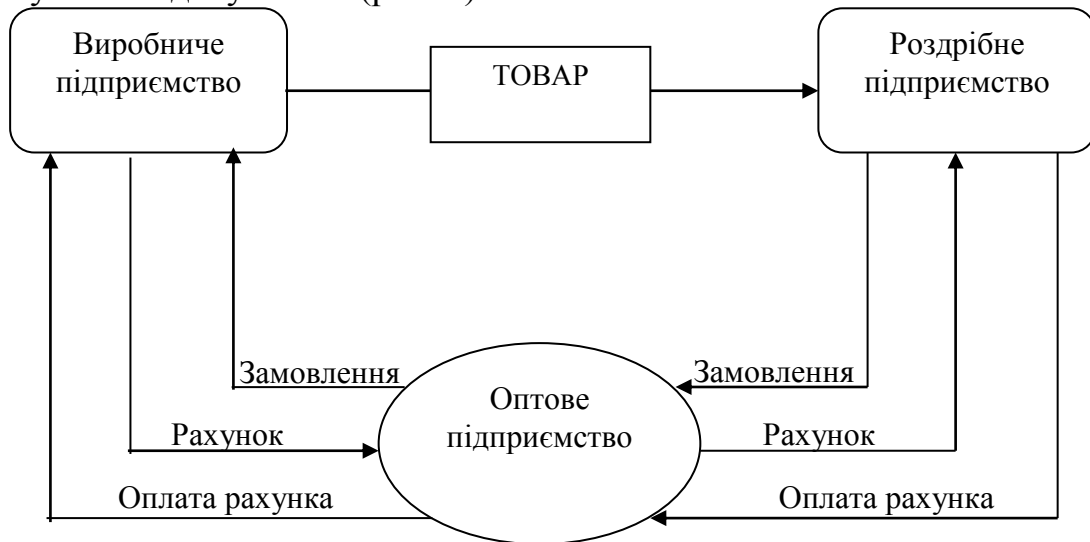
## **ОСОБЛИВОСТІ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ТРАНЗИТОМ У ТОРГІВЛІ**

Облік у підприємствах оптової торгівлі здійснюється з дотриманням єдиних методологічних принципів, установлених Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій, а також іншими нормативними актами щодо ведення бухгалтерського обліку і складання звітності.

Особливості документального оформлення та відображення в обліку операцій реалізації товарів залежить від способу реалізації: транзитом чи з оптового складу (прямі поставки).

При реалізації товарів транзитом з участю в розрахунках оптове підприємство на підставі договорів, укладених між постачальником та покупцем, виписує наряд на відвантаження товарів покупцю. Наряд містить інформацію про кількість та перелік товару, що підлягає відвантаженню. Копію наряду відправляють покупцю. На відвантажені товари підприємство-продавець виписує розрахунково-платіжні документи – один комплект відправляється покупцю, другий – оптовому підприємству, яке повинно утримати платежі за реалізовані товари з покупців і перерахувати їх

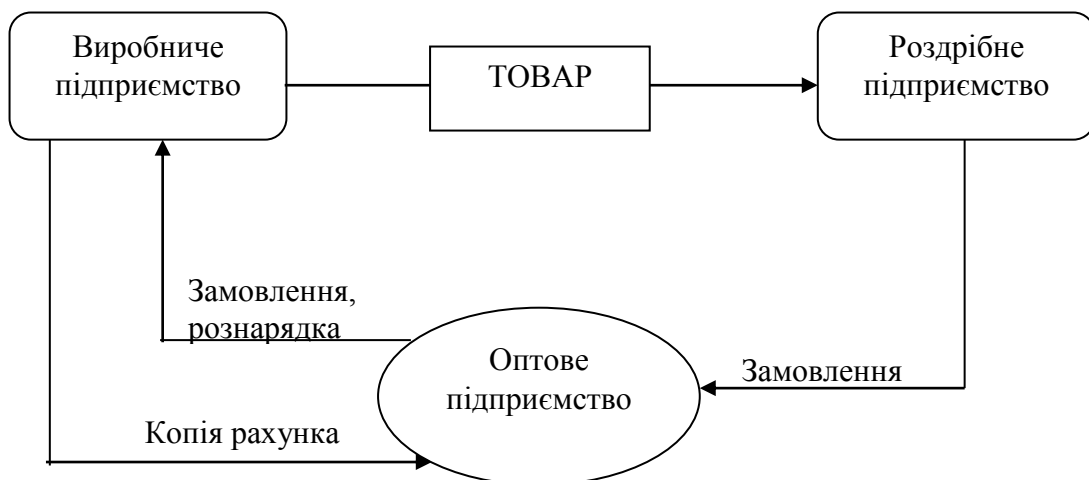
постачальнику. Якщо транспортні витрати повинні оплачуватись за рахунок покупця, а товар доставлений транспортом постачальника. То в обох комплектах розрахункових документів зазначається сума транспортних витрат, які підлягають відшкодуванню. Якщо ці витрати повинно відшкодувати оптове підприємство, то вони вказуються тільки в комплекті його розрахункових документів (рис. 1).



**Рис. 1. Схема транзитного товарообігу з участю в розрахунках оптового підприємства**

За транзитного товарообігу з участю в розрахунках оптового підприємства, організовуючи транзитний обіг, саме веде розрахунки з підприємством постачальником за відвантажені товари, і стягує їх вартість з надбавкою з покупців-одержувачів. Таким чином, оптове підприємство є кредитором роздрібних торговельних підприємств. Така схема реалізації є вигідною для роздрібних підприємств, які є обмеженими в обігових коштах.

За транзитного товарообігу без участі у розрахунках роль оптового підприємства зводиться до організації товаро просування (рис. 2).



**Рис. 2. Схема транзитного товарообігу з без участі в розрахунках оптового підприємства**

Узагальнена інформація про документи, якими оформляються операції з реалізації товарів на оптових підприємствах наведено у табл. 1.

У зв'язку з тим, що при транзитному обігу товари відвантажуються чи відпускаються організаціям і підприємствам, що не є в договірних відносинах з підприємствами-постачальниками, оптова база, виступаючи як покупець за договором, надсилає останнім розпорядницькі документи на відвантаження чи відпуск товарів. Такими розпорядницькими документами є рознарядки. У рознарядці вказуються найменування, кількість, асортимент і терміни відвантаження товарів, номер і дата договору постачання; передбачаються поштові реквізити (повне найменування одержувача і його поштова і телеграфна адреса, найменування і місцезнаходження банку, що його обслуговує, номер рахунка в банку). У необхідних випадках сторони можуть обумовити в договорі додаткові реквізити, що повинні міститися в рознарядках. Порядок і терміни подання рознарядок, а також внесення до них змін устанавлюються договорами.

**Таблиця 1. Супровідні документи з обліку надходження товарів в оптовій торгівлі**

	Зміст господарської операції	Накладна	Рахунок	Рахунок-фактура	Наряд	Податкова накладна	Виписка банку	ТТН	Розпорядження	Копія платіжного доручення
1	Реалізація товару зі складу за цінами продажу, у т. ч.:	+	+	+		+				
1.1	безпосередньо представнику покупця	-	-			+				
1.2	на умовах попередньої оплати					+				
1.3	на умовах наступної оплати					+				
1.4	залізничним транспортом					+				+
1.5	автомобільним транспортом					+		+		
2	Реалізація товарів транзитом з участю в розрахунках				+				+	
3	Реалізація товарів транзитом з без участі в розрахунках								+	
3.1	Одержання грошових коштів та реалізований товар						+			

Оптова база не може обмежити свою роботу при транзитному обігу тільки складанням рознарядок. Вона зобов'язана здійснювати систематичний контроль за ходом транзитних відвантажень товарів і вживати заходів щодо забезпечення своєчасного постачання товарів у необхідній кількості й асортименті роздрібним торговим підприємствам, що є покупцями бази. За виконання цих зобов'язань база несе майнову відповідальність перед своїми покупцями.

### Список літератури

1. Мединська Т.В., Чабанюк О.М., Малець А.Т. Спеціальні податкові режими в контексті реформування Податкового кодексу України // Сталий розвиток економіки. - Хмельницький, 2017. – № 3 (36).
2. Чабанюк О.М., Мединська Т.В. Облік та оподаткування в системі управління підприємством. - URL <http://economyandsociety.in.ua/journal-11/18-stati-11/1267-chabanyuk-o-m-medinska-t-v> (дата звернення: 08.04.2019).
3. Чабанюк О.М., Кузьмінська К.І. Облік і оподаткування у торгівлі та підприємствах ресторанного бізнесу. Навч. посіб. / О.М. Чабанюк, К.І. Кузьмінська. - К. : Алерта, 2019. - 214 с.

**Черненко К.В.**

*к. е. н., старший викладач кафедри бухгалтерського обліку,  
Полтавська державна аграрна академія  
м. Полтава, Україна*

### ЕЛЕКТРОННИЙ ЦИФРОВИЙ ПІДПИС

Електронний цифровий підпис (ЕЦП) (англ. digital signature) – вид електронного підпису, отриманого за результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, який додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача.

Електронний цифровий підпис накладається за допомогою особистого ключа та перевіряється за допомогою відкритого ключа.

Надійний засіб електронного цифрового підпису – засіб електронного цифрового підпису, що має сертифікат відповідності або позитивний експертний висновок за результатами державної експертизи у сфері криптографічного захисту інформації.

Одним із елементів обов'язкового реквізиту є електронний підпис, який використовується для аутентифікації автора та/або підписувача електронного документу іншими суб'єктами електронного документообігу.

Оригіналом електронного документа вважається електронний примірник з електронним цифровим підписом автора.

Електронний цифровий підпис є складовою частиною інфраструктури відкритих ключів.

Електронний цифровий підпис призначений для використання фізичними та юридичними особами - суб'єктами електронного документообігу:

- для аутентифікації підписувача;
- для підтвердження цілісності даних в електронній формі.

ЕЦП як спосіб ідентифікації підписувача електронного документу, дозволяє однозначно визначати походження інформації (джерело інформації), що міститься у документі. Завдяки цьому ЕЦП є також надійним засобом розмежування відповідальності за інформаційну діяльність у суспільстві, зокрема, відповідальності за дезінформування.

Юридична значимість інформації, представлена у вигляді електронного документу – придатність електронного документу для використання у юридичних процесах.

Для того, щоб стверджувати, що на момент підписання електронний документ мав юридичну силу, необхідно перевірити наступне:

- електронний підпис, накладений на електронний документ, перевіряється згідно з криптографічним алгоритмом;
- сертифікат відкритого ключа, який використовується для перевірки електронного підпису, випущено кваліфікованим постачальником електронних довірчих послуг;
- сертифікат відкритого ключа, який використовується для перевірки електронного підпису, був чинним на момент накладення електронного підпису (момент підписання встановлюється за електронною позначкою часу);
- постачальник електронних довірчих послуг належав до кваліфікованих постачальників електронних довірчих послуг на момент накладення електронного підпису (момент підписання встановлюється за електронною позначкою часу).

У зв'язку з тим, що строк чинності сертифіката відкритого ключа підписувача обмежений 1 або 2 роками в залежності від регламенту Центру сертифікації ключів (надавача електронної довірчої послуги), а деякі електронні документи потребують тривалого архівного зберігання, використовують спеціальні політики архівного зберігання електронних документів з підтвердженням їх чинності на момент підписання.

Для того, щоб забезпечити можливість перевірки чинності електронного документа протягом 3-5 років з моменту створення використовують ЕЦП з повним набором даних перевірки (CAAdES-X Long відповідно до ДСТУ ETSI TS 101 733:2009), що включає в себе:

- дані підпису;
- сертифікат відкритого ключа підписувача;
- електронну позначку часу;
- дані підтвердження чинності – список відкликаних сертифікатів або відповідь за протоколом OCSP на момент накладання електронного підпису;
- ланцюжки сертифікатів для перевірки сертифіката відкритого ключа підписувача, електронної позначки часу та даних підтвердження чинності.

Для того, щоб забезпечити можливість перевірки чинності електронного документа після завершення строку чинності сертифікатів, використовуються контрольні записи, які засвідчують чинність електронного документа, що створюються перед завершенням чинності електронного документа або попереднього контрольного запису [2].

Особистий ключ ЕЦП формується на підставі абсолютно випадкових чисел, що генеруються давачем випадкових чисел, а відкритий ключ обчислюється з особистого ключа ЕЦП так, щоб одержати другий з першого було неможливо.

Особистий ключ ЕЦП є унікальною послідовністю символів довжиною

264 біти, яка призначена для створення Електронного цифрового підпису в електронних документах. Працює особистий ключ тільки в парі з відкритим ключем. Особистий ключ необхідно зберігати в таємниці, адже будь – хто, хто дізнається його, зможе підробити Електронний цифровий підпис. Документ підписується ЕЦП за допомогою особистого ключа ЕЦП, який існує в одному екземплярі тільки у його власника. Цьому особистому ключу відповідає відкритий ключ, за допомогою якого можна перевірити відповідність ЕЦП його власнику.

Чинне законодавство не визначає особливості застосування ЕЦП, щодо документів, термін дії яких перевищує термін дії ЕЦП. Також не визначено статус підписаних документів, термін дії яких не закінчився, у разі компрометації ЕЦП. Це дозволяє реалізувати два види атак на ЕЦП:

1. Використання недійсного ЕЦП (скомпрометованого, або ЕЦП, термін дії якого закінчився) для підпису документів заднім числом;

2. Визнання підписаного документу без позначки часу, сертифікат якого на час перевірки підпису не діє, недійсним на підставі того, що неможливо встановити чи був документ підписаний дійсним ЕЦП, чи був підписаний заднім числом недійсним ЕЦП. Ця атака може супроводжуватись брехливою заявою про компрометацію ключа ЕЦП.

Ця вразливість позбавляє змісту такі послуги сертифікаційних центрів, як призупинення дії ЕЦП або реєстрація компрометації ключа ЕЦП.

Головною помилкою, що призвела до з'явлення вразливості, є сприйняття інфраструктури ЕЦП обмеженою відношеннями двох сторін, що перевіряють підпис на момент складання документу. При цьому не враховується роль арбітра при виникненні спорів, щодо підписаного документу. Тобто валідність підписаного документа розглядається у статиці, а має розглядатися у динаміці.

Атака підпису заднім числом може бути успішно змодельована з використанням чинного ЕЦП і сертифікованого ПЗ переведенням системного годинника комп'ютера назад.

Враховуючи наявність такої критичної вразливості, національний електронний документообіг, у якому не застосовується позначка часу, обмежується підписанням документів, валідність яких перевіряється тільки на момент підпису. Прикладом таких документів є подача електронної звітності.

Щодо електронного цифрового підпису довгострокових документів, то кожний такий документ може бути визнаний недійсним навіть протягом терміну валідності ЕЦП за алгоритмом:

1. При виникненні суперечок щодо підписаного документу сторона, що зацікавлена у визнанні документу недійсним, подає заяву про компрометацію ключа, наприклад, у зв'язку з наявністю вірусів на комп'ютері де використовується ЕЦП, або за фактом наявності на цьому комп'ютері програмного забезпечення, що надає можливість несанкціонованого доступу;

2. Під час початку судового процесу, який має встановити валідність підписаних документів, стверджувати, що документ був складений після факту компрометації ключа ЕЦП особою – викрадачем ключа і підписаний заднім

числом;

3. Продемонструвати можливість підписання документу заднім числом [1].

При чинній законодавчій базі і засобах ЕЦП, що використовуються сьогодні, національний ЕЦП непридатний для електронного документообігу у широкому змісті цього терміну.

### Список літератури

1. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/D1%83>.
2. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%AE%D1%80>.

**Черненко К.В.**

*к. е. н., старший викладач кафедри бухгалтерського обліку,  
Полтавська державна аграрна академія  
м. Полтава, Україна*

## ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ

Електронні гроші (також відомі як e – money, e – гроші, електронна готівка, електронні обміни, цифрові гроші, цифрова готівка чи цифрові обміни) – означення грошей чи фінансових зобов'язань, обмін та взаєморозрахунки з яких проводяться за допомогою інформаційних технологій [1].

Відповідно до законодавства України, електронні гроші — одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі.

Випуск електронних грошей в Україні може здійснювати виключно банк, який і бере на себе зобов'язання з їх погашення в обмін на готівкові або безготівкові кошти.

Директива Європейського Парламенту та Ради дає по суті таке саме визначення, однак не обмежує коло емітентів типом установи: випуск електронних грошей можуть здійснювати як банки, так і інші установи відповідно до встановлених вимог: Електронні гроші означають грошову вартість, як представлено у вимозі до емітента, які зберігаються на електронному пристрої, в тому числі магнітному, випускаються для отримання коштів з метою здійснення платіжних операцій та приймаються фізичною або юридичною особою, відмінною від установи – емітента електронних грошей [2].

Таким чином, це грошове зобов'язання емітента в електронному вигляді, які знаходяться на електронному пристрої у розпорядженні користувача і приймається в оплату іншими, ніж емітент, особами. Емітент зобов'язаний забезпечити, щоб сума випущених ним електронних грошей не перевищувала суми отриманих ним від користувачів та агентів готівкових або безготівкових коштів та суми отриманих агентом з поповнення готівкових коштів, які мають



бути перераховані емітенту. Пристроєм, на якому вони зберігаються, може бути: мікропроцесорна картка, комп'ютер користувача, сервер системи розрахунків електронними грошима, мобільні телефони тощо.

Законодавчими актами України визначено, що грошовою одиницею України є гривня, а грошові кошти (гроші) існують у формі готівки (грошових знаків: банкнот і монет, що мають зазначену на них номінальну вартість) та у безготівковій формі (записів на рахунках у банках: кошти на рахунках та депозити до запитання). Із появою електронних грошей постало питання про визначення місця електронних грошей у теорії сучасних грошей.

Економічна природа всіх сучасних грошей є кредитною, оскільки з одного боку банкноти і монети, емітовані центральним банком, є його борговим зобов'язанням у вигляді гарантій забезпечити купівельну спроможність грошей та прийнятність на території всієї держави, з іншого – безготівкові кошти, залучені банками у депозити, є зобов'язаннями цих банків повернути вкладникам грошові кошти.

Так само по суті електронні гроші мають кредитну природу у вигляді зобов'язання емітента.

Електронні гроші у принципі не збільшують масу грошей, проте збільшується швидкість їх обігу, оскільки вони виступають, як засіб забезпечення і прискорення комерційних операцій.

Електронні гроші належать до тих фінансово економічних аспектів, що безпосередньо мають причетність до діяльності уряду, державних органів і громадськості. У перспективі центральні банки втрачатимуть монополізм у сфері грошово – кредитної емісії та організації грошового обігу внаслідок динамічного розвитку інформаційних технологій. Відтак, можна виділити три важливі тенденції у цій сфері:

- по – перше, з'являються ознаки зниження попиту на традиційні «банківські» гроші в якості засобів обігу і платежу;
- по – друге, відбуваються кардинальні зміни в кредитуванні нефінансового сектору, в результаті яких банківські депозити припиняють бути головною базою позик для юридичних та фізичних осіб;
- по – третє, формуються більш досконалі механізми приватного клірингу, які в перспективі можуть замінити систему розрахунків між контрагентами через центральні банки [3].

Новий поштовх для розвитку електронних грошей на карткових носіях в Україні, як і в усьому світі, дасть упровадження безконтактних технологій для проведення платежів [3]. Адже нині значну питому вагу корпоративних клієнтів становлять представники малого та середнього бізнесу, які формують попит на послуги дистанційного банківського обслуговування. Крім того, дедалі більше приватних клієнтів виявляє бажання працювати з банківськими установами за допомогою Інтернет – технологій, не відвідуючи банківську установу/

### Список літератури

1. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення 20.03.2019).

2. Електронні гроші // Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. д. ю. н., проф. Л.К. Воронової. — 2-е вид., переробл. і доповн. — К. : Алерта, 2011. — 558 с.
3. Барабан Л.М. Електронні гроші: можливості, тенденції та перспективи розвитку в Україні [Електронний ресурс] / Л.М. Барабан // Фінансовий простір. — 2014. - № 4. — С. 24 –34. — Режим доступу: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1403/14blmegm.pdf>.

**Шепель І.В.**

*к. е. н., доцент кафедри обліку і оподаткування  
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»  
м. Херсон, Україна*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ПОДАННІ СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ**

З 1 січня 2010 року у Вас є можливість подати статистичну звітність в електронному вигляді. Така технологія дозволяє підготувати звіт за допомогою програмного забезпечення, яке використовується в суб'єкта господарської діяльності, зекономити час працівників на відвідування підрозділу статистики, своєчасно і оперативно мати інформацію щодо зміни форм статистичної звітності.

Держстат запровадив роботу нового сервісу для електронного звітування - безкоштовне програмне забезпечення «Кабінет респондента». Доступ до «Кабінету респондента» відкрито з 01.02.2019 р. за посиланням: <https://statzvit.ukrstat.gov.ua/>. У «Кабінеті респондента» можна в онлайн-режимі звітувати за формами державної статистичної звітності. До переліку статистичної звітності наразі включено 65 форм. Для реєстрації та роботи в «Кабінеті респондента» необхідно мати електронний підпис із двома сертифікатами: для підписання та шифрування.

У "Кабінеті респондента" Ви зможете в онлайн-режимі звітувати за формами державної статистичної звітності. Для реєстрації та роботи в "Кабінеті респондента" необхідно мати електронний підпис із двома сертифікатами: для підписання та шифрування\*. Наразі сервіс підтримує електронний підпис одного з наведених нижче кваліфікованих надавачів електронних довірчих послуг (акредитованих центрів сертифікації ключів - АЦСК): Інформаційно-довідковий департамент ДФС, АТ КБ "ПРИВАТБАНК", ТОВ "Центр сертифікації ключів "Україна", Міністерства внутрішніх справ України, ТОВ "КЛЮЧОВІ СИСТЕМИ", ТОВ "Арт-мастер", ДП "Національні інформаційні системи".

Перелік АЦСК, які підтримуються в "Кабінеті респондента", буде розширюватися. Коректна робота в "Кабінеті респондента" можлива в браузерах Internet Explorer версії не нижче 9, Mozilla Firefox 35+, Opera 12+, Google Chrome 45+. У разі виникнення питань щодо роботи в "Кабінеті респондента" Ви можете скористатись інструкцією користувача, розміщеною безпосередньо у "Кабінеті респондента", або звернутись за консультацією до

спеціалістів Головного управління статистики за телефонами :або за E-mail: ekabinet@mk.ukrsta.gov.ua/

У разі відсутності сертифіката шифрування, обов'язковість якого передбачена наказом Адміністрації Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України від 18.12.2012 № 739 «Про затвердження Вимог до форматів криптографічних повідомлень», потрібно звернутися до кваліфікованого надавача електронних довірчих послуг для його отримання.

Звітування до органів державної статистики в електронному вигляді здійснюється відповідно до Порядку подання електронної звітності до органів державної статистики, затвердженого наказом Держкомстату від 12.01.2011 р. № 3 та зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 29.03.2011 р. за № 408/19146 (далі – Порядок). Подання респондентом електронних звітів, відповідно до п. 3.1 Порядку, здійснюється виключно на добровільних засадах і за його ініціативою. У разі подання респондентом звітності в електронному вигляді він має право не подавати відповідні форми статистичної та/або фінансової звітності на папері.

Для здійснення звітування в електронному вигляді до органів державної статистики респонденту необхідно мати: а) програмне забезпечення для формування звітності в електронному вигляді у визначеному Держстатом форматі з вбудованим надійним засобом кваліфікованого електронного підпису; б) доступ до мережі Інтернет та можливість відправлення/приймання електронних повідомлень за допомогою електронної пошти; в) чинні кваліфіковані сертифікати відкритих ключів, сформовані кваліфікованими надавачами електронних довірчих послуг для уповноважених посадових осіб респондента, підписи яких є обов'язковими для звітності на папері.

Послідовність дій респондента для підключення до системи електронної звітності органів державної статистики:

1. Зареєструвати кваліфікований електронний підпис посадових осіб респондента;
2. Заповнити електронний звіт;
3. Підписати електронний звіт кваліфікованим електронним підписом посадових осіб респондента;
4. Надіслати електронний звіт на адресу приймального шлюзу системи електронної звітності Держстату України;
5. Отримати повідомлення про надходження електронного звіту (Квитанція № 1);
6. Отримати повідомлення про перевірку електронного звіту (Квитанція № 2);
7. Умови повторного подання електронного звіту (якщо виявлена помилка).

У зв'язку з перенавантаженням поштового серверу і приймального шлюзу системи електронної звітності, яке зазвичай відбувається в останній день подання квартальної та річної фінансової звітності, можливі технічні проблеми із вчасною доставкою електронної звітності та квитанцій.

З метою уникнення вищезазначених проблем рекомендовано відправляти електронну звітність завчасно, а не в останній день її подання.

**Юр'єва І.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку,*

**Клименко Д.С.**

*студент кафедри економічного аналізу та обліку*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

*м. Харків, Україна*

## **АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Будь-яке підприємство незалежно від форми власності, характеру фінансування внаслідок своєї діяльності несе витрати. Витрати - зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). У затвердженому Наказом Міністерства фінансів № 627 від 27.06.2013 Національному положенню (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1] прописано визначення «витрати», як зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками). До витрат, що виникають у зв'язку зі зменшенням активів, відносяться:

- списання матеріалів у виробництво, для ремонту основних фондів, на адміністративні цілі;
- нарахування зносу (амортизації);
- списання основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів, що стали непридатними і не використовуються;
- втрати від знецінення запасів;
- недостачі запасів (сировини, матеріалів, товарів, готової продукції тощо);
- нарахування резерву сумнівних боргів або списання дебіторської заборгованості, що може бути не погашена;
- благодійні внески;
- визнані економічні санкції - сплачені штрафи, пені.

Витратами, що збільшують зобов'язання, є нарахування:

- зарплати, податків, зборів, обов'язкових платежів;
- відрахування на обов'язкове і добровільне страхування;
- транспортних витрат;
- оренди, комунальних послуг, витрат зв'язку, послуг з реклами;
- на збут, що не можна пов'язати з якимось конкретним видом доходів, тому такі витрати відображаються в тому періоді, в якому вони виникли і списуються в кінці звітного періоду на фінансові результати [2].

У зв'язку з погіршенням загальноекономічних умов функціонування підприємств, сутності їхньої господарської діяльності, постає проблема щодо

управління витратами виробництва та обігу.

Кожне підприємство, починаючи процес виробництва, або приймаючи рішення щодо його розширення, повинне бути впевнене, що у майбутньому воно дасть йому прибуток, який є основою і джерелом засобів для його подальшого розвитку.

Підвищити величину прибутку можна, збільшуючи обсяги виробництва або величину ціни на продукцію (роботи, послуги), що випускаються. Однак це не завжди можливо і доцільно. Тому, в умовах значних економічних обмежень підвищення фінансового результату безпосередньо зв'язано зі зниженням витрат.

Практично на кожному підприємстві існують резерви для зниження витрат до раціонального рівня, що дозволяє домогтися росту економічної ефективності діяльності, підвищення конкурентоздатності продукції. Для забезпечення виживання підприємств, нинішня економічна ситуація спонукає здійснювати контроль за процесами виробництва. Тому для кожного суб'єкта господарювання важливе місце займає детальний аналіз витрат і ефективне управління ними для досягнення високого економічного результату.

Правильність ведення бухгалтерського обліку витрат відповідно до змін, що відбуваються в його організації і техніці супроводження, підвищує роль обліку як основного способу одержання достовірної інформації для прийняття економічно обґрунтованих рішень і попередження виникнення ризику у виробничо-господарській діяльності підприємств, у складанні балансу, звіту про фінансові результати, різноманітної фінансової звітності тощо. Управління витратами доцільно здійснювати у всіх сферах діяльності підприємства, що має велике значення та цінність для всіх місць виникнення і центрів витрат. Це важливо не тільки у взаємозв'язку з діючим у даний час податковим законодавством, але і відповідно до місця бухгалтерського обліку в системі управління організацією.

### **Список літератури**

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» // Наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 «Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку», зареєстрований у Міністерстві юстиції України 21 червня 1999 р. за № 391/3684 (із змінами).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» // Наказ про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 627 (з1242-13 ) від 27.06.2013 р.

**Юрьева И.А.**

*к. э. н., доцент, доцент кафедры экономического анализа и учета,*

**Ибрагимова Г.**

*студент кафедры экономического анализа и учета*

*Национальный технический университет*

*«Харьковский политехнический институт»*

*г. Харьков, Украина*

## **НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, связанный с производством и реализацией продукции (выполненных работ, оказанных услуг) и одновременно выступает необходимым условием следующего витка его деятельности. Высокие значения финансовых результатов деятельности предприятия обеспечивают укрепление бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности предприятия, его деловой активности в производственной и финансовой сферах. Отсюда определение экономического содержания финансового результата деятельности предприятия, изучение его видов, раскрытие задач анализа и формирование методики проведения анализа занимают одно из центральных мест в комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности [1].

Для любого предприятия получение финансового результата означает признание обществом (рынком) результатов его деятельности или получение результатов от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ или услуг. Тогда конечным финансовым результатом для предприятия будет выступать сальдо результата от реализации и расходов, понесенных им для его получения. Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческого предприятия будет являться налог, содержащийся в его составе. Для собственника, инвестора конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после налогообложения. Оставшаяся прибыль после ее налогообложения и выплат дивидендов собственникам, процентов кредиторам является чистый конечный финансовый результат предприятия для его производственного и социального развития.

Методологической основой анализа финансовых результатов деятельности предприятия является целевой подход, т.е. четкое определение и формирование целей анализа, их ранжирование и упорядочение, а также определение задач анализа.

Понятия «финансовые результаты», «прибыль» используются в бухгалтерском, налоговом учете, комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности, финансовом и инвестиционном анализе, финансовом менеджменте. Остановимся на общих моментах и особенностях

использования этих понятий.

Финансовым результатом основной деятельности (от продаж) выступает выручка от продаж, для большей части функционирующих в украинской экономике предприятий отражаемая по принципу начисления (на основе данных об отгруженной продукции). Судить о том, какой конечный финансовый результат получен по итогам продаж, можно только очистив его от причитающихся государству косвенных налогов и себестоимости. Превышение выручки над налоговыми расходами и затратами, ее формирующими, даст положительный результат, называемый прибылью от продаж. Обратная ситуация покажет убыток от продаж. Таким образом, конечным финансовым результатом от продаж выступает прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг).

Целями проведения анализа финансовых результатов являются :

- своевременное обеспечение руководства предприятия и его финансово-экономических служб данными, позволяющими сформировать объективное суждение о результатах деятельности предприятия;
- в различных сферах хозяйствования за отчетный год в сравнении с предыдущим годом, рядом прошедших финансовых периодов, с бизнес-планом, результатами деятельности других предприятий;
- выявление факторов, действие которых привело к изменению показателей финансовых результатов и резервов роста прибыли;
- разработка мероприятий по максимизации прибыли предприятия;
- разработка предложений по использованию прибыли предприятия после налогообложения.

Для достижения поставленных целей в процессе анализа финансовых результатов решаются следующие задачи:

- разработка информационного механизма анализа финансовых результатов, позволяющего своевременно получать достоверную и полную информацию для его проведения в различных направлениях и соответствующих уровнях, аспектах и разрезах;
- анализ и оценка достигнутого уровня прибыли предприятия в абсолютных и относительных показателях;
- анализ взаимосвязи затрат, объема производства и прибыли в целях максимизации ее величины;
- анализ использования прибыли;
- прогнозирование финансовых результатов и разработка мероприятий по их достижению.

Решение данных задач направлено на изучение источников образования прибыли, оценку и анализ ее распределения и использования в интересах собственников, инвесторов, менеджеров и трудового коллектива предприятия, государства в целом. Основные задачи анализа финансовых результатов:

- систематический контроль за выполнением планов реализации

продукции и получением прибыли;

- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- оценка динамики показателей прибыли и рентабельности за анализируемый период,
- изучение источников и структуры балансовой прибыли предприятия и чистой прибыли, расходуемой на выплаты дивидендов, в определении потенциала повышения различных показателей рентабельности.

В научной литературе приводятся и другие подходы к определению целей и задач анализа финансовых результатов, но все они направлены на поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности в сфере бизнеса.

Ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента большое место уделяют в своих исследованиях изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия. Необходимо исследовать особенности формирования систем показателей для анализа финансовых результатов деятельности предприятия [2].

Финансовое обеспечение деятельности предприятия осуществляется с помощью финансовых ресурсов. Их величина определяет возможность финансирования воспроизводственных процессов.

Финансовые ресурсы возникают вследствие взаимодействия ресурсов производства с процессами производственно-хозяйственной деятельности – снабжением, производством, реализацией и распределением, результатом чего являются доходы, расходы, прибыль, финансовые операции.

Финансовый результат деятельности организации характеризует эффективность хозяйствования, а конечным результатом финансовой деятельности являются балансовая бухгалтерская прибыль, которая выступает основным источником пополнения собственных средств предприятия.

Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности имеет несколько функций:

- оценочная – заключается в том, что прибыль позволяет измерить финансовый результат;
- распределительная – прибыль распределяется между предприятием и другими потребителями, а внутри предприятия между акционерами и самим предприятием;
- стимулирующая – прибыль используется для создания стимулирующих фондов (цель этих фондов – поддержать интерес работников к росту эффективности производства).

Таким образом, финансовый результат – главный критерий оценки деятельности для большинства предприятий и характеризуется приростом суммы собственного капитала (чистых активов), основным источником



котрого являються прибуль от основной, инвестиционной, финансовой деятельности, а также в результате прочих обстоятельств.

### Список литературы

- 1 Баканов А.И., Шеремет А.Д., Мельник М.В. Теория экономического анализа: Учебник. 5-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2005. - 536 с.
- 2 Юрьева И.А. Теоретические основы повышения качества высшего экономического образования в Украине: Монография / Коллектив авторов / Харьков. - ТОВ «Планета-Прінт» - 708 с. Рекомендовано решением Ученого совета НТУ «ХПИ», протокол № 4 от 04.05.2018 г.

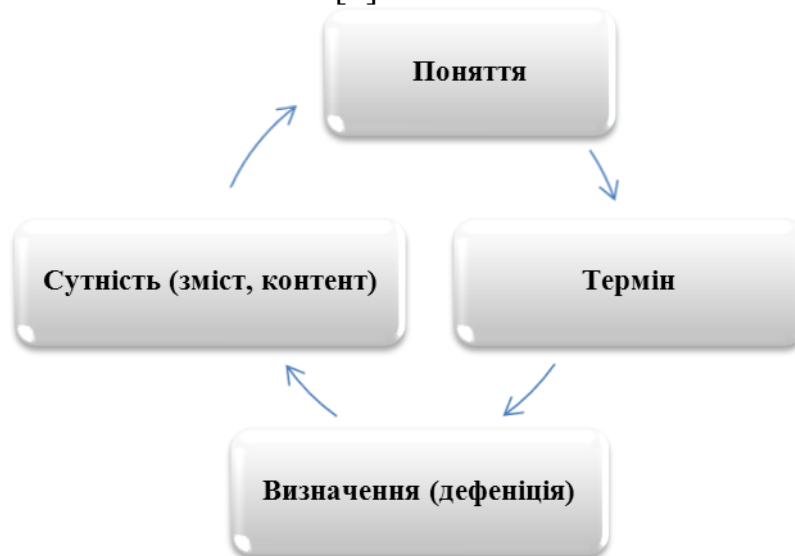
**Яценко В.Ф.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВИТРАТ У НОРМАТИВНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ

Витрати як економічна категорія мають різні підходи до трактування у кожній галузі знань. Фінансовий облік ґрунтується на фундаментальних засадах бухгалтерського обліку та принципах складання фінансової звітності, тому ідентифікація витрат з облікової точки зору має специфічне забарвлення.

В нормативному забезпеченні фінансового обліку відразу декілька термінів і відповідних дефініцій позначають витрати (рис. 1), які виникають під час здійснення звичайної діяльності суб'єкта господарювання, і мають форму вибуття активів, таких як грошові кошти та їх еквіваленти, запаси, основні засоби або виникнення зобов'язань [1].

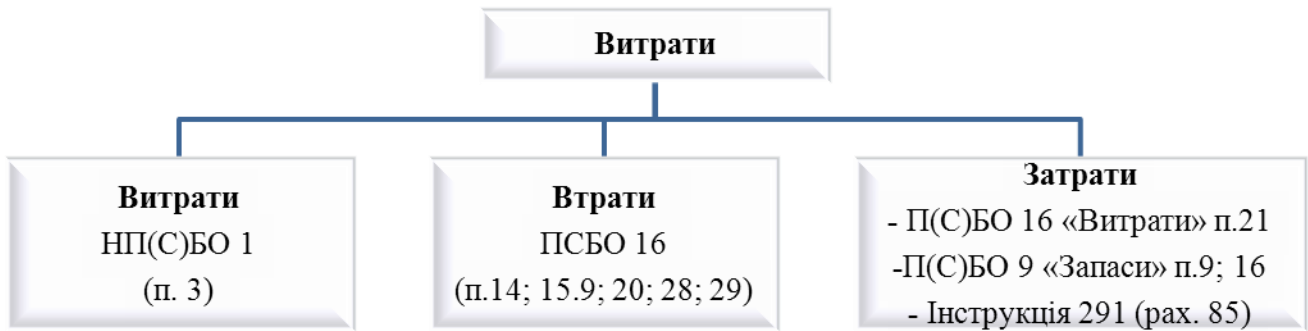


**Рис. 1. Порядок розкриття і визначення поняття**

Витрати у фінансовому обліку розкривається у НП(С)БО 1 «Загальні

вимоги до фінансової звітності» як зменшення економічних вигод у вигляді зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [2]. Методологічні засади формування у фінансовому обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності визначаються П(С)БО 16 «Витрати» [3].

У нормативних документах зустрічаються терміни «Затрати» і «Втрати» (рис. 2).



**Рис. 2. Терміни, які використовуються у фінансовому обліку для позначення поняття «Витрати»**

Матеріальними затратами називають один з економічних елементів витрат операційної діяльності (п.21 П(С)БО 16 «Витрати») і відповідну статтю з кодом 2500 III розділу Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), одночасно рахунок 80, призначений для узагальнення інформації про матеріальні витрати за звітний період має назву «Матеріальні витрати» [4]. Оскільки затратами в економічній науці позначають витрати, які повністю поглинаються об'єктом витрат, зовсім недоречно використання терміну «Затрати» у назві рахунку 85 [4], оскільки цей рахунок призначено для обліку витрат інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, а також інших витрат.

У П(С)БО 9 «Запаси» термін затрати зустрічається двічі. «Транспортно-заготівельні витрати» позначають поняття «затрати на заготівлю запасів (п. 9), а в п. 16 один із методів оцінки вибуття запасів має назву «нормативних затрат» [5].

Отже, для однозначної ідентифікації витрат нормативне забезпечення фінансового обліку потребує узгодженості підходів щодо трактування поняття «витрати». Подальшим напрямом дослідження є аналізування витрат з метою оподаткування.

### Список літератури

1. Витрати в термінологічній системі бухгалтерського обліку та оподаткування Збірник наукових праць XI Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми й перспективи розвитку академічної та університетської науки», 20-21 грудня 2018 року – Полтава: ПолтНТУ, 2018. – 250 с. – С. 54-58.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджена Наказом Міністерства фінансів України 30.11.99 N 291 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради УКРАЇНИ. – РЕЖИМ ДОСТУПУ: [HTTP://ZAKON.RADA.GOV.UA/LAWS/SHOW/Z0751-99](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99).

**Секція: ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ**

**Алексеевко М.Д.**

*д. е. н., професор, професор кафедри банківської справи,  
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

**КЛАСИФІКАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ АСПЕКТ**

Подальший стабільний розвиток банківської системи перебуває у тісному взаємозв'язку із ресурсною базою банків. У Програмі дій на 2019 рік визнано, що реалізація Національним банком макропруденційної політики сприятиме посиленню довіри до банків та підтримці подальшої макроекономічної стабілізації; у довгостроковій перспективі вона дасть змогу забезпечити стале економічне зростання, стійкіше до негативних шоків та криз [1, с. 6]. Тому від того, наскільки банки приділятимуть увагу формуванню ресурсної бази, залежить їх спроможність надавати послуги клієнтам, а також фінансова стійкість самого банку.

На сьогодні не існує єдиної інтегральної класифікації банківських депозитів. В основному з цією метою використовуються декілька критеріїв. З таким підходом не можна погодитись, оскільки він істотно обмежує можливості оптимізації використання різних видів депозитів при формуванні ресурсної бази банку. Отже, є потреба в подальших наукових дослідженнях узагальнення наявних підходів до класифікації банківських депозитів та використання їх основних класифікаційних ознак.

Ознаки об'єктного призначення розрізняють ту цінність, котра розміщується в банку. Залежно від виду фінансового активу розрізняють депозити в грошовій формі і в банківських металах. Виходячи із валюти виокремлюють депозити в національній валюті, в іноземній валюті та мультивалютні депозити. Законодавство України обмежує використання валютних депозитів як їх власниками, так і банками. Що стосується банківських металів, то банки надають перевагу депозитам у таких його видах як золото та срібло. Зазначимо, що за депозитами в банківських металах компенсація вкладникові з ФГВФО не проводиться [2].

Ознаки суб'єктного призначення розрізняють тих, хто є вкладником і депозитною установою. Залежно від категорії вкладника виокремлюють депозити юридичних та фізичних осіб. За цією ознакою вкладники також неоднорідні, а тому їх, в свою чергу, можна класифікувати за: формою власності; видом підприємства; кількістю працюючих та сумою доходів; організаційно-правовою формою юридичної особи; резидентністю; видом економічної діяльності; сектором економіки та ін.

Залежно від форми власності виокремлюють депозити, що належать

вкладникам з державною і недержавною формами власності. Останні можуть бути депозитами, що належать підприємствам приватним, колективним, комунальним, заснованим на змішаній формі власності. Зважаючи на вид підприємства залежно від кількості працюючих та суми доходів депозити можуть належати суб'єктам малого підприємництва, середнього або великого підприємництва. Стосовно організаційно-правової форми юридичної особи виокремлюють депозити товариств (підприємницьких та непідприємницьких) і установ.

За ознакою резидентності розрізняють депозити резидентів і нерезидентів. Зважаючи на вид економічної діяльності виділяють депозити підприємств: промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі та ін. Це дає змогу банкам за формування та розміщення депозитів урахувати особливості кругообігу обігових коштів вкладників, оподаткування тощо.

Стосовно секторів економіки розрізняють депозити:

- фінансових корпорацій;
- нефінансових корпорацій;
- органів державного управління;
- домашніх господарств;
- некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства.

Слід урахувати, що характеризуючи депозити фінансових корпорацій слід розмежовувати депозити, залучені НБУ та іншими депозитними корпораціями (банки: державні, приватні, під іноземним контролем).

Вклади фізичних осіб за своїм складом також неоднорідні. За ознакою резидентності можна виокремити депозити резидентів і нерезидентів. Зважаючи на те, чи займається фізична особа підприємницькою діяльністю, слід виокремлювати депозити фізичних осіб які є підприємцями та які не належать до них.

Зважаючи на вік вкладника, розрізняють депозити:

- на дітей;
- молодіжні;
- осіб зрілого віку;
- осіб передпенсійного віку;
- осіб пенсійного віку.

Розподіл вкладників за цим критерієм дозволяє банкам урахувати особливості кожної з вікових груп. Звичайно, він є умовним, оскільки в кожній віковій групі потреби, запити, смаки, вподобання можуть суттєво різнитися залежно від відмінностей у рівні доходів, сімейного стану, освіти, професійного статусу тощо. Однак у більшості випадків однозначним є те, що з переходом від однієї стадії життєвого циклу до іншої посилюється ймовірність важливих подій. Так, молодь після 16 років починає думати про набуття вищої освіти, одруження, придбання житла тощо. Вкладники передпенсійного та пенсійного віку відкладають кошти з метою, зокрема, отримання доходів, які б давали б змогу після виходу на пенсію підтримувати звичайний рівень життя тощо.

Цьому сприяє законодавство, яке, зокрема, передбачає можливість відкриття пенсійних рахунків.

Характеризуючи суб'єктні ознаки класифікації депозитів слід ураховувати, що залучати кошти клієнтів на депозити можуть не тільки банки, а й кредитні спілки.

З огляду на юридичну можливість вилучення вкладниками розміщених депозитів вони поділяються на такі: без попереднього повідомлення про вилучення, тобто які можуть у будь-який момент на вимогу клієнта вилучені; з попереднім повідомленням про вилучення; заборорою про вилучення коштів до закінчення строку депозита; з обмеженнями у вилученні коштів. Умова попереднього повідомлення про вилучення суми депозита обумовлюється в договорі. Це повідомлення дає змогу банкам рефінансувати свої активи за рахунок додаткового залучення коштів або в інший спосіб і таким чином зменшити операційні витрати та не допустити порушення нормативних вимог регуляторних органів. Крім того, управління активами і пасивами банків вимагає від останніх виваженого підходу до вилучення коштів з депозитних рахунків. Усе частіше в депозитних договорах передбачається умова попереднього повідомлення про вилучення коштів, причому не лише за строковими депозитами, а й за іншими їх видами на значні суми депозитів.

### Список літератури

1. Стратегія Національного банку України. Програма дій 2019. НБУ, 2019, 32 с.
2. Шкляр А. І. Функціональні проблеми системи гарантування вкладів в Україні та шляхи їх вирішення / А. І. Шкляр // Економіка України. – 2016. – № 2. – С. 28-43.

**Анфілов Д.Ю., Браунагель А.В.**

*студенти ННІ економіки, оподаткування та митної справи,  
Науковий керівник: Коляда Т.А., к. е. н., с. н. с., доцент,  
доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул,  
Університет державної фіскальної служби України,  
м. Ірпінь, Україна*

## БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ

Відповідно до Конституції Україна – це соціальна держава. В сучасних несприятливих умовах, щодо складної соціальної, політичної та економічної ситуації, які виникли та мають тенденцію посилення, а також через загрозу стійкості бюджету, актуальним постає питання пошуку балансу між соціальними функціями та рівнем їх бюджетного фінансування.

Соціальна функція держави – це діяльність, пов'язана та спрямована на задоволення суспільних потреб в сфері охороні здоров'я, освіті, підтримці малозабезпечених та інше, також це діяльність з регулювання ринку праці з метою підтримки належного рівня зайнятості, матеріального забезпечення

людей, які втратили робочі місця або не змогли знайти їх [1, с. 614]. Таким чином соціальна функція держави – це належне забезпечення на всій території країни прав і свобод кожної людини і громадянина.

Державна підтримка соціального та економічного розвитку держави, яка здійснюється за допомогою використання коштів з державного та місцевих бюджетів, визначається як форма бюджетного фінансування.

Бюджетне фінансування – це грошові відноси, які пов'язані із розподілом, перерозподілом та використанням коштів з централізованого грошового фонду країни, які здійснюються через безповоротне і безоплатне надання бюджетних коштів у виключне користування юридичним і фізичним особам на проведення заходів, які є передбачені бюджетом [2, с. 37].

Належне виконання державою функцій забезпечується за рахунок достовірно визначених обсягів та раціональної структури видатків бюджетів. Головною проблемою щодо використання бюджетних коштів під час стимулювання соціальних та економічних процесів є оптимальних розподіл видатків між бюджетної системи, адже за рахунок бюджетних видатків держава підтримує розвиток економіки, соціальної та культурної сфери, забезпечує належний рівень соціального захисту населення [3, с. 315].

Найважливішою проблемою бюджетного забезпечення саме соціальної функції держави виступає нераціональне використання коштів, які спрямовані на забезпечення соціальних потреби країни. Пріоритетом соціальної політики України протягом останніх років є підтримка найбільш вразливих та соціально вразливих груп населення. Так ситуація відбулася за відсутності загальної державної стратегії у сфері соціальної політики. Адже, саме стратегія має забезпечувати формування та гармонізацію відносин між різними соціальними групами населення та пріоритетним завданням має бути розбудова соціальної держави [4, с. 105].

Формами реалізації соціальної функції держави є форми її практичної реалізації, які мають бути направлені на запровадження в життя цілей та завдань держави у соціальній сфері.

Основним напрямком забезпечення соціальної стабільності виступає рівномірне розподілення доходів у суспільстві. Незначна диференціація у доходах виступає чинником трудової мотивації, призводить до зростання платоспроможного попиту і покращення його структури, що в результаті сприяє наближенню до структури реальних потреб населення. Для постсоціалістичних країн в умовах глобалізації суспільних відносин саме диференціація доходів населення є одним з найвагоміших чинників загрози державній безпеці.

Методом бюджетного регулювання рівня розподілу доходів населення є фінансування видатків на соціальну підтримку окремих верств громадян. Програмою «Соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні» передбачено надання соціально незахищеним верствам населення соціальних виплат. Таким чином, понад 20% видатків Державного бюджету України спрямовується на соціальні потреби населення країн. Так, Законом України

«Про Державний бюджет України на 2019 рік» передбачено 198 мільярдів 600 мільйонів гривень на соціальні витрати [5].

Законом визначено, що розмір державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям у 2019 році не може становити більше 75 відсотків рівня забезпечення прожиткового мінімуму для сім'ї (прожитковий мінімум з 1 січня 2019 року на одну особу становить – 1853 гривні).

Але система соціального захисту не забезпечує належного рівня підтримки незахищених категорій населення, хоча питома вага видатків зведеного бюджету має тенденцію до збільшення на зазначені цілі. Нестача коштів передусім, тим, що діюча в Україні система пільг не є фінансово обґрунтованою, а виступає непрозорою та несправедливою. Дана система не орієнтується на подолання бідності в країні.

Вважаємо, що соціальна політика держави в ринковому господарстві має бути дуже тонким інструментом, з одного боку, вона покликана сприяти соціальній стабільності та пом'якшенню соціальної напруженості, а з іншої – жодним чином не підривати стимул-реакцій підприємництва і високоефективної праці за наймом.

### Список літератури

1. Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка : [підручник] / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко; [за ред. акад. НАН України А.А. Чухна]. – К. : Знання, 2010. – 687 с.
2. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація та практична реалізація бюджетної доктрини держави : монографія / В.Г. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
3. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері : монографія / В.М. Геєць, В.П. Александрова, О.І. Амоша та ін. ; за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К. : Наукова думка; Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2008. – 383 с.
4. Коляда Т.А. Фінансове забезпечення соціальних функцій держави: стан, тенденції та напрямки оптимізації / Т.А. Коляда // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 100-107.
5. Про Державний бюджет України на 2019 рік : Закон України від 28.02.2019 2696-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2696-19> (дата звернення 08.04.2019).

**Ачкасова С.А.**

*к. е. н., доц., доцент кафедри управління фінансовими послугами,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,  
м. Харків, Україна*

### КОМПОНЕНТНИЙ СКЛАД ІНДЕКСНОГО МЕТОДУ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ

Перевагами індексного методу стрес-тестування є можливість встановлення за результатами стрес-тесту значень індексів, які залежать від сукупного впливу факторів ризиків, які вважаються суттєвими і впливають на стресостійкість; результати, одержані за цим методом, є наочними і легко зрозумілими. Однак, цей метод не дає змоги оцінити розмір збитку в разі



впливу факторів ризиків.

Стрес-індекс має вид безперервної змінної і дає змогу у будь-який момент часу дати оцінку фінансового стану досліджуваного об'єкта [1]. Отже, застосування індексного методу передбачає формування індексу з використанням набору показників, що характеризують стан досліджуваного об'єкта.

На думку С. В. Міщенко, у процесі організації та оцінки результатів стрес-тестування на наглядові органи необхідно покласти [2]:

- виконання функцій методологічного та методичного забезпечення;
- розробки та оцінки результатів стрес-тестів системного характеру;
- обґрунтування порогових значень окремих показників (рівня ліквідності, валютного курсу, відсоткової ставки, цін фінансових активів, спредів);
- забезпечення єдиної інтерпретації результатів та системи їхнього оприлюднення.

Компонентний склад індексного методу стрес-тестування (кількісний склад показників, що використані при побудові стрес-індексу Національними банками Чехії, Нідерландів та Швейцарії) подано у табл. 1.

**Таблиця 1. Компонентний склад індексного методу стрес-тестування**

Показник	Установа			Характеристика показника
	Національний банк Чехії [4]	Національний банк Нідерландів [5]	Центральний банк Швейцарії [1]	
Якість активів банківського сектора	+	-	-	Визначається із використанням рівня кредитного ризику
Ліквідність	+	-	-	Об'єм резервів банків на випадок проблем з ліквідністю
Невідповідність за термінами між активами і зобов'язаннями, а також можливими втратами, викликаними зростанням процентної ставки	+	-	-	Процентний ризик
До зміни валютного курсу в обох напрямках	+	-	-	Валютний ризик
Платоспроможність фінансових установ	-	+	-	Вплив банківського механізму кредитування на фінансових посередників і розмір резерву на випадок загального шоку

Продовження табл. 1

Показник	Установа			Характеристика показника
	Національний банк Чехії [4]	Національний банк Нідерландів [5]	Центральний банк Швейцарії [1]	
Відсотка ставка	-	+	-	-
Обмінний курс	-	+	-	-
Ціни на житло	-	+	-	-
Ціни на акції	-	+	-	-
Волатильність індексу акцій фінансових установ	-	+	-	-
Індекс цін акцій банку	-	-	+	Характеризував зниження вартості акцій в період фінансової кризи
Спред прибутковості банківських облігацій	-	-	+	Відповідав за ризик, який інвестори пов'язують з банківським сектором
Міжбанківські депозити	-	-	+	Характеризували відтік засобів з банків, тобто так звані банківські набіги, що є причиною виникнення банківської кризи. Причому на відміну від загальних депозитів вони більш чутливі, оскільки банки володіють великим об'ємом інформації, ніж громадськість
Рентабельність активів	-	-	+	Важливим критерієм кризи для розвинених країн
Дисперсія капіталу	-	-	+	Використовувана змінна в літературі, оскільки якщо банк випробовує проблеми, то його капітал знижується
Зміна числа філіалів (підрозділів) банків	-	-	+	Оцінював можливість дефолту банку або реорганізації банківського сектора

Як видно з табл. 1, будується фінансовий стрес-індекс (financial stress index). При формуванні індексу використовується набір основних показників, що характеризують стан досліджуваного об'єкта. Це дані стосовно застосування індексного методу стрес-тестування в інших країнах, оскільки розвиток стрес-тестування став відповіддю міжнародного співтовариства та національних регуляторів на підвищення рівня ризиків і розгортання

фінансових криз. Узагальнення існуючих підходів до використання індексного методу свідчить про необхідність його доповнення сценарним методом для моделювання впливу факторів ризиків для перспективної оцінки.

### Список літератури

1. Егоров А. Стресс-индекс как мера финансовой стабильности: подходы к его построению / А. Егоров // Банківський вісник. – 2009. – С.38-42.
2. Міщенко С. В. Формування ефективної структури фінансового сектору України : автореф. дис.. канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит» / С. В. Міщенко. – К., 2009. – 22 с.
3. Hanschel E. Measuring and forecasting stress in the banking sector: evidence from Switzerland [Electronic source] / E. Hanschel, P. Monin. – Mode of access : <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap22v.pdf>.
4. Indicator and boundaries of financial stability [Electronic source]. – Mode of access : [http://www.dnb.nl/binaries/-Working%20Paper%2097\\_tcm46-146754.pdf](http://www.dnb.nl/binaries/-Working%20Paper%2097_tcm46-146754.pdf).
5. Sorge M. Stress-testing Financial System: An Overview of Current Methodologies / M. Sorge [Electronic source]. – Mode of access : [http://www.pa-pers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=759585&rec=1&srcabs=973989](http://www.pa-pers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=759585&rec=1&srcabs=973989).

**Биков Б.Д.**

*аспірант,*

*Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпро, Україна*

## **ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК МЕХАНІЗМ ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ**

Вагомим результатом реформування системи місцевого самоврядування та децентралізації є перехід переважно від централізованої системи керування бюджетом до автономної. Основною метою децентралізації є створення фінансово автономних адміністративних одиниць, тому що саме фінансова автономія є запорукою сталого розвитку територіальних громад. Фінансова автономія територіальних громад полягає у самодостатності місцевих бюджетів. Ідеальною є ситуація, при якій територіальна громада повністю покриває свої потреби за рахунок власних ресурсів, а також планує використання ресурсів на розвиток громади.

Нинішні економічні умови свідчать про все ще недостатній рівень самозабезпеченості територіальних громад. Органи місцевого самоврядування зіткнулися з проблемою слабкості ресурсної бази для створення умов сталого розвитку громад, або навіть для виконання основних функцій. Недостатність фінансового забезпечення призводить до погіршення якості послуг, що надаються населенню не лише з боку органів самоврядування, а й комунальними установами [1, с. 107].

Реформування системи місцевих фінансів потребує розвитку інституту місцевого самоврядування, при цьому увага має зосереджуватися на

самодостатності та саморозвитку громад. За таких умов на передній план виходить планування механізмів забезпечення розвитку громади. Позитивним кроком до цих змін стала не лише забезпечення бюджетів громад відповідними джерелами доходів, а й можливість органів місцевого самоврядування визначати пріоритетні напрямки використання бюджетних коштів. Звідси виникає проблема достатності власних джерел доходів об'єднаних територіальних громад для здійснення своїх обов'язків.

Аналіз показників фінансової спроможності громад за 2018 рік дозволяє виявити деякі закономірності. Так, рівень доходів громад в перерахунку на одного мешканця майже не залежить від розміру громади, але разом з тим одним з показників фінансової спроможності об'єднаної територіальної громади є питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах. І саме за цим показником спостерігається тенденція зменшення питомої ваги витрат зі збільшенням чисельності населення відповідної громади. Разом з тим, в 2018 році збільшилися надходження місцевих податків і зборів порівняно з 2017 роком, хоча і є громади, доходи яких знизилися.

Варто зазначити, що підвищення ролі власних податкових доходів та досягнення їх максимально можливої мобілізації є одним з першочергових завдань для органів місцевого самоврядування. Це обумовлено сприяттям посиленню фінансової самостійності місцевих бюджетів та ефективності використання фінансового потенціалу, а також розвитку фінансової бази громади.

Розглядаючи більш детально питання податкових надходжень до бюджету органів місцевого самоврядування, постає проблема необхідності збільшення податкового потенціалу за рахунок економічних, нормативно-правових та адміністративних важелів, оскільки саме податкові надходження є основним джерелом наповнення бюджету територіальної громади. Збільшення податкових надходжень можливо за рахунок кількох факторів: збільшення податкової бази, зміни чи удосконалення податкового законодавства. Найоптимальнішим серед цих напрямків вбачається перший шлях, що передбачає стимулювання суб'єктів господарювання нарощувати показники своєї діяльності та відповідно сплачувати більшу суму податків у місцевий бюджет. Тому однією з важливих функцій діяльності органів місцевого самоврядування є покращення соціально-економічного середовища, що у довгостроковій перспективі також призводитиме до збільшення доходів громади [2].

Окремо варто розглянути питання дотаційності об'єднаних територіальних громад як індикатора їх фінансової несамоствійності/залежності. Рівень дотаційності бюджетів яскраво показує рівень недостатньої забезпеченості громади власними фінансовими ресурсами, та є сигналом до необхідності впровадження структурних змін не лише у системі управління на рівні місцевого самоврядування, а й у створенні кращого соціально-економічного середовища. Наявність дотацій у складі доходів громади потребує активних дій щодо стимулювання економіки, оскільки місцеве

самоврядування має виступати у якості партнера для розвитку підприємницької та будь-якої іншої діяльності, що призведе до зміцнення податкової бази та збільшення податкових доходів у майбутньому. Тобто дотація має використовуватися не лише на забезпечення нагальних потреб громади, а й на структурні зміни для подальшого зменшення необхідних фінансових коштів внаслідок відновлення фінансової автономії громади.

Таким чином, використовуючи ефект синергії від поєднання адміністративних та економічних стратегій, можна досягти фінансової автономії територіальних громад. Однак, через неможливість значного впливу органами самоврядування на обсяги власних доходів, на перший план виходять дві стратегії: стратегія управління наявними ресурсами та стратегія адміністративного впливу на соціально-економічний стан громади задля подальшого зміцнення фінансового потенціалу та досягнення фінансової автономії.

### Список літератури

1. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти : монографія / С.М. Серьогін, Ю.П. Шаров, Є.І. Бородін, Н.Т. Гончарук [та ін.] ; за заг. та наук. ред. С.М. Серьогіна, Ю.П. Шарова. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2016. – 276 с.
2. Патицька Х.О. Нарощення податкового потенціалу об'єднаних територіальних громад у контексті забезпечення їх фінансової спроможності. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 21. С. 42-46.

**Бурименко А.С.,**  
*студентка ННІ фінансів, банківської справи, група ФБМОі-15-3,*  
Науковий керівник: **Коляда Т.А., к. е. н., с. н. с., доцент,**  
*доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул,*  
*Університет державної фіскальної служби України,*  
*м. Ірпінь, Україна*

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Формування ринкової інфраструктури через різке зменшення державного впливу на розвиток виробничих відносин і розподіл матеріальних благ докорінно змінили процес формування вітчизняного страхового ринку, а також його основний зміст та види страхових послуг, які пропонуються споживачам. Незважаючи на номінальне зростання обсягів страхових виплат, страховий ринок ставить сьогодні незначну частину у валовому внутрішньому продукті. Багато проблем пов'язаних із його формуванням регулюванням і розвитком є невирішеними. Це потребує від наукової спільноти пошуку альтернативних рішень і розробки нової ефективної стратегії розвитку стосовно забезпечення страхової діяльності в Україні [1, с.167].

Відомо, що стан страхового ринку дає оцінку діяльності держави. Як

показує досвід, збільшення кількості страхових компаній не може забезпечити надійний розвиток на ринку страхування. Визначальними умовами для страховиків є саме конкуренція на ринку та проблема щодо можливості забезпечення фінансової стійкості [2, с.27]. Отож, постає необхідність проаналізувати стан сучасного страхового ринку України, визначити позитивні тенденції та недоліки, дати оцінку діяльності страхових компаній.

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка представлені в таблиці 1.

**Таблиця 1. Динаміка основних показників діяльності страхових компаній в Україні**

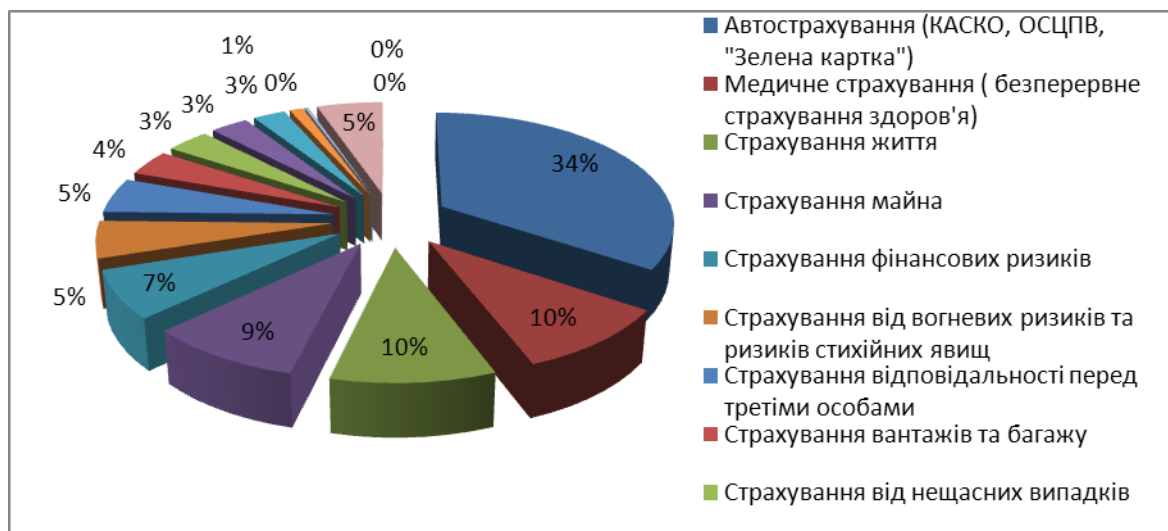
	2017	2018	Темпи приросту 2018/2017 (млн. грн.)	Темпи приросту 2018/2017 (%)
Страхова діяльність, млн. грн.				
Валові страхові премії	27844,2	31391,1	6546,9	26,4
Рівень валових виплат, %	25,2%	23,5%	-	-
Чисті страхові премії	19588,4	20790,9	1202,5	6,1
Чисті страхові виплати	6046,3	7157,4	1111,1	18,4
Рівень чистих виплат, %	30,9%	34,4%	-	-

*Джерело: побудовано автором на основі [3].*

Обсяги валових та чистих страхових премій протягом вказаного періоду поступово збільшувалися. Це пояснювалося підвищенням ефективності діяльності страховиків та конкуренції на страховому ринку.

Валові та чисті страхові виплати протягом 2016-2017 рр. також зростали за рахунок збільшення відшкодування з автострахування та окремих видів майнового страхування. З 2017 по 2018 обсяги страхових резервів мали незначні коливання, вони зросли на 12%, тобто на 2327,7 млн. грн.

Структура чистих страхових премій за видами страхування подана на рис. 1.

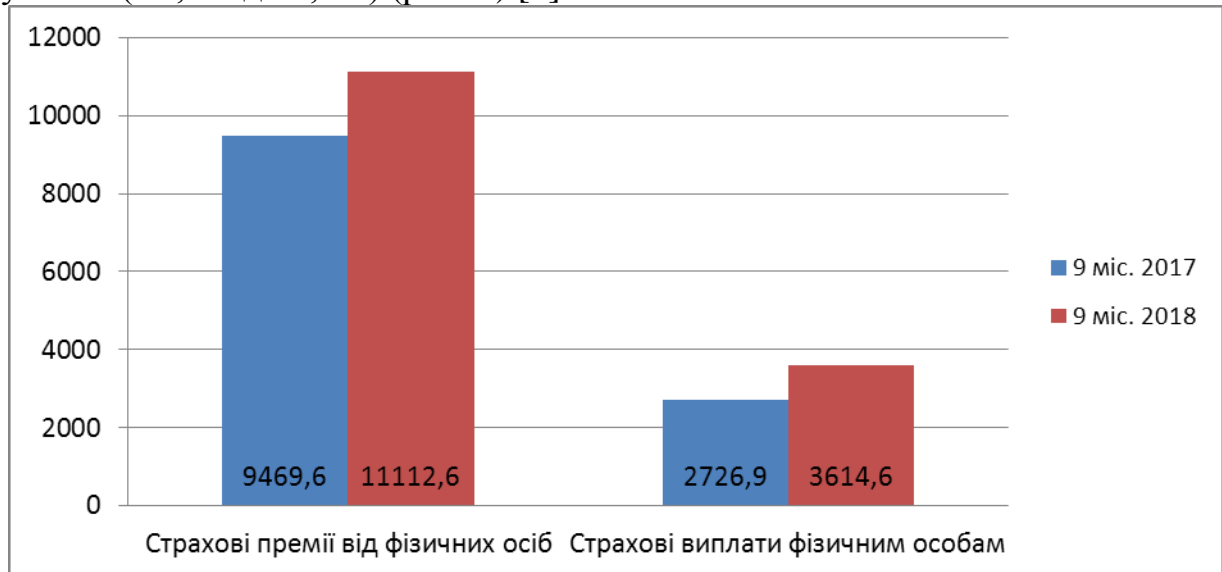


**Рис. 1. Структура чистих страхових премій за видами страхування станом на 30.09.2018 р.**

*Джерело: побудовано автором на основі [3].*

У структурі страхових премій за мінусом частки страхових премій, сплачених перестраховикам-резидентам, за видами страхування станом на 30.09.2018 р. найбільша питома вага належить таким видам страхування, як: автострахування, медичне страхування, страхування життя тощо.

Перерозподіл у структурі чистих страхових премій станом на 30.09.2018 порівняно з аналогічним періодом 2017 року відбувся на користь таких видів страхування, як: автострахування (з 32,5% до 34,4%), медичне страхування (з 9,0% до 9,7%), страхування від нещасних випадків (з 2,8% до 3,5%), авіаційне страхування (з 2,0% до 2,6%) (рис. 2) [3].



**Рис 2. Динаміка страхових премій та страхових виплат у секторі страхування фізичних осіб за 9 місяців 2017 р. – 9 місяців 2018 р. (млн. грн.)**  
Джерело: побудовано автором на основі [3].

Від страхувальників-фізичних осіб за 9 місяців 2018 року надійшло 11 112,6 мільйонів гривень валових страхових премій, що на 17,4% більше, ніж за аналогічний період 2017 року. Структура валових страхових премій, що надійшли від фізичних осіб за 9 місяців 2018 року: 9 175,7 мільйонів гривень – за видами страхування, іншими, ніж страхування життя (на 21,1% більше, ніж за аналогічний період 2017 року); 1 936,9 мільйонів гривень – за видом страхування життя (на 2,2% більше, ніж за аналогічний період 2017 року).

Страхові виплати страхувальникам-фізичним особам за 9 місяців 2018 року становили 3 614,6 мільйонів гривень (49,0% від загальних валових виплат), що на 32,5% більше, ніж за відповідний період 2017 року. Рівень страхових виплат фізичним особам (відношення страхових виплат до страхових премій) станом на 30.09.2018 становив 32,5%, що на 3,7 в. п. більше, ніж станом на 30.09.2017 р. [3].

Отже, аналіз сучасного стану на страховому ринку дав змогу визначити актуальні проблеми:

- недостатнє використання інвестиційної можливості страховиків;
- випадки зволікання страховиками виплат страхових відшкодувань;

– питома вага страхування суттєво знижується [4, с.291].

У той же час формування і розвиток страхового ринку України відбувається в умовах спаду виробництва промислової та сільськогосподарської продукції, наявності інфляційних процесів, зростання цін на матеріально-технічні засоби виробництва і енергоресурси, несвоечасної виплати заробітної плати і пенсій, що суттєво стримує розвиток страхування в нашій державі.

### Список літератури

1. Роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків / М. В. Дубина, М. В. Тунік, К. В. Білоус, Т. О. Соболева // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Чернігів : ЧДТУ, 2016. – № 2 (74). – С. 163-172.
2. Коляда Т.А., Чеберяко О.В. Особливості формування та оподаткування доходів страховика: реалії та перспективи розвитку / Т.А. Коляда, О.В. Чеберяко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка / Економіка. – 2008. – № 102. – С. 25-30.
3. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua>
4. Воронкова О. М. Аналіз діяльності страхових компаній на фінансовому ринку України: комплексний підхід / О. М. Воронкова, Т. В. Кішик // Економічний вісник університету. – 2017. – Вип. 33 (1). – С. 284-293. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu\\_2017\\_33\(1\)\\_\\_36](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_33(1)__36).

**Варук В.М.,**

*студент ННІ фінансів, банківської справи, група ФБ-15-1,  
Науковий керівник: Коляда Т.А., к. е. н., с. н. с., доцент,  
доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул,  
Університет державної фіскальної служби України,  
м. Ірпінь, Україна*

## ДЕРЖАВНИЙ БОГ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРИЧИНИ ЗРОСТАННЯ

Проблема державного боргу постала перед вітчизняною економікою починаючи зі становлення її незалежності. Протягом всього періоду функціонування української економічної системи розмір державного та гарантованого державою боргу варіювався, однак ніколи не досягав нульових значень. Процес формування державного боргу є динамічним, статистичні дані постійно оновлюються, що зумовлює потребу їх постійного аналізу.

В 1992-2018 рр. в нашій країні постійно спостерігався дефіцит (крім 2002 р.), що говорить про складність управління ним в умовах соціально – економічних перетворень в Україні та про необхідність вивчення досвіду інших країн з цього питання.

Головною причиною виникнення та зростання державного боргу виступає дефіцит бюджету. Динаміка дефіциту бюджету України формує



підґрунтя для щорічного зростання державного боргу (табл. 1). Таблиця 1 демонструє, що у 2009 році відбулося зростання дефіциту держбюджету у порівнянні з показниками 2008 року, однак темпи його зростання у 2010 році суттєво перевищили показники 2008 року. Протягом всього досліджуваного періоду найбільші показники дефіциту державного бюджету припадали на 2010, 2013 та 2014 роки. Аналізуючи аспект обсягів дефіциту бюджету у відсотковому значенні у порівнянні з обсягом ВВП слід зазначити, що найбільші його значення припадали на 2010 та 2014 роки. Такі результати аналізу можна пов'язувати з погіршенням економічного становища України у ці роки, а також з внутрішньо- та зовнішньополітичними подіями.

**Таблиця 1. Динаміка дефіциту бюджету та державного боргу України за 2011-2018 рр.**

Рік	Державний борг, млрд. грн		ВВП, млрд. грн.	Дефіцит бюджету, млрд. грн.	Дефіцит бюджету, % ВВП	Державний борг у % до ВВП	
	Зовнішній	Внутрішній				Зовнішній	Внутрішній
2011	299,4	173,7	1 316,6	23,6	1,8	22,7	13,2
2012	308,9	206,5	1 408,9	53,4	3,8	21,9	14,7
2013	300,0	284,1	1 454,9	64,7	4,4	20,6	19,5
2014	611,7	488,9	1 566,7	78,1	4,9	39	31
2015	1 042,7	529,5	1 979,5	45,2	2,3	52,7	26,7
2016	1 240,0	689,7	2 383,2	70,3	2,9	52	28,9
2017	1 374,9	766,7	2 982,9	47,9	1,6	46,1	25,7
2018	1 397,2	771,4	3 558,7	80,6	2,5	39,3	21,7

*Джерело:* складено автором за даними [1]

Як бачимо кожного року існує дефіцит бюджету, який держава покриває за рахунок залучення нових кредитів і це в основному зовнішні запозичення, збільшуючи про цьому державний борг України.

Внутрішні і зовнішні борги давно вже є невід'ємною складовою фінансової системи більшості країн світу. Вони зумовлені наявністю дефіциту бюджету, тобто держава не завжди має змогу провести скорочення витрати відповідно до наявних доходів. Тоді виникає потреба в додаткових фінансових ресурсах, які можна одержати або завдяки емісії грошей, або запозиченням як всередині держави, так і ззовні. Покриття дефіциту бюджету через запозичення має низку переваг, до яких належать: керованість інфляційними процесами в державі, підвищення касового виконання бюджету, зміцнення фінансового становища в державі тощо.

До основних причин швидкого зростання державного боргу України можна віднести: необхідність збільшення валютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці; значні обсяги бюджетного дефіциту; залежність від імпорту енергоносіїв; потреби технічного переозброєння більшості галузей національної економіки [2, с.271].

Наявність дефіциту здебільшого є негативним явищем, але не свідчить про незбалансованість бюджету в цілому, оскільки в процесі його складання і затвердження визначаються джерела дефіцитного фінансування. Це складне

економічне явище, у якому віддзеркалюються різні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства, ефективність економічної політики держави [3].

Виникнення і зростання дефіциту бюджету зумовлене економічними кризами, економічною нестабільністю, безконтрольним зростанням витрат на адміністративні цілі та інших. На рівні держави бюджетний дефіцит покривається державними внутрішніми та зовнішніми позиками, а також за допомогою грошової емісії. Постійне нагромадження заборгованості перетворюється на державний борг.

Отже, в сучасних умовах світової глобалізації потрібно планувати і регулювати обсяг дефіциту бюджету, ефективно керувати ним та суттєво зменшувати витрати на його обслуговування. Постійні державні кредити, несвоєчасні виплати можуть призвести до накопичення боргів. Через це країна може втратити економічну незалежність, в країні погіршується загальний стан економіки, що негативно відображається на рівні життя населення.

### **Список літератури**

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
2. Коляда Т.А. Державний бюджет України на 2018 рік: особливості формування та перспективи виконання / Т.А. Коляда // Бізнес Інформ. – 2018. – №4. – С. 267-274.
3. Семенов М.В. Дефіцит державного бюджету та шляхи його подолання [Електронний ресурс] / Семенов М.В. – Режим доступу до ресурсу: <http://intkonf.org/semeno-m-v-defitsit-derzhavnogo-byudzhetu-ta-shlyahi-yogo-podolannya/>.

**Василишена Т.В.**

*магістрант, факультет фінансів*

**Гернего Ю.О.**

*к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,  
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана  
м. Київ, Україна*

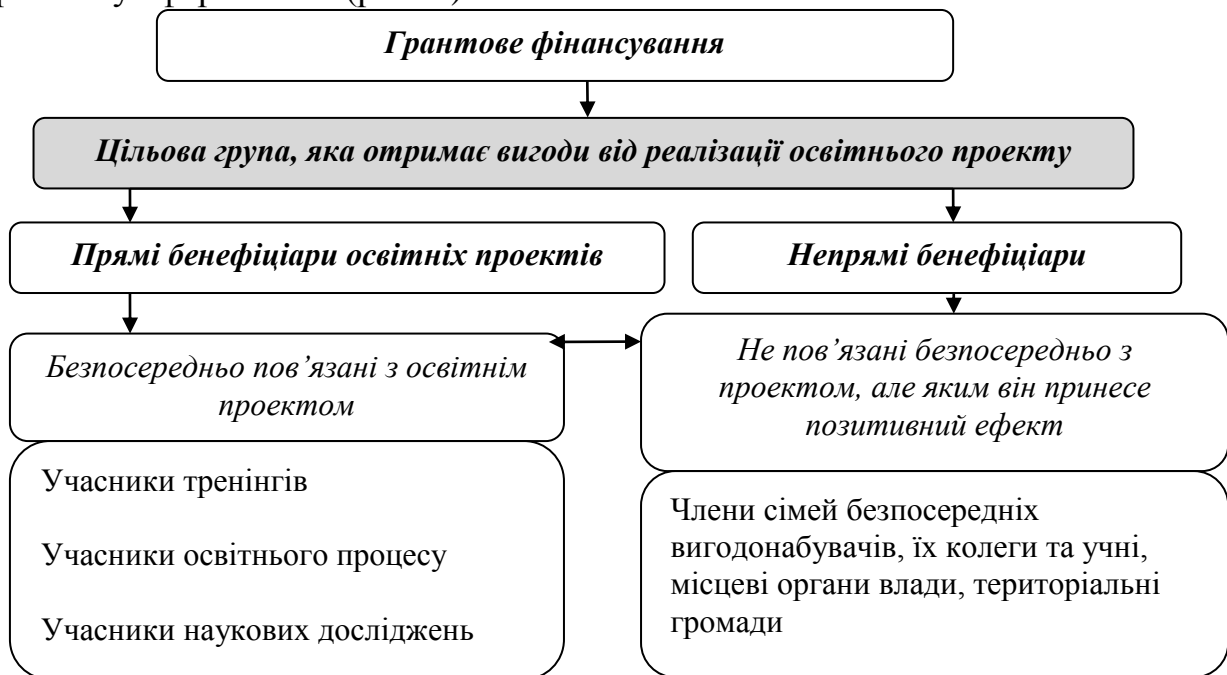
### **ГРАНТОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТНІХ ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ**

Сьогодення ставить все більше нових вимог стосовно розмірів та сфер розподілу фінансових ресурсів. Зокрема, у розвинених країнах світу протягом тривалого періоду поряд із самофінансуванням, проектами державного фінансування та кредитними програмами усе більшої популярності набувають механізми та інструменти грантового фінансування.

У свою чергу, поряд із еволюцією пріоритетів комерційної діяльності бізнесу, спостерігаємо стрімкий розвиток соціально-відповідального бізнесу, який передбачає активізацію участі бізнесу у вирішенні проблем розвитку суспільства. У вказаному контексті поширення набувають інвестиції для цілей суспільного зростання та підтримки прогресивних соціальних рухів. Зокрема, однією із основоположних компонент людського розвитку є освіта, яка

потребує систематичного залучення додаткових фінансових ресурсів. Особливої актуальності набуває залучення фінансових ресурсів для цілей розвитку освіти на безоплатній основі, що можливо за рахунок активізації грантового фінансування.

В Україні трактування сутнісних характеристик грантів присутнє на законодавчому рівні. Так, згідно положень закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» під грантом розуміємо сукупність фінансових та інших ресурсів, що надаються на безоплатній та безповоротній основі для потреб фізичних та юридичних осіб. Зокрема, у законодавчому акті виокремлено, що грантове фінансування може надаватися, як фізичними та юридичними особами, так і конкретними міжнародними організаціями для забезпечення належного рівня проведення фундаментальних та прикладних наукових досліджень згідно із напрямками та на умовах, визначених грантовим договором [1]. На практиці в основі результативного залучення грантів лежать потреби бенефіціарів зі спектром визначення яких варто визначитися ще на етапі обґрунтування майбутнього грантового проекту. Зокрема, достатньо диференційованими є потреби бенефіціарів для вигоди яких реалізуються проекти у сфері освіти (рис. 1).



**Рис. 1. Бенефіціари грантового проекту, що реалізуються у сфері освіти\***

\* Джерело: складено автором за [2, с. 15].

Тобто, грантове фінансування дає можливість отримати додаткові ресурси із вітчизняних та міжнародних джерел з метою ґрунтовної підтримки представників освіти та науки (прямі бенефіціари), забезпечення примноження позитивних впливів освіти та науки на суспільство (непрямі бенефіціари).

Наразі, в Україні розширилися можливості залучення фінансових ресурсів для потреб освіти за рахунок грантового фінансування міжнародних фондів. Зокрема, останнім часом активізувалися програми грантового

фінансування освіти уряду США - Програма малих грантів громадської дипломатії уряду США - «Освіта». Загальний бюджет наведеної програми у 2019 р. склав 150 000 дол. США. Розміри грантів для окремих учасників становлять від 8 000 дол. США для фізичних осіб до 24 000 дол. США для юридичних осіб. Гранти посольства США надаються для потреб вітчизняних та американських організацій, які працюють у сфері освіти, а також фізичних осіб. Обов'язковою вимогою для отримання гранту є наявність «американської» компоненти проекту [3].

Також досить популярними в Україні стали програмки підтримки наукової спільноти, започатковані урядом Франції. Зокрема, цільовою аудиторією програми в Україні є студенти магістерського рівня, аспіранти та молоді науковці. Критеріями конкурсу є професійна спрямованість та високий рівень академічної підготовки кандидата [4].

Таким чином, вітчизняна освіта має досить значний потенційний фінансовий ресурс у формі грантового фінансування для подальшого прогресивного розвитку. Зокрема, синергетичний ефект від такого фінансування ймовірно виникне у разі поєднання ресурсів вітчизняних та зарубіжних фондів.

### Список літератури

1. Про наукову і науково-технічну діяльність. Закон України. URL: <https://zakon.help/law/848-VIII/>.
2. Лоюк І. Складаємо грантову заявку: збірник інструкцій як скласти грантову заявку та пояснення щодо окремих її розділів. Київ: Серія "Посібники для неурядових організацій", 2018. 18 с.
3. Програма малих грантів громадської дипломатії уряду США «Освіта». URL: <https://ua.usembassy.gov/uk/education-culture-uk/current-programs-grants-uk/>.
4. Стипендії уряду Франції. Стажування. - Електронний ресурс. // Режим доступу: <http://www.ukraine.campusfrance.org/page>.

**Вільшун К.К.**

*студентка*

Науковий керівник: **Валько М.І.**, *д. т. н, професор,  
професор кафедри харчових технологій,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

## РОЗВИТОК КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Становлення ринкових умов господарювання в Україні зумовило перехід до дворівневої банківської системи, а банки є практично найважливішою складовою кредитної системи. Кредитування населення України є надзвичайно важливим питанням, так як соціально-економічний рівень його життя низький.

Кредитування допомагає людям, які бажають підвищити соціально-економічний рівень життя, збільшити доходи, чи розпочати власну діяльність,

яку держава не може забезпечити. Крім того, такого роду допомогу потребують ринкові структури, товарне виробництво, торгівля, тобто сфери народного господарства.

Кредит – (від латинського «кредо» - вірю) є формою руху грошового капіталу, який надається в позику на умовах повернення, строковості й прибутковості. Наявність кредитних відносин передбачає з одного боку, тимчасово вільні грошові капітали, власники яких готові надати їх на певний строк за певну винагороду (процент), а з іншого – підприємців, бажаючих тимчасово використати їх у своїй виробничій діяльності [1, с.43-44].

Сукупність кредитних відносин та інститутів, які реалізують ці відносини представляє собою кредитну систему. Кредитні відносини виникають з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій, держави і населення та використання цих коштів на умовах повернення і платності для задоволення економічних і соціальних потреб суспільства.

Через банки здійснюються основні посередницькі функції між кредиторами й позичальниками, тому вони є центральною фігурою кредитної системи. Існує багато різних видів банків, проте за своїм функціональним призначенням і належністю вони можуть бути зведені у дві великі групи: центральні банки і комерційні банки. В сукупності і взаємодії всі банки складають національну банківську систему [2, с.59-60].

У центрі банківської системи стоїть центральний банк. Він є емісійним, касовим та резервним центром країни. Більшість країн світу мають один центральний банк, наприклад Англійський банк у Великобританії, Бундесбанк у Німеччині, Національний банк в Україні. У США їх аж дванадцять і утворюють вони центральну федеральну систему.

А Комерційні банки здійснюють кредитне обслуговування функціонуючих капіталів і населення. Свій капітал комерційні банки утворюють в основному за рахунок депозитів. Основним джерелом банківського прибутку виступає різниця (маржа) між процентом, що береться банком за виданий кредит, і процентом, що сплачується банком за депозитами. Отже, банківський прибуток, як і прибуток торговельного і промислового підприємств, бере свій початок з виробництва.

Сучасна економіка характеризується дуже високим рівнем кредитних відносин. Тому кредитна система не обмежується лише банківськими закладами. Окрім банків, кредитними операціями займаються інші поза банківські структури. Одним з могутніх небанківських кредитних інститутів є страхова фірма. За розмірами операцій і активів вони поступаються лише банківським фірмам.

Страхові фірми – це акціонерні приватні й державні організації, які страхують населення, майно, комерційні операції, практично все, що пов'язано з людською діяльністю. Вони займаються також ощадною справою і підприємництвом. Так мобілізовані ними кошти населення вони направляють у кредитні операції, надходження від яких складає більшу частину їхнього прибутку.

Поza банківське фінансування довгострокових капіталовкладень у народне господарство здійснюється також через інвестиційні фонди. Джерелом утворення інвестиційних фондів залежно від форми власності можуть бути податки й грошові збори, субсидії, позики, обов'язкові і добровільні пожертви підприємств, організацій і населення. Отже, суть інвестиційних фондів зводиться до акумуляції коштів населення і використання їх для нагромадження.

Однією з функцій інвестиційних фондів в умовах приватизації державної власності є обслуговування обігу приватизаційних паперів при розміщенні їх населення в об'єкти приватизації.

Інвестиційні фонди мають різноманітні юридичні форми, тобто вони можуть діяти як державні організації, акціонерні товариства, приватні установи. Тому управління ними здійснюється суб'єктами тієї чи іншої організації (концерну, асоціації) або правлінням, або конкретним громадянином. Як правило головним органом управління є загальні збори, конференція, сесія або конгрес. Фонд здійснює свою діяльність, керуючись статутом.

Серед основних заходів щодо стабілізації ситуації на валютному ринку необхідно відзначити активну політику інтервенцій, запровадження механізму валютних аукціонів, заміну нормативу ризику загальної відкритої валютної позиції банків на ліміти граничних значень відкритої валютної позиції, вдосконалення порядку використання лоро-рахунків та процедури отримання іноземних кредитів тощо. Заходи грошово-кредитної політики з початку року спрямовуються на стримування значних коливань валютного курсу та збалансування валютного ринку, забезпечення економіки платіжними засобами, стимулювання відновлення процесів кредитування, а також запровадження заходів щодо підвищення надійності функціонування банківської системи.

Для забезпечення належного рівня ліквідності, збільшення кредитування економіки та підтримки банків проводилася гнучка політика рефінансування з вдосконаленням відповідних механізмів, знижувалась облікова ставка, був визначений та почав реалізовуватися порядок рекапіталізації банків за участю держави та інші заходи.

Антикризова політика мала міжнародну підтримку, що забезпечило отримання чергових траншів кредиту Міжнародного валютного фонду, частина яких спрямовувалися на фінансування дефіциту державного бюджету. Підтримка дозволила частково стримувати зменшення міжнародних резервів Національного банку.

Не вдалося відновити обсяги кредитування економіки на рівні, достатньому для підтримування процесів відновлення економічного зростання. Дії Національного банку були обмежені необхідністю виконання закону про бюджет у частині фінансування його дефіциту.

Соціально-економічний рівень життя населення України значно знизився за останні декілька років, що призвело до гостроти питання про кредити. Саме на нього може сподіватися людина у критичному фінансову становищі. Але

великі фінансові ризики, що супроводжують банки під час проведення операцій по кредитуванню фізичних осіб, спонукають експертів до впровадження нових вимог до кредитування, нових підходів та законів. Одним із підходів до регулювання операцій в іноземній валюті може стати також запровадження лімітів на проведення банками валютних операцій. Нині розроблено нову редакцію Положення „Про порядок встановлення НБУ лімітів відкритої валютної позиції в безготівковій та готівковій формах і контроль за їх дотриманням уповноваженими банками”. Враховуючи наявні зміщення у кредитній політиці банків у бік кредитування споживчих витрат населення, необхідно задіяти макрорегулятори (податкові, бюджетні, монетарні) з тим, щоб забезпечити позитивний імпульс для змін на користь кредитування інвестицій.

### **Список літератури**

1. Карлін М.І. Фінансова система України: Навчальний посібник – К.: Знання, 2007.
2. Зазвонова Л. А. Деньги и кредит: у 2 ч.: пособие для студентов. Ч. 2 / Европейский университет; ред. Л. И. Гринь. – К.: Издательство Европейского университета, 2007.

**Дроботя Я.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту,  
Полтавська державна аграрна академія  
м. Полтава, Україна*

### **АСПЕКТ РИЗИКУ В ЕВОЛЮЦІЇ ФОРМ ГРОШЕЙ**

Відомо, що гроші, як елемент товарно-матеріальних відносин, ринку не є незмінними, вони постійно еволюціонують набуваючи все нових і нових форм, властивостей задовольняючи постійні змінні потреби ринку. Однак, а чи замислювались ми над тим, що спонуканням до постійної еволюції форм грошей є не лише потреби ринку, а й ризик.

З нашого погляду, ризик є категорією спонукання до змін будь-чого в будь-якому напрямку. Якщо повернутись до такої категорії як «гроші», то на сьогодні, на нашу думку, «гроші» - це умова ефективності товарних відносин, умова швидкості та якості життя. Слід відзначити, що і сам зовнішній вигляд, і забезпеченість грошей, і умови їх контролю також все більше еволюціонують з метою покращення, пришвидшення якості життя окремих громадян, держави вцілому.

Так, якщо проаналізувати еволюцію форми грошей з позиції ризику, то можна зробити наступні висновки:

- на початку виникнення грошових форм їх роль виконували товари, які досить швидко псувались, отже ризик псування грошей спонукав до пошуку їх нових форм. Окрім того виникав ризик неотримання потрібних товарів внаслідок непотрібності товару «бартеру»;

- предмети розкоші – хутро, прикраси, а згодом і золоті, срібні

зливки призводили до ризику втрат внаслідок зношення, неподільності, ризику втрат внаслідок високої вартості «виготовлення грошей», що також спонукало до пошуку нових форм грошей. Дане спонукання призвело до появи монетної форми, яка зменшувала ризики втрати внаслідок поділу злитків. Надалі гроші набули паперового вигляду, що значно скоротило витрати на виготовлення грошей, однак з метою ризиків безконтрольного друкування грошей, їх підробки спричинило потребу у значному контролі збоку держави;

- на зміну грошам сьогодення, що мають форму банкноти вже приходять пластикові «кредитні» картки, які мають більшу захищеність від ризику зношення, та економлять на «вартості виготовлення» грошей. Однак, тут сказати слід власне і але, яке пов'язане з тим, що кредитні картки мають високий ризик втрат грошових коштів внаслідок хакерських атак, недобросовісності банківських установ, а тому категорія ризику, спонукає до подальшого пошуку ефективних грошових форм.

Аналіз якісних властивостей грошей з позиції ризику дозволяє сформулювати наступні висновки:

- гроші сучасності по-перше є портативними, що також пов'язано з категорією ризику, оскільки життя в реаліях сьогодення вимагає постійно тримати гроші при собі з ціллю укладення різноманітних угод вже зараз. Початкові форми грошей не могли забезпечити дану портативність і суспільство, ринок висунули умову портативності, що значно скоротило ризики неотримання матеріальних та духовних благ;

- легкоподільність грошей зменшує ризик отримання втрат при розрахунках, ризик неотримання потрібного товару, послуги внаслідок складності розрахунку спричиненого утрудненістю поділу грошей;

- економічність грошей дозволяє суспільству звести до мінімуму ризику пов'язані із недоотриманням доходів внаслідок високої вартості виготовлення грошових знаків;

- довговічність грошей, скорочує ризики невпізнання грошей суспільством, скорочує ризики підробки грошових знаків, скорочує витрати на виготовлення грошей;

- загальновизнаність та ідентифікованість вказує на те, що гроші повинні бути визнані державою за законом та впізнавані для її населення, що скоротить ризики підробки грошових знаків;

- стабільність купівельної спроможності – це якісна властивість, яка найбільше піддається категорії ризику, оскільки внаслідок нестабільності купівельної спроможності виникає ризик розвитку бартерних операцій, ризик запускання інфляційної спіралі, ризик погіршення добробуту громадян, ризик розвитку фінансової кризи в межах держави, ризик ухилення від сплати податків.

Функціональність грошей з погляду ризику спонукає до наступних висновків:

- саме міра вартості дозволяє уникнути втрат внаслідок витраченої праці,



саме міра вартості дозволяє здійснити обмін товарами, послугами якнайшвидше, з ефективністю рівноцінного обміну, саме міра вартості «тримає» ринкові відносини;

- засіб обігу – говорить про те, що саме дана функція грошей дозволяє задовольнити всі потреби окремого індивіду, ринку, держави. Саме дана функція дозволяє уникнути ризиків пов'язаних із ускладненням обміну, недоотриманням прибутку, скороченням виробництва, незадоволенням необхідних потреб;

- засіб платежу – дана функція дозволяє уникнути ризиків пов'язаних із недоотриманням прибутків, неможливістю розширення виробництва, розширення ринків збуту, задоволення потреб окремого індивіда, держави внаслідок відсутності грошових знаків саме в даний конкретний момент часу;

- засіб утворення скарбів. Дана функція грошей дозволяє уникнути непередбачуваних ризиків або ж і передбачуваних за свідомого прийняття ризику для окремих індивідів, підприємців, держав.

### **Список літератури**

1. Історія грошей та банківництва: підручник / І.Г. Скоромович, С.К. Ревчук, Я.Й. Малик ; за заг. ред. С.К. Ревчука. – К.: Атіка, 2004. – 340 с.
2. Сисоева Л.Ю., Черкашина К.Ф. Гроші та кредит в схемах і таблицях: навчальний посібник / Л.Ю. Сисоева, К.Ф. Черкашина. – Суми: Університетська книга, 2013. – 245 с.

**Карпа І.С.**

*викладач кафедри економіки та фінансів,  
Міжнародний економіко-гуманітарний університет  
імені академіка Степана Дем'янчука  
м. Рівне, Україна*

## **ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ: ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ**

Надзвичайно швидкі зміни економічного середовища потребують подальшого поглибленого вивчення фінансового механізму розвитку ринку житлового будівництва. Формування сучасного ринку житлового будівництва в Україні характеризується обмеженими матеріальними можливостями переважної більшості громадян. Нерозвиненість системи іпотечного кредитування практично вилучає з числа учасників ринку житла групу населення з невисоким рівнем добробуту.

Фінансовий механізм стимулює весь процес відтворення: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Він покликаний забезпечити найсприятливіші умови дії об'єктивних економічних законів. Усі елементи фінансового механізму повинні бути чіткими, дієвими, узгодженими в єдиній системі. На думку М. Александрової та С. Маслової, найбільшої уваги у тлумаченні терміна

«фінансовий механізм» заслуговують два підходи: перший полягає в тому, що під цим поняттям розуміють функціонування фінансів; другий базується на тому, що це – сукупність форм, методів, прийомів, важелів та інструментів [1, с. 128]. Фінансовий механізм можна розглядати як динамічну систему сукупної дії фінансових важелів, що виражається в організації, плануванні, управлінні грошовими потоками та контролі за процесом формування та використання фінансових ресурсів. Отже, формуючи сучасний фінансовий механізм, необхідно забезпечити його відповідність вимогам фінансових цілей та завдань, що постають перед суб'єктами житлового будівництва.

У сучасній економіці питання механізму фінансування житлового будівництва є досить суперечливим, зокрема щодо вибору найменш ризикованого способу залучення грошових коштів. Подальших досліджень потребує значення кожного механізму у відповідній вітчизняній системі. Житлове будівництво є фактором економічного зростання держави та важливим атрибутом стабільності соціально-економічної ситуації в країні, тому потрібно шукати дієві механізми та інструменти його фінансування.

У промислово розвинених країнах кошти, що обертаються на ринку нерухомості, складають значну частину внутрішнього валового продукту, а за кількісним показником володіння нерухомістю можна визначити навіть рівень життя населення. Для цього потрібно створити відповідні умови щодо формування ефективного фінансового механізму.

Значного поширення набула практика спорудження житла на основі прямих договорів із забудовником. Вона спрямована на заможного споживача і передбачає будівництво елітного приватного житла. Фінансується в основному за рахунок власних коштів замовника чи шляхом отримання банківських кредитів. Негативними ознаками при цьому є висока вартість будівництва й неможливість задовольнити зростання попиту населення на доступне житло.

В останні кілька років досить популярною стала схема фінансування будівництва житла шляхом підписання договору купівлі-продажу майнових прав або попереднього договору купівлі-продажу майнових прав. Відповідно до ч. 2, ст. 656 Цивільного кодексу України предметом договору купівлі-продажу можуть бути майнові права. В постанові Кабінету Міністрів № 868 від 17.10.2013 р. зазначено, що такий договір є документом, що підтверджує набуття у власність особою закріпленого за нею об'єкта будівництва та на підставі якого реєструється право власності. Однак така схема залучення коштів має ряд недоліків, які згодом можуть негативно позначитися на інвесторі, оскільки все залежатиме від надійності забудовника і порядності керівних осіб.

Житлове будівництво має велику соціальну значущість, тому потрапляє під посилений контроль держави. До структури фінансового механізму забезпечення житлового будівництва входять взаємозалежні елементи підсистеми: форми, фінансові методи, фінансові важелі й інструменти, нормативно-правове, адміністративно-організаційне та інформаційне забезпечення. Вважаємо, що фінансовий механізм забезпечення населення

доступним житлом можна визначити як сукупність регульованих елементів відповідного ринку, які гарантують ефективне формування та використання фінансових ресурсів через сукупність фінансових методів, інструментів і важелів з урахуванням нормативно-правового та інформаційного забезпечення.

Доцільно ввести поняття «регульовані елементи» ринку доступного житла, оскільки ефективність (результативність) і прозорість забезпечення населення таким житлом буде вимагати постійного жорсткого нагляду за забудовниками, замовниками, інвесторами, фондами, лізинговими компаніями та іншими організаціями, які забезпечуватимуть процес його будівництва, придбання (оренди). Тобто ключовою є функція контролю, яку на рівні держави виконує Державна аудиторська служба, у регіонах – місцеві органи влади, третій рівень – контроль з боку населення.

Необхідною умовою успішного функціонування фінансового механізму забезпечення населення доступним житлом є формування і вибір його раціональної структури. Особливої уваги заслуговує той факт, що кожна сфера й окрема ланка цього механізму є складовою єдиного цілого. Вони взаємопов'язані і взаємозалежні і водночас функціонують відносно самостійно, що викликає необхідність постійного узгодження для досягнення стратегічних цілей. Під структурою розуміються складові фінансового механізму забезпечення населення доступним житлом та система органів управління, які відповідають за окремі сфери.

Фінансові стимули, якими можуть скористатися органи влади для побудови чи придбання (оренди) житла для громадян:

1. Зменшення розміру податку на нерухомість, що зумовлює зниження вартості житла і підвищення його доступності. Податкові знижки можуть бути структуровані таким чином, що програми забезпечення доступним житлом сприятимуть достатнім надходженням до місцевого бюджету і покриттю витрат на надання найголовніших послуг.

2. Бонуси щільності. Велику частку загальної вартості нового житла, як правило, складає вартість землі. Обмеженість земельних ділянок для забудови й необхідність формування соціальної інфраструктури потребують управління раціональним використанням земельних ресурсів; урахування витрат на освоєння території; визначення методу оцінювання земельних ресурсів для житлового будівництва тощо.

3. Спрощення надання дозволів здійснюється відповідно до ст. 29 Закону України «Про планування і забудову територій», який встановлює прозорий, зрозумілий та доступний для замовників порядок надання дозволу на виконання будівельних робіт [2]. Одночасно норми цієї статті враховують інтереси держави й територіальних громад щодо належного контролю за будівництвом, у тому числі багатоквартирних житлових будинків за кошти інвесторів – фізичних осіб. З метою виконання цієї статті архітектурно-будівельна інспекція розробила Порядок надання дозволу на виконання підготовчих робіт та Порядок надання дозволу на виконання будівельних робіт, які затверджено постановою Кабінету Міністрів України № 1104 від

30.09.2009 р. У цій постанові подано значно розширений, порівняно з попереднім, перелік будівельних робіт, на виконання яких не вимагається дозвіл. Урегулювання зазначеного питання дало змогу скоротити загальний термін будівництва об'єкта, оскільки замовник і підрядник можуть здійснювати підготовчі роботи ще до остаточного розроблення проектної документації та проведення її комплексної експертизи [3].

4. Якість житлової інфраструктури. Сьогодні набула розповсюдження тенденція перенесення на забудовників витрат за підключення мереж водопостачання і каналізації, інших комунікацій та прокладання дороги.

5. Інформаційне забезпечення механізму. Надходження необхідної інформації до зацікавлених сторін (населення, інвесторів, роботодавців та робітників тощо), її відкритість можуть забезпечувати органи місцевої та державної влади. Активізація зв'язків із громадськістю, особливо з підприємствами та організаціями різних форм власності, здатна заохотити їх до участі у програмах будівництва для подальшого придбання та оренди доступного житла для населення з низьким та середнім рівнем доходів. У такий самий спосіб органи місцевої влади можуть надавати потенційним учасникам інформацію про ринок житла й житлові програми, а також сприяти залученню вільних коштів громадян. Велике значення має просвітницька діяльність із покупцями житла, спрямована на особливості його утримання та ремонту [3].

Фінансові механізми придбання (оренди) житла можуть бути реалізовані через: кредитування (іпотечні кредити, банківські позики), самофінансування, співфінансування, лізинг, бюджетне фінансування (на основі державних та регіональних програм), гранти, міжнародне фінансування, факторинг, використання похідних цінних паперів, наприклад опціонів. Однак використання цих механізмів обмежене або неефективне без дії фінансових методів, інструментів і важелів, а також нормативно-правового, адміністративно-організаційного та інформаційного забезпечення. Підсумовуючи зазначимо, що дієвість фінансового механізму забезпечення будівництва доступного житла досягається за умови внутрішнього узгодження між складовими цього механізму – системного та комплексного з урахуванням визначеної мети.

### Список літератури

1. Александрова М. М. Гроші. Фінанси. Кредит: Навч. посібник для вузів / М. М. Александрова, С. О. Маслова. – 2-е вид., переробл. та доп. – К.: ЦУЛ, 2002. – 336 с.
2. Закон України «Про планування і забудову територій» № 1699-14 від 13.01.2011 року [Електронний ресурс] / Верховна рада України База даних «Загальне законодавство» – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1699-14>.
3. Коваленко В. Спрощення дозвільних процедур у будівництві [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.zagorodna.com/uk/statti/sproshhennya-dozvilnikh-procedur-ubudivnictvi.html>.

**Корват О.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри управління фінансовими послугами,  
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

## **АСОРТИМЕНТНА ПОЛІТИКА СТРАХОВИКІВ У СТРАХУВАННІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА**

Сільськогосподарське страхування є видом зі своєю тривалою історією становлення й, одночасно, перспективним видом страхування, що швидко розвивається та трансформує свої підходи до надання страхового захисту. Накопичений світовий досвід підтвердив доцільність страхування в аграрному секторі, зокрема у рослинництві. Однак нестабільне, суперечливе, високо мінливе, складне середовище підприємництва (VUCA-світ [1]) вимагає постійного пошуку та модернізації страхових технологій.

В сфері страхових відносин для сільгоспвиробників в умовах VUCA-світу необхідні страхові продукти, що дозволяють з оптимальними витратами знизити високу ризиковість агробізнесу. Страховики зацікавлені запропонувати продуктову лінійку страхових послуг для задоволення потреб агроринку в страхуванні. Інструментом встановлення зв'язку між вимогами ринку й асортиментом страхових продуктів має стати асортиментна політика [1, с. 142].

Страховий продукт – це технологія надання страхової послуги, формалізована в документах страхової компанії [2, с. 294] (правилах страхування, типовому договорі, формах заяв, актів тощо), які містять порядок й умови страхування. Сільськогосподарське страхування є «технічно вимогливим» [3, с. 91] для страховика, тому що вимагає особливої технології проведення страхових операцій на стадіях андеррайтингу, обслуговування договорів і врегулювання збитків.

Всі різновиди продукції рослинництва можна поділити на дві групи: традиційні (індивідуальні) й індексні (параметричні) [3; 4; 5, с. 518].

Традиційне агрострахування базується на оцінці ризику врожайності сільськогосподарської культури та збитків, які підлягають відшкодуванню, на основі індивідуальних даних сільгоспвиробника. До традиційних продуктів відносять: страхування витрат на вирощування, страхування врожайності, страхування доходу.

Традиційні продукти розрізняються за набором ризиків:

- комплексне (мультиризикове) страхування;
- страхування від поіменованих ризиків (найчастіше від граду, вогню (пожежі), сильного вітру (бури, урагану), зливи);
- страхування від катастрофічних ризиків техногенного та природного характеру, що завдають значні за розміром збитки.

Складністю традиційного сільськогосподарського страхування та його окремим недоліком є те, що процедура оцінки збитку, особливо у разі страхування від поіменованих ризиків, є суб'єктивною. Збиток і, відповідно,

страхове відшкодування визначаються з певною похибкою. Існують труднощі обчислення збитків, які відбулися від тієї або іншої ризикової події.

Страхові продукти з традиційного страхування можуть відрізнятися за обсягом страхового покриття. Сільгоспвиробник, обираючи страхові продукти із застосуванням франшизи або рівня покриття, а також у разі неповного пропорційного страхування залишає частину ризику на власному утриманні, та може заощадити свої кошти за рахунок менших страхових внесків.

Для цілей страхування врожаю та доходу ціна одиниці сільськогосподарської продукції найчастіше обчислюється як середня ринкова ціна закупівлі продукції середньої якості протягом місяця після збирання врожаю за попередні декілька років. Існує практика надання страхувальнику вибору з декількох варіантів цін – цінових опціонів.

Принципи індексного (параметричного) страхування суттєво відрізняються від традиційних продуктів.

Збиток в індексних договорах визначається за середньостатистичними даними по регіону (району, зоні), а не за індивідуальним збитком господарства. Підставою для виплати відшкодування є подолання спеціально побудованим параметром (індексом), певного тригерного рівня у визначеному напрямі. Збиток розраховується автоматично після одержання офіційних статистичних або метеорологічних даних на базі грошової вартості однієї одиниці відхилення індексу.

Позитивними характеристиками індексних продуктів є прозорість, простота й об'єктивність встановлення факту страхового випадку та розміру відшкодування. Однак терміни обчислення індексу залежать від швидкості опублікування даних, тому виплата може буди відстрочена на період затримки оприлюднення державної статистики.

Суттєвим недоліком індексного страхування є те, що господарство може мати збитки за індивідуальними показниками, але не одержати страхове відшкодування, або отримати і страхові виплати, і більшу врожайність, ніж середня за регіоном, зокрема за рахунок впровадження прогресивних агротехнологій. Такі потенційні ситуації називаються базисним ризиком невідповідності реальних збитків агропідприємства збиткам за регіоном.

Всі різновиди індексних продуктів можна поділити на страхування за індексом урожайності, страхування за індексом доходу, страхування за індексом погоди, страхування з використанням «проксі»-індексу.

Страховання за індексом урожайності дозволяє отримати страховий захист базуючись на даних середньої врожайності певної сільськогосподарської культури у регіоні (районі). Розрахунок страхової суми та виплати подібний до індивідуальних продуктів, але очікувана та фактична врожайності встановлюються за показниками органів державної статистики.

Страховання за індексом доходу подібне страхуванню за індексом урожайності. Очікувана та фактична ціна одиниці продукції встановлюється аналогічно традиційному страхуванню. Продукт може містити умови вибору: ціновий опціон та опціон тригерного рівня врожайності.

Погодні індексні продукти дозволяють відносно просто визначати збитки від впливу несприятливих погодних подій. Індексами для цілей погодного агрострашування обираються такі параметри як температурний поріг, кількість опадів тощо. Його можна використовувати для різних агрокультур і різних строків страхування. Можливі різновиди погодного індексного страхування: від пізніх весняних заморозків, від надлишкових опадів, від недостатньої суми ефективних температур, від недостатніх опадів, від температурного стресу.

Страшування з використанням «проксі»-індексу спирається на показники, що є «замінниками» індексу врожайності. Страшуванню підлягає вартість врожаю. Індекс будується на комбінації параметрів погоди в різні періоди вегетації рослин. Виявлення залежності врожайності від впливу погодних факторів дозволяє встановлювати зв'язок між втратами врожаю й відхиленнями комбінації погодних параметрів від середнього рівня. Наприклад, у разі сукупного впливу високої температури повітря та відсутності опадів втрата врожаю буде більшою, ніж у разі нормальної температури та відсутності опадів.

Вартість погодного індексу може бути встановлена у вигляді лінійної залежності або окремо для кожного шагу, зокрема кожного температурного градусу, кожних 10 мм опадів. Збиток в індексному (параметричному) сільськогосподарському страхуванні обчислюється як добуток зміни індексу, вартості одиниці індексу та застрахованої площі. Відхилення фактичної врожайності сільгосппідприємств від рівня середньої врожайності за регіоном буде існувати завжди. Для того, щоб реальні збитки підприємства корелювали з середньостатистичними за регіоном страховиками застосовуються певні заходи: новітні технології для отримання високоякісних даних (сервіси з даними супутників, приватні метеостанції тощо); розробка індексних продуктів для території з однорідними агрокліматичними умовами або до певного агротехнологічного сільгосппродукту (рослин з одноковою технологією вирощування); обрання домінуючих факторів впливу на вегетаційний розвиток рослин для побудови погодного індексу.

Перелічені особливості та характеристики страхових продуктів з агрострашування можуть використовуватися страховиком для побудови асортименту послуг. До продуктової лінійки варто включати продукти, що користуються попитом, та паралельно впроваджувати інновації у варіантах оновлення складових компонентів, зовнішньої оболонки продуктів, розробки аналогів продуктів інших страховиків або створення принципово нових страхових продуктів [1, с.143]. Попит аграріїв на страхування може змінюватись в умовах VUCA-світу. Проте існує стійка тенденція потреб залежно від обсягів агровиробництва. Великі сільгосппідприємства менш уразливі до базисного ризику, тому для них індексне страхування через меншу вартість є більш прийнятним. Для малих агровиробників традиційне страхування у будь-якому разі залишатиметься привабливішим, особливо якщо держава надає підтримку через субсидювання страхових платежів.

### Список літератури

1. Ушкаренко Ю.В. Формування асортиментної політики страхових компаній в умовах VUCA-світу та креативної економіки / Ю.В. Ушкаренко, А.В. Чмут, О.Д. Осадчий // Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту. – 2018. – Вип. 31. – С. 141-145.
2. Корват О.В. Формування структури страхових операцій у процесі надання страхових послуг / О.В. Корват, А.С. Кішінець // Економіка і управління: виклики та перспективи : збірник матеріалів міжн. наук-практ. інтернет-конф.(м. Дніпропетровськ, 4–5 лютого 2013 р.). – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – С. 293-295.
3. Гудзь Г.О. Розвиток страхових послуг в аграрному підприємстві / Г.О. Гудзь // Наук. вісн. Ужгородського нац. ун-ту. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 12(1). – С. 91-94.
4. Шинкаренко Р. Особенности страхования и страховых продуктов для агросектора (растениеводство) [Электронный ресурс] / Р. Шинкаренко. – Режим доступа : <https://forinsurer.com/public/06/06/29/2475>.
5. Страхування: теорія та практика : навч.-метод. посіб. / Н.М. Внукова, В.І. Успенко, Л.В. Временко та ін. ; за заг. ред. Н.М. Внукової. – Харків : Бурун Книга, 2009. – 656 с.

**Краснікова О.М.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту,  
Полтавська державна аграрна академія,  
м. Полтава, Україна*

## ВИДАТКИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Тенденції останніх років доводять, що ступінь виконання державою її функцій в повній мірі залежить від рівня фінансування та ефективності використання виділених коштів. Аналіз структури видатків, дає змогу визначити, які функції є пріоритетними на кожному етапі соціально-економічного розвитку країни.

За даними міністерства фінансів проаналізуємо склад та структуру видатків державного бюджету України за 2016-2018 рр. [1].

Як бачимо з табл. 1, найбільшу питому вагу складають видатки на загальнодержавні функції, соціальний захист та соціальне забезпечення і міжбюджетні трансферти. Видатки на охорону здоров'я, охорону навколишнього середовища, духовний та фізичний розвиток, освіту та економічну діяльність є незначними.

Хоча по всіх статтях видатків за аналізуємий період спостерігається збільшення видатків, але в питомій вазі видатки на освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення, охорону навколишнього середовища зменшуються.

Можна констатувати, що видатки на громадський порядок, безпеку, судову владу, на оборону та виконання загальнодержавних функцій на жаль, є значно більшими, ніж на економічну діяльність.



**Таблиця 1. Аналіз структури видатків державного бюджету України за функціональною класифікацією**

Показники	2016 р.		2017 р.		2018 р.		Відхилення (+, -) 2018 р. до 2016 р.	
	Сума, млн. грн	Питома вага, %	Сума, млн. грн	Питома вага, %	Сума, млн. грн	Питома вага, %	суми, млн. грн	питомої ваги, %
Загальнодержавні функції	117925,6	17,2	142446,9	17,0	162949,9	16,5	45024,3	-0,7
Оборона	59348,9	8,7	74346,2	8,9	97024,0	9,9	37675,1	1,2
Громадський порядок, безпека, судова влада	71671,1	10,5	87845,0	10,5	116875,6	11,9	45204,5	1,4
Економічна діяльність	31412,3	4,6	47000,1	5,6	63600,7	6,5	32188,4	1,9
Охорона навколишнього середовища	4771,6	0,7	4739,9	0,5	5241,2	0,5	469,6	-0,2
Житлово-комунальне господарство	12,5	0,0	16,9	0,0	296,9	0,0	284,4	-
Охорона здоров'я	12456,3	1,8	16729,1	2,0	22617,9	2,3	10161,6	0,5
Духовний та фізичний розвиток	4958,9	0,7	7898,1	0,9	10107,1	1,0	5148,2	0,3
Освіта	34825,4	5,1	41140,2	4,9	44323,4	4,5	9498,0	-0,6
Соціальний захист та соціальне забезпечення	151965,5	22,2	144478,3	17,2	163865,6	16,6	11900,1	-5,6
Міжбюджетні трансферти	195395,3	28,5	272602,9	32,5	298939,7	30,3	103544,4	1,8
Всього видатків	684743,4	100,0	839243,7	100,0	985842,0	100,0	301098,6	x

\* побудовано автором за даними Міністерства фінансів

Незначна питома вага видатків на економічну діяльність пояснюється тим, що уряд країни в контексті програми економічних реформ здійснює політику дерегуляції підприємницької діяльності та послаблення податкового тиску, що має сприяти покращенню підприємницького середовища та активізації економічної діяльності в цілому, відповідно потреба державного впливу на економічну діяльність знижуватиметься [2, с. 259].

Отже, удосконалення системи бюджетних видатків є необхідною умовою реалізації комплексу економічних реформ в країні. Реалії економічного сьогодення вимагають використання сукупності виважених форм, методів і принципів фінансування видатків з метою покращення ефективності виконання функцій і завдань держави та забезпечення її сталого соціально-економічного розвитку. При цьому сама структура видатків має відображати стратегію трансформації економічних відносин і базуватися на оцінці впливу державних

рішень на майбутній розвиток країни. Також одним із пріоритетних напрямків оптимізації бюджетних видатків є вдосконалення державного контролю та посилення відповідальності за нецільове або неефективне використання бюджетних коштів. Крім того, доцільно дотримуватися курсу на ринкову переорієнтацію, в основі якої є оптимізація обсягів та структури державної сфери економіки, що дозволить досягти підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів.

### **Список літератури**

1. Видатки Держбюджету. Міністерство фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/2018>.
2. Кучеренко С.Ю. Аналіз доходів та видатків державного бюджету України / С.Ю. Кучеренко, Л.Ю. Леваєва // Економічний вісник університету. – 2016. – Вип. 31 (1). – С. 252-262.

**Крилова О.В.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та фінансів*

**Книр В.Ю.**

*ст. гр. 072м-18-2,*

*Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

*м. Дніпро, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

На сьогоднішній день банківський кредит є найефективнішим та найдієвішим інструментом фінансування малого та середнього бізнесу. Але у сучасному стані кредитування малого та середнього бізнесу обумовлено деякими проблемами, зокрема це пояснюється тяжким станом банківського сектору та економіки України. Потрібно оновити та побудувати нові механізми впливу та підтримки з боку банківського сектору для створення позитивного фінансового клімату для інвестицій та інновацій в українському секторі підприємств малого та середнього бізнесу.

Зараз під час кризових умов, банки в Україні більше схильні надавати кредити великим підприємствам, через меншу ризикованість кредитування. Малі підприємства дуже залежні від одного споживача в той час як великі підприємства мають вихід на більшу кількість ринків. Також кредитування малих та середніх підприємств стикається з іншими проблемами, такими як: низька ліквідність активів; нерентабельність витрат на розгляд та оформлення короткострокового кредиту; обмеженість банківських послуг порівняно з країнами із розвиненими ринковими відносинами; великі ризики неповернення, несвоєчасного повернення або банкрутства підприємства. Поряд з проблемою неохочого надання банками кредитів підприємствам малого та середнього бізнесу, є проблема того, що самі підприємства не зацікавлені у кредитах на

умовах, які існують наразі. Це пов'язано з високою відсотковою ставкою та документацією, яку підприємство має надати банку для отримання кредиту, тобто показати реальний стан справ, щоб все ж таки отримати кредит.

Структура інвестицій у основний капітал підприємств малого та середнього бізнесу наведені у таблиці 1.

**Таблиця 1. Структура інвестицій в основний капітал МСБ за джерелами фінансування у 2014-2017 рр., млн. грн. [1]**

	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
Усього	219419,9	100	273116,4	100	359216,1	100	448461,5	100
кошти державного бюджету	2738,7	1,25	6919,5	2,53	9264,1	2,58	15295,2	3,41
кошти місцевих бюджетів	5918,2	2,70	14260	5,22	26817,1	7,47	41565,5	9,27
власні кошти	154629,5	70,47	184351,3	67,50	248769,4	69,25	310061,7	69,14
кредити банків	21739,3	9,91	20740,1	7,59	27106	7,55	29588,9	6,60
кошти іноземних інвесторів	5639,8	2,57	8185,4	3,00	9831,4	2,74	6206,4	1,38
кошти населення на будівництво житла	22064,2	10,06	31985,4	11,71	29932,6	8,33	32802,5	7,31
Інші	6690,2	3,05	6674,7	2,44	7495,5	2,09	12941,3	2,89

Найбільшу частку у капіталі підприємств займають власні кошти, близько 70%, в той час коли на кредити припадає лише 20%, що у тричі нижче від показника розвинених країн - 60%. Одна з можливих причин це висока вартість кредиту, яка складає до 24% річних. Деякі банки створюють програми підтримки малого та середнього бізнесу, що здешевлює вартість кредиту. Особливо якщо до цих програм залучаються іноземні фонди, такі як Німецько-український фонд, Фонд Western NIS, Європейський інвестиційний фонд тощо, тобто, завдяки кредитним коштам підприємствам надасть гнучка форма поповнення грошових коштів для задоволення потреб підприємства [2].

Порівнюючи ситуацію кредитуванням українськими банками з банками інших країн можна побачити, що вартість кредиту значно менша, наприклад: Японія – 0,1%, США – 2,75%, Канада – 2%, Велика Британія – 2%. Така вартість кредиту дуже сприяє розвитку малих та середніх підприємств. Переїнявши досвід зарубіжних країн можна знизити процентні ставки по кредитам, що призведе до зацікавленості підприємств малого та середнього бізнесу у отриманні кредитування. Дешеві кредити будуть стимулювати підприємства показувати реальну фінансову звітність, тому що вона впливає на прийняття рішення банку з видачі кредитних коштів.[3]

Поступовий вихід с кризи поліпшує економічний стан в Україні та збільшує зацікавленість підприємств малого та середнього бізнесу у кредитних коштах. Для створення позитивного клімату розвитку малого та середнього бізнесу потрібні спільні зусилля усіх сторін. З боку підприємств потрібно більше довіряти банкам, відобразити реальний фінансовий стан та правдиву інформацію про діяльність підприємства, для отримання кредитів. Банки

повинні розширювати спектр своїх послуг для підприємств, як це роблять за кордоном. Впроваджувати нові кредитні технології, співпрацювати з різними фінансовими фондами підтримки для створення спільних проектів надання кредитних коштів на поліпшених умовах. На державному рівні також потрібно вирішити проблему високої вартості кредиту, а саме зменшення ставок рефінансування та мінімізації вартості кредиту з боку Національного Банку України. Також для забезпечення надійності кредитування розвинути альтернативні способи забезпечення кредитів: страхування фінансових ризиків, створення фондів гарантування, надання державних гарантій.

### **Список літератури**

1. Державна Служба статистики України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Юнко О.М. Проблеми та перспективи кредитування малого та середнього бізнесу в Україні / Вісник Університету Банківської справи Національного Банку України № 2 (20) – 2014.
3. Сич О.А., Волос І.І. Сучасний стан та умови кредитування малого та середнього бізнесу в Україні/ Молодий вчений. – 2018. – № 2 (54).

**Крилова О.В.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та фінансів*

**Остапенко А.О.**

*студентка групи 072-17-1,*

*Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

*м. Дніпро, Україна*

## **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Кожен мешканець села чи міста має бути забезпеченим достатнім переліком суспільних послуг, а саме освіта, медицина, чисті і освітлені вулиці, гарні дороги та інше. Але на це можна вплинути, якщо відповідальний за ці послуги буде близько, тобто це органи місцевого самоврядування: сільські, селищні міські ради та їхні виконкоми. Отже саме вони повинні мати широкі повноваження і достатньо коштів, щоб бути спроможними вирішувати усі місцеві питання і нести за це відповідальність. Для цього в Україні відбувається децентралізація – передача повноважень та фінансів від державної влади якнайближче до людей – органам місцевого самоврядування.

Реформа децентралізації в Україні – комплекс змін до існуючого станом на початок 2014-го року законодавства, основною метою якого є передача значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування. Комплекс заходів з реформи децентралізації стартував у 2014-му році та отримав назву «Національний проект Децентралізація» [1].

Реформа бюджетної децентралізації має змогу більш ефективно розподіляти та використовувати фінанси територіальних громад, а

адміністративно-територіальний устрій країни повинен бути побудований таким чином, щоб одночасно максимально враховувати інтереси жителів та забезпечити економію бюджетних коштів з надання суспільних благ.

Щодо фінансового забезпечення об'єднаних територіальних громад, то з 1 січня 2015 року до Бюджетного кодексу України внесено цілу низку змін [2], які фактично є основою для стимулювання громад до об'єднання та посилення їхньої спроможності шляхом встановлення механізму переходу об'єднаних територіальних громад на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом (на сьогодні села та селища, міста районного значення отримують показники бюджету через районний бюджет). Об'єднані територіальні громади набувають статусу міст обласного значення.

Найважливішим питанням щодо стимулювання та реалізації об'єднання територіальних громад є державна фінансова підтримка, яка полягає в наданні коштів з Державного фонду регіонального розвитку на проекти, спрямовані на підтримку добровільного об'єднання територіальних громад, підготовлені відповідно до бюджетного кодексу, і надання коштів у вигляді субвенцій з державного бюджету для формування відповідної інфраструктури згідно зі стратегічними програмами розвитку територій та планами соціально-економічного розвитку (стаття 24-1 Бюджетного кодексу). Основним джерелом фінансування шкіл та первинної медичної допомоги є також субвенція з Державного бюджету.

Для фінансового забезпечення повноважень об'єднані територіальні громади отримують фінансові ресурси, основний з яких – 60 % податку з доходів фізичних осіб (стаття 64 Бюджетного кодексу України) [2]. За своєю економічною суттю податок на доходи фізичних осіб являється формою їх плати за суспільні послуги, що надаються органами місцевого самоврядування, на якій проживає платник податку. В переважній більшості бюджетів місцевого самоврядування низового рівня надходження податку на доходи фізичних осіб завжди займали найбільшу частку у власних доходах, суттєво перевищуючи інші доходні джерела. Практика формування бюджетів місцевого самоврядування за рахунок надходжень податку на доходи фізичних осіб наявна в багатьох європейських країнах – в такий спосіб місцеві громади зацікавлені у стимулюванні підприємницької активності на своїй території.

Крім цього основного податку, відповідно до статей 69-1, 71 Кодексу, до бюджетів громад надходить 25% екологічного податку, 5% акцизного збору з реалізації підакцизних товарів, 100% єдиного податку, 100% податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності, 100% податку на майно (нерухомість, земля і транспорт), збори та інші платежі відповідно до наведеного вище Кодексу. Громади отримують фінансові ресурси, якими зможуть самостійно розпоряджатися за напрямками видатків, визначеними у статті 89 Кодексу.

З районного рівня бюджетів після передачі повноважень об'єднаним громадам будуть надаватись послуги медицини другого рівня та проводитись видатки на заходи загальнорайонного значення, обласний же бюджет буде

фінансувати освіту (на утримання шкіл-інтернатів та вузів), підготовку кадрів та медичну галузь (спеціалізовані заклади). Ці видатки також проводяться за рахунок субвенцій з Державного бюджету та доходів, які закріплені Кодексом.

Реформа децентралізації в Україні з кожним днем охоплює все більше і більше міст та селищ, і Дніпропетровський регіон в цьому не є виключенням. Навпаки, майже за всіма показниками впровадження реформи він займає лідируючі позиції. За даними моніторингу процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на листопад 2018 року в Дніпропетровській області створено 63 об'єднані територіальні громади, площею 18504.49 км<sup>2</sup>, що становить більше 50% площі області [3]. Це найвищий показник серед всіх областей України.

Державна підтримка децентралізації представлена наступними "джерелами" для об'єднаних громад: субвенцією на соціально-економічний розвиток, Державним фондом регіонального розвитку (ДФРР), субвенцією на інфраструктуру ОТГ, субвенцією на розвиток медицини у сільській місцевості, коштами на будівництво футбольних полів [4].

Субвенція на соціально-економічний розвиток окремих територій включає: енергозбереження, будівництво, газифікацію, придбання обладнання, ремонт доріг та погашення заборгованості місцевих бюджетів, що виникла при використанні попередніх субвенцій. У 2017 році державою виділено 533,8 млн грн Дніпропетровській області на соціально-економічний розвиток регіону, а в 2018 році - 97,6 млн грн.

Надходження коштів з держбюджету у 2018 році на розвиток інфраструктури ОТГ Дніпропетровської області становлять 157 млн грн, на розбудову дорожньої інфраструктури - 245,3 млн грн. Надходження субвенції на будівництво футбольних полів у 2017 році склали 6 млн грн, а у 2018 році – 27,9 млн грн, загальна сума коштів на здійснення заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості за два останніх роки склала 202 млн грн.

Об'єднані територіальні громади Дніпропетровщини з кожним роком розширюють свої повноваження та отримують додаткові кошти на розвиток. Найуспішнішими стають ті громади, які постійно працюють над збільшенням власних доходів та використовують субвенції, надані державою. З питань формування та використання місцевого бюджету виникає нова посада – це староста, по суті, фахівці планово-економічного відділу виконкому ради ОТГ (або ж окремі спеціалісти, якщо такий відділ не створений), які раніше працювали у відповідних рада, уже займалися складанням та затвердженням місцевих бюджетів, і це питання для них не нове. Фінансування місцевих програм може здійснюватися за рахунок коштів як загального фонду місцевого бюджету, так і спеціального, причому до його складу можуть входити благодійні внески, кошти грантових проектів та міжнародних фондів технічної допомоги, отримані бюджетом для виконання тієї чи іншої місцевої програми. Бюджет ОТГ не є винятком.

Крім того, зазначимо, що на реалізацію соціально-економічних та інших

цільових програм у ради ОТГ часто не вистачає власних ресурсів і треба звертатися до зовнішніх джерел фінансування. Такими джерелами можуть бути Державний фонд регіонального розвитку, кошти проектів та програм міжнародної технічної допомоги, кошти інвесторів тощо.

### Список літератури

1. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F\\_%D0%B2\\_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F_%D0%B2_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96).
2. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин/ Верховна Рада України; Закон від 28.12.2014 р. № 79-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/go/2456-17](http://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17).
3. Децентралізація дає можливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/areas/0562>.
4. Як держава фінансово підтримує децентралізацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.censor.net.ua/r3083525>.

**Кулина Г.М.**

*к. е. н., доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування,  
Тернопільський національний економічний університет  
м. Тернопіль, Україна*

## ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Соціально-економічні зрушення, обумовлені глобальними перетвореннями і парадигматичними зрушеннями у світі, сприяють модифікації екосистем, новелізації технології надання фінансових послуг, покращенню якості обслуговування клієнтів. Це особливо властиво ринку страхових послуг, дистрибуція товарів якого є вкрай залежною від зміни настроїв та вподобань споживачів, появи нових механізмів і каналів реалізації фінансових продуктів. Водночас, посилення страхового захисту громадян особливо важливе в контексті запровадження «Індустрії 4.0», результатом якої, на думку проф. С. О. Білої, стане загострення проблеми безробіття, погіршення демографічної ситуації через ліквідацію традиційних робочих місць [1, 13].

Тому страховий бізнес змушений пристосовуватися до мінливості потреб і побажань своїх клієнтів, а також зосереджувати увагу на більш молодій демографічній групі. Це проявляється в апробуванні інноваційних підходів до ведення страхової діяльності. Так, на думку В. Майера-Шенбергера, багато страхових компаній розпочали попереднє застосування Big Data-технологій передачі даних, сподіваючись забезпечити тим самим подальший розвиток та інновативність. Застосовуючи Big Data для зростання бізнесу, страхові компанії також повинні адаптувати до них свої стратегії в маркетингу, розробці продуктів, ціноутворенні, обслуговуванні та управлінні, тим самим

перетворюючись на страховий бізнес наступного покоління [2].

Більше того, страховики переходять на:

- віртуальне врегулювання вимог (наприклад, програмне забезпечення американської СК Trōv дозволяє користувачам миттєво отримувати на вимогу поліси страхування мікро-тривалості);

- платформи P2P-страхування (так, компанії Lemonade і Friendsurance пропонують групам людей, які добре знають один одного, створювати «пули» взаємного страхування. Обидні компанії досягли вражаючих результатів);

- інноваційні системи управління та порівняння (наприклад, компанія Embroker у Сан-Франциско надає безкоштовну платформу для малих і середніх компаній керувати і купувати страхування бізнесу. Таким чином, Embroker «будує першу в світі комерційну систему управління страхуванням». Британська компанія Broolly також пропонує безкоштовний доступ до платформи управління страхуванням, але для приватних осіб, а не для бізнесу [3]);

- ширший спектр використання мобільних додатків задля забезпечення покриття на ходу (наприклад, такі страхові компанії, як Sure, Trōv і Lemonade);

- дизайн продукту, орієнтованого на клієнта, тим самим демонструючи користувачам, чому приймаються рішення про страхування, навіть якщо вони не сприяють клієнту;

- системи моніторингу Smart Homes, що сприяє просуванню продуктів зі страхування майна за рахунок їх здешевлення;

- у сфері медичного страхування – на біометричні датчики, такі як FitBits (страховики вже пропонують до використання біометричні датчики своїм клієнтам, щоб стимулювати їх перейти на здоровий спосіб життя);

- розвиток технологій телематики (так, ринок страхування і телематика швидко розширюються, починаючи з 857 дол. США у 2015 р. до 2,2 млрд. дол. США у 2020 р. [3]);

- застосування технології Drone, що, на думку Голови вимог Munich Re Т. Бюттнера, може стати стандартом у регулюванні збитків і управлінні претензіями та ін.

Таким чином, можна стверджувати, що фінансова глобалізація і цифровізація суспільства чинять визначальний вплив на усі аспекти функціонування страхових компаній і ринків у цілому. Найбільшою мірою це позначається на удосконаленні процесів страхування та спрощенні й простоті реалізації страхових послуг на основі використання сучасних технологій, платформ і додатків.

Більше того, страхові продукти стають більш зрозумілими і відповідно затребуваними. Неменш важливу роль у цьому відіграє розвиток страхової культури населення та усвідомлення необхідності формування персонального страхового захисту.

Щодо вітчизняних реалій, то на сьогодні постала необхідність здійснення



низки заходів з метою модернізації страхової діяльності у частині:

- підвищення якості страхових продуктів за рахунок використання нових можливостей і технологій;
- новелізації каналів просування страхових послуг (Saccos і Chamas, bancassurance [4]);
- здешевлення страхових продуктів за рахунок зменшення витрат на підготовку, укладення і обслуговування страхових договорів;
- нівелювання негативного впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на функціонування ринку за рахунок апробації новітніх технологій управління ними;
- підвищення інформаційно-технологічного забезпечення діяльності страхових компаній;
- створення платформ зі спільної розробки і впровадження ІТ- та програмного забезпечення, оцифрування фінансових послуг;
- надання комплексних страхових послуг тощо.

Разом із тим, без забезпечення належного рівня цифровізації економіки й апробації принципів Solvensy II з метою уніфікації страхової діяльності з європейськими нормами і правилами буде доволі складно досягти поставлених цілей у поступі й модифікації вітчизняного страхового ринку.

### **Список літератури**

1. Біла С. О. Новітні тренди розвитку глобалізаційних процесів. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. № 33/1. С. 7–15.
2. Big Data: Boosting Insurance Development and Innovation. URL: [https://www.swissre.com/china/big\\_data\\_boosting\\_insurance\\_development\\_and\\_innovation.html](https://www.swissre.com/china/big_data_boosting_insurance_development_and_innovation.html).
3. Innovation in Insurance: how technology is changing the Industry. URL: [https://www.iif.com/portals/0/Files/private/32370132\\_insurance\\_innovation\\_report\\_2016.pdf](https://www.iif.com/portals/0/Files/private/32370132_insurance_innovation_report_2016.pdf).
4. Determining key strategies for revolutionizing the insurance industry. URL: [http://www.akinsure.com/images/Industry\\_Overview\\_Study-Strategies\\_to\\_grow\\_the\\_insurance\\_industry.pdf](http://www.akinsure.com/images/Industry_Overview_Study-Strategies_to_grow_the_insurance_industry.pdf).

**Кушнір А.І.**

*аспірантка,*

*Університет митної справи та фінансів*

*м. Дніпро, Україна*

## **РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ**

В умовах посилення процесу децентралізації в країні, особлива увага вчених-економістів приділяється питанням щодо забезпечення ефективного та сталого розвитку місцевих бюджетів. Це обумовлене значною роллю місцевих бюджетів в бюджетній та фінансовій системі держави. Так, місцеві бюджети виступають важливою частиною бюджетної системи України і відіграють

ключову роль економічному та соціальному розвитку держави [2].

Місцеві бюджети, як невід’ємний елемент бюджетної системи країни, відображають економічні відносини між територіальною громадою, суб’єктами господарювання та фізичними особами, що спрямовані на формування фонду грошових коштів для фінансування місцевих громадських потреб, підвищення соціально-економічного розвитку територій та поліпшення добробуту населення територіальної громади [1].

Значення місцевих бюджетів розкривається через покладені на них функції для досягнення цілей і вирішення завдань. В науковій літературі виділяють такі три основні функції місцевих бюджетів: розподільна, контрольна та стабілізаційна.

Розподільна функція полягає в розподілі та перерозподілі чистого доходу, який формується у суспільстві між суб’єктами бюджетних відносин, тобто практично усіма учасниками суспільного виробництва. У широкому розумінні завдяки розподільній функції відбувається зосередження фінансових ресурсів у руках держави для задоволення нею потреб суспільства.

В свою чергу, контрольна функція полягає в забезпеченні реалізації ефективного фінансового контролю на всіх етапах бюджетного процесу: від етапу планування та формування доходів місцевих бюджетів до моменту контролю за ефективним та цільовим витрачанням бюджетних коштів.

Важливою функцією місцевих бюджетів є стабілізаційна, яка передбачає вплив на обсяги споживання суспільства, рівень зайнятості, темпи інфляції тощо [3].

Крім того, на місцеві бюджети покладається виконання таких завдань:

- залучення населення до участі у вирішенні питань місцевого та загальнодержавного значення;
- володіння, використання та управління комунальною власністю;
- забезпечення комплексного соціально-економічного та культурного розвитку відповідної території;
- надання соціальних послуг населенню;
- охорона прав, свобод і законних інтересів громадян;
- соціальний захист населення, сприяння працевлаштуванню громадян;
- захист прав місцевого самоврядування;
- формування фінансової бази бюджету на локальному рівні;
- формування та забезпечення регіональної економічної політики;
- забезпечення реалізації окремих напрямів загальнодержавних програм розвитку галузей економіки [3; 4].

Для розуміння ролі та місця місцевих бюджетів у складі бюджетної системи держави, а також їх вплив на соціально-економічний розвиток територій вважаємо за доцільне провести аналіз місцевих бюджетів України в 2013-2017 рр. В таблиці 1 наведені дані щодо динаміки доходів та видатків місцевих бюджетів в Україні за досліджуваний період. Як бачимо, сума доходів місцевих бюджетів мала стабільну зростаючу тенденцію, що пояснюється

інфляційними темпами в країні, а також активним проведенням реформи децентралізації. В свою чергу, видаткова частина місцевих бюджетів мала також тенденцію до зростання за останні п'ять років.

**Таблиця 1. Динаміка доходів та видатків місцевих бюджетів України в 2013-2017 рр.**

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Доходи (без трансфертів), млн грн	105171,1	101101,1	120480,2	170747,8	229495,4
Видатки, млн грн	219845,3	225626,8	280084,0	350515,2	496090,7

*Джерело: побудовано за даними [2]*

Дані таблиці 2 показують частку місцевих бюджетів в структурі Зведеного бюджету України. Так, за аналізований період частка доходів місцевих бюджетів в доходній частині Зведеного бюджету України за виключенням 2015 року, сягала понад 20%, а частка видатків місцевих бюджетів в видатковій частині Зведеного бюджету — понад 40% (в 2017 році даний показник становив 46,9%).

**Таблиця 2. Частка місцевих бюджетів в структурі Зведеного бюджету України та у ВВП**

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Частка доходів місцевих бюджетів в доходній частині Зведеного бюджету, %	23,7	22,1	18,4	21,8	22,5
Частка видатків місцевих бюджетів в видатковій частині Зведеного бюджету, %	43,4	43,1	41,1	41,9	46,9
Відсоток місцевих бюджетів до ВВП	6,6	7,2	6,1	7,2	7,7

*Джерело: розраховано за даними [2]*

Місцеві бюджети в сучасних умовах значною мірою зумовлюють рівень суспільного добробуту, виступають одним із основних джерел задоволення життєвих потреб громадян та забезпечують соціальних захист населення на місцях. Так, з місцевих бюджетів здійснюються такі види видатків: загальнодержавні видатки, видатки на оборону, громадський порядок, безпеку та судову владу, видатки на економічну діяльність, охорону навколишнього природного середовища, видатки на ЖКГ, видатки на охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток, видатки на освіту, а також видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення. В досліджуваній період найбільшу частку в структурі видатків місцевих бюджетів традиційно займають освіта, охорона здоров'я та соціальний захист.

В 2017 році на освіту з місцевих бюджетів було виділено 27,5 % від видаткової частини бюджету, на соціальний захист та соціальне забезпечення – 28,5%, а на охорону здоров'я – 17,3%. Майже не виділялося коштів (менше 1%) на такі статті видатків як оборона, громадський порядок, безпека та судова влада, охорона навколишнього природного середовища [2].

Як бачимо, місцеві бюджети відіграють значну роль в соціально-економічному розвитку територій і виступають дієвим інструментом впливу на

економічне зростання регіону, а також вирішення низки соціальних проблем.

Підбиваючи підсумки, потрібно сказати, що забезпечення ефективності функціонування місцевих бюджетів в умовах сьогодення є об'єктивно необхідним та визначальним чинником подальшого розвитку країни. В даних умовах особливої уваги заслуговує детальне вивчення шляхів забезпечення стійкості місцевих бюджетів.

### **Список літератури**

1. Ніколаєва О.М. Місцеві фінанси: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 354 с.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 10 квітня 2019 р.).
3. Раделицький Ю.О. Теоретико-системні основи визначення місцевих бюджетів. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 14. С. 125-130.
4. Рябушка Л. Б. Аналітична оцінка фінансової спроможності місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів. *Бізнес Інформ*. 2013. № 11. С. 148-155.

**Мельничук О.О.**  
*аспірант*

*Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*  
Науковий керівник: **Радченко О.Д.**, *к. е. н., с. н. с.*  
*м. Київ, Україна*

## **РИЗИКИ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ КРЕДИТНИХ ПРОГРАМ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

Бюджетна підтримка сільського господарства змінила вектор свого розвитку після відміни спеціального режиму оподаткування ПДВ. Починаючи з 2017 року розподіл бюджетних коштів одержав нові пріоритети, оскільки значно скоротилась непряма підтримка, частка якої була основна у загальній.

Відповідно, постало питання ефективності бюджетних програм, спрямованих на підтримку агросектору. Цьому сприяло всебічне висвітлення механізму окремих програм на сайті Міністерства аграрної політики та продовольства, широкій інформаційній програмі у ЗМІ, спрямованій насамперед, на потенційних отримувачів такої підтримки – дрібних фермерів.

Разом з тим, у середовищі фермерів, за організаційного сприяння їх профільних організацій, посилився інтерес до державних програм і до механізмів їх реалізації. Такі програми перед затвердженням виносять на обговорення широкого загалу. Тому, питання ефективності бюджетного фінансування набуває суспільної ваги, а за таких умов зростає і роль його ризиків.

У системі бюджетного менеджменту питання ризиків, їх упередження та мінімізація постійно на контролі. Ступінь і величина ризику оцінюється за допомогою стратегії, прийомів, методів та інструментів державного фінансового менеджменту в бюджетній сфері [4, с. 82].

Відносно фінансування видатків на окрему галузь (зокрема, аграрну), то ефективність управління бюджетним процесом передбачає збалансування інтересів держави та галузі. Тобто, ефективність проявляється у доцільності та обґрунтованості призначення видатків, критеріїв їх розподілу у відношенні до зміни ресурсної бази, показників соціально-економічного розвитку сільського господарства, покращення добробуту сільського населення.

Бюджетні ризики багатогранні. Насамперед, це потенційно можливі відхилення бюджетних показників від запланованих під дією ризикоутворювальних факторів [1]. Такі ризики виконання аграрного бюджету приведено у табл. 1. Найбільший рівень ризику спостерігається у 2014 році, коли невиконання плану сягало 21%, найменший 11% та 7% у 2016 та 2017 роках відповідно. Динаміка показника за 10 місяців 2018 року на рівні 44%, тому під загрозою його виконання вище рівня минулих років.

**Таблиця 1. Динаміка виконання прогнозних показників аграрних видатків державного бюджету України за 2018 рр. млрд. грн.**

Роки	2014		2015		2016		2017		2018	
Показник	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт*
Видатки на МАПіП	3322	2636	2605	2123	2372	2123	9726	9039	14870	6594

\* - за 10 міс.

Джерело: Складено за даними Державного казначейства України

По-друге, бюджетні ризики полягають у вірогідності невиконання заходів бюджетного планування та бюджетної політики у зв'язку з неефективним використанням бюджетних ресурсів та порушенням їх пропорцій [1]. Для аграрної галузі така ситуація мала місце у 2017 році, коли кошти так званої квазіаккумуляції, виділеної на компенсацію відміни спрощеного режиму ПДВ, отримали лише декілька гігантських агрохолдингів. В 2018 році не була реалізована програма «фермерський мільярд», що спричинило потребу зміни її механізму у поточному періоді, та призвело до додаткових ризиків і недовіри до самого механізму державної підтримки. Хоча на 2018 рік було заплановано 6,4 млрд. грн., аграрії одержали на кінець жовтня лише 54% [3].

По-третє, визначення бюджетного ризику, як різновиду фінансових ризиків, передбачає їх формулювання як бюджетної ситуації, за якої знижується якість податкового і бюджетного планування та надання бюджетних послуг. Цей випадок напряду можна віднести до програм бюджетної підтримки кредитування агросектору.

Так, за нашими розрахунками, серед множини бюджетних програм аграрного сектору механізм підтримки кредитування є найбільш ефективним, оскільки кожна виділена з бюджету гривня дає змогу залучити у кілька разів більший обсяг ресурсів і сприяє доступу товаровиробників усіх форм до фінансово-кредитних ресурсів. Одночасно, незважаючи на явні переваги цієї програми, фінансування за нею скорочується (табл. 2).

**Таблиця 2. Показники результативності бюджетної програми здешевлення кредитів продовж 2016 – 2018 рр.**

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.
<b>Показники затрат</b> Обсяг компенсації, що надано суб'єктам господарювання агропромислового комплексу за залученими пільговими кредитами, млн.. грн.. (загальний фонд)	0,300	0,300	0,066
<b>Показники продукту</b> Кількість суб'єктів господарювання агропромислового комплексу, яким надано часткову компенсацію відсоткової ставки за кредитами, од.	630	663	224
Обсяг залучених кредитів, які здешевлені за рахунок коштів державного бюджету, млн.. грн..	7,865	12,55	1,459
<b>Показники ефективності</b> Середній обсяг компенсації одному позичальнику на здешевлення залучених кредитів, тис. грн..	461,0	452,4	294,6
<b>Показники якості</b> Питома вага пільгових у загальному обсязі залучених кредитів, %	25,6	32,2	-

*Джерело: за даними Паспортів бюджетної Програми [2, 4].*

Профільним Міністерством ініціюється внесення змін до Положення про підтримку кредитування [2], зокрема таке: «починаючи з 2017 року згідно з укладеними договорами, передбачається, що компенсація надається за нараховані і сплачені у поточному році відсотки за користування кредитами: у розмірі облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків, але не вище розмірів, передбачених кредитними договорами – позичальникам, які мають чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній рік до 10 млн грн та позичальникам, які провадять діяльність з вирощування та розведення великої рогатої худоби молочних порід, іншої великої рогатої худоби; у розмірі 50 % облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків, але не вище розмірів, передбачених кредитними договорами – іншим позичальникам». Тобто, ця пропозиція спрямована на невеликі господарства і дозволяє майже повністю компенсувати банківський відсоток за кредит.

Таким чином, ризики бюджетного фінансування при формуванні кредитних програм підтримки сільського господарства, можуть бути реально прораховані вже на стадії планування. Це сприяє ефективності таких програм, доводить їх дієвість і передбачає посилений розвиток на перспективу.

Подальшим напрямом дослідження у цій сфері є формування методики визначення ризиків для аграрного бюджету та за складовими окремими програмами.

### Список літератури

1. Бюджетна система: підручник / В. В. Бабіченко, С. В. Бойко, С. О. Булгакова [та ін.] ; за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. К.: ЦУЛ, 2012. 872 с.
2. Постанова КМУ Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів від 29 квітня 2015 р. № 300. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/300-2015-%D0%BF>.
3. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства.[Електронний ресурс].

Режим доступу до ресурсу: [http:// minagro.gov.ua/](http://minagro.gov.ua/) (дата звернення 30.10.2018).

4. Сафонова, Л., Степанюк Н. Ризики бюджетного фінансування в Україні: чинники та шляхи мінімізації. Світ фінансів. 2017. Вип. 1. С. 82-90.

**Меренкова Л.О.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,  
Харківській національний економічний університет ім. Семена Кузнеця,  
м. Харків, Україна*

**Холодна Ю. Є.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,  
Харківській національний економічний університет ім. Семена Кузнеця,  
м. Харків, Україна*

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

В умовах світової глобалізації цифрові технології стають більш досконалішими та інтегрованими, викликають трансформацію суспільства та економічних систем. Інформація, знання, вільний доступ до них за допомогою мережі Інтернет та використання віртуального середовища домогосподарствами, суб'єктами господарювання, органами державного управління, регулювання та контролю стають головними факторами прискорення розвитку цифрової економіки.

Цифрова економіка – це інноваційна динамічна економіка, що базується на активному впровадженні інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій в усі види економічної діяльності та сфери життєдіяльності суспільства, що дозволяє підвищити ефективність та конкурентоспроможність окремих компаній, економіки та рівень життя населення. [1, с. 14]

В умовах цифровізації економіки товари та послуги реалізуються за допомогою комп'ютерного обладнання та цифрових систем з використанням мережі Інтернет, що призводить до підвищення доступності користувачів до ринків товарів та послуг, збільшення обсягів реалізації та прибутку суб'єктів господарювання за рахунок зниження трансакційних витрат та розширення ринків збуту.

Дохід та прибуток отримується цифровими підприємствами за межами країни розташування, що викликає проблеми забезпечення справедливості оподаткування доходів. Наслідками цифровізації економіки для податкової сфери будь-якої країни є зменшення сум надходжень податків на споживання традиційних (нецифрових) товарів та послуг; розмивання (нівелювання) податкової бази при оподаткуванні прибутку через укладання угод із громадянами інших країн без їх фізичної присутності в цих країнах.

Цифрові товари зменшують базу оподаткування, причому в декількох напрямках: вартість оцифрованих товарів нижча (наприклад, книг,

аудіоальбомів); розрахунок за цифрові товари й послуги може бути не грошовим, а, приміром, у формі бартеру (підписка на рекламу, розсилку матеріалів тощо); оскільки оцифровані товари реалізуються через Інтернет (покупець з однієї країни, продавець – з іншої), виникають так звані доходи без громадянства, які дедалі менше підпадають під дію чинного податкового законодавства [2, с. 93].

Тому в умовах цифровізації економіки виникає потреба трансформації оподаткування, а саме: запровадження податку на споживання цифрових товарів і послуг або розширення бази чинних податків на споживання; узгодження національних правових норм із міжнародним податковим законодавством шляхом удосконалення чинних моделей трансфертного ціноутворення для цифрових товарів і послуг. [2, с. 93].

Особливо актуальним в цифровій економіці стає питання реформування податку на додану вартість, що обумовлене наступними чинниками:

визначення фізичного розташування продавця та покупця для запобігання проявам подвійного оподаткування або неоподаткування;

визначення ролі підприємства в контексті електронній торгівлі, яке в конкретній операції виступає як продавець власних товарів та послуг (на вартість яких має нараховуватися податок) або є електронним торговельним майданчиком, де зустрічаються продавець та покупець, та отримує відсоток від угоди або плату за надання торгового місця. В останньому випадку податок на продажі або ПДВ може взагалі не застосовуватися;

визначення суб'єкту збору податків на продажі та ПДВ з кінцевих продавців і їх перерахування до бюджету: ці повноваження можуть бути покладені на підприємства з електронної торгівлі, електронні торговельні майданчики, самих споживачів або навіть банківські установи;

визначення порядку взаємодії урядів та фіскальних служб країн при здійсненні транскордонній електронній торгівлі з метою отримання податкових надходжень, запобігання подвійному оподаткуванню або неоподаткуванню. [3]

Д. Гетманцев, В. Ляшенко, О. Вишневський запропонували основні принципи забезпечення мінімально необхідної податкової (не фізичної) присутності нерезидента в Україні з метою оподаткування. Це: спрощена реєстрація платниками ПДВ для постачальників-нерезидентів, яка може здійснюватися віддалено в електронній формі; спрощене декларування податкового зобов'язання з ПДВ в електронній формі, віддалено; звільнення від реєстрації податкових накладних; можливість сплати ПДВ у валюті на рахунки Казначейської служби через кордон; дозвіл використання нарахованого ПДВ для заліку з податком (податковим кредитом), сплаченим у вартості послуг та товарів, придбаних у резидентів (з метою оподаткування місцем надання послуг таким іноземним компаніям має вважатися територія України); спрощений облік зобов'язань із ПДВ в електронній формі з можливістю віддаленої перевірки такого обліку [4; 5, с. 57–58].

У підсумку можна окреслити такий план дій для України щодо вдосконалення системи ПДВ у контексті розвитку електронної комерції:



найближчим часом слід ввести до Закону України «Про електронну комерцію» та ПКУ запропоновані доповнення щодо електронної комерції;  
у середньостроковій перспективі – працювати над можливостями запровадження зворотного механізму нарахування зобов'язань щодо ПДВ;  
на перспективу – вдосконалити положення в податковому законодавстві про зв'язок між ПДВ і присутністю продавця й покупця в країні. [3, с. 37]  
Зазначені зміни мають відбуватися на тлі загального поліпшення економічного стану в Україні та подальшого техніко-технологічного розвитку держави.

### Список літератури

1. Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки / Г. Т. Карчева, Д. В. Огородня, В. А. Опенько // Фінансовий простір. – 2017. – № 3 (27). – С. 13 – 21. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1703/17kgttme.pdf>.
2. Чекіна В. Д. Смарт-промисловість і податки: точки дотику / В. Д. Чекіна // Фінанси України. – 2017. – № 2. – С. 89 – 209. [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu\\_2017\\_11\\_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2017_11_7.pdf).
3. Гаркушенко О.М. Податки на продажі в цифрову епоху: уроки для України: науково-аналітична доповідь; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 42 с. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://iie.org.ua/monografiyi/podatki-na-prodazhi-v-tsifrovu-epohu-uroki-dlya-ukrayini/>.
4. Гетманцев Д. Як примусити платити податки не тільки вітчизняну цифрову економіку / Д. Гетманцев [Електронний ресурс] // Режим доступу: [https://dt.ua/business/podatok-na-google-265954\\_.html](https://dt.ua/business/podatok-na-google-265954_.html).
5. Ляшенко В. І., Вишневіський О. С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 252 с. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://iie.org.ua/monografiyi/tsifrova-modernizatsiya-ekonomiki-ukrayini-yak-mozhlivist-prorivnogo-rozvitku-v-i-lyashenko-o-s-vishnevskiy-2018-r/>.

**Михалюк А.В.**

*студентка ННІ фінансів, банківської справи, група ФБ-15-1,  
Науковий керівник: Коляда Т.А., к. е. н., с. н. с., доцент,  
доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул,  
Університет державної фіскальної служби України,  
м. Ірпінь, Україна*

### ПРИВАТИЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Рішення про приватизацію державного майна є результатом вибору економічної моделі, яка є похідною від домінуючої політико-економічної ідеології у суспільстві. За всі роки незалежності України так і не було створено довгострокової стратегії приватизації як складової системи управління об'єктами державної власності з обґрунтуванням розміру оптимальної частки

державного сектора залежно від сектора економіки.

Проблемам, що стосуються корпоративного управління та приватизації в Україні присвячені роботи багатьох економістів, зокрема Д. Леонова, П. Фролова, В. Федоренка, В. Січевлюка та інших.

Виходячи з досвіду виконання бюджетів попередніх років, необхідно зазначити, що сподівання на ефективну реалізацію приватизації не виправдовували себе. У 2017 році замість очікуваних 17,1 млрд гривень вдалося зібрати лише 3,4 млрд, у 2016-му – замість тих же 17,1 млрд. грн. надходжень отримали тільки 188 мільйонів, у 2015 році – замість 17 млрд – 151,1 млн. грн. [1]. Тобто, в середньому приватизація приносить лише 1-3% від очікуваних бюджетних надходжень.

У бюджеті України на 2018 рік було заплановано отримати від продажу державного майна 21,3 млрд грн. Однак цей план вкотре надто оптимістичний, беручи до уваги необхідність ухвалити низку підзаконних актів для його виконання, а також низькі темпи підготовки приватизаційних конкурсів та їх неодноразове перенесення. За оцінками Національного банку, фактична сума надходжень від приватизації буде в рази меншою, від запланованої. Це змусить Уряд України шукати компенсатори для покриття розривів ліквідності, зокрема, шляхом збільшення запозичень на внутрішньому ринку [2, с.270].

Слід також зазначити, що чинне законодавство України наразі ще далеке від довершеності і не представляє надійного захисту прав власності учасникам приватизаційного процесу. Зокрема, конфліктними є положення нового закону, що регулюють правовий статус земельних ділянок під приватизованими об'єктами, які у багатьох випадках є єдиним цінним активом занедбаних підприємств. Оформлення ділянок належним чином, здобуття правовстановлюючих документів, включення до статутного капіталу значно підвищили б інвестиційну привабливість і, відповідно, вартість таких підприємств при їх приватизації. Проте робити це оновлений у березні 2018 року Закон України «Про приватизацію державного і комунального майна» не зобов'язує навіть при продажі стратегічних підприємств [3].

Формальна невизначеність щодо меж земельної ділянки, що переходить у розпорядження покупця для обслуговування і використання приватизаційного об'єкта за призначенням, а також окремі протиріччя між законом про приватизацію та Земельним кодексом можуть ускладнити належне оформлення земельної ділянки під приватизованим об'єктом, сприятимуть корупції і погіршать можливості застосування відкритої конкуренції для збільшення надходжень від приватизації.

На думку багатьох сучасних економістів, приватизація не є і не може бути панацеєю прогресивних реформ, а є лише одним із можливих управлінських рішень щодо об'єктів державної власності. Альтернативою приватизації є залишення об'єкта у державній власності або його реорганізація чи ліквідація.

Сучасний світовий досвід і українські офіційні дані розвінчують міф, що держпідприємства завжди поступаються приватним в ефективності. За умов поточного державного менеджменту у першому півріччі 2017-го року внесок

державних компаній становив 36 млрд. грн. чистого прибутку був більшим, ніж питома вага державного сектору в економіці України на 3,2% [4].

Попри те, що приватна власність має значні переваги у конкурентному середовищі, мотивації, можливості повного присвоєння прибутку, при ефективній організації державна форма власності краще дбає про обороноздатність, суспільний добробут і вирішення соціально значимих, проте неприбуткових з точки зору приватного бізнесу проблем.

В економічному досвіді чималої кількості зарубіжних країн державна форма власності підприємств є основним інструментом подолання глобальних кризових явищ.

За розрахунками міжнародних експертів, частка державних компаній у рейтингу FortuneGlobal 500 збільшилася у 2006-2014 рр. з 8 до 23%. Україна ж наполегливо демонструє протилежний тренд, не розуміючи, що в умовах периферійності своєї економіки потужний державний сектор може бути джерелом інвестицій у науку і технології [5].

Напрямами оптимізації приватизаційних процесів є:

- запровадження за прикладом Великої Британії грошових компенсацій за раніше приватизовані великі та стратегічні об'єкти;

- зупинення тіньового відчуження об'єктів державної власності та спрямування заходів щодо покарання найзухваліших його розкрадачів, що б певною мірою відновило суспільну довіру;

- розширення можливостей використання конкурентних переваг на відповідних ринках, особливу увагу слід приділити ПЕК та ЖКГ, оскільки значне зниження питомої ваги ринків з конкурентною структурою реалізації продукції свідчить про розвиток в Україні монополістично-олігополістичної моделі, яка є неефективною в сучасних умовах інституційної слабкості держави та міцних позицій олігархічного капіталу;

- перехід від фіскальної до інвестиційної моделі приватизації – спрямування коштів на модернізацію, провадження інновацій та розвиток науки;

- зупинення неконтрольованого процесу вилучення виробничих потужностей великих і середніх державних підприємств разом із земельними ділянками або надання їх у довгострокову оренду за низькими орендними ставками;

- передприватизаційна підготовка, яка включає можливість реструктуризації для збільшення інвестиційної привабливості та підвищення вартості підприємств.

Отже, за сучасних умов економічного розвитку країни доцільніше спрямовувати зусилля на підвищення ефективності державного сектора. Для цього необхідно персоніфікувати політичну відповідальність за результати роботи підприємств і провести корпоратизацію усіх державних унітарних комерційних підприємств. Індикатором успіху та метою політики у цій сфері мають стати зміцнення конкурентоспроможності національної економіки та позитивні соціальні наслідки.

### Список літератури

1. Звіт про фінансову стабільність НБУ станом на 1 червня 2018 року: – [Електронний ресурс] –[https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=32236491](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=32236491).
2. Коляда Т.А. Державний бюджет України на 2018 рік: особливості формування та перспективи виконання / Т.А. Коляда // Бізнес Інформ. – 2018. – №4. – С. 267-274.
3. Закон України «Про приватизацію державного і комунального майна» від 18.01.2018 р.: – [Електронний ресурс] –<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2269-19>.
4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2015. – 1008 с.
5. Фролов П. Приватизація в Україні: ретроспективи та перспективи. – [Електронний ресурс]: – [https://dt.ua/macrolevel/privatizaciya-v-ukrayini-retrospektivi-ta-perspektivi-272273\\_.html](https://dt.ua/macrolevel/privatizaciya-v-ukrayini-retrospektivi-ta-perspektivi-272273_.html).

**Остапенко А.С.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

**Повод Т.М.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

**Костенко К.О.**

*здобувач другого (магістерського) рівня,  
Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

## ОЦІНКА ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Іноземні інвестиції виступають як один з найважливіших факторів розвитку економіки держави. Впродовж останніх років роль іноземних інвестицій у економіці України набуває ще більшого значення, адже наша держава проходить через стадію реформування економічних процесів на шляху до міжнародної інтеграції в європейський економічний простір.

У сучасних умовах залучення іноземних інвестицій є одним з основних кроків щодо забезпечення умов виходу з кризи, зростання фінансово-економічних показників, залучення новітніх технологій та забезпечення структурних зрушень в народному господарстві [1].

Прямі іноземні інвестиції (англ. Foreign direct investment) – це довгострокові вкладення матеріальних засобів компаніями-нерезидентами в економіку країни (наприклад, з метою організації і будівництва підприємств).

Прямі іноземні інвестиції – найбільш бажана форма капіталовкладень для економік, що розвиваються, тому що вона дозволяє реалізовувати великі проекти; крім того в країну надходять нові технології, нові практики корпоративного управління, тощо [2]. Прямі іноземні інвестиції свідчать про

«тривалу зацікавленість» іноземного інвестора в діяльності підприємства, що передбачає володіння ним щонайменше 10% зареєстрованого (статутного) капіталу. Цим прямі іноземні інвестиції відрізняються від портфельних інвестицій, у рамках яких іноземний інвестор володіє меншою часткою підприємства і не має значного впливу на його діяльність.

Прямі іноземні інвестиції можуть сприяти розвитку підприємства завдяки забезпеченню доступу до іноземного капіталу, а отже, подоланню проблеми низького рівня вітчизняних заощаджень. Крім того, іноземні інвестори можуть приносити з собою управлінські ноу-хау, технології та мережі постачальників і покупців, а відтак підвищувати продуктивність та рентабельність підприємств із прямими іноземними інвестиціями [3].

В Україні питання залучення прямих інвестицій в економіку країни, залишається дискусійним, оскільки цей процес супроводжується як позитивними, так і негативними впливами.

Проаналізуємо сучасний стан надходження прямих іноземних інвестицій до України. Дані Державної служби статистики України [5] свідчать, що за 9 місяців 2018 року до країни надійшло 1710,4 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, з них 1110,5 млн. дол. США або 64,9% від країн Європейського Союзу (далі – ЄС) та 599,9 млн. дол. США або 35,1% від інших країн. Для порівняння, протягом 2017 року до України надійшло прямих іноземних інвестицій на суму 1871,2 млн. дол. США, що менш ніж за 9 місяців 2018 року на 160,8 млн. дол. США або на 8,6%. Від країн ЄС у 2017 році надійшло 1244,0 млн. дол. США або 66,5% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, від інших країн – 627,2 млн. дол. США або 33,5% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій.

Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій протягом 2017 року надійшли від таких країн-інвесторів: Кіпр (506,0 млн. дол. США або 27,0% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій), Російська Федерація (395,9 млн. дол. США або 21,2% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій), Нідерланди (262,5 млн. дол. США або 14,0% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій), Велика Британія (211,7 млн. дол. США або 11,3% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій), Німеччина (119,3 млн. дол. США або 6,4% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій).

Країни-інвестори, які інвестували протягом 9 місяців 2018 року найбільші обсяги: Російська Федерація (476,0 млн. дол. США або 27,8% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій), Кіпр (332,8 млн. дол. США або 19,5% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій), Нідерланди (284,6 млн. дол. США або 16,6% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій), Австрія (96,8 млн. дол. США або 5,7% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій), Франція (82,6 млн. дол. США або 4,8% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій), Польща (77,2 млн. дол. США або 4,5% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій), Велика Британія (69,1 млн. дол. США або 4,0% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій).

Як можна відмітити, що за період 9 місяців 2018 року найбільш активною

країною-інвестором виступає Російська Федерація, але це уявлення хибне та пов'язано, в першу чергу, із докапіталізацією російських банків (українських «дочок»), які функціонують на території України.

Експерти вважають, що найкращим виходом таких банків з українського ринку є стратегія поступового вимирання. Так як ці банки фактично виявилися заручниками, внаслідок введення санкцій проти Російської Федерації, їх неможливо продати, вивести грошові потоки також не є можливим, банкрутство такого банку негативно вплине на ділову репутацію системного (материнського) банку, який здійснює свою діяльність в різних країнах світу. До цього ж, українські «дочки» мають непогашені кредити перед материнським банком, а оскільки можливості їх погасити не має, знову ж таки, внаслідок санкцій, то фактично відбувається переведення кредитної заборгованості в капітал банку, яке проходить саме як пряма іноземна інвестиція. Звідси, спостерігається інвестування не у країну або галузь, а у свої дочірні структури, що крім того дає можливість уникнути додаткових податкових витрат і зберегти частину коштів, що, в свою чергу, є негативним для України.

Основними видами діяльності, в яких акумульовані прямі іноземні інвестиції протягом 2017 року є: фінансова та страхова діяльність (647,5 млн. дол. США або 34,6% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій); промисловість (523,4 млн. дол. США або 28,0% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій); оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів (178,4 млн. дол. США або 9,5% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій); операції з нерухомим майном (117,9 млн. дол. США або 6,3% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій).

Основними видами діяльності, в яких акумульовані прямі іноземні інвестиції протягом 9 місяців 2018 року є: фінансова та страхова діяльність (995,0 млн. дол. США або 58,2% загального обсягу прямих іноземних інвестицій); промисловість (181,1 млн. дол. США або 10,6% загального обсягу прямих інвестицій); оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів (140,0 млн. дол. США або 8,2% загального обсягу прямих іноземних інвестицій); інформація та комунікація (112,4 млн. дол. США або 6,6% загального обсягу прямих іноземних інвестицій); операції з нерухомим майном (97,8 млн. дол. США або 5,7% загального обсягу прямих інвестицій); професійна, наукова та технічна діяльність (82,9 млн. дол. США або 4,8% загального обсягу прямих іноземних інвестицій).

Таким чином, обсяги прямих іноземних інвестицій до України все ще залишаються доволі низькими. Так, наприклад, пік прямого іноземного інвестування припадав на 2011 рік, тоді обсяг прямого іноземного інвестування становив 6033,7 млн. дол. США, що більш ніж за 9 місяців 2018 року на 4323,3 млн. дол. США або у 2,5 рази. Основними причинами спаду обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну є: політична та економічна ситуація в країні, недосконалість законодавчого поля, високий рівень бюрократизму та корупції та ін. Крім того, на різні види економічної діяльності військовий конфлікт впливає також по-різному. В цей період спостерігається скорочення

інвестицій у високотехнологічні виробництва, а також у підприємства із високою часткою немобільних та маломобільних основних засобів, адже існує високий ризик їх пошкодження або знищення; у сферу послуг (крім фінансової та страхової діяльності, сфери інформації та комунікації).

Отже, інвестори віддають перевагу в інвестуванні у країну, у випадку, якщо ризик компенсується доходністю інвестування.

Зауважимо, що політичні ризики разом із макроекономічною нестабільністю є найважливішими чинниками прийняття рішення щодо інвестування у країну або галузь.

### Список літератури

1. Лендел О.М. Іноземні інвестиції як фактор розвитку економіки держави [Електронний ресурс] / О.М. Лендел // Ефективна економіка. – 2016. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5156>.
2. Прямі іноземні інвестиції [Електронний ресурс] / Інформаційний сайт «Мінфін». – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2017>.
3. Ціна відкритості: який вплив прямих іноземних інвестицій на економіку України [Електронний ресурс] // Інформаційний сайт «VoxUkraine». – Режим доступу: <https://voxukraine.org/uk/tsina-vidkritosti-yakij-vpliv-pryamih-inozemnih-investitsij-na-ekonomiku-ukrayini/>.
4. Касич А.О. Рух прямих іноземних інвестицій в Україну через призму глобальних тенденцій / А.О. Касич, І.О. Анурова-Приходько // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 2. – С. 5-9.
5. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

**Письменна Т.В.**

*к. е. н., доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування,  
Тернопільський національний економічний університет  
м. Тернопіль, Україна*

## **РІВЕНЬ ПРОНИКНЕННЯ СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Сучасні реалії економічного і соціального розвитку України вимагають якнайшвидшого виявлення невикористаного потенціалу та застосування всіх можливих засобів для його розкриття. При цьому великі сподівання покладаються на страховий ринок за умови повного виконання ним своєї головної місії. Завдяки ефективному функціонуванню страхового ринку забезпечується задоволення потреб споживачів у страховому захисті, а також відбувається залучення інвестицій у різні сфери економіки країни. Саме тому так важливо забезпечити поступальний розвиток вітчизняного страхового ринку, враховуючи при цьому невикористані ним можливості та беручи до уваги позитивний досвід зарубіжних країн.

Об'єктивну оцінку рівня розвитку страхового ринку України здійснюють на основі показників проникнення страхування, щільності страхування, частки

довгострокового страхування у загальному обсязі зібраних страхових премій. Відповідність їхніх фактичних значень оптимальним буде свідчити про високий рівень безпеки страхового ринку.

У системі показників, за допомогою яких можна оцінити рівень безпеки страхового ринку, показник рівня проникнення страхування займає важливе місце. Така важливість обумовлена тим, що його значення свідчить про рівень розвитку страхування та, відповідно, використання страхування як механізму фінансування ризиків й інструменту страхового захисту. З часткою валових страхових премій у ВВП країни впродовж 2010-2017 рр. можна ознайомитися за даними у табл. 1.

**Таблиця 1. Рівень проникнення страхування у 2010-2017 рр.**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Валові страхові премії, млн. грн.	23081,7	22693,5	21508,2	28661,9	26767,3	29736	35170,3	43431,8
ВВП, млн. грн.	1079346	1299991	1404669	1465198	1586915	1988544	2385367	2983882
Рівень проникнення страхування, %	2,1	1,7	1,5	2,0	1,7	1,5	1,5	1,5

*Примітка. Складено автором на основі [1; 2].*

За даними у табл. 1 можна простежити, як змінювався показник рівня проникнення страхування у період 2010-2017 рр. Так, його значення змінювалося за низхідною траєкторією у 2010-2012 рр. та 2013-2015 рр., за висхідною траєкторією – у 2012-2013 рр., а залишалося без змін – у 2015-2017 рр. Найменше значення цього показника дорівнювало 1,5% у 2012 р. і 2015-2017 рр., а найбільше – 2,1% у 2010 р. За досліджуваний період показник рівня проникнення страхування зменшився на 0,6% (з 2,1 до 1,5%).

Відповідно до методики розрахунку рівня економічної безпеки України оптимальне значення досліджуваного індикатора має становити 7%. За його допомогою визначають рівень такої важливої складової економічної безпеки країни як безпеки небанківського фінансового ринку.

На основі проведених розрахунків можна засвідчити, що впродовж 2010-2017 рр. рівень безпеки небанківського фінансового сектору за цим індикатором був низьким, тому що дорівнював у середньому 2%. Таке значення рівня проникнення страхування менше від оптимального у 3,5 рази, тому вважається небезпечним.

Доречно порівняти рівень безпеки вітчизняного страхового ринку з аналогічним показником зарубіжних країн. Це важливо зробити для того, щоб оцінити перспективи входження нашої країни у світовий страховий ринок. Так, у зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою частка страхування ще кілька років тому складала до 10% ВВП, що у 5 разів більше від такого ж



показника в Україні [3, с. 46; 4, с. 270]. З огляду на зазначене, вкрай важливо не відтерміновувати заходи, реалізація яких дала б змогу підвищити рівень розвитку вітчизняного страхового ринку.

На поступальний розвиток вітчизняного страхового ринку стримуючий вплив справляють екзогенні, тобто зовнішні, фактори, обумовлені станом і процесами макросередовища. Зокрема, до таких факторів відносять кризові явища на світових фінансових ринках, загострення соціально-політичної ситуації у країні, зниження рівня платоспроможного попиту населення та суб'єктів господарювання тощо [5, с. 187–188]. Ці та інші фактори вважаються доволі небезпечними, оскільки їхня дія може тривати невизначений час, а також їх неможливо усунути прямими методами.

Однією з причин, які стоять на заваді поступального розвитку вітчизняного страхового ринку, є низька купівельна спроможність потенційних страхувальників, що, відповідно, призводить до відсутності платоспроможного попиту на страхові послуги. На думку багатьох дослідників цієї проблеми, згадана вище причина знаходиться у переліку надважливих, тобто таких, без швидкого вирішення яких неможливо забезпечити запланований рівень розвитку страхового ринку України.

Отже, можна зробити висновок, що негативна дія згаданих факторів макросередовища не дає змоги суб'єктам страхових відносин використовувати наявний у країні потенціал свого розвитку. За таких обставин рівень розвитку страхового ринку України оцінюється як недостатній, що вимагає виявлення наявних можливостей у цьому процесі та усунення перешкод на шляху їх досягнення. У тому числі, доцільно підвищити роль страхування у соціально-економічному розвитку країни та, відповідно, забезпечити належне місце страхового ринку України на світовому ринку страхування.

### Список літератури

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010-2017 pp. URL: <https://forinsurer.com/stat> (дата звернення: 19.04.2019).
2. ВВП у 2010-2017 pp. URL: [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/vvp/vvp\\_gic/vvp\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/vvp/vvp_gic/vvp_u.htm) (дата звернення: 19.04.2019).
3. Юхименко В. М. Ринок страхових послуг: світові тенденції та перспективи розвитку в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 3. С. 44-48.
2. Мінкович В. Т., Тимчак М. В. Перспективні напрямки розвитку окремих видів страхування в умовах трансформації економіки України. *Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка*. 2017. Вип. 1 (49). С. 268-275.
2. Деркач О. М. Фактори впливу на стан фінансової безпеки страхового ринку. *Бізнес Інформ*. 2012. № 6. С. 187-190.

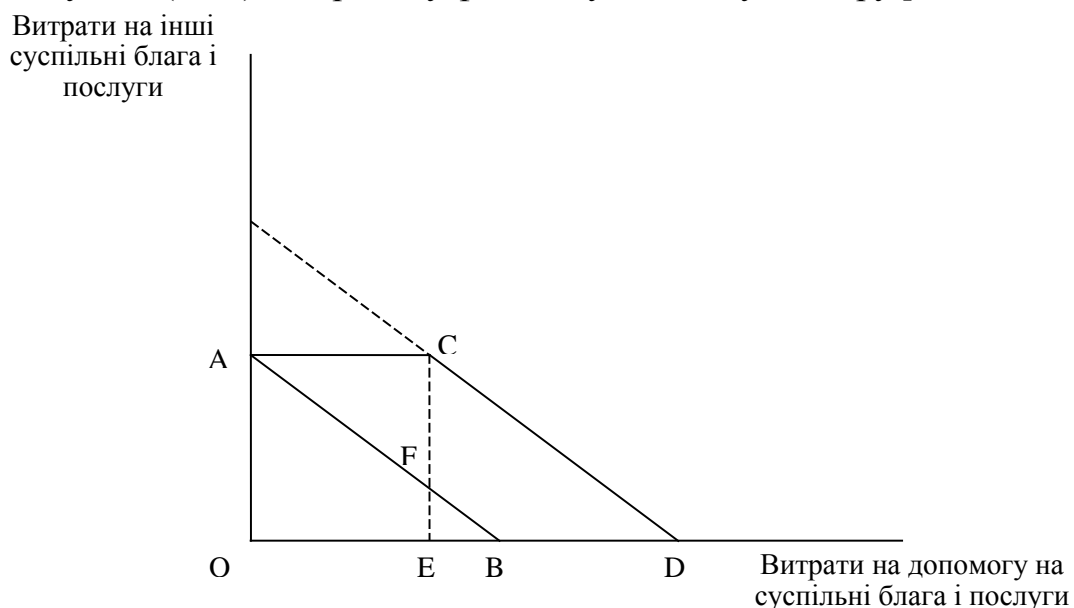
**Письменний В.В.**

*к. е. н., доцент, докторант кафедри фінансів ім. С.І. Юрія,  
Тернопільський національний економічний університет,  
м. Тернопіль, Україна*

## МЕХАНІЗМ НАДАННЯ ДОТАЦІЙ І СУБВЕНЦІЙ МІСЦЕВИМ БЮДЖЕТАМ

У сучасних умовах розвитку однією з гострих проблем будь-якої держави на геополітичній мапі світу є невідповідність між дохідними можливостями та видатковими зобов'язаннями органів влади на місцях. Її усунення потребує або пошук нових джерел доходів, або перегляд видатків місцевих бюджетів, хоча найчастіше використовуються дотації та субвенції [1, с. 109–110]. Якраз останні інструменти підривають фінансову автономію територій, а місцева влада втрачає певний ступінь свободи реалізовувати власну бюджетну політику. Із цього приводу відомий вчений і економіст А. Шах називав субвенції „умовними трансфертами”, що дають змогу забезпечити надходження коштів до бюджетів без місцевого погодження.

Зрештою, органи влади на місцях надають перевагу дотаціям, які мають широкую гнучкість використання. Оскільки ці трансферти збільшують їх ресурсну забезпеченість, не впливаючи на напрями видатків, вони дозволяють поліпшити добробут громади або регіону. Уряд готовий „пожертвувати” доходами державного бюджету, аби спрямувати кошти на ту складову видатків, які ставить у пріоритет. Це стосується випадків, коли загальнодержавні цілі реалізуються місцевою владою. Після надання субвенцій (=AC) лінія бюджету на рис. 1 зміститься з АВ до АСD, при тому буде придбано певний обсяг суспільних благ і послуг OE (=AC) за отриману фінансову допомогу з центру [2, с. 6].



**Рис. 1. Ефект «умовних трансфертів» за А. Шахом\***

\* Побудовано на основі [2, с. 6].

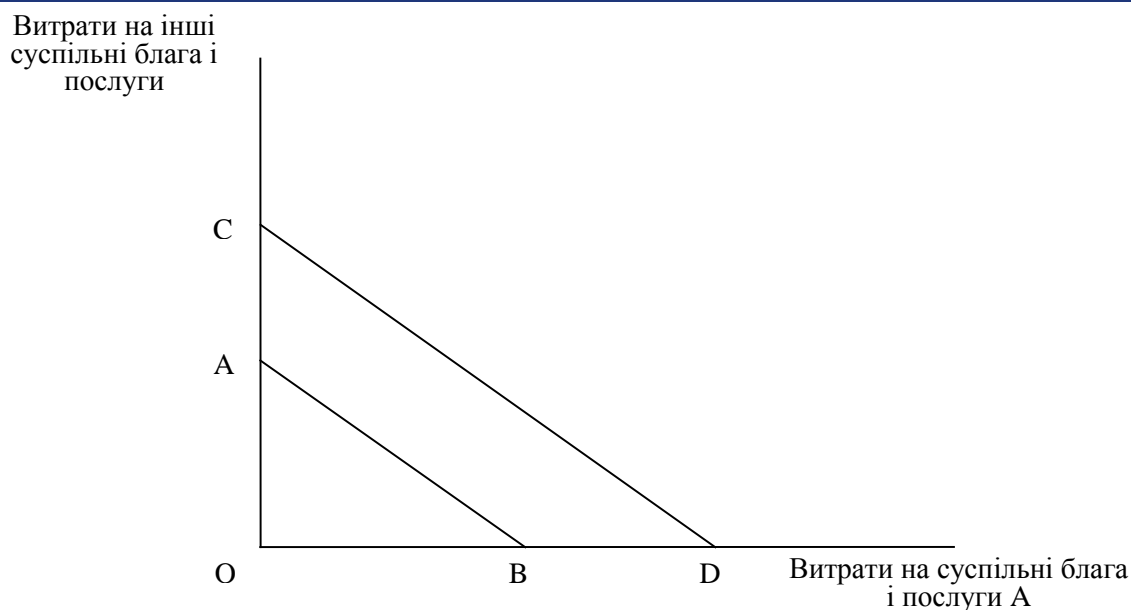
Субвенції певною мірою спрямовані щоби стимулювати органи влади на місцях реалізовувати конкретні програми й заходи. Ці елементи міжбюджетних трансфертів можуть бути регулярними або обов'язковими, дискреційними або спеціальними, вказуючи на той тип видатків, який буде профінансований урядом. До них належить державна підтримка соціальних ініціатив місцевої влади (надання пільг та субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, забезпечення пільгового проїзду окремих категорій громадян, виплата державної соціальної допомоги тощо) і капітальні вкладення (будівництво інфраструктури, необхідної для функціонування галузей матеріального виробництва та забезпечення умов життєдіяльності).

Натомість дотації мають іншу специфіку функціонування. З одного боку, висока ліберальність їх використання дає можливість спрямувати кошти на програми й заходи, які із суб'єктивної точки зору будуть найбільш затребувані для забезпечення економічного та соціального розвитку територій. Ця теза розглядається як одна з головних у ст. 9 Європейської хартії місцевого самоврядування, згідно з якою в міру можливості, дотації місцевій владі повинні призначатися не для фінансування конкретних проектів [3]. До того ж, їх надання не має скасовувати або обмежувати основоположну свободу місцевого самоврядування проводити бюджетну політику в межах власної компетенції.

З іншого боку, така ліберальність становить потенційну загрозу забезпеченню самодостатності місцевих бюджетів. Зрозуміло, що органи влади на місцях краще розбираються в проблемах своєї території або регіону, але вплив „людського чинника” на розподіл бюджетних коштів може звести нанівець будь-які спроби забезпечити достатнє та ефективне фінансування галузей освіти, охорони здоров'я, соціального захисту й соціального забезпечення. Навіть в умовах демократичних перетворень і формування відкритого громадянського суспільства такі явища як корупція, політичний лобізм, невміле планування й управління фінансовими ресурсами вкорінилися в систему міжбюджетних трансфертів.

Цікавим для наукового аналізу є твердження А. Шаха стосовно ефекту „загальних трансфертів”, як він називає дотації (рис. 2).

Такі трансферти тільки збільшують розмір бюджету в межах обсягу фінансової допомоги ( $AC=BD$ ), тобто лінія АВ – доходи місцевого бюджету до отримання дотацій переміститься до лінії CD – після їх отримання. Оскільки дотації можна витратити на будь-яке поєднання суспільних благ і послуг або для надання податкових пільг мешканцям територіальної громади, така допомога не впливає на їх відносну вартість (без ефекту заміщення). Це також менше стимулює місцеву владу витратити кошти, збільшуючи видатки місцевих бюджетів тільки на 50 центів за кожен додатковий 1 долар допомоги [2, с. 4].



**Рис. 2. Ефект «загальних трансфертів» за А. Шахом\***

\* Побудовано на основі [2, с. 6].

Ще раніше, описуючи цю проблему, А. Шах разом із колегами М. МакМілланом і Д. Гілленом писали, що з політичних і бюрократичних причин дотації, як правило, призводять до збільшення видатків місцевих бюджетів, на противагу тим вигодам, які могли дати ті ж самі трансфери безпосередньо місцевим жителям [4]. Пояснення цього впливу можна обґрунтувати гіпотезою, яку висунули вчені Р. Філімон, Т. Ромер і Х. Розенталь, що бюрократи прагнуть максимально збільшити свої бюджети, оскільки це дає їм більший вплив на місцеву громаду [5, с. 51]. На практиці ж дотації спонукають місцеву владу сильно недооцінювати власний фіскальний потенціал.

### Список літератури

1. Управление на местном уровне в индустриально развитых странах / Под ред. А. Шаха. – Вашингтон: Всемирный банк, 2010. – 416 с.
2. Shah A. A Practitioner's Guide to Intergovernmental Fiscal Transfers. A. Shah. – Washington: World Bank Policy Research Working Paper, October 2006. – 51 p.
3. Європейська хартія місцевого самоврядування від 15.10.1985. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_036](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036).
4. McMillan M. The Impact of Provincial-Municipal Transportation Subsidies. M. McMillan, A. Shah, D. Gillen. – Edmonton: Alberta Transportation, 1980.
5. Filimon R. Asymmetric Information and Agenda Control: The Bases of Monopoly Power and Public Spending / R. Filimon, T. Romer, H. Rosenthal // Journal of Public Economics. – 1982. – Vol. 17. – Iss. 1. – P. 51–70.

**Прокопець А.В.**

студентка 205-МН групи

Науковий керівник: **Танчак Я.А.**, к. е. н.,

викладач кафедри фінансів, банківської справи і страхування,  
Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

м. Львів, Україна

## ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

В умовах формування ринкового господарства в Україні набула свого продовження проблема становлення і розвитку малого бізнесу. Для такої перебудови промисловості України необхідно інвестиції, яких зараз не вистачає. Тому, окрім традиційних форм інвестування розрізняють нові, більш перспективні форми фінансування, такі як франчайзинг [1]. Ця форма маркетингу на сьогоднішній день є дуже популярною і широко використовується.

Майбутнє малого бізнесу безпосередньо визначається можливостями формування тісних коопераційних зв'язків малих і великих підприємств [2, с. 51-58].

Однією з причин успішного розвитку малого підприємництва в країнах з розвинутою економікою є використання різних видів господарської інтеграції, наприклад, таких як: лізинг, субконтракт та франчайзинг. Великі корпорації використовують ринкову і структурну гнучкість малих підприємств, а також мають можливість перекладати на них ризик від тих чи інших операцій. Динаміка кількості франчайзерів в Україні протягом 2001-2018 років, подана на рисунку 1.

На сьогодні в Україні побудова франчайзинової системи є вигідною як для франчайзера, так і для франчайзі.



**Рис. 1. Динаміка кількості франчайзерів в Україні, 2001-2018 р. [1]**

Ключовими перевагами для франчайзі, якими зазвичай і виступають малі підприємства, являються: використання на законній основі відомого бренду; постійна різностороння підтримка; економія засобів і часу на рекламі, навчанні персоналу, технології ведення бізнесу, розробці та реєстрації власного

торгового знаку, пошуку партнерів; часто відкритий доступ до кредитних ресурсів; певна захищеність від конкурентів; високий імідж; зменшення ризиків; швидкий та ефективний початок бізнесу.

Завдяки роботі на основі франшизи, компанія-франчайзі має змогу знизити фінансовий ризик порівняно з іншими підприємствами, тому що інвестиційні витрати нижче, а норма прибутку вище. Робота за перевіреною бізнес-концепцією надає можливість уникнути непотрібні спроби та помилки період у запуску та експлуатації нового бізнесу та розпочати свою діяльність вже маючи гарну репутацію. А також, не піклуватися про створення системи збуту та закупівель, оскільки франчайзі має просто перейняти систему закупівель, зберігання та транспортування відповідно до умов франшизи із великим підприємством.

Однією з найважливіших характерних особливостей франчайзингу є зниження підприємницьких ризиків. Згідно з даними дослідження американської торгово-промислової палати, 97% франчайзингових підприємств долають п'ятирічний період і продовжують успішно працювати надалі, в той час як в середньому близько 60% нефранчайзингових підприємств припиняють свою діяльність в той же період [3].

Франчайзинг є досить простим способом розширення бізнесу. Як відзначають у Poster, франчайзинг можна включати до двадцятки перспективних напрямків бізнесу в Україні на найближчі роки [4].

Франчайзинг має свої переваги та недоліки, які узагальнені в таблиці 1.

**Таблиця 1. Переваги та недоліки франчайзингу [5, с.688-689]**

<b>Переваги франчайзингу</b>	<b>Недоліки франчайзингу</b>
Швидкий та економний розвиток своєї мережі.	Складність процедури кредитування малих підприємств.
Спрощення управлінської рутини.	Незахищеність українських франчайзі у франчайзинговій співпраці з іноземними представниками.
Спрощений процес виходу на нові ринки.	Брак знань у підприємців щодо можливості ведення бізнесу.
Впізнаваність товарного знака.	Значне обмеження розвитку малого бізнесу податковими нормами.
Додатковий дохід.	Недосконалість нормативно – законодавчої бази, стосовно франчайзингових відносин.

Однією з особливостей українського ринку франчайзингу є те, що на ньому переважають мережі вітчизняного походження.

Найуспішнішими франчайзинговими проектами стали: “Два гусаки”, “Піца Челентано”, “Картопляна хата”, “Кафе Пункт”, “Суші-студіо”, “Dia West Комп’ютерний світ”, “Меблі прогрес”, SPAR, Sela, “Наша ряба”, “Фокстрот”. Найбільш прибутковими є компанії, що розвивають іноземні франшизи. Серед українських компаній лідером є компанія «Система швидкого харчування» (рис. 2).



**Рис. 2. Порівняльна характеристика по галузях: власні і франчайзингові об'єкти, 2016-2017 р. [1]**

Франчайзинг створює сприятливі умови для розвитку малого бізнесу в Україні. Він є досить простим способом розширення бізнесу.

Отже, комерційна концесія (франчайзинг) є ефективним способом розгортання підприємницької діяльності та важливим елементом маркетингу інновації. Саме своїми перевагами, які він розкриває для своїх учасників, франчайзинг гармонійно вписується у процес маркетингу інновації (зокрема, брендової), дозволяючи більш гнучко та ефективно впровадити її на ринок та одержати відповідні прибутки.

### Список літератури

1. Офіційний сайт франчайзингової групи України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://franchisegroup.com.ua>
2. Хімченко А. Діалектика взаємозв'язку розвитку малого та великого бізнесу / А. Хімченко // Вісн. Терноп. акад. нар. госп-ва. – 2004. – № 1 – С. 51–58.
3. Government of Western Australia «Small business development corporation –Advantages and disadvantages of buying a franchise» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smallbusiness.wa.gov.au/>
4. Інтернет - журнал «Poster» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://joinposter.com>
5. Тонюк М.О. Франчайзинг як особлива форма організації та функціонування бізнесу в Україні / М.О. Томюк. // Економіка та суспільство. – С.687-689.

**Рудник А.О.**,  
студентка ННІ фінансів, банківської справи, група ФБ-15-2,  
Науковий керівник: **Коляда Т.А.**, к. е. н., с. н. с., доцент,  
доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул,  
Університет державної фіскальної служби України,  
м. Ірпінь, Україна

## ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В сучасних умовах економіка країни не може розвиватись належним чином без залучення іноземних інвестицій. Саме вони є запорукою системного розвитку матеріально-технічної бази, стимулювання конкуренції на ринку,

підвищення рівня життя у країні тощо. Залучення іноземних інвестицій, в порівнянні з традиційними джерелами фінансування, дає додаткові можливості, які полягають у використанні зарубіжного організаційного та управлінського досвіду, доступі до новітніх технологій, розвитку експортного потенціалу підприємницьких структур та економіки в цілому.

У процесі залучення інвестицій інвестори, у першу чергу, звертають увагу на інвестиційну привабливість країни, регіону, галузі. Це той показник, на який поряд з врахуванням ризиків інвестування є вирішальним у формуванні інвестиційного клімату. Інвестиційну привабливість можна трактувати як сукупність політичних, соціальних, інституційних, екологічних, макро- і мікроекономічних умов функціонування національної економіки, що забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів [1, с.457].

На даний час Україна прагне стати учасником міжнародної інвестиційної діяльності та міжнародного ринку інвестицій, оскільки потребує значних капіталовкладень. Під іноземними інвестиціями розуміють усі цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту.

Однак інвестиційна привабливість України сьогодні залишається низькою через несприятливий інвестиційний клімат. Події 2014-2019 рр. в Україні суттєво вплинули на національну економічну систему, що призвело до низки негативних тенденцій основних макроекономічних показників, у тому числі мало вплив на кількість та якість залучених іноземних інвестицій, адже їхня ефективність залежить не стільки від кількісних обсягів, скільки від зумовлених ними якісних перетворень в економічних відносинах та розвитку економіки. Саме діючий збройний конфлікт на сході країни має значний вплив на іноземне інвестування, низка іноземних компаній прийняли рішення припинити діяльність та залишити країну (або вирішили припинити подальше інвестування) до покращання загальних умов діяльності.

**Таблиця 1. Динаміка залучення інвестиції в економіку України  
за 2011-2018 роки, млн. дол. США**

Станом на 01.01	Прямі іноземні інвестиції в економіку України	Прямі інвестиції з України
2011	7207	192
2012	8401	1206
2013	4499	420
2014*	410	111
2015*	2961	-51
2016*	3284	16
2017*	2202	8
2018*	1526	-4

\*з 2014 р. – без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)  
Джерело: складено автором на основі [2].



Динаміку надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України за останні сім років (2012-2018). Як бачимо, найменше прямих іноземних інвестицій надійшло у 2014 році як наслідок початку війни на Сході України. У 2015 та 2016 роках ситуація трохи покращилась, але показників 2011-2012 років все одно, поки що, досягти не вдалось.

Сьогодні Україна не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. До основних проблем, які гальмують розвиток інвестицій в Україні, можна віднести:

- високий рівень корупції;
- недосконалість відповідної законодавчої бази;
- недостатнє державне фінансування вітчизняних наукових закладів;
- недосконалість методичного забезпечення підготовки інвестиційних проектів;
- дефіцит досвідчених і кваліфікованих фахівців в управлінні проектами;
- відсутність практичного досвіду і слабо розвинена інфраструктура венчурних інвестицій в Україні та інше [3, с.31].

Україна має значний інвестиційний потенціал, зокрема: володіє багатими природними ресурсами; має вигідне географічне положення; сприятливий клімат, родючі ґрунти для ведення сільськогосподарського виробництва; розвинену транспортну інфраструктуру. Привабливість української економіки для іноземних інвесторів пов'язана з наявністю відносно дешевої кваліфікованої робочої сили, з налагодженням зв'язків з європейськими країнами тощо. Незважаючи на те що Україна має велику інвестиційну привабливість, вона відчуває гостру потребу у значних обсягах іноземного капіталу у вітчизняну економіку, що залежить від багатьох причин [4, с.7].

Щоб активізувати залучення в Україну іноземних інвестицій необхідно здійснювати ефективні економічні та політичні реформи. Для того, щоб перетворити прямі іноземні інвестиції в позитивний чинник розвитку України, державі необхідно виконати декілька умов:

- оновити систему державного регулювання, яка б була лояльною до інвесторів з одного боку і давала можливість додати значну частину коштів до загального бюджету країни;
- покращити інвестиційний клімат України через подолання наслідків економічної кризи, подолання політичної кризи, значне зменшення хабарництва, покращення бізнес-клімату та стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;
- змінити правове законодавство у сфері іноземного інвестування, для того, щоб іноземні інвестори почували себе більш комфортно і не боялися вкладати кошти в Україну;
- підвищити показники суспільного благополуччя громадян України – для інвесторів цей фактор також є важливим: чим краще соціальне забезпечення, державна допомога та рівень зайнятості, тим більше Україна буде приваблювати іноземних інвесторів [5].

Отже, слід зазначити, що Україна володіє значним потенціалом для вкладення у її економіку необхідних інвестицій. Завдання нашої держави – реалізувати цей потенціал та створювати умови для належного функціонування залучених коштів, що дасть змогу забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток країни, збільшення кількості і модернізацію робочих місць, а також запровадити у виробництво нові технології. Реалізація запропонованих заходів щодо державного регулювання і стимулювання інвестиційної діяльності дозволить підсилити інвестиційний потенціал української економіки не тільки в короткостроковому періоді, але і на перспективу, що є важливою умовою переходу української економіки до стадії стійкого росту.

#### Список літератури

1. Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: [монографія / за ред. С.В. Онишко, В.П. Унінець-Ходаківської]. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2013. – 606 с.
2. Офіційний сайт Міністерство Фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/>
3. Красненська О. Б. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України / О. Б. Красненська, А. А. Дискіна // Формування потенціалу економ. розвитку пром. підприємств. – Одеса : ОНПУ, 2017. – С. 30-31.
4. Коляда Т.А. Залучення інвестицій у державний сектор економіки: особливості та тенденції розвитку / Т.А. Коляда // Бізнес Інформ. – 2007. – № 5, т.2. – С.6-8.
5. А. О. Гура. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkhnpu\\_eko\\_2015\\_15\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkhnpu_eko_2015_15_21)

**Rylieiev S.**

*Ph.D., Associate Professor at the Department of Accounting and Taxation*

**Shchavinska O.**

*Bachelor student,*

*Chernivtsi Institute of Trade and Economics of  
Kyiv National University of Trade and Economics  
Chernivtsi, Ukraine*

## **BANKING SYSTEM WAYS OF MODERNIZATION: FOREIGN TENDENCIES**

Ukrainian banking systems works in conditions of political policy transformations and modern economy tendencies. First tendency is creating a wide range of bank products. Second one is expanding network of electronic banking. Third one is improving of banking financial reports' transparency and information transparency in general. The last one is building trustworthiness relationship between clients and banking system.

There are a lot of reasons for mentioned tendencies. Banks of second level try to satisfy customers' needs in banking sector as fully as possible. First of all, banks

share their clients. Clients are known to be divided into such categories individuals, individual business, small and medium enterprises, corporative. Secondly, banking system recognize their needs and preferences. As a result, banking institutes create credit and investment portfolios with different bank products (table 1).

**Table 1. Products of OTP Bank Romania**

№	Products	Clients			
		Individuals	Individual Business	Small and medium-sized enterprises	Corporative
1.	Current and saving accounts	Apply for overdraft, receiving access to account by OTPdirect, attaching a card to an account, carry out transaction wherever client is. Savings are available in RON, EUR, USD and HUF. Interest is paid on monthly basis.			
2.	Deposits	Term deposit, Standard deposit, Deposit for retirees, Deposit with flexible maturity, Deposit with interest paid in advance		Deposits with Flexible Maturity, Deposits with Repaid Interest Rate, Performance Guarantee Deposit	
3.	Loans	On-line loans, first house loan, mortgage loan, personal loan, refinancing loan,		Credit line, short-term cash loan, medium-term cash credit, cash account limit for cheques, promissory notes,	
4.	OTP Agro	Your Season Loan, Agriculture Equipment Loan, Livestock Subsidy Pre-financing Loan, Agriculture Land Purchase Loan, Loan for Pre-financing APIA SAPS Subsidies, Double SAPS Pre-financing Loan			
4.	Debit/credit cards	Visa Classic Transparent, MasterCard Standard. Visa gold for individuals, MasterCard Platinum		Visa Business Debit Card, Visa Silver credit card for Business, Salary cards	
5.	Cash Management	Cash concentration service, SWIFT MT940 Statement of Account service, SWIFT MT101 request for transfer, Direct Debit and collection management, payment agent, OTP Trezor, value transportation, assets security deposit, escrow account.			
7.	Factoring	Domestic/ Export Commercial Factoring			

*Resource: [1-4]*

Some banks choose specific narrow specialization for instance export and import banks, investments banks, agro banks. The specialization is a tool of marketing that helps banks to be different on the financial market and attract certain sector of clients.

It is seen from the table 1 that OTP Bank Romania created developed system of bank products. There are a lot of loan in agribusiness because it is efficient economy sector in Romania. Hence, the bank responds to needs on a market of borrowing capital. Besides, there is a disadvantage which is overwhelming information and big variety of products. It is similar to restaurant menu, which includes a lot of dishes. It is known that entrepreneurs refused from of the overwhelming list of information. Simplified process makes decision making easier for clients. So, it could be method of improving banking system in the future.

The electronic banking system becomes more common for customers because of the Internet spreading the era. Many people use different gadget for getting access

to different financial services such as company registration, accounting, paying taxes and execution of banking operations. The Internet simplifies business processes for legal entities and let authorized persons make payments. OTP Bank of Romania tries to involve more clients in using the electronic banking system offering them higher interests rates for deposits and saving accounts (table 2).

**Table 2. Current account interests for individuals**

Amount	Concluded at/through	7 Months	4 Months
=>2000 RON	counter	3.5%	2.5%
=>2000 RON	OTPdirekt	3.7%	2.7%

Resource: [4]

It is noticed that interest rate for deposit contract concluded through OTPdirect is 0.2% higher than one concluded at a counter. Bank tries to optimize its cost for bank staff, administrating and maintenance banking buildings. So, it fires bank workers because nowadays many clients use a remote service system oftener. It costs less to pay IT specialist to maintain the web-site than to pay salary to a team of banking workers.

The foreign OTP Bank has been demonstrating high financial reports' transparency and information transparency in general. OTP Bank Romania Issues Annual Financial Report, Annual Stock Exchange Report, Report on transparency and disclosure requirements. It consists of financial position statement, liquidity gap, risk management, net income, etc. The bank issues OTP Daily Report that shows price expectations and inflation. It causes raising of an awareness about financial state of Romanian economy and OTP Bank Romania. This policy of transparency gives clients an opportunity to predict the market changes and contributes to making more efficient economy decisions about money management.

To sum up, Ukrainian banking system can join these foreign tendencies of creating a wild range of bank products to satisfy market's need fully, involving clients to the remote system of banking to optimize its cost and issuing transparent financial report that shows real stage of financial market. All of the mentioned methods will contribute to improving of bank performance. It will stimulate client to trust to the national banking system more. This is the first step to rebuild Ukrainian economy.

## References

1. Global environment and domestic macroeconomic developments / National Bank of Romania. Annual Report for 2017. URL: <https://www.bnr.ro/DocumentInformation.aspx?idDocument=28553&idInfoClass=6874>.
2. Main indicators of OTP Bank Romania / OTP Bank Romania S.A. Annual Report for 2017. URL: [https://www.otpbank.ro/assets/pdf/\\_OTP\\_RA\\_2017\\_ENGL\\_OK\\_28june.pdf](https://www.otpbank.ro/assets/pdf/_OTP_RA_2017_ENGL_OK_28june.pdf)
3. Transparency report / OTP Bank Romania S.A. Annual Report for 2017. URL: [https://www.otpbank.ro/assets/pdf/transparency\\_and\\_disclosure\\_report\\_2017.pdf](https://www.otpbank.ro/assets/pdf/transparency_and_disclosure_report_2017.pdf).
4. Official web-site of OTP Bank Romania. URL: <https://www.otpbank.ro/en>.

**Рябчикова Д.А.**

*магістрантка першого року навчання*

Науковий керівник: **Антоненко В.М.**, *к. е. н.,  
доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки,  
Донецький національний технічний університет,  
м. Покровськ, Україна*

## **КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ ОБ'ЄКТІВ ЗАХИСТУ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

На сучасному етапі розвитку підприємництва в Україні та в інших країнах світу в процесі підприємницької діяльності в результаті інтелектуальної праці створюються нові технології, наукові відкриття, виникають насичені найрізноманітнішими відомостями інформаційні об'єкти, що мають комерційну цінність та складають комерційну таємницю. Тому в сучасних умовах господарювання для успішного функціонування підприємства важливим об'єктом захисту є комерційна таємниця.

Метою роботи є визначення сутності поняття «комерційна таємниця» та створення системи нормативно-правового захисту комерційної таємниці для підприємств.

Вивченням питання стосовно захисту комерційної таємниці займалися такі вчені, як: Г.А. Андрощук, І.А. Яртим, О.О. Кузнецов, С.П. Євсеев, С.В. Кавун, О.Г. Литвиненко, Ю.В. Носік, П.М. Клименко, П.Б. Меггс, О.П. Сергеев та інші.

Відповідно до статті 505 Цивільного Кодексу України, комерційна таємниця визначається як така, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію [1].

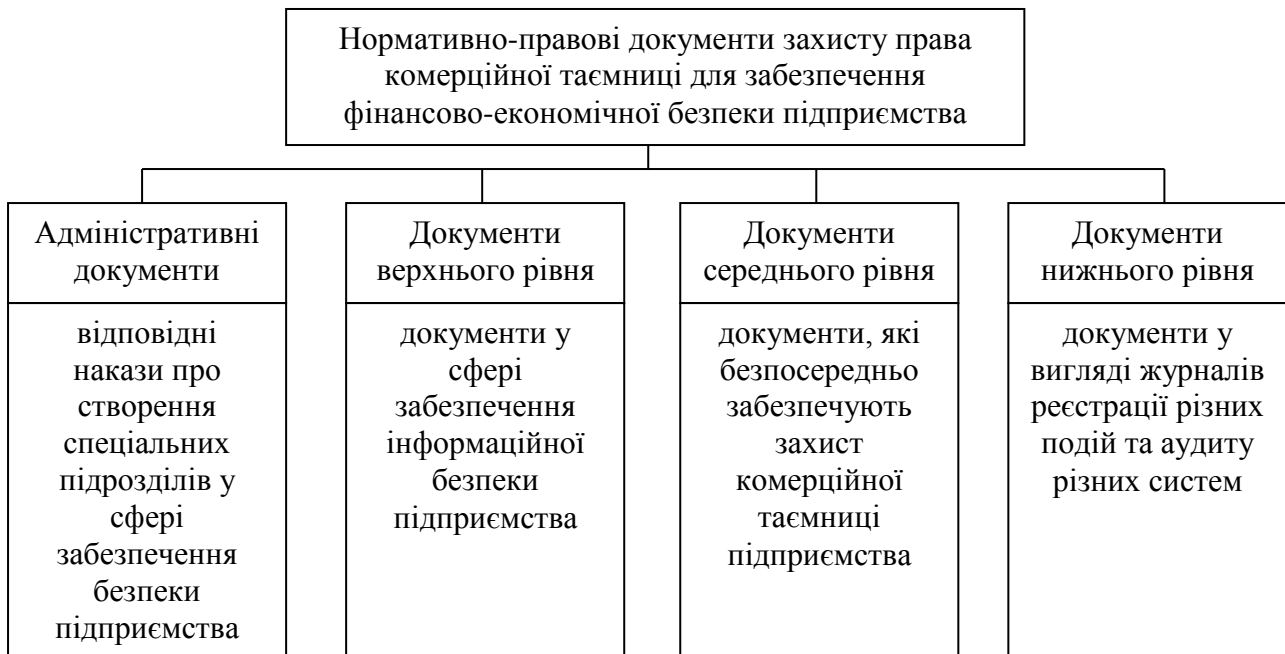
До комерційної таємниці відносяться відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, за винятком тих, що відповідно до закону не можуть бути віднесені до комерційної таємниці.

Порушення комерційної таємниці складає серйозну загрозу фінансово-економічній безпеці підприємства, де головною зовнішньою загрозою економічній безпеці є недобросовісна конкуренція, у ході якої використовується комерційна таємниця. Недобросовісна конкуренція може бути виражена у таких формах порушення прав на комерційну таємницю, як:

- незаконне збирання комерційної таємниці (пошук відомостей, які є комерційною таємницею протиправним способом);
- наявність схилення до розголошення комерційної таємниці (якщо це завдало чи могло завдати шкоду суб'єкту господарювання);

- розголошення комерційної таємниці (повідомлення іншій особі відомостей, які є комерційною таємницею особою, якій ця інформація була доручена але без дозволу особи, уповноваженої на те), якщо це завдало чи могло завдати шкоди суб'єкту господарювання;
- неправомірне використання комерційної таємниці (впровадження у виробництво або врахування під час планування або здійснення господарської діяльності без дозволу уповноваженої на те особи, відомостей, які є комерційною таємницею) [2].

У випадку посягання на комерційну таємницю необхідним є розроблення системи її захисту для забезпечення фінансово-економічної безпеки та безперебійного ефективного функціонування підприємства. Першочерговим кроком для створення такої системи повинно стати закріплення в локальних нормативно-правових актах підприємства його права на комерційну таємницю та способи її захисту (рис. 1).



**Рис. 1. Структура захисту комерційної таємниці підприємств**  
Джерело: складено автором за [3].

До наказів про створення спеціальних підрозділів у сфері забезпечення безпеки підприємства можна віднести:

- Положення про відділ (управління, департамент, підрозділ) безпеки підприємства;
- Положення про підрозділи, які входять до його складу і взаємодіють з ним.

До документів у сфері забезпечення інформаційної безпеки підприємства відносять наступні:

- Політика управління безпекою (забезпечення безпеки) підприємства;
- Політика інформаційної безпеки підприємства;
- Політика розкриття інформації;

- Політика захисту інформації;
- Положення про систему управління ризиком шахрайства тощо.

Документи, які безпосередньо забезпечують захист комерційної таємниці підприємства, включають:

- Порядок роботи з комерційною таємницею підприємства;
- Положення про нерозголошення комерційної таємниці підприємства;
- трудовий договір (контракт), посадові інструкції;
- Положення щодо спеціального діловодства для документів, які містять інформацію з обмеженим доступом;
- Перелік відомостей, які відносяться до інформації з обмеженим доступом;
- Політика «чистого екрана та чистого стола»;
- Положення про інформаційну безпеку при роботі з матеріальними носіями;
- Інструкція про проведення перевірок щодо дотримання норм інформаційної безпеки при роботі з матеріальними носіями.

Отже, упровадження та застосування вищеперерахованої сукупності правових норм щодо забезпечення захисту комерційної таємниці надасть змогу підприємству не тільки виконувати охоронну функцію, але і притягувати правопорушників до відповідальності та зобов'язує відшкодувати завданий збиток. Це говорить про те, що правове регулювання та захист є першочерговим у забезпеченні захисту комерційної таємниці. Також можна запропонувати наступні напрямки захисту комерційної таємниці:

- створення системи забезпечення інформаційної безпеки підприємства;
- застосування на підприємстві сучасних методів захисту інформації (апаратні, програмні, організаційні заходи);
- постійна робота з персоналом, що може включати відповідні бесіди, навчання щодо збереження інформації, мотивація та стимулювання щодо збереження комерційної таємниці;
- виконання вимог інструкцій, положень, наказів та інших видів нормативно-правового забезпечення;
- розробки системи контролю за дотриманням усіх положень та інструкцій, а також за виконанням запропонованих заходів.

У висновку можна сказати, що комерційна таємниця являє собою один з головних об'єктів захисту підприємства в системі фінансово-економічної безпеки та потребує встановлення особливого порядку використання, охорони та захисту. Порушення комерційної таємниці складає загрозу фінансово-економічній безпеці, яке може бути вчинене як самими працівниками підприємства, так і зловмисниками ззовні. Тому для ефективного захисту комерційної таємниці необхідним є формування нормативно-правової бази на підприємстві.

### **Список літератури**

1. Цивільний кодекс України (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим

доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

2. Андрощук Г.А. Економічна безпека підприємства: захист комерційної таємниці: монографія / Г.А. Андрощук, П.П. Крайнев. – К.: Ін Юре, 2000. – 400 с.
3. Яртим І.А. Комерційна таємниця як фактор забезпечення економічної безпеки реалізації стратегічних змін промислового підприємства / І.А. Яртим // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 510-515.

**Сисоєнко І.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування,*

**Сьомченко Д.І.**

*студентка,*

*Херсонський національний технічний університет  
м. Херсон, Україна*

## **СУТНІСТЬ ТА ТИПОЛОГІЯ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Міжнародна організація - є стабільний інститут багатосторонніх міжнародних відносин, який утворюється щонайменше трьома учасниками міжнародних відносин, що мають спільні цілі, для досягнення яких створюють постійні органи, та діють у межах визначених норм та принципів (статут, процедура, членство тощо) [1, с. 115].

Основними критеріями типології міжнародних організацій є [2, с. 89]:

1. Членство суб'єктів міжнародних відносин і юридичний статус організації.

2. Географічне поширення.

3. Функціональна спрямованість.

4. Характер діяльності.

1. За складом членів і юридичним статусом організації поділяються на міждержавні і неурядові.

Міждержавні організації утворюються на основі офіційних урядових угод між країнами. Якщо угода укладається тільки між двома державами, то такі міждержавні угоди називаються двосторонніми або білатеральними. Якщо узгодження є багатостороннім, то дії країн носять інституційний характер і формується організація як інституційна одиниця міжнародних відносин.

Неурядові організації утворюються на основі індивідуального або колективного членства суб'єктів, які не є офіційними представниками своїх урядів.

2. За географічним поширенням міжнародні організації поділяються на глобальні та регіональні.

Глобальні організації об'єднують країни або інші суб'єкти незалежно від того, де, в якій частині світу вони знаходяться. Прикладом такого типу є Організація Об'єднаних Націй, яка об'єднує переважну кількість країн нашої планети. До глобального типу міжнародних організацій можна віднести також



Міжнародний валютний фонд, Світову організацію торгівлі, Червоний хрест, Римський клуб, Організацію економічного співробітництва та розвитку тощо.

Регіональні міжнародні організації об'єднують країни, розташовані в якомусь певному регіоні, як правило, компактно, в територіальній близькості. Таких організацій чимало: Європейський Союз, Північноамериканська асоціація вільної торгівлі, Асоціація країн Південно-Східної Азії тощо.

3. За функціональною спрямованістю організації поділяються на організації загальної компетенції і спеціальної компетенції.

Організації загальної компетенції в своїй діяльності охоплюють широке коло проблем і напрямків. Прикладом такої організації є Організація об'єднаних націй, діяльність якої простягається в сфері: політичну, екологічну, безпеки, юридичну та ін. Її органи виконують функції обговорення питань, консультативні, науково-дослідні, регулюючі, технічної допомоги та багато інших.

До організацій спеціальної компетенції відносяться міжнародні організації, в яких одна з функцій є головною, пануючою, а решта - допоміжні. Найчастіше це відноситься до організацій в сфері виробництва і торгівлі, що утворилися для ефективного реалізації товару, наприклад, Організація країн-експортерів нафти.

4. За характером діяльності міжнародні організації поділяються на універсальні, політичні, економічні, гуманітарні, культурно-просвітницькі, оборонні та інші [3, с. 145].

Характер організацій тісно пов'язаний з функціями, які вони виконують, особливо з домінуючою.

Універсальною міжнародною організацією є Організація об'єднаних націй, яка виконує функції регулювання й нагляду в найважливіших сферах людської діяльності.

До універсального типу міжнародних організацій наближається Європейський Союз, в діяльності якого різноманітні економічні функції доповнилися політичними (спільне громадянство, узгоджена зовнішня політика, спільний парламент тощо).

Політичні організації сполучають країни, для яких політична мета об'єднання має визначальний характер. Наприклад, Ліга арабських держав головною метою передбачає захист інтересів арабських країн в світі, координації діяльності для піднесення добробуту, для зміцнення політичної і культурної єдності країн-членів, узгодження дій у військовій сфері. Схожі цілі має Організація Ісламська конференція, але в основу її політичної діяльності покладено не національну, а конфесійну солідарність.

Політичний характер має Організація африканської єдності, хоч серед її цілей є й економічні. В Європі також діють міжнародні організації, в яких політична функція є головною. Це - Західноєвропейський союз, Рада Європи, Організація з безпеки і співробітництва в Європі.

Організації воєнного, або оборонного, характеру тісно пов'язані з політичним типом організацій. Так, Західноєвропейський союз є воєнно-

політичною організацією. Маастрихтською декларацією (1991 р.) його визначено як «оборонну складову» Європейського Союзу, проте ці дві організації поки що діють як самостійні. Чисто військовими за характером є Північно-Атлантична оборонна організація, колишня Організація країн Варшавської угоди.

За умовами участі в членстві міжнародні організації поділяються на відкриті й закриті.

До відкритих організацій може увійти кожна держава, яка поділяє принципи й статут організації.

До закритих організацій нових членів приймають тільки по запрошенню засновників організації.

В системі міжнародних організацій велика частка належить економічним організаціям. Міжнародні економічні організації поділяються, в свою чергу на загальноекономічні і спеціалізовані.

Загальноекономічні організації відають широким спектром економічних проблем. До них відносяться Організацію економічного співробітництва та розвитку, а також регіональні організації інтеграційного типу - Європейський Союз, Північноамериканську асоціацію вільної торгівлі, Асоціацію країн Південно-Східної Азії та інші.

Спеціалізовані економічні організації зосереджують увагу на більш вузькому колі проблем; проте багатьом з них належить суттєва роль в міжнародній економіці.

До цього типу організацій належать, зокрема, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, Світова туристська організація, Міжнародна торговельна палата та багато інших.

### **Список літератури**

1. Козак Ю.Г. Міжнародні організації: Навч. посіб. / Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, Н.С. Логвінова. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 223 с.
2. Мокій А.І. Міжнародні організації: Навч. посіб. / А.І. Мокій, Т.П. Яхно, І.Г. Бабець. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 280 с.
3. Рязанова Н.С. Міжнародні фінансові організації: Навч. посіб. / Н.С. Рязанова, М.А. Гапонюк, А.А. Максименко. - К.: КНЕУ, 2010. - 230 с.

**Смоленюк Р.П.**

*к. е. н., доцент, ректор,*

*Хмельницький економічний університет*

*м. Хмельницький, Україна*

## **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ВИБОРУ АЛЬТЕРНАТИВНИХ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ**

У сучасній економіці актуалізується проблематика підвищення ефективності управління агропромисловим виробництвом і відповідно збільшення обсягів його фінансування для досягнення рівня, необхідного для

забезпечення розширеного відтворення. Перманентна трансформація ринку продовольства актуалізує системний підхід до теорій неокласицизму, оскільки ціна на продовольчі товари формується з урахуванням економічних, соціальних і демографічних засад в умовах політичних трансформаційних змін суспільства. Більшість економічних агентів на ринку продовольства не керуються постулатами повної раціональності, характерними для економічних суб'єктів у неокласицизмі. Підвищення попиту на деякі групи продовольчих товарів може бути пояснене з точки зору теорії Т. Веблена про престижність товару.

У більшості пострадянських країн особлива увага приділяється проблематиці «жорсткої» безпеки (*hard security*), яка визначає пріоритетними територіальну цілісність, розвиток демократії і національної економіки. В умовах поглиблення політико-військових конфліктів безпековий статус поповнився дефініцією «людська безпека» (*human security*), що визначає безпеку окремих індивідуумів. Відповідно актуалізується проблематика продовольчої безпеки – захищеності життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного фізичного та економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності [1].

Структурні зміни на світовому ринку продовольства створюють імперативи для узгодження аграрної політики на державному рівні та визначення альтернативних джерел фінансування агропромислового виробництва. В умовах дестабілізації суспільно-політичної системи пріоритетними завданнями держави є боротьба з корупцією, реалізація судової й податкової реформ, реструктуризація управління державними підприємствами, а також проведення поетапної пенсійної реформи. Управління розвитком агропромислового виробництва на основі методології структурної інтеграції актуалізує дослідження основних положень теорії систем і теорії нестабільності у контексті впливу когнітивних ознак дестабілізації суспільно-політичної системи на державне управління і реалізацію національних інтересів [2, с. 56-61].

В умовах реалізації Урядом відповідальної політики особливої уваги заслуговує прийняття проекту Закону України «Про основні засади державної аграрної політики та державної політики сільського розвитку» за № 9162 від 04.10.2018 року, який є важливим для усього аграрного комплексу і являє собою відповідну «дорожню карту» та системне бачення подальшого розвитку аграрної політики в нашій державі [3]. Цей законопроект передбачає таке: запровадження системи моніторингу стану продовольчої безпеки в Україні; створення Офісу аграрного аташе для представництва та захисту інтересів виробників сільськогосподарської продукції за кордоном; гарантування і захист прав та інтересів землевласників та землекористувачів; підвищення рівня зайнятості сільського населення у сільській місцевості; сприяння розвитку аграрної освіти і науки.

Створено нормативно-правові умови для підвищення інвестиційної привабливості та фінансового стимулювання агропромислового виробництва:

запроваджено мінімальний строк оренди земель сільськогосподарського призначення, скасовано обов'язковість проектів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь і передбачають заходи з охорони земель, спрощено порядок реєстрації договорів оренди земель сільськогосподарського призначення, удосконалено регулювання порядку внесення орендної плати за землю в натуральній формі; створено умови для наповнення місцевих бюджетів через надання можливостей підвищення розміру орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності понад 12 % нормативної грошової оцінки, у разі, коли орендаря визначено на земельних торгах; визначено єдині вимоги до складу та змісту проектів землеустрою.

У системі розвитку агропромислового виробництва важливе значення має визначення заходів, спрямованих на пошук стратегічних альтернатив розвитку аграрних підприємств. Поділяємо точку зору С. Соколик, що інноваційними складовими розвитку аграрних підприємств є не тільки нова техніка, технології, а й сучасна система організації праці, виробництва, мотивації, альтернативне підприємництво [4, с. 50]. В Україні діє державна програма з відшкодування кооперативам 70% вартості придбаного обладнання, якою скористалися 6 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, 2 з яких – новостворені. У 2018 році зросла кількість діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 125 одиниць і їх нараховується 735 [5].

Варто враховувати, що в умовах глобалізації змінюється парадигми розвитку конкуренції із промислової на інформаційну, а відповідно і підходи до менеджменту. По М. Портеру конкурентоспроможність – це можливість зайняти особливу стратегічну позицію на ринку і відповідно доцільно визначити ресурсні передумови, які дозволяють це зробити. Дихотомія «розвиток-зростання» пов'язана з поняттям «збалансованість». Збалансованість потребує узгодження і поступальної еволюції таких важливих складових життєдіяльності економічних агентів як знання, технологій, кадрового потенціалу тощо. Тому важливо здійснити періодизацію розвитку менеджменту і класифікувати системи управління з урахуванням інваріантності економічних процесів. При формуванні стратегічної цільової програми розвитку агропромислового виробництва варто враховувати концептуальні положення ресурсної теорії щодо відриву визначених цілей від наявних ресурсів. Аграрна політика в Україні має бути скерована на підтримці розвитку малого та середнього бізнесу на селі, у тому числі фермерства та сільськогосподарської кооперації.

### Список літератури

1. Про стимулювання розвитку агропромислового комплексу України: Закон України (проект). Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/> (дата звернення: 16.04.2019).
2. Орел М. Г. Концептуалізація дестабілізації суспільно-політичної системи у контексті впливу на ефективність державного управління / М. Г. Орел // Інвестиції: практика та

досвід. – 2017. – № 8. – С. 56–61.

3. Комітет ВРУ з питань аграрної політики та земельних відносин підтримав важливі для АПК законопроекти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/27034> (дата звернення: 09.04.2019).
4. Соколик С. Ю. Сучасне інноваційне середовище розвитку підприємств аграрного сектору економіки / С. Ю. Соколик // Агросвіт. – 2019. – Вип. 6. – С. 49–54.
5. Шеремета Віктор. В Україні зростає кількість обслуговуючих кооперативів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/uk/node/27013> (дата звернення: 15.04.2019).

**Сорокати́й В.М.**

*здобувач СВО «Бакалавр»*

*спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»*

Науковий керівник: **Дорошенко О.О.**, *к. е. н.,*

*доцент кафедри фінансів і кредиту,*

*Полтавська державна аграрна академія*

*м. Полтава, Україна*

## **БЮДЖЕТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ**

Під час виробництва продукції у сільському господарстві залучаються ресурси: трудові, водні, земельні, матеріальні, які в процесі виробництва частково або повністю використовуються і переносяться на новостворену продукцію. Сукупність усіх використаних і перенесених на вироблену продукцію виробничих ресурсів у сумі становлять витрати виробництва. Для кожного підприємства виникають певні складнощі з приводу управління витратами, тому що від динаміки витрат та їх рівня залежать як ефективність формування національного доходу в цілому на рівні держави, – так і на фінансові результати самого підприємства та його структурних підрозділів.

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

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

найбільш вигідне співвідношення між ціною продукції і обсягом виробництва, змінними та постійними витратами.

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

Метод маржинальної калькуляції ґрунтується на принципі граничних вартостей. Цей спосіб розрахунку витрат враховує випуск продукції та використання виробничих засобів. Основною метою цього методу є прийняття рішень у плануванні для виробничих процесів при визначенні внутрішньогосподарського показника.

В залежності від використовуваної методики планування, виділяють три методи маржинальної калькуляції:

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

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

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

- залежно від системи господарювання і різних виробничих спеціалізацій;
- для груп господарств із різною забезпеченістю ресурсами та обсягами виробництва;
- для відокремлених аграрних регіонів з їх різними врожайними умовами [1].

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

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

Під час виробництва до окремого виробничого процесу можуть виникати

такі питання:

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

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

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

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

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

- облік змінних витрат;
- оцінка якості продукції для внутрішнього споживання [2].

Перевагами даного методу є те, що маржинальний дохід достеменний для великого рівня розширення виробництва, та додаткові витрати враховуються під час планування на підприємницькому рівні. Даний підхід зменшує обсяг розрахунків, з якого в подальшому розраховуються показники ефективності, бо вони являють собою окупаємість всієї праці та всього капіталу в цілому.

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

### Список літератури

1. Миронова Ю. Ю. Маржинальний підхід до аналізу витрат виробництва машинобудівних підприємств / Ю.Ю. Миронова // Економіка і регіон : наук. вісн. ПолтНТУ. – 2016. – № 3. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://reposit.pntu.edu.ua/handle/PoltNTU/567>.
2. Передерій Н. О. Стратегії управління витратами в агроформуваннях / Н. О. Передерій // [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=2ahUKEwjHk5mzh83hAhWww4sKHWeuAI8QFjACegQIBRAC&url=http%3A%2F%2Fjournals.nubip.edu.ua%2Findex.php%2FEconomica%2Farticle%2Fdownload%2F8167%2F7796&usg=AOvVaw36x55UYniftGXbMY21TBJa>.

**Татарин Н.Б.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри державних та місцевих фінансів*

**Мосолова Ю.О.**

*студентка,*

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*м. Львів, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

На даному етапі розвитку економічних відносин питання фінансової системи є досить актуальним, оскільки вона не вирішує складних господарських процесів. Тому, виникає потреба в постійному моніторингу стану фінансової системи, а відповідно і нових наукових досліджень й наслідків незадовільної економіки держави. Дана система сприяє побудові потужної фінансової політики, спрямованої на економічне зростання й покращення добробуту населення. Щодо фінансової системи України, то вона ринкового, має внутрішню структуру, певні особливості притаманні лише їй.

Фінансова система – один із основних елементів держави, який є показником розвитку, функціонування та ефективності державної політики. Якщо розглядати дану систему за складом суб'єктів, то вона передбачає виділення підсистем такої діяльності. Цими підсистемами є державні фінанси, фінанси недержавних підприємств і установ, фінанси громадян, фінанси спільних підприємств, фінанси закордонних юридичних і фізичних осіб та інші [1].

Існує два основних принципи побудови фінансової системи. По – перше, єдність, яка зумовлена неподільною економічною і політичною основою суспільства, фінансовою політикою, яка втілюється в життя через фінансову систему. По – друге, функціональне призначення ланок виражається в тому, що в кожній з них з'ясовуються свої завдання характерними методами, існують належні фонди грошових коштів й апарат управління.

На сьогодні фінансова система України має низку проблем, які гальмують її розвиток, а саме: відсутність системного підходу до реструктуризації, результативності функціонування фінансової системи; надто повільний темп реформ, нечітка визначеність з абстрактним напрямом реформ; обмежений рівень капіталізації банків України [2]. Також досить значною проблемою є те, що фінансова система України не відповідає усім вимогам економіки країни. Це означає, що існуюча система не завжди дозволяє ефективно та повною мірою накопичити фінансові ресурси, а потім відповідно – перерозподілити їх між різними її сферами. В результаті уповільнюються процеси припливу інвестицій, які безперечно потрібні для економічного зростання.

Фінансова система повинна бути гнучка, динамічна, саморегульована. На її розвиток впливає досить багато чинників, які потрібно вирішувати, щоб не допустити застою і кризових явищ. Держава повинна знайти оптимальний



підхід до реструктуризації, управляти розвитком і гарантувати стабільність всієї системи. Разом з тим, потужна діяльність фінансової системи сприяє розбудові політики, важливою складовою якої є фінансова стабілізація. Досвід свідчить, що дійсна фінансова стабілізація досягається на основі розвитку національного виробництва як першооснови економіки.

Сьогодні важливим є визначення перспективних напрямів удосконалення фінансової системи з урахуванням провідного досвіду країн з розвинутою економікою, завдань соціально – економічного розвитку країни, сучасних макроекономічних тенденцій, показників фінансової стійкості.

Вирішення вищезазначених проблем має базуватися на забезпеченні фінансової безпеки, тобто необхідно насамперед розробити стратегію розвитку фінансової системи України та механізму регулювання рівня іноземного капіталу у вітчизняній фінансовій системі [3].

Необхідно зазначити, що всі дії органів законодавчої та виконавчої влади повинні бути спрямовані на досягнення зазначених заходів, тоді сучасна фінансова система України вийде на траєкторію стабільного економічного розвитку.

Розвинена фінансова система є важливою умовою вирішення існуючих економічних проблем, серед яких особливо актуальною є необхідність оновлення надзвичайно застарілих основних фондів. Найбільшої ефективності фінансова система держави досягає тоді, коли налагоджена та законодавчо закріплена діяльність кожної її ланки.

Отже, сучасний стан фінансової системи України є незадовільний, це зумовлено світовою економічною кризою, неплатоспроможністю населення, безробіттям, недоліками законодавства. Дані проблеми потребують поступового вирішення та значних змін у фінансовій політиці держави. Проте якщо до недавнього часу головним завданням було пом'якшення наслідків глобальної економічної кризи та вихід з неї, то зараз це надійне забезпечення реалізації політики економічного зростання.

### Список літератури

1. Малютін О.К. Фінансова система та її значення в економічному розвитку України / Малютін О.К. // Фінанси України. – 2014. – № 4.
2. Полозенко Д. В. Фінансова система України і бюджетний процес: сутність та шляхи їх удосконалення // Фінанси України. – 2011. – № 11.
3. Лисяк Л.В. Сучасний стан та основні проблеми фінансової безпеки України / Л.В. Лисяк // Електронне фахове видання «Ефективна економіка». – 2015. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4690>.

**Тур Н.В.**

*магістрантка першого курсу кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки*

Науковий керівник: **Антоненко В.М.**, к. е. н.,  
*доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки,  
Донецький національний технічний університет  
м. Покровськ, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ**

Злагоджена система забезпечення фінансово-економічної безпеки є основою ефективного розвитку суб'єктів господарювання і неможлива без створення належного механізму її регулювання. Актуальність даної теми зумовлена тим, що за сучасних умов гостро постають проблеми шахрайства, недобросовісної конкуренції, рейдерства та інших підприємницьких ризиків, що при наявності слабкої законодавчої бази майже не мають вирішення, а також заважають розвиватися та стабілізуватися більшості суб'єктів господарювання.

Метою публікації є дослідження вітчизняного правового забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання та пошук шляхів його удосконалення.

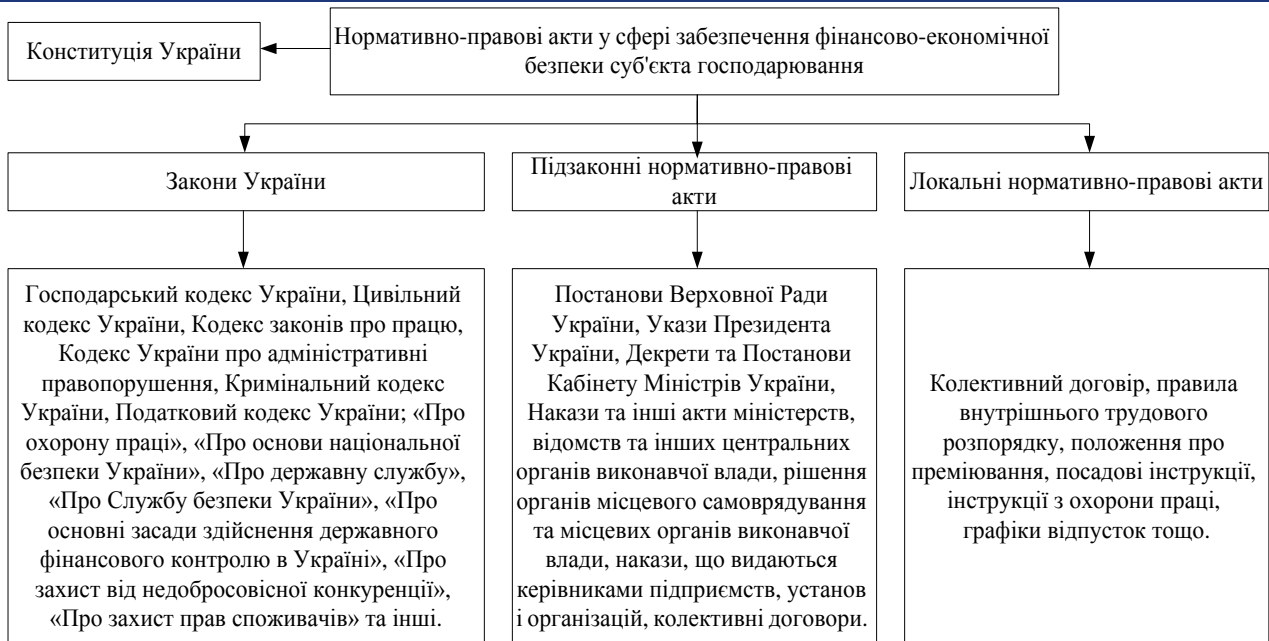
Проблемі нормативно-правового регулювання фінансово-економічної безпеки підприємств в Україні присвячені роботи таких вчених, як О.І. Барановський, М.М. Горячева, З.С. Варналій, Л.І. Донець, М.І. Камлик, В.А. Копилов та інших.

На сьогоднішній день в Україні немає єдиного правового документа, який би регламентував діяльність суб'єктів господарювання при забезпеченні їх фінансово-економічної безпеки. Норми права, які регулюють таку діяльність, знаходяться в окремих нормативно-правових актах, що, безумовно, є негативним явищем.

До системи нормативно-правових актів, що регулюють відносини у сфері забезпечення фінансово-економічної безпеки, входять (рис. 1):

Конституція України, Закони України, підзаконні нормативно-правові акти, локальні нормативно-правові акти тощо.

Також, слід відмітити, що на даний час в офіційних документах України відсутнє поняття «фінансово-економічна безпека». У проекті Концепції фінансової безпеки, який підготовлений за дорученням Міжвідомчої комісії з питань фінансової безпеки при РНБОУ, подається визначення лише фінансової безпеки, яка розглядається як «складова економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз)» [1].



**Рис. 1. Система нормативно-правових актів у сфері забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання**

*Дані сформовано автором.*

Відповідно до наказу Міністерства фінансів України розроблено та затверджено Методику розрахунку рівня економічної безпеки України, де поняття економічна безпека розглядається як «стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання» [2].

Натомість у національній доповіді «Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» йдеться про доцільність розробки стратегії забезпечення економічної безпеки, нормативно-правової бази у сфері національної фінансово-економічної безпеки та нормативної бази, яка б визначала засади функціонування і розвитку суб'єктів господарювання, а також відповідні програмні документи стратегічного і поточного планування [4].

Крім того, в жодному нормативно-правовому акті не йдеться про необхідність створення служб безпеки суб'єктів господарювання, а тим більше про їх права та обов'язки, тоді як вони вирішують завдання безпосереднього забезпечення фінансово-економічної безпеки життєво важливих інтересів суб'єкта господарювання при будь-яких обставинах. Така інформація міститься в локальних нормативно-правових актах, які створюються тоді, коли суб'єкт господарювання розпочинає свою діяльність. Хоча відповідний законопроект «Про служби безпеки суб'єктів господарювання» зареєстровано у Верховній Раді від 30.03.2006 р. за № 9264, і спрямований на визначення правових, організаційних та управлінських основ функціонування служб безпеки суб'єктів господарювання, порядку їх взаємодії з іншими суб'єктами, які здійснюють діяльність щодо убезпечення прав, обов'язків і гарантій служб безпеки у зв'язку

із здійсненням цієї діяльності [3].

Таким чином, на сьогодні в Україні фінансово-економічна безпека суб'єктів господарювання недостатньо регулюється державою. Для покращення даної ситуації необхідно: надати поняття «фінансово-економічна безпека» в офіційних документах; створити нормативно-правову базу, що регламентуватиме діяльність суб'єктів господарювання при забезпеченні їх фінансово-економічної безпеки; розробити положення, які повинні містити обов'язкові рекомендації стосовно забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання. Окрім цього, для створення механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання необхідно вирішити цілий комплекс правових, структурно-організаційних, процедурних, кадрових, технологічних та ресурсних завдань.

Прийняття таких нормативних актів стало б запорукою досягнення і підтримання фінансово-економічної безпеки на вищому рівні, необхідному для створення передумов ефективного функціонування суб'єктів господарювання в поточному та перспективному періодах.

### Список літератури

1. Концепція фінансової безпеки України (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufin.com.ua/konceptcia/008.doc>.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>.
3. Про служби безпеки суб'єктів господарювання: Проект Закону України № 9264 від 30.03.2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?id=&pf3511=27203](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=27203).
4. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь // Державний Комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. – К., 2010. – 240 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dkrp.gov.ua/info/746>.

***ДЛЯ НОТАТОК***

*Наукове видання*

**МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ:  
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ, ПРОГНОЗНІ СЦЕНАРІЇ  
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*Матеріали міжнародної науково-практичної конференції*

**ISBN 978-617-7783-00-7**

Підписано до друку 17.05.2019. Формат 60х 84/8.  
Папір офсетний Наклад 300 примірників.  
Гарнітура Times New Roman. Друк ризографія.  
Ум. друк. арк. 46,49. Обл.-вид. арк. 50,00.  
Замовлення № 1163/1.

***Видано з готового оригінал-макету***

Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С.

Свідоцтво про внесення до державного реєстру суб'єктів видавничої справи:

серія ХС № 48 від 14.04.2005

видано Управлінням у справах преси та інформації

73000, Україна, м. Херсон, вул. Соборна, 2.

Тел. (050) 133-10-13, (050) 514-67-88

e-mail: printvvs@gmail.com