ЛЬВІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІНАНСІВ

УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ В БИДГОЩІ (ПОЛЬЩА)

ЛЬВІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ «КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
КАФЕДРА ТЕОРЕТИЧНОЇ ТА ПРИКЛАДНОЇ ЕКОНОМІКИ

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «АКАДЕМІЧНИЙ ПРОСТІР»

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ»

Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

27 листопада 2019 року

м. Львів

Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 27 листопада 2019 року. – Львів: Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП», 2019. – 472 с.

УДК 330.11 : 338.24

ББК 65.050

У збірнику представлені тези доповідей, які оприлюднені на Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи», яка відбулась у Львівському інституті ПрАТ «ВНЗ «МАУП» 27 листопада 2019 року.

Збірник розрахований на наукових та науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів і наукових установ, студентів, аспірантів та докторантів, практичних працівників і широкий читацький загал.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:	
Лелик Л. І.	директор Львівського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП», кандидат економічних наук, доцент (м. Львів, Україна)
Співголови оргкомітету:	
Іляш О. І.	проректор з наукової та міжнародної діяльності Міжнародного університету фінансів (м. Київ, Україна), професор Університету Економіки (WSG), (м. Бидгощ, Республіка Польща), професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (м. Київ, Україна)
Крейдич І.М.	завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (м. Київ, Україна)
Члени оргкомітету:	
Парфенюк Є. І.	заступник директора з навчально-методичної та виховної роботи Львівського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП», кандидат економічних наук, доцент (м. Львів, Україна)
Гринкевич О.С.	професор кафедри статистики економічного факультету ЛНУ імені Івана Франка, доктор економічних наук (м. Львів, Україна)
Магас Н. В.	завідувач кафедри економіки та підприємництва Львівського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП», кандидат економічних наук, доцент (м. Львів, Україна)
Маргіта Н. О.	старший викладач кафедри маркетингу і логістики НУ «Львівська політехніка», заступник голови Громадської організації «Академічний простір», кандидат економічних наук (м. Львів, Україна)
Мединська Т. В.	доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету, кандидат економічних наук (м. Львів, Україна)
Стефанишин О. Б.	доцент кафедри економіки та підприємництва Львівського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП», кандидат економічних наук (м. Львів, Україна)

Рекомендовано: до друку Вченою радою Львівського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП» (протокол № 3/19/20 від 12 грудня 2019 р.)

Доповіді друкуються в авторській редакції. Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, галузевої термінології, інших відомостей.

©Львівський інститут МАУП, 2019

ЗМІСТ

Секція 1. Економічна теорія та історія економічної думки

Голубка М.М., Голубка О.А. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ РИНКОВОГО ТИПУ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ ХІХ – ПЕРШОЇ ПОЛОВИНИ ХХ СТОЛІТТЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ ШКІЛ 9

Бараняк І.Є. ТЕРИТОРІАЛЬНА МІГРАЦІЙНА СИСТЕМА: ПОНЯТІЙНО-ТЕРМОНОЛОГІЧНИЙ АПАРАТ, ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ 13

Левченко А.М. НАУЧНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА: ТРЕБОВАНИЯ СОВРЕМЕННОСТИ 18

Секція 2. Світове господарство і міжнародні економічні відносини

Завербний А.С., Двуліт З.П., Псуй М.С., Мищишин О.Л. ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕНЕРГЕТИКИ: ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ 25

Mariia Khim, PUBLIC ADMINISTRATION AS ONE OF THE KEY ASPECTS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS 29

Лупак Р.Л., Поліщук В.В. ОРІЄНТИРИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬСЬКОГО ВЕКТОРА МІГРАЦІЇ) 32

Кісельов Г.І. МЕТОДИ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ 37

Токмакова І.В., Харченко О.В. ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ СВІТОВОЇ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ 42

Чалий О.О., Проскурня О.М. ВІДПОВІДАЛЬНЕ СПОЖИВАННЯ Й ВИРОБНИЦТВО ЧЕРЕЗ РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ 47

Янушкевич Д.А. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ МИТНИХ ПРОЦЕДУР У ВІДПОВІДНОСТІ З МІЖНАРОДНИМИ ВИМОГАМИ 50

Жабинець О.Й. ТЕНДЕНЦІЇ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПОСЛУГ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ 55

Рутинський М. Й. СТАРТАПИ У ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ 57

Кушнірук Г.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ КРУЇЗНИХ ПОСЛУГ 63

Novik I.O., Maslak M.V., Herashchenko J.M. COMMUNICATION AS A SOCIAL PHENOMENON IN THE INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS 68

Лесюк В.С., Калініченко О.В. ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ В УКРАЇНІ З ОГЛЯДУ НА СУЧАСНІ УМОВИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА 72

Секція 3. Економіка та управління національним господарством

Карковська В.Я. ОБМІН ЗНАННЯМИ В СФЕРІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ 76
Беновська Л.Я. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ РИЗИКІВ СЕКТОРАЛЬНОЇ РЕФОРМИ ОСВІТИ 79
Бацинко В.І., Худавердієва В.А. ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА АСПЕКТИ ЙОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ 81
Грицак С.А., Дубик В.Я. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ 87
Васильців Т.Г., Зайченко В.В. ПРІОРИТЕТИ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГІБРИДНИХ ЗАГРОЗ 91
Оліховська М.В., Лелик Л.І. БОРОТЬБА З КОРУПЦІЄЮ НА СУСПІЛЬНОМУ РІВНІ В УМОВАХ ВІТЧИЗНЯНОЇ КРИЗИ 95
Оліховська М.В., Романенко В.О. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ УКРАЇНИ 102
Квасній Л.Г., Романів О.В. РОЛЬ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ УСТАНОВ У РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я 107
Нестерак Я., Маліновська О.Я. ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІІ НА РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД 110
Стромчинська Т. МАТЕРІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ ЧЕРЕЗ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ 115
Обруч Г. В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ» В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ 118
Шушкова Ю.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ 122
Mulska O., Levytska Olha, Ivaniuk U. DEVELOPMENT OF MIGRATION PROCESSES UNDER THE LABOUR MARKET TRANSFORMATION 125
Блохін П.В. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ 132
Литвиненко І.С. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ 136
Педько А.Б., Губаренко Л.М. АНАЛІЗ СТАНУ ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА ТРАНСФОРМАТОРІВ 141

Ченцова Ю.П., Слинько О.Ю. СПІВВІДНОШЕННЯ МОРАЛІ І БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 144
Бугайчук Н.В. ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКСПОНЕНЦІАЛЬНОГО ЗГЛАДЖУВАННЯ 149
Гармаш С.В. ВІД ШОСТОЇ ЕКОНОМІКИ У СВІТІ ДО САМОЇ БІДНОЇ НАЦІЇ ЄВРОПИ 154
Портна О.В. СТЕЙКХОЛДЕРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗРІЗ 157
Джадан І.М. ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТОКУ ПРОМИСЛОВОСТІ, ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 162
Калініченко О.В. ЧИННИКИ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 167

Секція 4. Економіка та управління підприємствами

Ткачук О.М., Глушко Ю.С., Смірнова А.О. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ 171
Костакова Л.Д., Яворська І.С. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ 174
Кривонос А.О. МЕТОДИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 177
Белей О.І. ХМАРНІ СЕРВІСИ ЯК ОСНОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ 183
Новаков В.А., Худавердієва В.А. ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ 188
Бугай С.А., Худавердієва В.А. ПРОБЛЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 193
Парфенюк Є.І. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 198
Семенова Т.В., Фролова К.О. УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ СУБ`ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 202
Алєксєєва О.П. ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ: ПРАКТИЧНА ОЦІНКА НОВАЦІЙ 206
Шалькіна А.В. СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА 213
Тимошенко О.А. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 217
Івашко М.О. В СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ 222
Левченко О.М. ВАЛЮТА: ВИКЛИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ 226
Лобода Н.О., Чабанюк О.М.,Дадак В.В. АУТСОРСИНГ В УКРАЇНІ: 232

ДЕФІНІЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
Маліновська О.Я., Педченко І.І. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ 235
Пронь В.О., Маслей О.В., Сергейчева К.В. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 239
Юрчик Є.Л. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 242
Адамчук С.І. РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ 245
Костакова Л.Д. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ТА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ 249
Мороз Н.В. ЧИННИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 252
Кербікова А.С., Копитько А.О. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ 257
Бойчук С.П. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ 260
Завербний С.А. РЕПУТАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 265
Харевич Р.Ю. СУЧАСНІ ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ 270
Кульомза Д.Р. ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 273
Погорєлова Т.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ 278
Наконечна О.С., Овчар А.С. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ 283
Маліновська О.Я., **Вовк В.В.** ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ 288
Давиденко С.Ю. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ 291
Стороженко Р.С. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗБІЛЬШЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 296
Бінюков О.Е., Проскурня О.М. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО БІЗНЕСУ ПРИ ВИКОРИСТАННІ ФОТОЕЛЕКТРИЧНИХ СИСТЕМ 300
Кісєєв М.В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗШИРЕННЯ РИНКІВ ЗБУТУ ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА ЗЕД 303
Тивоненко Р.О. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНО- 308

ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ-СУБ'ЄКТІВ ЗЕД
Дмишко О.С. УПРАВЛІНСЬКЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ: ЗМІСТ ТА ВИДИ 312
Коркуна О.І., Кулик О.М. СТРАТЕГІЧНЕ ТА ОПЕРАТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ ЦІН В СФЕРІ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ 317
Ігнашкіна Т.Б., Москалець Т.А. ЩОДО ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛЬТАІР-АЛЬЯНС» ТА НАПРЯМІВ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ 322
Дьяков Д.М. КЛАСИФІКАЦІЯ ЧАЮ ЯК РІЗНОВИДУ СМАКОВИХ ТОВАРІВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ 326
Рощина Н.В., Мельничук В.Е.ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ 330
Гаркуша В.О. ТЕОРЕТИ ЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ІНДИКАТИВНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 333
Kondratiev B.O. CORPORATE CULTURE AS A TOOL FOR STRATEGIC MANAGEMENT OF THE COMPANY 337
Єршова Н.Ю., Кондратьєв Б.О. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОМПАНИИ 342
Баткалов Д.М. УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА 347
Степаненко О.В. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 352
Джакелі Н.С. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 358
Борданова Л.С., Мельничук В.Е.ОСОБЛИВОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У ВЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ 362
Синюра-Ростун Н.Р. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У МІСТАХ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ 365
Овчиннікова В.О., Торопова В.І. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ 369
Боднарук О.В. ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЙ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ 373
Миколайчук І.П., Салогуб В.П. ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ РЕКРУТИНГУ 378
Лесюк А.С. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 383
Чабанюк О.М., Низкогуз І.І. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТОВАРІВ 386

Мойсак Р.О., Миколайчук І.П. ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У HR-МЕНЕДЖМЕНТІ 389
Стефанишин О.Б., Насонова Н.О. ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 394
Магас Н.В. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 399
Чабанюк О.М., Сивулько Т.В. ФОРМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ 402

Секція 5. Гроші, фінанси та кредит

Серафінський М. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 404
Пернарівська О.О. СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ 407
Кожевніков О.В. РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЖИТЛА В УКРАЇН**І** 411
Лавренюк К.П. КРЕДИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ 415
Petrushka O.V., Shuliuk B.S. RISK OF FINANCIAL SERVICE FRAUD: CAUSES AND METHODS OF AVOIDANCE 419
Олексієнко В.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ 422
Андрейків Т.Я. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ 427
Похилько Л.А. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ 433
Гулик Т.В. УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ 437
Гулик В.А. ПОНЯТТЯ ТА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 441
Горбань В.К. ГРОШІ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ 446
Шушкова Ю.В., Войтаник Д.М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ УКРАЇНИ 449
Семенченко Н.В., Мельничук В.Е. РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ 454
Рущишин Н.М., Макота М. М. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ БАНКУ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ 457
Мединська Т.В.,Процюк Л.В. ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ 462
Рущишин Н.М., Євчук Д.А. РИЗИКИ БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗАПОБІГАННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЇ 467

Голубка М.М., *к.е.н.,*
доцент кафедри маркетингу, економіки, управління та адміністрування
ВНЗ «Національна академія управління
Голубка О.А.,
Викладач циклової комісії обліку та фінансово-економічної діяльності
ВНЗ «Львівський кооперативний коледж економіки і права»

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ РИНКОВОГО ТИПУ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ XIX – ПЕРШОЇ ПОЛОВИНИ XX СТОЛІТТЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ ШКІЛ

Сутність кооперативних відносин бере свій початок із виникнення й розвитку системи кооперативної освіти, в основу якої покладено формування в людей бажання до спільної трудової діяльності. Домінуючі принципи, що на них закладались основи вітчизняної кооперації, спочатку були орієнтовані на каталізацію найкращих рис людської ментальності та здібностей, а також освітню еволюцію завдяки підвищенню рівня професійної підготовки працівників у різних соціально-економічних сферах системи господарювання.

Безумовно, одним із пріоритетів роботи у сфері споживчої кооперації є виховання відповідного контингенту фахівців, які покликані впроваджувати в життя основні завдання кооперативного руху. Саме тому система кооперативної освіти в процесі свого становлення та розвитку стала інструментом для формування кадрового потенціалу не лише для сфери споживчої кооперації, а й для інших сфер економічної діяльності.

Під поняттям кооперативної освіти розуміють процеси та результати засвоєння знань, навичок і переконань у результаті кооперативного навчання. Безумовно, що це один з етапів формування економічних знань особистості, передумова її професійної інтеграції в систему кооперації й кооперативного

руху. Гнучкість механізмів здобуття кооперативної освіти та її доступність забезпечують соціальні гарантії самореалізації людини, можливості розвитку індивідуальних здібностей і таланту для ефективної подальшої професійної діяльності. Зміст освіти визначається кооперативною системою, вимогами виробництва й зумовлюється соціально-економічними відносинами в країні, громадським рівнем і станом кооперативної науки, рівнем розвитку кооперації.

Однією з кращих практик формування економічної грамотності населення того часу є діяльність приватних господарських шкіл, що були не просто осередками надання відповідних освітніх послуг, але й культурно-просвітницькими ареалами об'єднання української громадськості. Для виявлення деструктивного впливу нової колоніальної політики на здобутки українського суспільства на зламі переходу західноукраїнських земель зі складу Австро-Угорської імперії до російсько-радянської дослідження діяльності господарських шкіл є особливо важливим. Поневолювачі добре розуміли, що зростаючий рівень економічної освіти західноукраїнського населення ускладнює колонізаторську політику, спрямовану на приниження національної ідентичності. Саме тому докладено максимум зусиль для того, щоб зруйнувати чи трансформувати те інституційне середовище, яке вже було сформоване у вигідні для російської влади форми надання економічної грамотності населенню. Незважаючи на фактичне знищення окупаційним режимом набутого потенціалу формування громадськими організаціями економічної освіти населення та прояву його самобутності, досліджуваний період українські історики справедливо називають часом українського національного відродження, адже він супроводжувався розвитком і ростом національної самосвідомості української інтелігенції й інших верств населення та поступово набував політичного забарвлення на всіх українських землях, формуючи почуття національної ідентичності та соборності українців [1].

Відкриття господарських шкіл було прямим наслідком діяльності провідних громадських організацій, окремі з яких (товариство «Просвіта»), хоча спочатку й створювались із метою виключно культурно-просвітницької

діяльності, однак надалі вбачали основне своє призначення в стимулюванні українського кооперативного руху. Очевидно, що в цьому провідні українські діячі того часу вбачали основний національно-об'єднуючий чинник, який послаблений у сучасному суспільстві. Історія свідчить, що коли для суспільства не притаманний спільний економічний інтерес, а, перебуваючи на рідних теренах, воно не може задовольнити хоч би базові свої потреби, незважаючи на високі патріотичні настрої, знання історії та традицій, то з часом таке суспільство втрачає свою ідентичність та починає руйнуватись.

Виходячи із вищевикладеного, можна зробити висновок, що діяльність приватних господарських шкіл досліджуваного періоду на західноукраїнських землях активізувалася на тлі конкретних передумов, основні з яких відображено на рис. 1.



Рис. 1. *Передумови та результати створення мережі господарських шкіл*

* Розроблено авторами

Концептуально активізація діяльності шкіл сприяла розвитку системи професійного шкільництва, яке на той час перебувало на стадії занепаду й

гостро потребувало реанімації інфраструктурного, видавничого та кадрового забезпечення. Господарські школи того часу являли собою спеціально утворені або додані до вже відомих навчальні заклади, зазвичай приватного типу, орієнтовані на формування економічних знань населення у відповідній сфері. Часто такі школи функціонували в сільській місцевості й напряму підтримувалися спеціалізованими кооперативами та їх об'єднаннями, які були зацікавлені в розширенні кадрового потенціалу.

Окремо потрібно відзначити, що, окрім освітньої діяльності, господарські школи мали виняткове педагогічне, видавниче та просвітницьке значення.

Література:

1.Карлова В. В. Формування національної самосвідомості українського народу в період національно-культурного відродження. Демократичне врядування: електрон. наук. фах. вид. 2010. Вип. 6. URL: nbuv.gov.ua/2010_6/fail/karlova.pdf

2. Голубка М. М. Формування економічних знань у діяльності просвітницьких, господарсько-кооперативних структур на західноукраїнських землях та їх вплив на економіку регіону та освіченість населення. Перспективи розвитку національної економіки: зб. матерівлів конф. / Східноукр. ін-т економіки та управління. Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2016. С. 34–36.

3. Голубка М. М. Економічні знання у системі господарського розвитку західноукраїнських земель (друга половина XIX – перша половина XX століття). дис. к.е.н. : 08.00.01 / Східноєвропейський університет ім.Лесі Українки. м. Луцьк, 2017. 231 с.

Бараняк І.Є., *провідний інженер*
відділу проблем соціально-гуманітарного розвитку регіонів ДУ «Інститут регіональних досліджень ім.М.І.Долішнього НАН України»

ТЕРИТОРІАЛЬНА МІГРАЦІЙНА СИСТЕМА: ПОНЯТІЙНО-ТЕРМОНОЛОГІЧНИЙ АПАРАТ, ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ

Посилення депопуляційних процесів в розвинутих державах Європи в поєднанні з демографічним вибухом в країнах Азії та Африки, зіграли роль каталізатора появи нової хвилі міграції населення. Сукупність міграційних потоків в межах конкретних територіальних суспільних систем нові утворення – територіальні міграційні системи (ТМС).

Основною гіпотезою теорії міграційних систем є те, що міграція змінює соціально-економічні, культурні та інституційні умови країн-походження та країн-призначення, тобто впливає на загальний простір (регіон), у межах якого відбувається міграційний процес.

Розвиток ТМС відбувається через формування стійких міграційних потоків між територіями окремих країн чи регіонів, які забезпечуються через здійснення міграційних подій та функціонування міграційних мереж.

Формування ТМС пов’язане з такими поняттями:

– міграція – просторова активність (переміщення) індивіда або груп людей, що спрямована на оволодіння ресурсами нових територій і пов’язана зі зміною місця проживання;

– міграційна подія – факт переміщення особи з одного населеного пункту в інший;

– міграційний потік – масове переміщення матеріальних та людських ресурсів, який можна класифікувати за його певною приналежністю до окремих верств і прошарків населення (соціальна мобільність робочої сили, наукових кадрів), національним походженням або віросповіданням (етнічна та релігійна

міграція), видом і способом виробництва (інвестиції, капітали, ресурси), а також за каналами та напрямами відтоку чи притоку;

– міграційна мережа – сукупність міжособистісних зв'язків, що з'єднують мігрантів, колишніх мігрантів та не мігрантів у просторах країни походження та призначення через родинні зв'язки, дружбу [1, с.204];

– міграційні канали як способи (технологія) виїзду робочої сили з країни (в тому числі напрямок) [2, с.51].

– міграційний простір – канали еміграції-імміграції, які можуть використовуватися тривалий час у певному напрямі та характерні тільки для конкретного виду та способу соціальних переміщень [3]; географічна проекція поширення діяльності особи мігранта з урахуванням комунікаційних зв'язків [2, с.51];

– міграційний коридор – інституційне середовище регулювання (забезпечення, координації та контролю) міграційних потоків, яке включає інфраструктуру уповноважених інституцій та організацій, систему законодавчих вимог, міжнародні угоди та відрізняється специфічними кількісними та структурними параметрами потенційних міграційних потоків [4, с.71];

– міграційні мотиви – сукупність детермінантів, пов'язаних з факторами середовища, що викликають реакцію людини та спричиняють її організовану та цілеспрямовану діяльність з виконання міграційного переміщення. Зауважимо, що дане середовище викликане детермінантами, які діють у країнах чи регіонах пов'язаних міграцією, а також у сформованих між країнами міграційних коридорах. [4, с.72];

– міграційна пара – це комбінація країни (регіону) походження та країни (регіону) призначення мігрантів, між якими історично сформувався міграційний коридор зі специфічними кількісними та структурними параметрами, яка характеризується особливим інституційним, соціо-демографічним, фінансово-економічним, етнічно-культурним та іншим середовищем міграційних процесів. Зазначимо, що дві країни можуть

утворювати дві міграційні пари, які характеризуватимуться різними міграційними потоками (за обсягами та структурою, інтенсивністю, циклічністю), різним інституційним середовищем (адже міграційна політика країни формується окремо з питань еміграції та імміграції, надання притулку тощо), різними соціально-демографічними передумовами та кон'юнктурою ринку праці [4, с.65].

Відтак, ТМС слід розглядати як живий організм, функціонування та розвиток якого залежить від наявності та інтенсивності міграційних потоків між конкретними регіонами чи державами, які формують міграційну пару.

Кожна міграційна пара в конкретній ТМС вирізняється між собою певним набором характеристик, які формуються під впливом історичних, географічних, демографічних, економічних, законодавчих особливостей країн чи регіонів, що включені у процес міграції. Це дозволяє класифікувати ТМС за різними аспектами їх вияву.

За географічним принципом міграційних потоків:

– локальні – стійкі міграційні зв'язки встановлюються в межах конкретної області чи району через формування агломерацій та урбаністичних центрів довкола великих міст визначеного регіону;

– міжрегіональні – в межах країни утворюються центри притягання робочої сили, що висмоктують людські ресурси з менш привабливих для працевлаштування периферійних територій;

– міждержавні – у міграційні процеси залучені дві країни, які утворюють міграційну пару, де одна з них традиційно виступає донором робочої сили, а інша – реципієнтом;

– міжконтинентальні – кінцева мета інтенсивних міграційних потоків є переселення не так в конкретну країну, як на привабливий для проживання континент. Прикладом таких міграційних систем є Афроєвропейська та Афроазійська ТМС;

– світова – об'єднює в собі всі міждержавні та міжконтинентальні ТМС світу.

За суб'єктом міграції в ТМС можна виділити: ті, в яких переважає переміщення людських ресурсів, як необхідна умова для розвитку таких утворень, та – інвестицій, капіталу, грошових трансфертів, товарів та послуг, що виступають головними економічними наслідками функціонування ТМС.

За напрямами міграційних потоків людських ресурсів в межах міграційної пари:

– одностороння – одна країна чітко виступає донором робочої сили, а інша – реципієнтом. Прикладом такої ситуації є Україно-Німецька, Україно-Польська, Польсько-Німецька, Америко-Мексиканська ТМС;

– двостороння (у процес міграції залучені мігранти з двох регіонів, країн чи континентів міграційної пари в межах ТМС (Євроамериканська ТМС).

За інтенсивністю розвитку міграційних процесів:

– динамічна – абсолютна чисельність мігрантів, що залучені до розвитку ТМС, зростає щороку стабільно високими або навіть наростаючими темпами. Ринок праці країн міграційної пари перебуває в стані дисбалансу. З однієї сторони, брак робочої сили в державі, яка відчуває голод трудових ресурсів, призводить до зростання рівня зарплат, а з іншої, надлишок людських ресурсів в іншій, стимулює в населення еміграційні настрої в бік ресурснодефіцитної країни. Поруч з активізацією переселенських рухів між обома державами, розростаються міграційні мережі та інститути, які регулюють та підтримують формування ТМС;

– статична – потреба в додатковій робочій силі покривається прибуттям сталої кількості мігрантів, що утримує ринок праці обох країн міграційної пари в стані рівноваги. Ситуативно, країна, яка традиційно приваблива для емігрантів в результаті економічних та демографічних змін може переходити з ролі донора до реципієнта людських ресурсів і навпаки;

– при деструктивному – процеси, які відбуваються в системі несуть загрозу руйнування всієї ТМС й утворення нових міграційних систем і зв'язків. Різка зміна військово-політичної та соціально-економічної ситуації між територіями,

які залучені до розвитку ТМС може призвести до розриву міграційних зв'язків між ними.

За правовим статусом та характером регулювання міграції:

– легальні – міграційні потоки між учасниками ТМС на законодавчому рівні урегульовані відповідними нормативно-правовими документами, які заохочують та спрощують механізм перетину кордону та адаптації переселенців. Більшість мігрантів здійснюють переїзд у рамках закону, так як члени ТМС мають спільні інтереси в реалізації міграційної активності населення.

– напівлегальні – держави-учасники ТМС, користуючись законодавчими інструментами впливу, обмежують переміщення окремих небажаних верств потенційних мігрантів через запровадження квот, робочих віз, дозволів на працю. У такій ситуації частина мігрантів намагається отримати відповідні дозвільні документи, однак здійснивши акт міграції, часто перебуває на межі нелегальної міграції по завершенні дії таких документів.

– нелегальні – офіційні міграційні потоки абсолютно неурегульовані, обмежені чи заборонені законодавчими актами країнами учасниками ТМС. Мігранти проникають на бажану територію проживання, користуючись послугами контрабандистів. Перебуваючи у нелегальному стані намагаються одержати статус біженця або політичний притулок.

За причиною виникнення: економічна, демографічна, історична, соціальна, політична, екологічна.

Розроблений понятійно-термінологічний апарат та класифікація ТМС дозволяє краще зрозуміти системність впливу міграції не лише демографічне відтворення, а й на загальну економічну ситуацію в країнах конкретної міграційної пари та оцінити. зокрема, розвиток україно-німецької територіальної міграційної системи.

Література:

1. Городецька Г.І. Ланцюгова міграція: "За" і "Проти" з точки зору українських мігрантів в Іспанії / Г.І. Городецька // Демографія та соціальна економіка. - 2014. - № 1. - С. 203-213.
2. Рісна Р. Р. Трудова реміграція в системі забезпечення соціально-економічного розвитку регіону : дис. канд. ек. наук : 08.00.07 / Рісна Роксолана Романівна – Львів, 2016. – 256 с.
3. Регіональна міграційна політика та механізми її реалізації / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; Наук. ред. У. Я. Садова. – Львів, 2011. – 524 с.
4. Шиманська К.В. Міграція людських ресурсів в умовах геоекономічних трансформацій: регіональний вимір : монографія / К.В. Шиманська. – Житомир: ЖДТУ, 2017. – 588 с.

Левченко А. М., *к.э.н.,*
доцент УП ВУЗ «ЦЕУ»

НАУЧНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА: ТРЕБОВАНИЯ СОВРЕМЕННОСТИ

Философский подход: «истинно то, что полезно». Полезно — значит верим и используем. В соответствии с законами антропного принципа, Метагалактика фиксируется своими образующими силами как на каждом человеке индивидуально, так и на планету в целом. Это создаёт условия общего коллективного роста и развития всего населения планеты, тогда — действительно нам важна научность, как естество жизни.

Актуальность темы. Научность важна тем, что она поддерживает порядок: порядок в голове человека, а отсюда порядок в его бытии.

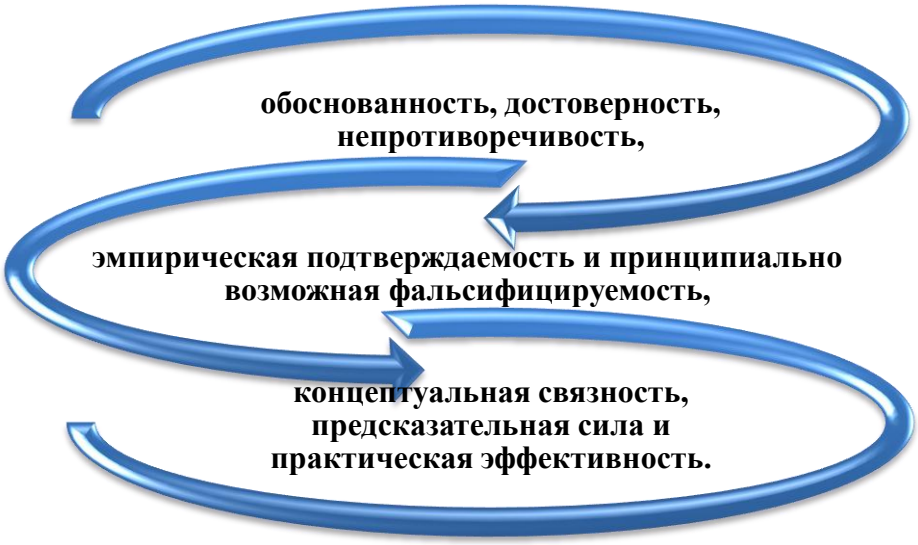
Метод исследования. Преодоление привычного новым пониманием и реагированием в возможности понять суть жизненной основы бытия, провоцирующего неудовлетворенность существующем произвольно от самых основ до полной модели понимания.

Объектом исследования выступает постоянная необходимость и обязательство человека современности следить за связностью и обоснованностью своих рассуждений, опираясь на научность, а не жить в мире без правил или иллюзорном мире.

Предметом исследования есть практическое применение научности в современной жизни человека, его принятие решения ориентироваться на науку.

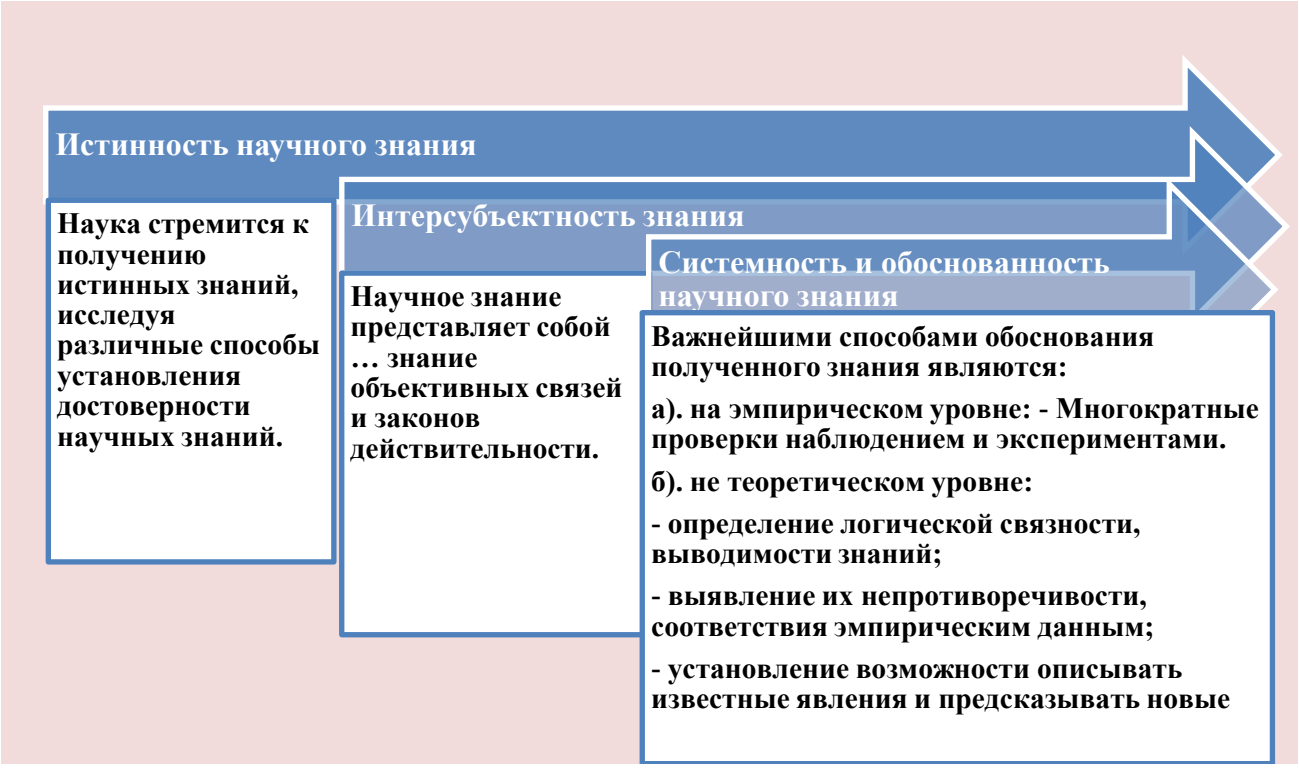
Изложение основного материала. Если мы договорились, что научность нам важна и обязательна, то путём смыслового, сутевого анализа, прежде всего, должны разобраться с критериями научности для соответствия современным требованиям. Критерии научности знания представлены на рис. 1.

Научность — это обязательство следить за связностью и обоснованностью своих рассуждений и выводов, применяя главные критерии специфики научного познания: *истинность, объективность и системность* — объективные обоснованные критерии, которые отличают научное знание от ненаучного, рис. 2.



Источник: авторское построение.

Рис. 1. Критерии научности знания



Источник: авторское построение.

Рис. 2 Специфика научного познания

Наука неотделима от философии и не может развиваться в ее отсутствие, в то же время научность часто конфликтует с практичностью, так как очень строга и ставит много ограничений, а для того, чтобы получить результат здесь и сейчас, часто хочется от этих границ себя освободить.

Развития цельной системы Метагалактика-Человек, начиная интенсивно взращивать такого Человека и при его успешном росте и росте дееспособности и компетенции его частей, повышая и наделяя его всё большими правами соуправления материей своего развития, насыщаясь эманациями выработанных частями человека «продуктов» – мыслей, чувств, идей, ощущений и прочих (каждое из которых соответствует определённому горизонту уровней организации Метагалактики). В цельности это даёт неповторимый выработанный Человеком в сотворчестве с Экосферой Метагалактики Синтез, синтезирующий развитие Человека и Метагалактики [4, 5, 6].

Необходимо понимать, что Метагалактика постепенно развивает каждого человека, который живёт на планете ракурс развития которого – это Человек Метагалактики, который характеризуется признаками, рис. 3 [2, 74–78].

наличием иерархически соорганизованных взаимоскоординированных с присутствиями Метагалактики частей человека, как неких частей деятельности человека, в которые оформлены «процессуальные характеристики» его деятельности, без которых человек не развивается (к примеру, мышление, чувствование, интеллектуальность, вера, осознанность и пр.) и которые метагалактическая организующая система начинает каждому индивидуально систематически реорганизовывать [2, с. 75–78].

- растущими мировыми телами человека, взаимоскоординированными с четырьмя типами субстанциональной иерархической организации метагалактического вещества – «мирами»;
- разными мерностями, свойственной разным частям, находящимся во взаимокоординации с разными присутствиями Метагалактики;
- многоприсутственностью («синтез-присутственностью») в соответствии с уровнями организации – иерархии частей человека;

иерархией организации присутственностей, как внутренней системной составляющей присутствий: система каждой части находится во взаимокоординации с соответствующими присутственностями соответствующего присутствия (к примеру, разные сферы мысли ума соответствуют разным присутственностям присутствия, с которым скоординирована часть человека ум) [2, с. 74–77; Сердюк: Электронный ресурс, «Парадигма человека»].

Источник: авторское построение.

Рис. 3 Признаки Человека Метагалактики

Метагалактика созидает каждого и не только как Человека Метагалактики, а для того, чтобы в Человечестве Метагалактики каждый был примой, но не мадонной. В смысле – первый среди равных. Каждый имел свою стезю, которую Отец поддерживает сам собою [3, ч.2, с. 2]. В чём разница сейчас между Посвящённым и учёным — посвящённый действует Огнём, учёный не всегда. На перспективу — это будет познание не только Материи, но ещё и Огненности, наука должна познавать и Материю и Огненность, так как наука в Учителя, а Учитель без Огня и Синтеза невозможен, значит нужно понимать, что учёные не будут ограничиваться как сейчас познанием физической Материи ракурсом своих возможностей без описания этих ракурсов Позиции Наблюдателя, а в будущем каждый учёный обязан будет быть Посвящённым и будет даже сопрягаться степень Посвящения Статус допустим — Творящий Синтез с Учёной степенью, которых на сейчас пока планируется 16 [1, п 8]: Должностной компетенции Глав структурных подразделений ИВМАН: Аватара наук; Владыки наук;

Учителя наук; Ипостаси наук; Служащего наук; Посвящённого наук; Доктора наук; Кандидата наук; Инженера наук; Исследователя наук; Диссертанта наук; Теоретика наук; Специалиста наук; Практика наук; Сотрудника наук. Наука — чтобы описывать окружающую материю, как и учёные, как и посвящённые, должны заниматься объективностью. Что мы хотим достичь? Что хотим познать? Что для нас актуально, какая тема вас интересует — есть цель и исследование, выводы и пути реализации. На наш взгляд, Человек в его взаимодействии с самоорганизующейся системой Метагалактики должен быть изучен наукой в целом и отдельными её дисциплинами в частности, исходя из вышеописанной системной иерархической его организации. Научным дисциплинам необходимо переориентироваться **на изучение Человека** с различением происходящих в нём важнейших процессов жизнедеятельности в сотворчестве с самоорганизующей системой Метагалактики во взаимокоординации Частей Человека с уровнями материальной организации Метагалактики, **где каждому Присутствию и Части Человека соответствует определённая Мерность, Стандарты, Законы, Методы и Правила организации.** Для этого требуется переосмысление ценностей и задач, разрабатываемых научными дисциплинами, с учётом Нового Человека и интересов сохранения и развития жизни, формирующейся «Метагалактической Цивилизации Землян», для чего необходимо, учитывать достижение научных целей, исходящих из стратегии устойчивого развития человечества. Новый взгляд — в науке это должно выразиться в переключении на методологический синтез-подход, когда мы в равной степени учитываем как так называемую антропность и эмпиричность — индивидуальную позицию наблюдателя исследователя, так и необходимость объективизации на основании абстрагирования от неё стремлением к иерархически более высокому взгляду системного целого, выходя этим на качественно новый синтез-метод познания, предоставляющий большие горизонты и возможности для научного исследования. Нужно, прежде всего, каждому для себя сложить, что такое наука и научность и научная деятельность, чтобы мы с вами этим могли

развиваться, понимая, что мы не учёные, но ***подход научности обязан быть у каждого человека и все организации нацелены на формирование совершенного человека, в развёртке явления утверждённых шестнадцати эталонных Наук Изначально Вышестоящего Отца*** [1, п 6]: Метагалактической Науки Синтеза; Метагалактической Науки Дома; Метагалактической Науки Человека; Метагалактической Науки Языка; Метагалактической Науки Математики; Метагалактической Науки Голомики; Метагалактической Науки Биологии; Метагалактической Науки Психодинамики; Метагалактической Науки Физики; Метагалактической Науки Химии; Метагалактической Науки Космического Синтеза; Метагалактической Науки Мерностного Синтеза; Метагалактической Науки Информационного Синтеза; Метагалактической Науки Плана Творения; Метагалактической Науки Практического Синтеза; Метагалактической Науки Исторического Синтеза.

Для современного Человека нужно понять и сложить смысл — ***быть научным человеком — это обладание грамотностью, образованностью, компетентностью, профессионализмом и его практическое применение в современной жизненной основе бытия.*** Любая область Человечества должны быть поставлена на научные рельсы — ныне образование утверждено Законом и опирается на научные данные, например, медицина, а все виды деятельности человека — политика, экономика, финансы опираются на науку. Чтобы какую-то область описать и изучить, глубже, чем знание обывателя, необходимо углубиться — выявление, описание, применение мельчайших деталей, которые мы по жизни упускаем или пренебрегаем ими, а для учёного они имеют крайне важное значение для сложения глубины обоснования и познания.

Есть закон — чем больше мы хотим познать, тем более глубоко мы должны в мелочи, в детали углубиться, тем легче нам будет достичь правильный процесс исполнения чего-то. Наука — это область, познающая объективную Материю, и в тоже время наука — это область человеческой деятельности, которая занимается познанием объективной Материи с

выведением новых Стандартов, Законов, Методов, Методик, Правил, Прав, Власти.

Выводы и предложения. Наука, как область познания, включают в себя: простройку гипотез, теорий, обоснование, доказательства, проведение научного исследования, оформление выводов, а научная деятельность — **человеческая деятельность нацелена на объективное познание Материи как она есть**. ***Наука как добрая Мама, оберегает нас от ошибок и как требовательный Папа, заставляет нас обдумывать то, что мы говорим, делаем и как правильно применяем знания в естестве своей жизни — живём этим.***

Литература:

1. Распоряжение (10) Изначально Вышестоящая Метагалактическая Академия Наук Изначально Вышестоящего Отца. // [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http://синтез.орг.
2. Кут Хуми, Сердюк В.С. 1 Проявленный Синтез ИВО. – СПб, 2014. – 118 с.
3. Левченко А.М. Конспект 45 Синтеза (Власова А.), часть 2. [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http://синтез.орг.
4. Сердюк В.С. Парадигма Человека. Электронный ресурс домчеловека.орг. – http://домчеловека.орг/.
5. Сердюк В.С. Стратегия устойчивого развития. Электронный ресурс домчеловека.орг. – http://домчеловека.орг/.
6. Сердюк В. А. Метагалактический Манифест. М.: ООО «Ваш полиграфический партнер», 2012. – 88 с.

Завербний А.С., *д.е.н., доц.,*
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Двуліт З.П., *д.е.н., доц.,*
професор кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Псуй М.С., *к.е.н.,*
асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Мищишин О.Л., *аспірант кафедри*
економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕНЕРГЕТИКИ: ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Аналізування розвитку глобальної енергетики дозволило визначити основні її чинники/фактори: рівень надійності енергопостачання, рівні енергетичної безпеки та енергоефективності та рівень екологічності тощо. При цьому, підвищення рівня енергоефективності повинне виступати стратегічним напрямком щодо зниження рівня енергоємності економіки кожної країни та світового господарства вцілому [1, 2]. Дослідження розвитку світової енергетики дозволило виявити його певні тенденції [2]. Отже, основними тенденціями розвитку світової енергетики виступають наступні:

- постійно наростаючий обсяг енергоспоживання (притаманна тенденція спостерігається не дивлячись на формування більшості країн жорсткої політики енергозбереження, підвищення рівня ефективності використання енергоресурсів; розроблені прогнози вказують на подальше неухильне зростання обсягів енергоспоживання);

- основна частка споживання енергії (приросту) припадатиме на країни, що не входять до ОЕСР (прогнозований приріст в цих країнах компенсуватиметься

зменшенням витрат розвиненими країнами, через що середньосвітовий показник «споживання енергії на душу населення» практично не зміниться);

- статичність (незмінність) структури світового споживання енергії у майбутніх періодах (прогнозовано такі енергетичні ресурси як: нафта, природний газ, вугілля зберігатимуть свою домінуючу роль/значення (можливо лишень частково поступатимуться власними позиціями відновлюваним джерелам енергії (ВДЕ). Для забезпечення процесу безперебійного/постійного доступу до надійних джерел викопних енергетичних ресурсів потребуватиме постійно зростаючих обсягів капіталовкладень);

- формування заходів задля запобігання глобальним змінам клімату планети, зокрема шляхом планомірного зниження рівня викидів парникових газів (вказаний напрямок прогнозовано виступатиме одним із ключових та рушійних стимулів для розвитку світової енергетики в період 2030 - 2050 рр. [2]. Основними ж напрямками для вирішення зазначеного завдання повинні будуть служити інноваційні технології в сфері теплоенергетики, що дозволятимуть зменшувати рівень споживання викопного палива (в основному це торкається вугілля), із одночасним зменшенням рівня парникових газів та інших шкідливих викидів тощо);

- розвиток технологій уловлювання/поховання в геологічних формаціях вуглекислого газу (згідно прогнозів, після 2020 р. [2] широкого розвитку набуватимуть промислові технології для вловлювання/поховання в геологічних формаціях вуглекислого газу, що постійно утворюється на електричних станціях, крупних промислових об’єктах тощо);

- постійне нарощування світової ролі електроенергетики (прогнозується зростання ролі/значення електроенергетики у загальній структурі світового енергоспоживання (вже до 2030 р., згідно із прогнозами, світове загальне виробництво електроенергії зросте аж до 60 % (у порівнянні із 2006 р.) та досягне 30000 млрд. кВт·год.)) [2];

- розвиток і посилення значення інтеграційних процесів у світовій електроенергетиці (прогнозується швидкий розвиток інтеграційних процесів у

електроенергетиці у поєднанні із подальшим об'єднанням всіх національних енергосистем у транснаціональні енергетичні об'єднання задля тіснішого їх кооперування. Даний напрямок сприятиме оптимізуванню функціонування, підвищенню рівня надійності енергопостачання тощо);

- підвищення значення атомної енергетики (прогнозне зростання значення/ролі атомної енергетики характеризуватиметься значним нарощуванням його у структурі в країнах, які не належать до ОЕСР. Одночасно, згідно із прогнозами, відбуватиметься бурхливий розвиток легководневих реакторів-розмножувачів, що функціонують на швидких нейтронах. За прогнозами МЕА (Міжнародного енергетичного агентства) вже у 2030 р. потужність ядерних реакторів світу (порівнюючи із 2006 р.) зросте на 60%, враховуючи потенційну цілковиту відмову країн ЄС від атомної енергії) [2];

- нарощування обсягів виробництва електричної енергії ГЕС (згідно із прогнозами вже до 2030 р. нарощування виробництва електричної енергії ГЕС світу буде відбуватися в основному вкраїнах, що розвиваються. Приріст очікується в розмірі понад 50 % (у порівнянні із 2006 р.) та прогнозована величина у 2030 р. складатиме понад 4500 млрд. кВт·год.) [2];

- гармонійний розвиток інноваційних технологій в сфері енергетики (успішне вирішення існуючих нагальних проблем у сфері світової енергетики можливе шляхом використання інноваційних енергетичних технологій, що дозволить вирішити такі проблеми як: постійно зростаючі обсяги попиту на енергію, необхідність підвищення рівня надійності енергопостачання, підтримання на необхідному рівні екологічності навколишнього середовища, кліматичних умов тощо).

На основі дослідження світових тенденцій розвитку енергетики варто сформувати наступні напрямки розвитку української енергетики. Аналізуючи становище (стан) енергетичної сфери України можна виявити негативну тенденцію щодо надзвичайно високого рівня енергоємності економіки спричинений низьким рівнем ефективності використання енергоресурсів, надмірним рівнем споживання, зростанням обсягів їх імпорту тощо. Для

вирішення цих проблем потрібні значні обсяги інвестування (на законодавчому рівні необхідно сформувати гарантії задля залучення іноземних інвестицій, оскільки внутрішнє інвестування є недостатнім. Вирішенням проблеми імпортування основних енергетичних ресурсів може виступати диверсифікування енергетичних ресурсів (їх постачальників) з метою оптимізування рівня енергетичної безпеки країни [3]. Хоча Україна в енергетичну «спадщину» від союзу отримала значну кількість потужних шахт, свердловин, нафтопереробних заводів, ТЕС, АЕС, ГЕС, газопроводів, ліній електропередач тощо, однак, заачний обсяг потужностей зумовлений був виключно необхідністю забезпечувати не лишень потреби у енергоресурсах власні, але й економіки союзу. При формуванні енергетичної політики, стратегія розвитку енергетики України необхідно обов'язково врахувати існуючі тенденції, приймати активну участь у процесі інтегрування (в енергетичну систему ЄС, світу). Україна має взяти активну участь в реалізуванні власного існуючого ядерного потенціалу, обов'язково враховуючи екологічний фактор. Враховуючи наявні потужності ГЕС українській енергетиці потрібно використати їх потенціал за умов розвитку об'єднаних енергосистем. При введенні у експлуатування в світових масштабах потужних базисних ТЕС, АЕС зростатиме роль ГЕС, ГАЕС (їх роль полягатиме у джерелі високоманевреної потужності під час регулювання добових графіків навантажень). При високому рівні енергозатратності української економіки у поєднані із моральним, подекуди і матеріальним старінням основних фондів енергетичного сектору економіки тенденція розвитку інноваційних технологій в енергетиці вимагатиме активного впровадження інновацій в енергетичному секторі України (без цього наша країна ризикує втратити конкурентоспроможність енергетичної галузі безповоротно).

Постає нагальна необхідність щодо чіткого формулювання теоретико-методологічної основи систематизування засобів, які є характерними відповідним методам впливу системи управління на енергетичну сферу, визначення методики їх використання із прогнозованістю рівня

енергоефективності задля розвитку соціально-економічної системи України в цілому.

Література:

1. Плачков, І.В., 2013. Електроенергетика та охорона навколишнього середовища. Функціонування енергетики в сучасному світі / І.В. Плачков // [online]. Доступно: <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-5/section-3/3-3>

2. World Energy Outlook 2019 [online]. Доступно: <https://www.iea.org/weo2019/>

3. Корінько, М.Д., 2007. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи. Київ: ННЦ ІАЕ, 486 с.

Mariia Khim, *assistant of*
Administrative and Financial Management Department,
Lviv Polytechnic National University

PUBLIC ADMINISTRATION AS ONE OF THE KEY ASPECTS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

The state of the economy, the level of its development, its effectiveness depend directly on the ability of the state authorities to manage the production and circulation of manufactured products.

Almost all members of the public administration are involved in the public regulation of economic processes. Effective functioning of the economy is impossible without the public administration implementing its regulatory, enforcement and law enforcement functions in the national economy.

State economic policy - goals and objectives set by the state, providing a comprehensive solution to the double problem: the combination of economic principles of economic life and social orientation of the economy. At the same time, the state applies economic strategy and economic tactics [1].

The State Program of Economic and Social Development of Ukraine, the State Budget of Ukrain are the main forms of state planning for economic activity, as well as other state programs on economic and social development.

The Verkhovna Rada of Ukraine has a regulatory influence on the economy of Ukraine. Its powers includes:

- adoption of laws in the sphere of economy;
- approving the State Budget of Ukraine and amending it;
- control over the implementation of the State Budget of Ukraine,
- adoption of the decision on the report on its implementation;
- defining the principles of domestic and foreign policy
- implementation of international economic relations, etc.

The President of Ukraine creates, reorganizes and liquidates ministries and other central executive bodies operating in the sphere of economy.

The Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine is a specially authorized body in the field of public procurement, metrology, public-private partnership, defense order [2].

The Antimonopoly Committee ensure public protection of competition in business and in the field of public procurement.

The powers of local councils in the field of economy should include:

- approval of the programs of socio-economic development of the respective administrative and territorial units;
- approval of the local budget, introduction of amendments to it;
- approval of the report on implementation of the relevant budget;
- establishment of local taxes and fees in accordance with the Tax Code of Ukraine;
- making decisions on local borrowing etc.

Increasing the degree of public management of the market economy will ensure effective interaction of mechanisms of state and market regulation, facilitate the formation of specific measures of public administration in the economic development

process, give greater social orientation to macroeconomic planning, forecasting and programming.

The mechanism of state regulation of the economy is a system with the component structure. Its components are the goals, objectives, principles, functions, subjects and objects, methods and forms of state regulation of the economy, which determine the economic policy of the country. Its implementation will contribute to the achievement of the strategic goal and the fulfillment of the regulatory functions of the state in the sphere of public administration. According to this mechanism, the essence of state regulation of the economy is revealed. It is manifested in ensuring relations between the subjects of state regulation and the objects that form a coherent system with asymmetrical influence of its elements [3]. In a transformational economy, state regulation of economic processes requires an adequate mechanism that needs to be adjusted as the transition to a market economy. Public regulation of economic processes combined with market mechanisms. It is an integral part of the modern market economy, which determines its content.

Modern Ukrainian economic policy is aimed at creating favorable conditions for the development of science, encouraging the pursuit of innovative activities, promoting technological modernization and ensuring the competitiveness of industrial and agrarian complex and the introduction of European standards for regulating economic relations. These measures contribute to the further development of an innovative model of the national economy with the direct involvement of the public administration.

For the normal functioning and development of business activity the state must create the following conditions: stability of the national monetary system; easing the tax burden, stabilizing the tax system by providing tax breaks or reducing tax rates; ensuring law enforcement protection of assets and financial documentation; ensuring sustainable development and legal support; support of close interaction of business structures with commercial banks, research and training centers, consulting organizations, public sector organizations; active financial and logistical support for entrepreneurship; effective protection of industrial and intellectual property; ensuring

effective implementation policy and regulation of business activity by state bodies; regulation of domestic legislation in accordance with international norms and standards, etc.

References:

1. Burbika M.M. (2015), Administrative Law of Ukraine. - Sumy: Mriya Publishing Company, Ukraine. - P. 152.

2. Yastremskaya O.M. (2015), Public administration: Tutorial /. - Kharkov, KhNEU them. S. Kuznets, Ukraine. - 132p

3. Kozlova L.V. (2012), Local self-government as a factor of socio-economic development of the region, Actual problems of economy. - vol.8 (134). - 416 p.

Лупак Р. Л., *д.е.н.,*
професор кафедри економіки,
Львівський торговельно-економічний університет
Поліщук В. В., *аспірант,*
Львівський торговельно-економічний університет

ОРІЄНТИРИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬСЬКОГО ВЕКТОРА МІГРАЦІЇ)

Україна, у силу культурної, мовної та територіальної близькості та наявності істотного ресурсу кваліфікованої робочої сили, розглядається в якості однієї з провідних держав вирівнювання дисбалансів та трудоресурсної кон’юнктури на внутрішньому ринку праці країн ЄС та Польщі зокрема. Реалізації таких планів сприяє й нестабільна політична і економічна ситуація в Україні, підсилена негативними проявами та наслідками гібридної агресії з боку сусідніх держав, військових дій на Сході країни та неефективною і

стратегічно не вивіреною соціальною політикою, що призвела до погіршення рівня якості життя значних верств і прошарків населення держави [1, с. 95-122].

Стратегічний характер політики стимулювання міграційної активності українців до Польщі забезпечив щорічне зростання кількості заяв, поданих українськими громадянами для отримання дозволу на перебування у Польщі. Так, у 2018 р. було подано 140,3 тис. заяв на право тимчасового перебування або на 27,4 тис. заяв (24,3 %) більше, ніж у 2017 р. За 2013-2018 рр. чисельність заяв збільшилася на 129,8 од. (у 13,4 рази). Зокрема, у 2018 р. українськими громадянами додатково було подано ще 9,1 та 1,4 тис. заяв на право постійного проживання та право перебування довгострокового резидента ЄС відповідно.

Попри високі показники кількості заяв на право перебування українців на території Польщі чисельність відповідних позитивних рішень у 2018 р. була дещо меншою: 63,6 % (89,2 тис. од.) для постійного перебування, 84,9 % (7,7 тис. од.) для постійного проживання та 51,1 % (718 од.) для перебування довготермінового резидента ЄС. Водночас, й для цього показника характерною стала активна зростаюча тенденція: кількість позитивних рішень щодо надання громадянам України дозволу на перебування у Польщі за 2015-2018 рр. збільшилася: для тимчасового перебування на 42,4 тис. од. (у 2,1 рази), для постійного проживання на 983 од. (на 14,6 %), для перебування довготермінового резидента ЄС на 89 од. (на 14,1 %).

Внаслідок цих тенденцій та завдяки активній міграційній політиці Польщі кількість українців, які сьогодні перебувають на території Польщі, становить близько 1,3 млн осіб (що складає близько 3,5 % населення Польщі та є суттєвим значенням). Про високий рівень, а також посилення впливу міграції з України на економіку Польщу свідчать також й наступні дані: у 2018 р. частка українців у загальній чисельності іноземців, яким надано дозвіл на тимчасове перебування у Польщі, становила 70,3 % (тоді як, наприклад, у 2014 р. – лише 40,2 %), а з причини праці – 76,6 %; у І кв. 2019 р. частка українців в структурі іноземних осіб, які володіють діючими документами на перебування /

проживання у Польщі, становила 48,3 % (на 2014 р. – 30,4 %); у 2017 р. в структурі дозволів на працю іноземцям частка України склала 81,72 %.

Хоча сільські території Польщі й не стали базисним місцем локації трудових мігрантів з України (частка імміграції українців на сільські території Польщі у 2017 р. становила 20,7 % та зменшилася до 2011 р. на 5,5 в. п.) їх значимість у відповідних міграційних тенденціях та процесах залишається вагомою і за умови більш виваженої, селективної та ефективної міграційної політики має потенціал до зростання. Зокрема, за 2011-2017 рр. чисельність мігрантів з України на сільські території Польщі збільшилася на 78,4 % та в їх структурі переважають жінки – 62,3 % (тоді як чоловіки – 37,7 %).

Таблиця 1

Особливості та проблемні аспекти міграції з України на сільські території Польщі

Окремі характеристики	*Проблемні аспекти*
▪ превалюючими підставами для залучення українських трудових мігрантів є декларація (заява) роботодавця (95,5-96,5 %); ▪ ключовими спеціалізаціями українських трудових мігрантів слугують збирання врожаю (65,0-80,0 %), догляд за рослинами (53,0-72,0 %), догляд за тваринами (38,0-49,0 %), експлуатація сільгосптехніки (23,0-24,0 %), сортування, прибирання (18,0-22,0 %); ▪ територією походження трудових мігрантів є сільські території України (77,4-93,9 %); ▪ соціальний пакет українських трудових мігрантів переважно передбачає проживання (97,9-99,5 %), допомогу в оформленні формальностей (76,0-92,1 %), харчування (65,2-93,6 %), доїзд до місця праці (51,6-84,9 %); ▪ вікова структура сезонних трудових мігрантів достатньо збалансована	▪ значна частка трансакційних та трансформаційних витрат при доступі до польського ринку праці; ▪ наявність ризиків, пов’язаних з тінізацією сектора посередницьких послуг при переміщенні кордону та оформленням зайнятості; ▪ існування практик та проявів ненормованого робочого часу і зайнятості; ▪ отримання доступу лише до найпростіших видів зайнятості та інституційні труднощі кар’єрного зростання; ▪ обмеженість/відсутність програм підтримки створення власного бізнесу, придбання/будівництва житла трудовими мігрантами на сільських територіях Польщі; ▪ обмеженість практик диверсифікованої сімейної/колективної зайнятості з подальшою груповою адаптацією мігрантів до проживання та суспільного середовища на сільських територіях Польщі

Таким чином, попри зменшення частки українців на сільських територіях Польщі, які емігрують в цю державу, рівень української еміграції у загальній чисельності іноземців, які емігрують на сільські території Польщі, щороку зростає. За 2011-2017 рр. показник збільшився на 3,02 в. п. При цьому, вищими темпами зростає частка чоловіків – 3,2 в. п. Таким чином зростає роль і значимість міграційних потоків з України та Польщі відносно їх впливу на функціонування і розвиток сільських територій Польщі.

За результатами аналізу низки експертно-аналітичних даних є підстави зробити певні висновки та заключення відносно особливостей, а також проблемних аспектів міграції з України на сільські території Польщі (табл. 1) [2, с. 8-15; 3, с. 167-171].

Таким чином, обсяги міграції з України до Польщі на сучасному етапі розвитку двох країн зростають та значно посилилася роль українців в соціально-економічній системі Польщі. Україна тут представлена найбільш чисельною когортою трудових мігрантів з-поміж усіх країн світу. Збільшуються й обсяги як трудової, так і стаціонарної міграції українців на сільські території Польщі, що особливо відчутно проявляється в зростанні чисельності поданих заяв (декларацій) і отриманих дозволів на працю у такому виді економічної діяльності, як сільське господарство, лісництво і рибальство.

Разом із тим, залишаються проблеми, пов’язані з низьким рівнем оплати праці українських трудових мігрантів, проявами недостатньої захищеності прав у сфері соціально-трудових відносин, надмірної праці і зайнятості, неякісних умов проживання та відпочинку працюючих; обмеженими залишаються можливості відносно кар’єрного зростання та зайнятості, особливо на керівних посадах та більш професійно-кваліфікованих місцях праці [3, с. 167-171].

Фактично, ключові економічні інтереси України та Польщі в системі україно-польської територіальної міграції залишаються нереалізованими, оскільки Польща недоотримує кваліфіковану робочу силу в обсязі достатньому для заміщення робочих місць власних емігрантів, а також для формування трудоресурсних передумов сталого розвитку віддалених і сільських територій;

Україна щороку втрачає значні обсяги інтелектуально-кадрового потенціалу та міграційні тенденції залишаються практично не керованими, що дестабілізує внутрішнє середовище розвитку [4, с. 317-391].

З огляду на виявлені обставини актуалізується завдання напрацювання спільних практик і нормативно-методичних положень міграційної політики обидвох держав. Так, з польської сторони високим потенціалом практичної апробації і ефективності характеризується впровадження інструментів, орієнтованих на покращення доступності більш престижних і фахових професій для українських працівників, розробку та реалізацію спеціальних програм підтримки започаткування українцями власного бізнесу, придбання чи будівництва житла на сільських територіях Польщі, стимулювання диверсифікованої сімейної/колективної зайнятості з подальшою груповою адаптацією українських трудових мігрантів до проживання та утвердження на сільських територіях Польщі.

З української сторони стратегічними орієнтирами державної міграційної політики мають стати:

- забезпечення належного рівня керованості україно-польських міграційних тенденцій у коротко-, середньостроковій і стратегічній перспективах;
- формування системи чинників та мотивації до повернення інтелектуально-кадрового ресурсу в Україну;
- активізація взаємовигідних міграційних обмінів в рамках зайнятості, туризму, освіти, науки, науково-дослідної та інноваційної діяльності, інвестиційних та бізнес-проектів;
- напрацювання спільних позитивних практик і формування досвіду ефективного державного регулювання міграційних процесів, конвергенція інституційної системи регулювання міграції з провідними моделями ЄС, протидія сучасним міграційним викликам і загрозам Україні.

Література:

1. Стратегія та засоби конвергенції системи соціальної безпеки України та ЄС у процесі євроінтеграції / за ред. Васильціва Т. Г., Лупака Р. Л. Львів : Вид-во ННВК «АТБ», 2018. 303 с.

2. Vasyltsiv T. G., Lupak R. L., Kunytska-Iliash M. V. Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprises. *Scientific Bulletin of Polissia*. 2018. № 2 (14), P. 2. P. 8-15. https://doi.org/:10.25140/2410-9576-2018-2-2(14)-8-15.

3. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л. Інструменти господарського механізму розвитку сільських територій як передумова вирівнювання просторово-територіальних диспропорцій соціально-економічної безпеки України. *Бізнес Інформ*. 2016. № 11. С. 167-171.

4. Механізми та функціонально-структурні інструменти забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних загроз економічної безпеки / за ред. Васильціва Т. Г., Лупака Р. Л. Львів : Вид-во ННВК «АТБ», 2019. 552 с.

Кісельов Г.І., *магістрант,*
ПрАТ Українсько-Польський ВНЗ
Центрально-Європейський університет
Науковий керівник: **Бондар О.С.,** *к.е.н.,доцент*
кафедри інформаційних систем і технологій БНАУ

МЕТОДИ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ

Постановка проблеми. У нинішньому конкурентному середовищі, істотно ускладнюється збутова діяльність підприємств. Дедалі важче стає привабити споживача стандартною рекламою. З метою заінтересованості клієнтів та виходу і утримання позицій на закордонних ринках, вітчизняні підприємства повинні застосовувати сучасні ефективні методи формування та підтримання іміджу товарів, зокрема, за допомогою вдосконалення просування товарів на міжнародні ринки.

Формування цілей – дослідити методи та підходи до управління просуванням товарів на міжнародні ринки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед причин спаду експортного потенціалу вітчизняних підприємств слід відмітити: падіння цін на сировину, нестача інвестицій та відсутність ефективної підтримки експортерів. Основними складниками українського експорту є: продукція АПК і харчової промисловості (38,2%), металургійного комплексу (24,8%) та машинобудування (12,5%). Головні покупці українських товарів: ЄС (34,1 % від загального обсягу експорту товарів), РФ (12,7%), Туреччина (7,3%), Китай (6,3%) та Єгипет (5,5%). З 1 січня 2016 р. набула чинності угода про вільну торгівлю між ЄС та Україною. За даними Мінекономіки України в І кварталі 2016 р. на ЄС припадало 38,5 % українського експорту товарів і послуг, що на 6 % більше, ніж у 2015 р.[5].

Товари, експорт яких зріс: олія соняшникова, кукурудза, меблі, сталеві прути і бруски гарячого прокату, лісоматеріали. Товари, експорт яких знизився найбільше: залізні руди і концентрати, прокат, феросплави, соки, макуха й інші тверді відходи. У таких несприятливих умовах вітчизняним підприємствам серед інших заходів із інтенсифікування експортної діяльності необхідно вдосконалювати способи та інструменти просування продукції на міжнародні ринки. Просування – це зусилля з привернення уваги клієнтів до товару чи організації. Традиційно до основних інструментів просування зараховують рекламу, стимулювання збуту, зв’язки з громадськістю, прямий маркетинг, особистий продаж. Основним завданням просування за моделлю “AIDA” (attention (увага), interest (інтерес), desire (бажання), action (дія)) є: поширення інформації про товар, нагадування про нього та місце збуту, інформування про переваги товару, спонукання до його придбання [1].

Для ефективного управління просуванням варто дотримуватись таких основних рекомендацій [2]:

1. Оцінювання можливих засобів просування (реклама, стимулювання збуту тощо).

2. Інвестування у системи управління клієнтами. Необхідно в онлайні відслідковувати специфіку попиту та купівельну поведінку й, відповідно, орієнтуватись на неї.

3. Генерування творчих ідей для просування (наприклад, подарунок при купівлі, безкоштовні послуги, консультації, навчання, конкурси; пов'язаність популярної продукції з непопулярною тощо);

4. Проведення фінансового аналізу для кожного типу просування. Необхідно передбачати ризики під час просування, обсяги продажів, точку беззбитковості та потенційну віддачу від інвестицій тощо.

5. Конкретизація клієнтам термінів початку та закінчення кампанії з просування.

6. Встановлення конкретних маркетингових цілей підприємства.

7. Розроблення маркетингової стратегії. Основне її призначення – взаємоузгодження маркетингових цілей фірми з її можливостями, вимогами споживачів, використання слабких позицій конкурентів та власних конкурентних переваг.

Основні світові тренди у стимулюванні збуту такі: 1) дешеві промоційні продукти відходять у минуле. Виробники намагаються поширювати корисні, високоякісні й, відповідно, найдорожчі промопродукти, як уособлення якості їх основних товарів; 2) споживачам подобаються "дружні до навколишнього середовища" промопродукти. Так, 90 % опитаних стверджують, що роблять все можливе, щоб вести "дружній до середовища стиль життя", 42 % склали набагато сприятливішу думку про рекламодавця, якщо промопродукт (записники, ручки, сумки тощо) був у еко-стилі; 3) упакування та презентування далі актуалізуються внаслідок активізації збуту через Інтернет

Компанії й надалі прагнутимуть креативності у представленні товарів; 4) технологічні промопродукти мають значний вплив. Так, 87 % опитаних, отримавши промопортативний акумулятор, виявили бажання користуватись ним через його корисність, а 60 % виявили бажання співпрацювати з

рекламодавцем, що надав його; 5) промопродукти стають важливим, добре продуманим елементом маркетингової стратегії [3].

Тенденції ж розвитку маркетингових комунікацій в Україні у 2018 р. такі: 1) загальна активізація ринку; 2) звуження ринку класичних ЗМІ; 3) зменшення бюджетів на зовнішні комунікації під час збереження витрат на внутрішні; 4) ріст витрат на Інтернет-просування, масову рекламу, виставки і програми лояльності, натомість зменшення на PR, брендинг, модернізацію товарів, директ-мейл та лояльність персоналу; 5) підвищення важливості стратегічного планування в просуванні, що свідчить про зростання невизначеності середовища; 6) зростання попиту на консалтинг, кризові комунікації, GR, проекти з лідерами думок; ріст витрат на мультимедійний контент і спад на спеціальні події; 7) посилення комунікаційної активності великими національними виробниками.

Найбільшу активність у просуванні в Україні проявляють підприємства, що діють на споживчому ринку, передусім телекомунікаційного зв'язку, інформаційних технологій. Також активні підприємства харчової промисловості, медицини (зокрема, виробництво засобів гігієни), виробники побутової техніки, хімії та транспорт. Нині з активізацією використання цифрових технологій дедалі актуальнішим серед інших інструментів стає Інтернет-маркетинг, зокрема, просування. Їх значною перевагою є те, що споживачі активно користуються Інтернетом, такі інструменти сприяють прозорості та викликають позитивні емоції, а також пов'язані з порівняно незначними витратами.

Переваги просування товарів та послуг за допомогою соціальних мереж: універсальність, великий таргетинг, значні можливості безкоштовного просування методом створення офіційних сторінок організацій, заходів, можливість встановлення тісного "зворотного зв'язку" з потенційними клієнтами [4]. Важливими тут є збір інформації про клієнтів та надання можливості клієнтам обмінятись враженнями про товар чи промоцію на сайті

підприємства чи в Інтернет-блозі. Дієвим інструментом просування є текстові повідомлення (SMS).

Управління просуванням експортної продукції вимагає гнучких і дуже творчих підходів для просування продукції на зарубіжних ринках. Мова йде про підтримку прямих контактів з зарубіжними покупцями або дії за посередництвом компанії; збереження або експорт товарів; використання лізингу (доставка товарів в оренду) як засіб для стимулювання експорту або обмеження продажів традиційних продуктів. Необхідно формувати інтерес до нового товару, що виходить на зарубіжний ринок.

Слід зазначити, що мотиви і наміри споживачів не завжди є продуманими і раціональними. Доцільно вивчити психологічну орієнтацію, щоб краще враховувати емоційний зв'язок між покупцем і товаром. У цьому випадку можуть бути ментальні особливості в різних країнах. Споживач повинен мати впевненість, що він купив товар, який має споживчі характеристики набагато вищі, ніж в порівнянні з місцевими конкурентами.

Висновки і рекомендації. Просування використовується підприємством для інформування, переконування чи нагадування споживачам про свої товари, ідеї, громадську діяльність тощо.

Ефективне просування вимагає ретельного планування і бюджетування, врахування тенденцій розвитку методів просування в Україні та світі. Для підвищення ефективності просування необхідна чітка стратегія та комплексне використання усіх елементів системи просування. Існує багато методів просування товару та результати аналізування дають можливість рекомендувати вітчизняним підприємствам подальшу активізацію маркетингових комунікацій через Інтернет, що сьогодні є найперспективнішим з точки зору ефективності. Українським підприємствам необхідно спиратись на досвід розвинених країн – системно здійснювати управління просуванням, використовувати нестандартні й найсучасніші його способи з врахуванням особливостей міжнародного середовища.

Література:

1. Аналітика зовнішньої торгівлі // Економічна правда. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications/49a56d72356ba/.

2. Куртіна І. О. Організація ефективного просування та продажу продукції на підприємстві / І. О. Куртіна, В. В. Добрянська // Молодий вчений. – 2014. – № 7 (10). – С. 38–40.

3.Орленко О. В. Ефективність інструментів просування круп'яної органічної продукції на вітчизняні та європейські ринки в умовах глобалізації / О. В. Орленко // Бізнес-навігатор. – 2015. – № 1. – С. 53–59. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2015_1_12.

4.Marketing and Promotional [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blog.sonicbids.com/8-steps-to-creatingan-effective-sales-promotion-strategy.

5. Семів С.Р. Дослідження конкурентоспроможності галузей економіки України в умовах євроінтеграції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/semiv/ stattya_competitiveness.pd

Токмакова І. В., *д.е.н., доц.,*
професор кафедри економіки
та управління виробничим і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту
Харченко О. В., *здобувач,*
Український державний університет залізничного транспорту

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ СВІТОВОЇ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Важливу роль у забезпеченні економічного розвитку країн відіграє транспортно-логістична інфраструктура, адже з транспортно-логістичними системами пов'язано отримання 20-30 % валового національного продукту.

Унікальне географічне розташування України на перехресті найкоротших транспортних маршрутів у Євразійському регіоні, наявність розгалуженої мережі залізниць та автомобільних доріг, незамерзаючих морських портів на потенційно дозволяють нашій державі отримувати більше переваг від глобалізації у разі забезпечення динамічного розвитку та реалізації потенціалу її транспортно-логістичної інфраструктури.

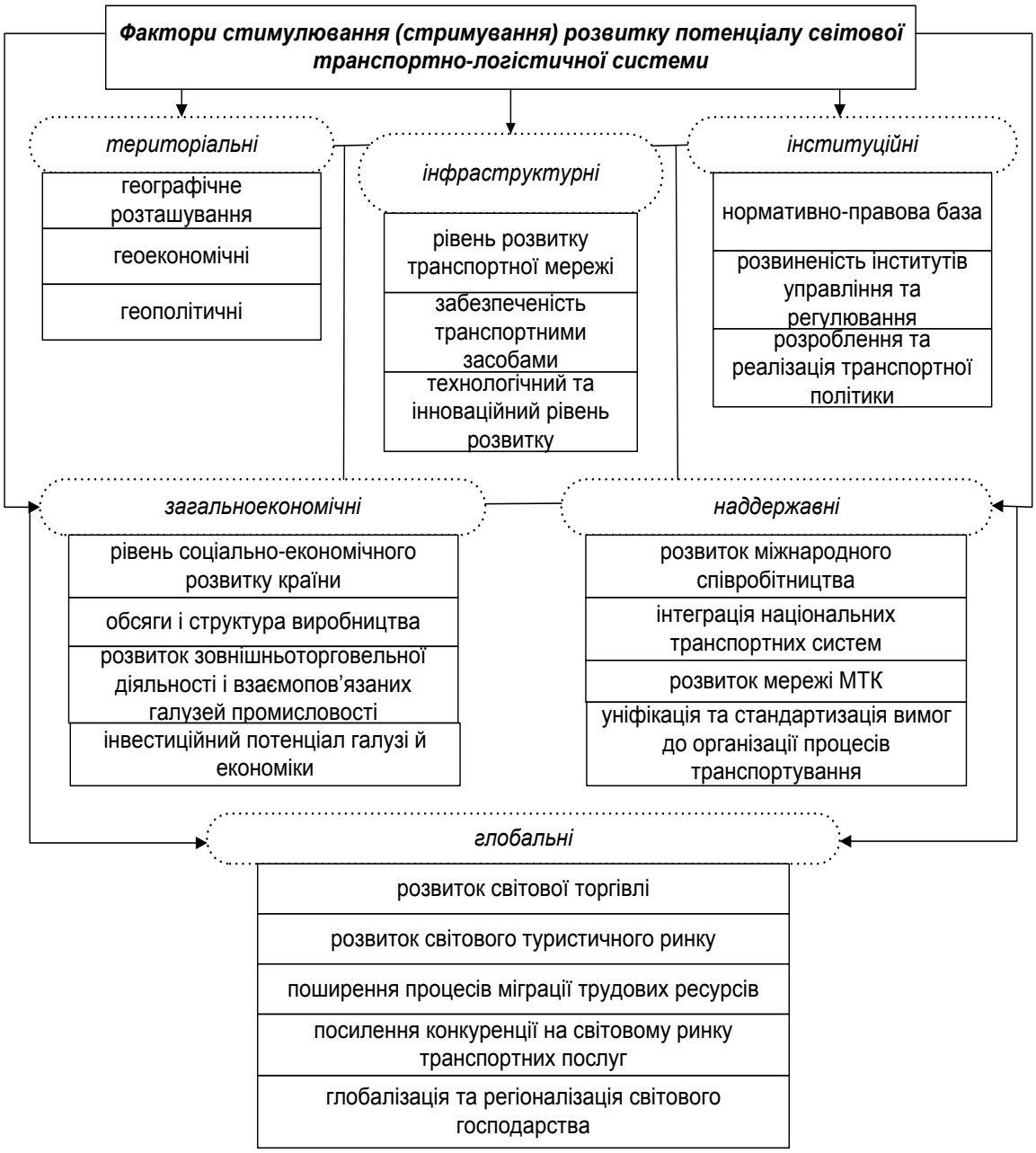


Рис. 1. Схема факторів стимулювання (стримування) розвитку потенціалу світової транспортно-логістичної системи

З огляду на значення транспортно-логістичного забезпечення в економічному зростанні країн та критичний стан транспортно-логістичної інфраструктури в Україні актуалізується питання дослідження факторів її розвитку у світі.

В наш час питання розбудови і модернізації транспортно-логістичних систем отримали широке висвітленням в працях вітчизняних вчених, серед яких слід вказати на наукові здобутки, таких вчених, як В.Л. Дикань, М.В. Корінь, О.В. Овчиннікова, І.В. Токмакова [1-3] та інших.

Дослідження особливостей розвитку світової транспортної системи і залізничного транспорту, зокрема, дозволило систематизувати фактори, що впливають на потенціал світової транспортно-логістичної системи і стимулюють чи стримують її розвиток (рис. 1).

Фактори запропоновано поєднати в такі групи: територіальні (географічне розташування, геоекономічні та геополітичні фактори); інфраструктурні (рівень розвитку транспортної мережі, забезпеченість транспортними засобами, технологічний та інноваційний рівень розвитку тощо); інституційні (нормативно-правова база, розвиненість інститутів управління та регулювання, розроблення й реалізація транспортної політики); загальноекономічні (рівень соціально-економічного розвитку країни, обсяги і структура виробництва, розвиток зовнішньоторговельної діяльності, розвиток взаємопов’язаних галузей промисловості, інвестиційний потенціал галузі й економіки тощо); наддержавні (розвиток міжнародного співробітництва, інтеграція національних транспортних систем, розвиток мережі МТК, уніфікація і стандартизація вимог до організації процесів транспортування тощо), глобальні (розвиток світової торгівлі, світового туристичного ринку, процесів міграції трудових ресурсів, посилення конкуренції на світовому ринку транспортних послуг, глобалізація та регіоналізація світового господарства тощо).

Таке групування факторів дозволяє визначитися з провідною роллю залізничного транспорту у створенні єдиного транспортно-логістичного простору в Євроазіатському регіоні та формуванні міжнародної транспортно-

логістичної системи і сформувати власне розуміння місця залізничного транспорту в міжнародній системі координат. У сьогочасних умовах глобалізації та формування міжнародної транспортно-логістичної системи залізничний транспорт:

- по-перше, *сприяє поглибленню інтеграційних процесів і глобалізації міжнародних зв'язків, реалізує трансконтинентальні торговельні зв'язки країн*: розвиток системи залізничних МТК і створення нових сухопутних маршрутів забезпечило формування глобального транспортного простору та збільшення взаємозалежності країн, розширення торговельних кордонів;

- по-друге, *виступає імпульсом для розвитку національних економік:* збільшення транзитних залізничних потоків забезпечує зростання доходів галузі та сприяє збільшенню бюджетних платежів. Одночасно, потреба в їх обслуговуванні вимагає підтримки техніко-технологічної бази залізничного транспорту на високому рівні, що і задовольняється за рахунок внутрішніх виробництв. Це сприяє зростанню обсягів промислового виробництва та завантаженню виробничих потужностей підприємств;

- по-третє, *забезпечує скорочення розриву між виробництвом і споживанням:* розвиток високошвидкісного залізничного руху, мультимодальних (контейнерних) перевезень і транспортно-логістичної

інфраструктури і технологій забезпечило прискорення просування продукції та скорочення термінів її доставки, а відповідно, і забезпечило баланс інтересів виробників і споживачів;

- по-четверте, *сприяє активізації інноваційних процесів і розвитку інтелектуального капіталу:* задоволення потреби в покращенні техніко-технологічного оснащення залізниць відбувається за рахунок виконання НДР (інноваційної діяльності), що сприяло появі нових технологій, видів рухомого складу і матеріалів, а відповідно, і забезпечило використання та розвиток інтелектуального капіталу;

- по-п’яте, *виступає сферою підвищення сервісного обслуговування та розвитку експорту транспортних послуг:* перетворення залізничного

транспорту в інтегрованого оператора перевезень з розвитком відповідної транспортно-логістичної інфраструктури забезпечило розширення портфеля послуг залізниць і створило можливість комплексного обслуговування споживання в особі однієї компанії;

- по-шосте, *сприяє розвитку кадрового потенціалу та зміні соціальних стандартів:* реалізація ряду інфраструктурних проектів супроводжується створенням додаткових робочих місць, що забезпечує зниження рівня безробіття, підвищення соціальних стандартів життя і зміну структури виробничого персоналу. Одночасно їх реалізація сприяє підвищенню мобільності населення та освоєнню нових територій.

Таким чином, сучасні особливості розвитку світового господарства вказують на трансформацію існуючих транспортних зв'язків у межах Євразійського регіону та залучення національних транспортних мереж у єдину світову транспортно-логістичну систему, що формується на основі єдиних стандартів і правил перевезень. Вирішальна роль у забезпеченні своєчасності і надійності перевезень належить залізничному транспорту, який нині й є важливою складовою світової транспортно-логістичної системи та виступає елементом формування об'єктів міжнародної транспортно-логістичної інфраструктури.

Література:

1. Дикань В.Л. Розвиток високошвидкісного руху в Україні на основі формування виробничо-логістичних кластерів / В.Л.Дикань, М.В. Корінь // Збірник наукових праць УкрДУЗТ, 2015. Вип. 154. – С. 98-103.

2. Овчиннікова В.О. Стратегічне управління розвитком залізничного транспорту України: монографія / О. В. Овчиннікова. - Х.: УкрДУЗТ, 2017. - 427 с.

3. Токмакова І.В. Забезпечення гармонійного розвитку залізничного транспорту України: монографія / І. В. Токмакова. - Х.: УкрДУЗТ, 2015.- 403 с.

Чалий О.О., *студент,*
Національний технічний університет «ХПІ»
Проскурня О.М., *к.тех.н.,*
доцент кафедри інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «ХПІ»

ВІДПОВІДАЛЬНЕ СПОЖИВАННЯ Й ВИРОБНИЦТВО ЧЕРЕЗ РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

У виробництві енергії, особливо електроенергії, поряд із проблемами доступності викопних палив та різким зростанням попиту на енергоносії протягом останніх кількох десятиліть, поновлювані ресурси стали важливим додатковим джерелом енергії та надалі посилюють функціонування енергетичного сектора. Під поновлюваною енергією відносяться всі енергетичні ресурси, які природним чином поповнюються зі швидкістю, що дорівнює або швидше, ніж швидкість їх споживання або постійні ресурси, які є в природі в достатку. До відновлюваних ресурсів належать сонячна енергія, енергія вітру, гідроенергетика, енергія, що виробляється з біомаси, геотермальної енергії та океанічної енергії, що включає енергію хвиль, припливну енергію та океанські течії.

У загальному виробництві «зеленої» електроенергії відновлювальні ресурси займають незначну частку (на відміну від великих звичайних електростанцій, які можуть мати від кількох десятків до кількох сотень МВт встановленої потужності та генерувати величезні кількості енергії). Беручи до уваги лише "нові" відновлювані джерела енергії, світове виробництво "зеленої" електроенергії становить лише 2%.

Технології відновлюваної енергії мають численні переваги, але також і певні недоліки в генеруванні додаткових кількостей енергії, і їх застосування слід розглядати насамперед у контексті вдосконалення енергетичного сектору та розвитку національних економік. Таким чином аналіз як позитивних, так і

негативних економічних ефектів від інвестицій у різні відновлювані технології є актуальним.

Протягом останніх років ми спостерігаємо впровадження міжнародних практик і в українському енергетичному законодавстві.

Зараз діють гарантії для виробників "зеленої" енергії наступні:

- закріплений на законодавчому рівні "зелений" тариф, який буде діяти до 2030 року;

- весь обсяг виробленої електричної енергії з альтернативних джерел енергії гарантовано викуповується Оптовим ринком електроенергії за "зеленим" тарифом;

- "зелений" тариф прив'язаний до курсу євро з метою захисту інвесторів від інфляційних ризиків;

- в разі використання на об'єкті електроенергетики обладнання українського походження, передбачено надбавку до "зеленого" тарифу в розмірі від 5 до 10%, яка також сплачується гарантованим покупцем.

Слід зазначити, що на сьогодні "зелений" тариф в Україні є одним з найвищих в світі, а законодавчо закріплені умови інвестування і виробництва "зеленої" енергії досить конкурентні в порівнянні з іншими країнами Європи.

На мікроекономічному рівні застосування зеленої енергії збільшується жвавість діяльності підприємств не тільки в енергетичній галузі, а й у всіх суміжних видах діяльності, в яких розвиваються відновлювальні технології. Також це сприяє зміцненню підприємництва та створенню конкурентних ринкових відносин. На сьогодні можно констатувати факт, що підприємства створюють заощаджувану політику ресурсів, палива й політику використання відходів виробництва як альтернативного джерела енергії для своїх підприємств. Стимулювання скорочення витрат призводить до вдосконалення технічного та технологічного розвитку, збільшення технічної ефективності, а також економічної ефективності в плані управління організацією. Але при цьому серйозним недоліком більшого використання технологій зеленої енергії є, безумовно, їх поки що висока вартість виробництва електроенергії та

нездатність до маневреності потужності. Таким чином мережа енергосистеми завжди повинна містити достатні запаси у вигляді наявної встановленої потужності електростанцій, що може усунути недоліки, які виникають, коли певні відновлювані джерела енергії недоступні. Для багатьох видів станцій зеленої енергетики спостерігається повна залежать від географічного розташування та погодних умов, але з економічної точки зору слід враховувати й екологічні збитки від традиційних електростанцій щоб вирахувати ефект від впровадження електростанції альтернативних джерел електроенергії для конкретної області, підприємства чи регіону.

Основними перевагами зеленої енергетики в світовому масштабі безперечно є підвищення економічного зростання галузі; забезпечення вирішення цілей Сталого розвитку: № 7 «Дешева та чиста енергія» та 12 «Відповідальне споживання й виробництво»; вдосконалення інновацій та технічних рішень; стимулювання розвитку інших галузей; сбалансованніс ринку; підвищення конкуренції на ринку електроенергії; стимулювання зниження втрат. Як наслідок в різних країнах створюються умови для залучення інвестицій в енергетичний сектор.

Література:

1. Енергетичний сектор: як Кабмін планує його реформувати в 2015 – 2017 рр. Електронний ресурс. – Доступ до сайту: http://finbalance.com.ua

2. Електронний ресурс. – Доступ до сайту: http://uz.ligazakon.ua/magazine_article/EA009783

3. Гармаш С. В. Проблеми реформування українського суспільства в умовах глобалізації світової економіки та динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища / С. В. Гармаш // Дослідження та оптимізація економічних процесів : кол. монографія / ред. О. В. Манойленко. – Харків : ТОВ "Щедра садиба плюс", 2014. – С. 313-322.

4. Экономическая оценка энергосберегающих проектов. друк учебное пособие / И.А. Немировский., Е.М. Проскурня. – Х. : НТУ «ХПИ», 2017, – 152с.

Янушкевич Д. А., *к. т. н.,*
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та торг. підприємництва,
Харківський торговельно–економічний інститут КНТЕУ

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ МИТНИХ ПРОЦЕДУР У ВІДПОВІДНОСТІ З МІЖНАРОДНИМИ ВИМОГАМИ

ХХІ ст. характеризується значним посиленням ролі процесів глобалізації та інтеграції у всьому світі. У результаті тісного співробітництва між країнами обсяги міжнародної торгівлі з кожним роком невпинно зростають і перед митними адміністраціями всього світу постають нові проблеми, для розв'язання яких потрібно застосовувати нові та нестандартні підходи. Одним зі шляхів розв'язання проблеми постійного зростання обсягів міжнародної торгівлі є застосування системи управління ризиками (СУР) під час здійснення митних процедур. Митна процедура – зумовлені метою переміщення товарів через митний кордон України сукупність митних формальностей та порядок їх виконання [1].

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Євроінтеграційні процеси України обумовлюють необхідність перебудови вітчизняної митної справи у напрямку спрощення та гармонізації митних процедур у міжнародному ланцюгу поставок. Однією із передумов такої трансформації є оптимізація митного контролю на основі застосування системи управління ризиками, що сприятиме активізації зовнішньої торгівлі та вплине на покращення бізнес–клімату в Україні. Міжнародний ланцюг поставок від початку до кінця, з точки зору міжнародної торгівлі, є процесом виготовлення товарів на експорт аж до їх доставки на територію іншої країни стороні кінцевому споживачеві, у

приймають участь виробник товару, експортер, перевізник, декларант (митний брокер), імпортер тощо. Із метою створення безпечних і сприятливих міжнародних ланцюгів поставок товарів у Всесвітній митній організації (ВМО) спільно з представниками міжнародних торговельних кіл та митними адміністраціями країн–членів ВМО розроблено Рамкові стандарти безпеки і сприяння міжнародній торгівлі, які були прийняті в червні 2005 р. Як зазначається в передмові Рамкових стандартів, огляд кожної партії вантажів просто паралізував би світову торгівлю, тому сучасні митні адміністрації застосовують системи управління ризиками. Це обумовлює необхідність перебудови державної митної справи України у напрямку спрощення та гармонізації митних процедур у відповідності з вимогами Рамкових стандартів Всесвітньої митної організації, Угоди про технічні бар'єри у торгівлі (ГАТТ), Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, односторонніми та багатосторонніми угодами України з іншими країнами світу. Однією із передумов такої трансформації є оптимізація здійснення митного контролю та митного оформлення товарів із застосуванням СУР, що повинно сприяти активізації зовнішньої торгівлі та вплине на спрощення та гармонізацію митних процедур та боротьбу з контрабандою та порушеннями митних правил [1].

Згідно з вимогами Кіотської конвенції, управління ризиком – це основний базисний принцип сучасних методів митного контролю, який дає можливість оптимально використовувати ресурси митних органів, не зменшуючи ефективності митного контролю, звільняє більшість операторів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) від надлишкового бюрократичного контролю. Процедури, що ґрунтуються на управлінні ризиком, концентрують митний контроль на ділянках, де існує найбільший ризик, даючи змогу основній масі операторів ЗЕД переміщувати товари через митний кордон у спрощеному режимі [2].

Основоположні принципи застосування СУР для визначення форм та обсягів митного контролю та здійснення митних процедур закріплені в

Митному кодексі України. Митний ризик, можна розглядати в розрізі наступних напрямків:

1. З позиції фінансових результатів – як економічну категорію (якісний склад ризикової події та його фінансові результати).

2. З позиції можливих відхилень від планованого перебігу подій – як категорію відхилення від мети. З боку учасників ЗЕД мети порушення митного законодавства можуть бути двох видів: тарифними (спрямовані на зниження сум належних до сплати митних платежів) і нетарифними (спрямованими на митне оформлення товарів без надання необхідних сертифікатів, ліцензій; порушення квот ввезення окремих товарів тощо).

3. З позиції можливості настання несприятливих подій – як ймовірнісну категорію.

Таким чином, митний ризик – це багатоаспектна категорія, яка може бути економічною (категорія відхилення від мети) та ймовірнісною (яка може бути одиничною або комплексною), а система управління ризиками – це сукупність інструментів та методів митного контролю, що базується на принципі вибірковості та дозволяє органам, які здійснюють митний контроль обмежуватися лише тими формами митного контролю, які є достатніми для забезпечення дотримання митного законодавства. Система управління ризиками включає об'єкт та суб'єкт управління. При цьому, об'єктом управління є безпосередньо ризик, пов'язаний із здійсненням митних операцій, а саме:

– товари, що перебувають під митним контролем та транспортні засоби, що здійснюють міжнародні перевезення;

– дані, що містяться у зовнішньоекономічних договорах купівлі–продажу або обміну, угодах або інших документах на право власності, користування і розпорядження товарами;

– інформація, що міститься в транспортних (перевізних), комерційних, митних та інших документах;

– діяльність декларантів та інших осіб, що мають повноваження щодо розпорядження товарами, які перебувають під митним контролем;

– результати використання форм митного контролю.

Система управління ризиками, яка використовується під час митного контролю в Україні, впроваджується у роботі митних органів з 2005 року. СУР створювалася та розвивається з урахуванням міжнародних стандартів та кращого міжнародного досвіду. Положення Митного кодексу України щодо безпосереднього застосування СУР відповідають стандартним правилам Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур, розділу 4 статті 7 Угоди про спрощення процедур торгівлі СОТ, положенням Митного кодексу ЄС щодо управління ризиками (Регламент ЄС № 952/2013).

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 978–р схвалена «Стратегія розвитку системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 року». Метою цієї Стратегії є визначення шляхів розвитку та вдосконалення діючої в Україні системи управління митними ризиками з урахуванням Митного кодексу України, кращої міжнародної практики та законодавства ЄС щодо управління ризиками, Компендіуму з управління ризиками Всесвітньої митної організації, рекомендацій іноземних експертів (зокрема, представників митної місії Міжнародного валютного фонду, проекту Twinning «Підтримка Державної фіскальної служби України у розвитку елементів інтегрованого управління кордонами у митній сфері») для побудови сучасної, гнучкої, багатофункціональної системи управління митними ризиками, яка наповнюватиметься як на центральному, так і на регіональному рівні.

Як показує світова практика, підвищення ефективності функціонування СУР в митній справі можливо за рахунок впровадження вимог міжнародних стандартів ДСТУ ISO 31000:2014 та ДСТУ ISO 31010:2013 [3; 4]. Міжнародний стандарт ДСТУ ISO 31000:2014 встановлює принципи та концепції з управління ризиками. Стандарт ДСТУ ISO 31010:2013 розроблений як додаток до ISO 31000 і містить рекомендації щодо вибору і застосування методів оцінки

ризику. Стандарт відображає поточну практику і дає відповіді на наступні питання:

1. Що може статися, і чому?

2. Які наслідки можуть бути?

3. Ймовірність їх подальшого виникнення?

4. Які фактори зменшують / знижують ймовірність наслідків ризику?

Впровадження методів оцінювання та керування ризиками стосується як об'єктів, та і суб'єктів управління та дасть можливість забезпечити більш ефективне використання наявних у митних органів ресурсів та зосередити їх увагу на окремих згрупованих об'єктах аналізу ризику, щодо яких є потреба у застосуванні окремих форм здійснення митних процедур. Запровадження СУР повинно бути стратегічним рішенням митних органів, яке може допомогти поліпшити їх загальну дієвість та забезпечити міцну основу для ініціатив щодо сталого розвитку.

Література:

1. Митний кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України від 13 березня 2012 р. № 4495–VI // Верховна Рада України : офіційний веб-портал. – Режим доступу : https://bit.ly/2Ddetmf.

2. Янушкевич Д. А. Застосування вимог міжнародних стандартів ISO в системі управління ризиками в митній справі / Д. А. Янушкевич, Л. С. Іванов // Вісник Академії митної служби України. Серія «Технічні науки» 2015. – № 2 52. – С. 84–96.

3. Менеджмент ризиків. Принципи та керівні вказівки (ISO 31000:2009 Risk management – Principles and guidelines, IDT) : ДСТУ ISO 31000:2014. – [Уведено уперше ; чинний від 2016–01–01]. – Київ : Мінекономрозвитку України, 2016. – 33 с.

4. Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику (ISO/IEC 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques, IDT). ДСТУ ISO 31010:2013. – [Уведено уперше ; чинний від 2014–07–01]. – Київ : Мінекономрозвитку України, 2015. – 80 с.

Жабинець О.Й., *к.е.н., доцент*
науковий співробітник відділу просторового розвитку
ДУ "ІРД НАН України" (м. Львів)

ТЕНДЕНЦІЇ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПОСЛУГ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Сфера послуг є важливим сектором національного та світового господарства, а розвиток експортно-імпортної діяльності у цій сфері має важливе значення для нарощення експортного потенціалу України.

Проаналізуємо тенденції експорту-імпорту послуг в Західному регіоні України та порівняємо їх із загальноукраїнськими тенденціями (рис.1).

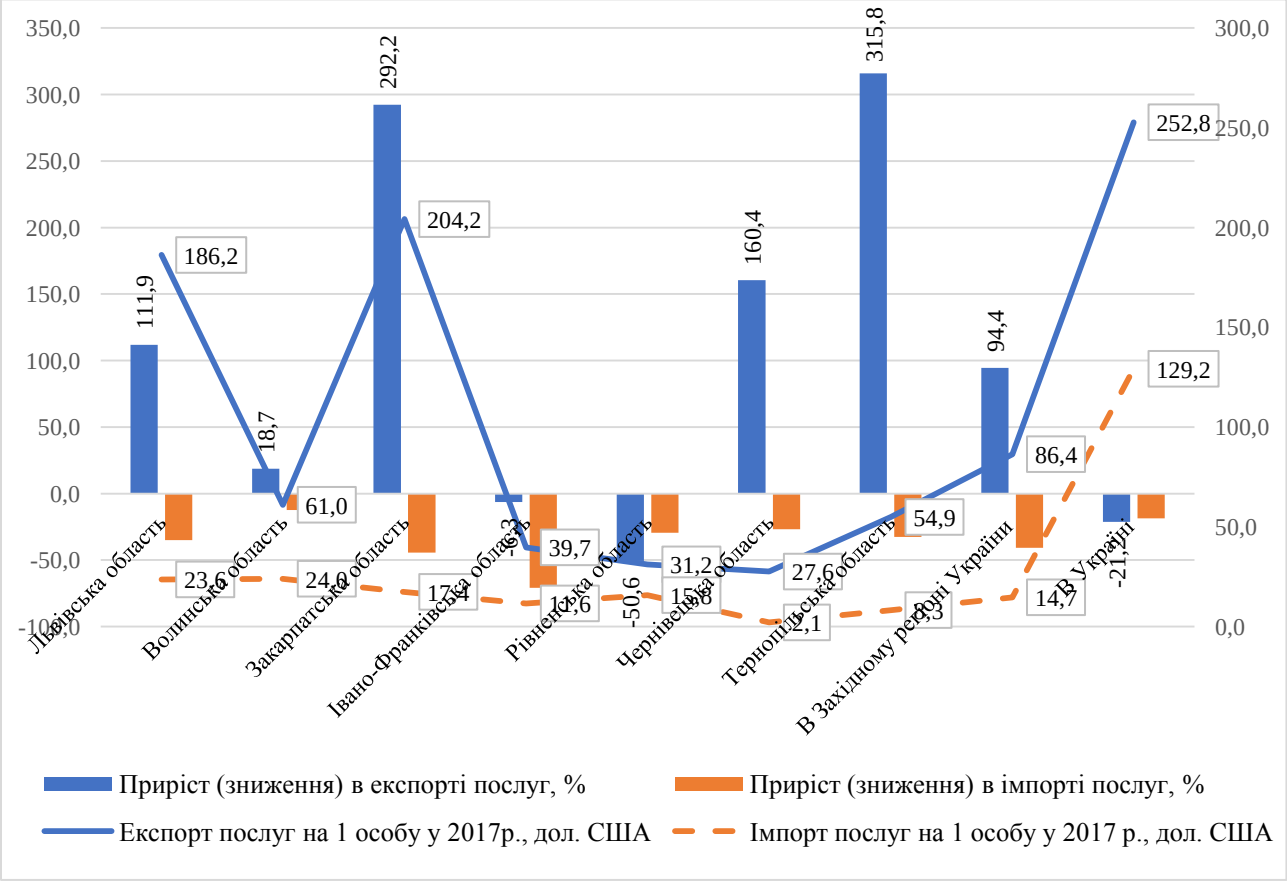


Рис. 1. Тенденції здійснення зовнішньої торгівлі послугами в Західному регіоні та Україні за період 2012-2017 рр.

Джерело: розраховано та побудовано за [1].

Як свідчать дані рис. 1, на фоні загального зниження експорту та імпорту послуг в Україні за аналізований період (на 21,2% та 18,7% відповідно) в Західному регіоні спостерігається зростання експорту послуг майже в 2 рази (на 94,4%). Водночас темпи зниження обсягів імпорту послуг в регіоні не тільки відображають загальнонаціональну тенденцію, але за темпами спаду суттєво її випереджають.

У сфері послуг більшості областей Західного регіону України спостерігаємо суттєве пожвавлення експортної діяльності, про яке свідчать значні прирости обсягів експорту послуг, що не властиві товарній торгівлі [2, с.28]. Максимальний приріст за аналізований період показує Тернопільська область (315,8%). Значні прирости в експорті послуг характерні також для Закарпатської та Чернівецької областей (292,2% та 160,4% відповідно). Крім того, Закарпатська обл. також лідирує за показником експорту послуг на одну особу, який у 2017 р. складав 204,2 дол. США.

Таким чином, зовнішня торгівля послугами в більшості аналізованих областей відображає тенденції, що властиві Західному регіону України (зростання експорту послуг та зниження імпорту послуг), за винятком Рівненської та Івано-Франківської областей, тенденції розвитку зовнішньої торгівлі послугами в яких відповідають загальноукраїнським тенденціям.

Література:

1. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Жабинець О.Й. Зовнішня торгівля товарами в містах обласного значення Західного регіону України: тенденції та структурні зміни. Бізнес Інформ. 2019. №8. С.26-33.

Рутинський М. Й., *к.г.н.,*
завідувач кафедри туризму і готельної справи,
Львівський інститут економіки і туризму

СТАРТАПИ У ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

Міжнародний туризм стрімко розвивається. Одним з «двигунів» цього розвитку є розвиток глобальних систем ІТ-підтримки подорожей. Експерти UNWTO констатують старт ІТ-революції в туризмі [5]. Мова йде про те, що чисельність туристів незмінно зростає, вони полюбляють подорожувати, користуватися послугами гостинності, проте сама індустрія туроперейтингу зазнає докорінних змін завдяки сучасним ІТ-технологіям. Ще декілька років тому логістикою, розробкою і пакетуванням турів, бронюванням готелів, автомобілів і квитків на літаки займалися турфірми, а сьогодні пересічні туристи практично спроможні самостійно проробити всі ці операції та повністю, не виходячи з власного дому, організувати самим собі індивідуалізовану подорож.

Суть сучасної ІТ-революції в туризмі озвучив Ноам Бен-Хаїм, головний продукт-менеджер в Google Travel: «Ваш смартфон тонше, ніж будь-який паперовий путівник, і в ньому більше інформації, ніж може Вам повідомити будь-туристичний агент... Мій телефон буде знати, що мені подобаються,.. і саме те він буде мені рекомендувати. Я буду дізнаватися про кожне конкретне місто зовсім відмінну інформацію, ніж інші туристи» [4].

Сьогодні персональний мінікомп’ютер у смартфоні туриста, підключений до відповіних сервісів мережі Інтернет, надає йому повний спектр інформаційної та сервісної підтримки при здійсненні подорожі. Щороку кількість і якість цих смартфон-сервісів зростає в арифметичній прогресії. Сервісні стартапи стають рушійною силою міжнародного туризму. І вже не турфірми, а персональні гаджети відтепер слугують глобальною рушійною силою (персоніфікованими тревел-помічниками), що допомагають кожному

мандрівникові персоналізувати свої поїздки, відмовитися від послуг турфірм-посередників та перейти на повне самообслуговування.

Державна підтримка туристичних стартапів – це запорука «існування» держави та її топ-дестинацій на туристичній карті світу. Якщо Україна продукує власні стартапи і є в цифровому просторі глобальних тревел-сервісів, в українського туризму є майбутнє. Саме такою аксіомою керуються сьогодні уряди розвинених країн, і передусім США і ЄС. В структурі уряду ЄС функціонує Startup Europe Club [4], а також консолідована платформа-інкубатор EU-Startups [2]. Щороку ЄС промоційно підтримує кращі тревел-стартапи та оприлюднює топ-рейтинг «100 Best European Startups» [1]. Щороку – наступний 28-29 травня 2020 р. у м. Барселона – одна з європейських столиць має за честь приймати «EU-Startups Summit» - глобальний захід з презентації, просування та капіталізації найпопулярніших стартапів Європи.

Наведемо результати звіту, підготовленого компанією «Mind the Bridge» спільно з «Crunchbase». У 2019 р. обсяг ринку стартапів оцінено в 1,2 трильйона доларів США. 86% транзакцій і 80% інвестицій, вкладених в стартапи, припадають на частку США і ЄС. Придбання стартапів корпораціями відбувається інтенсивно в США і в ЄС. Із глобальних 30 компаній, що купують стартапи, 25 – із США. Великі компанії в США і ЄС вважають за краще купувати стартапи зі свого регіону [3; 4].

У 2019 р. найвищі прибутки у секторі подорожей і туризму отримали такі топові стартапи стартапи, як ***Airbuy*** (допомагає туристові оптимізувати процес покупки товарів в зоні дьюті-фрі), ***Heycars*** (приватний трансфер з аеропорту), ***Timeshifter*** (допомагає туристам готуватися до зміни часових поясів і зменшує труднощі перельоту), ***My cash online*** (додаток для заробітчан, щоб вони могли без затрат пересилати своїм рідним гроші і подарунки), ***Qiantech*** (послуги з доповненої реальності для візуальної оцінки дестинацій).

Дуже динамічно зростає популярність (а відповідно і капіталізація та комерційна вартість) таких стартапів у туризмі як ***Klook*** (платформа для бронювання турів), ***OYO*** (платформа для вибору бюджетних готелів), ***Evaneos***

(платформа з організації персоналізованої поїздки), ***GoEuro*** (пошук авіа та залізничних квитків по Європі), ***Traveloka*** (онлайн тревел агентство в АТР), ***TripActions*** та ***TravelPerk*** (сервіси з управління корпоративними поїздками), ***Adara*** (аналітика метабаз даних для авіакомпаній і готелів).

Щодо капіталізації цих перспективних стартапів, станом на 2019 р. оприлюднені такі співвідношення: OYO зібрав з моменту заснування близько 1,5 мільярдів доларів США, TripActions оцінюється в 1 мільярд доларів США. У 2018 р. були максимально докапіталізовані такі провідні туристичні стартапи, як: німецький GetYourGuide (майже півмільярда євро інвестицій), корейський Klook (на 296,5 млн доларів США), старпати Away та GoEuro (по 50 млн доларів США додатково) тощо [2-4].

Акселераторами революційного розвитку міжнародного туризму у 2014 – 2019 рр., за даними організації «EU-Startups. Spotlight on European startups», є:

Flio (заснований в Гамбурзі в 2014 р.) – пропонує оптимізувати час клієнтові, який очікує на рейс в аеропорту. Зокрема, сервіс показує поточну інформацію про рейс, дає інсайдерські підказки, підключає до Wi-Fi, показує карту кожного аеропорту, дозволяє поділитися порадами з іншими користувачами.

Medigo (заснований в Берліні в 2014 р.) – пропонує допомогу в онлайн-пошуці і комунікації мандрівників з лікарями по всьому світу. Сервіс в сфері медичного туризму охоплює понад 1000 провідних госпіталів з міжнародною акредитацією, десятки тисяч лікарів із понад 35 країн. Де б Ви не подорожували, маєте змогу оперативно знаходити якісні клініки, лікарів, а також скорочувати час очікування та витрати на медпослуги, у порівнянні з рідними країнами походження медичних туристів. Станом на 2019 р. компанія залучила 12 млн доларів. Платформа безкоштовна для використання і доступна на п'яти мовах: англійській, німецькій, іспанській, італійській та французькій.

HotelChamp (заснований в Амстердамі в 2015 р.) – пропонує набір інструментів збору й обробки даних, які збільшують прямий дохід готелів і допомагають вибудовувати сталі відносини з гостями. Сьогодні HotelChamp

залучив 4 мільйони євро інвестицій та обслуговує понад 1200 готелів в понад 40 країнах, у його кейсі – Millennium Hotel Group, The Athenaeum в Лондоні і Hotel Palazzo Versace в Дубаї.

Comtravo (заснований в Берліні в 2015 р.) – пропонує допомогу в онлайн-бронюванні турів рідною мовою. Платформа штучного інтелекту використовує розпізнавання мови та підтримку «живих» експертів ІТ-туризму для зручного бронювання турів у їхньому додатку чи через Skype. Сьогодні Comtravo отримав 8,5 млн євро інвестицій.

TravelPerk (заснований в Барселоні в 2015 р.) – пропонує приватним особам і компаніям бронювати та керувати своїми бізнес-поїздками. Сьогодні цей стартап (призер Scale Startup Competition-2017) залучив 30 мільйонів доларів і обслуговує корпоративних клієнтів у понад 30 країнах.

MisterFly (заснований в Парижі в 2015 р.) – це онлайн-турагентство із зухвалим слоганом «не таке жадібне, як інші». На відміну від конкурентів, MisterFly дозволяє клієнтам оплачувати поїздки щоквартальними платежами, а також пропонує гнучкіші системи страхування від скасування поїздки. Стартап окупився уже за перший рік функціонування та залучив 23 млн. доларів інвестицій.

Destygo (заснований в Парижі в 2016 р.) – це найінтелектуальніший чатбот для мандрівників в новітній індустрії туризму. Destygo уже залучив 1 мільйон євро інвестицій від таких глобальних інвесторів, як Partech Ventures і AccorHotels та є кращою інновацією 2016 року International Airlines Group (IAG). Суть стартапу: засобами штучного інтелекту створює зручний у користуванні чатбот і голосових помічників для спрощення комунікації з потоками клієнтів персоналу провідних авіакомпаній (першою стала Iberia Airlines) [2].

Програмні стартапи сьогодні реалізують як глобальні ІТ-корпорації, так і незалежні стартапери-початківці з усього світу. Корпоративні стартап-інновації проілюструємо на прикладі глобального сервісу бронювання Amadeus. Ця компанія активно співпрацює з незалежними стартаперами, зацікавленими в

тестуванні своїх розробок серед глобальної аудиторії клієнтів Amadeus. Для них в 2019 р. створено програму Amadeus Explore, яка надає стартаперам доступ до бази клієнтів Amadeus та дає можливість тестувати, удосконалювати і просувати свої стартап-ідеї. Кращі з них корпорація фінансово підтримує та інтегрує через підрозділ «API Amadeus For Developers» (що надає кращим стартапам технологічну базу платформи Amadeus задля перетворення туристичних ідей в комерційні продукти туристичної галузі).

У 2019 р. компанія Amadeus визначила 18 стартапів-учасників спільної екосистеми «Amadeus Startup Universe», які вже вплинули на якість туристичних сервісів у всьому світі. Серед них, зокрема:

1) «***Avuxi***» - стартап глобальної оцінки дестинацій, який дозволяє оцінити популярність будь-якого місця на планеті. Вказавши категорію, назву пам'ятки і рівень доступності громадського транспорту, турист отримує карту з кращими варіантами.

2) «***MyLittleAdventure***» - розумний пошуковик, що допомагає знайти цікаві заняття під час подорожей. Гасло стартап-сервіса: «Виберіть будь-яке місто світу, вкажіть свої пріоритети і отримаєте найкращі рекомендації, що відповідають вашим перевагам».

3) «***30K***» - стартап допомагає постачальникам туристичних послуг, зокрема, таким як онлайн-туристичні агенції та системи метапошуку, надавати користувачам точну інформацію про кількість бонусних миль, які вони можуть отримати за кожен рейс і тариф. Це доступ майже до 80 програм для пасажирів, які часто літають, що пропонує варіанти апселлінгу при придбанні квитків.

4) «**Koddi**» - стартап для успішного просування готелю. Це платформа для створення розширених звітів в метапошукових системах, співставленні цифрової маркетингової стратегії готелю в різних каналах пошуку&просування, зокрема таких як TripAdvisor, Facebook, Trivago, Google Hotel Ads, Kayak і ін. [3].

В Україні розвиток туристичних стартапів зіштовхується з низкою проблем, відсутніх у ЄС та США. І головна з них – відсутність підтримки

україномовних стартапів мандрівниками-громадянами України. Більшість з них орієнтується на модні англо- та російськомовні сервіси.

Друга проблема: повернення капіталовкладень. Стартапи в туризмі, як правило, заробляють на комісії з користувача-туриста, а вона мізерна, отож монетизація стартапу стане реальністю лише тоді, коли відбувається вдала популяризація стартапу серед клієнтської аудиторії. Якщо локальний (у межах міста-турцентра) чи регіональний український стартап майже не можливо масштабувати до приміром мільйона користувачів, то одержуваний ним прибуток часто-густо не покриває затрати. І тут партнером стартапу має стати громада міста, регіону, держави, якщо ми зацікавлені у технологічному прогресі індустрії гостинності та маємо бажання наповнювати бюджет доходами від туризму.

Третя проблема – це проблема з вітчизняними проблема з ІТ-девелоперами та стратегією комунікації й просування наших туристичних стартапів на глобальні ринки, де їх можуть помітити (а можуть і не помітити) глобальні гравці інвестиційного, інноваційного та туристичного секторів світової економіки. В Україні досі бракує конкурентних бізнес-інкубаторів стартапів у сфері туризму й гостинності, здатних підтримати стартап-новачків та забезпечити просування їхніх бізнес-ідей на глобальні платформи оцінки, відбору та інвестуування туристичних стартапів.

Тішить те, що є винятки, що окремі українські стартапи долають усі стартові проблеми та з успішом заявляють про себе на глобальному ринку.

Наприклад, український туристичний стартап-сервіс ***Tripmydream*** Тараса Поліщука й Андрія Буренока став лауреатом конкурсу тревел-стартапів «Seedstars Summit 2016», отримав 500 тис. дол і визнаний кращим у світі. Цей стартап допомагає відвідувачу знайти найвигідніші пропозиції по перельоту і проживанню під заданий ним бюджет. Користувач вказує свої пріоритети і бюджет поїздки – а сервіс самостійно підберає кращі напрямки, аналізує і видає найдешевші рейси і варіанти проживання.

Підсумовуючи, зазначимо, що стартапи у сфері промоції в'їзного та внутрішнього туризму є сьогодні ключовим інструментом ефективної комунікації місцевих влад, громадських і бізнес-структур з глобальною аудиторією потенційних туристів, більше того, сьогодні туристичні старпапи – це ефективний інструментом для налагодження партнерських відносин між українськими та міжнародними компаніями, що активізує залучення грантів і прямих інвестицій, сприяє виходу українських підприємств сфери туризму на нові ринки, є дієвим механізмом міжнародної презентації нових туристичних продуктів України.

Література:

1. 100 Best European Startups to Watch in 2019 – SeedTable [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: https://www.seedtable.com › startups-europe

2. EU-Startups. Spotlight on European startups [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: https://www.eu-startups.com

3. Prabhu Thankaraju. Startup 500 Business Ideas: Business Strategies and 500 Business How to Start. – Deli, 2019. – 1935 p.

4. Startup Europe Club [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: https://startupeuropeclub.eu

5. Travel Business and More: Step-by-Step Startup Guide. – New York : Entrepreneur Press, 2012. – 1030 p.

Кушнірук Г. В., *к.е.н.,*

заступник завідувача

кафедри туризму і готельної справи,

Львівський інститут економіки і туризму

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ КРУЇЗНИХ ПОСЛУГ

Упродовж останніх десятиліть ринок морських круїзів демонстрував значне збільшення і стабільний приріст. На світовому круїзному ринку спостерігається дуже висока концентрація флоту в руках небагатьох круїзних

компаній, які контролюють майже 85% ринку круїзних послуг. Їх представництва розташовані у всіх країнах світу.

Сукупний прибуток від круїзної індустрії у 2018 р. склав 40 млрд. дол. США. Кожний круїзний пасажир у 2018р. витрачав в середньому до 1,500 дол. США, найбільшу частку з яких складає вартість квитка [3].

Таблиця 1

Світова круїзна індустрія у 2018 р.

Регіон	Значення показника
Світ загалом:	
- круїзний флот	386 суден
- кількість пасажирів	26,7 млн.
- доходи від продажу	40 млрд. дол. США
Північна Америка	
- круїзний флот	221судно
- кількість пасажирів	14,6 млн.
- доходи від продажу	21,9 млрд. дол. США
- частка на світовому ринку	54,8%
Європа	
- круїзний флот	124судна
- кількість пасажирів	7,4 млн.
- доходи від продажу	11,1 млрд. дол. США
- частка на світовому ринку	27,8%
Азія/ Тихоокеанія (включаючи Австралія)	
- круїзний флот	41судно
- кількість пасажирів	4,7 млн.
- доходи від продажу	7 млрд. дол. США
- частка на світовому ринку	17,4%

Найбільша питома вага у споживанні круїзних послуг (54,8 %) припадає на мешканців країн Північної Америки. Це обумовлено досить високим рівнем життя у цьому регіоні, наявністю відповідних природних ресурсів тощо. Специфікою цього сегменту є те, що на північноамериканському ринку круїзних перевезень функціонують національні судноплавні та туристичні компанії. Така організація круїзного бізнесу обмежує доступ іноземних судноплавних компаній і сприяє розвитку економік країн Північної Америки.

Європейський морський туризм, хоч і поступається за обсягами північноамериканському, щорічно нарощує прибутки. Мешканці європейських

країн формують до 30% попиту на світовому ринку круїзних послуг. У європейському круїзному бізнесі функціонує п'ятірка країн, які розподіляють між собою близько 80% прибутків: Велика Британія, Німеччина, Італія, Іспанія та Франція.

Останнім часом відзначається азійський регіон - 17% попиту на круїзні послуги. Однією з найбільш перспективних країн Азії для розвитку круїзного туризму є Китай. Попит на круїзні подорожі населення азійських країн дещо відрізняється від світових. Основною туристичною дестинацією є країни Європи (60%) та країни регіону (40%).

Прогнозується, що кількість пасажирів з близько 27 млн. пасажирів у 2018 р. може зрости до 39 млн. пасажирів у 2027 р. [3]. Очікується, що у 2019р. в круїзах відпочинуть 30 мільйонів осіб, що на 6% більше порівняно з 2018р. [2]. За даними Міжнародної асоціації круїзних ліній (Cruise Lines International Association, CLIA), щорічний дохід круїзного пасажира становить близько 114 тис. дол. США [4].

Світовий ринок індустрії морських круїзів ділять 20 спеціалізованих компаній, які, в свою чергу, належать до 4 великих груп. Частка найбільших круїзних компаній світу у 2018 р. представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Найбільші круїзні компанії світу у 2018 р.

Круїзна компанія	Круїзний флот, суден	Кількість причалів	Частка на світовому ринку, %
Carnival Corporation	105	240442	41,8
Royal Caribbean	52	132084	23,3
Norvegian Cruise Line	26	54846	9,4
MSC Cruises	15	44640	8,0
Genting Hong Kong	9	15409	4,5

Очолює список найбільших круїзних компаній холдинг Carnival Corporation. – найбільша в світі, включає в себе такі всесвітньо відомі круїзні компанії, як: Carnival Cruise Lines, Costa Cruises, Princess Cruises, Holland America Line, Seabourn Cruise Line, P & O Cruises, Cunard Cruise Line та інші. Флот найбільшого з брендів, що входить до нього — Carnival Cruise Line,

налічує 26 суден і постійно поповнюється новими. Компанії, що входять до складу холдингу Carnival, контролюють 41,8% світового ринку морських круїзів. За ним йде Royal Caribbean International. Частка шести судноплавних компаній, зокрема, Celebrity Cruises, Royal Caribbean International, Pullmantur, що йдуть за групою Royal Caribbean, становить 23,3%. На третьому місці перебуває Norvegian Cruise Line (NCL), три компанії якої займають 9,4% обсягу ринку. Всі ці операторські компанії базуються у США. Четвертий у рейтингу й перший круїзний судновласник Європи — MSC Cruises, який займає 8%. Замикає ТОП (5 провідних круїзних компаній світу) Genting Hong Kong з часткою на світовому ринку 4,5%. Carnival Corporation, Royal Caribbean International та Norvegian Cruise Line представляють більше, ніж 75 % круїзної індустрії. З кожним роком число круїзних компаній збільшується, тому що збільшується число туристів, що виявляють інтерес до круїзів.

Загальний круїзний флот усіх діючих операторів нараховував у 2018 р. 386 лайнерів. Для порівняння, ще у 2000 р. їх сумарна кількість становила 237 судів. До 2027 р. прогнозується їх збільшення до 472 круїзних лайнера [3].

Частка круїзних територій світу проаналізована в динаміці рис. 1.

У 2018 р. майже 40% маршрутів круїзних компаній світу припадало на Карибський регіон, на другому місці Азійсько-Тихоокеанський регіон — 15,1%, на третьому — Середземномор'я (14,2%). Частка Північної і Західної Європи становить близько 10 %. Всі інші круїзні території світу займають частку не більше 4% [3].

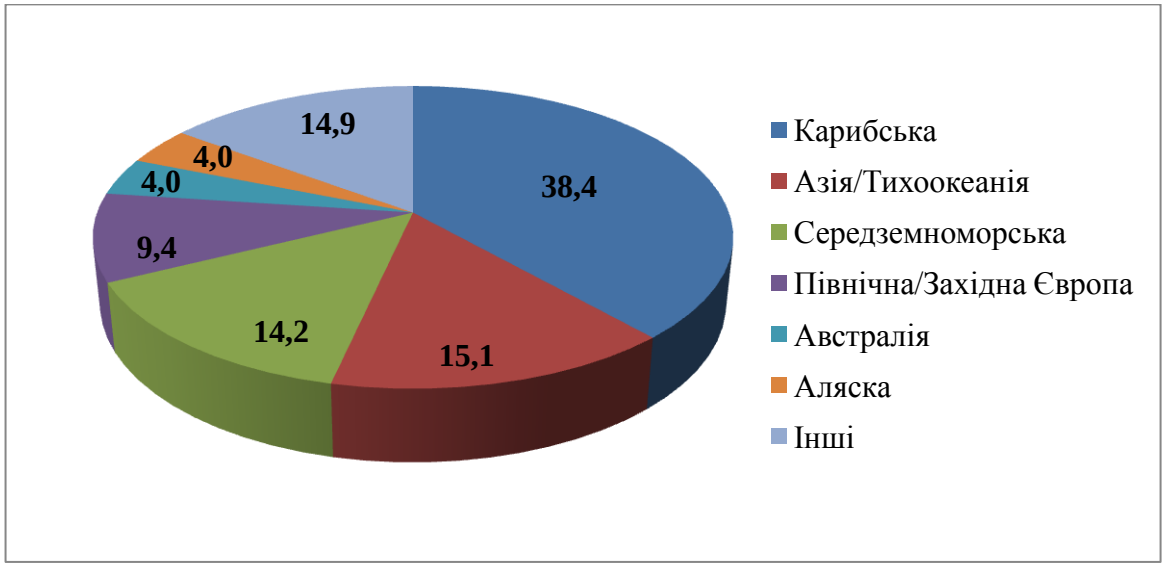


Рис. 1. Структура круїзних територій за часткою ринку світового пасажиропотоку, % [3].

Слід зазначити, що бюджетна група «Budget» (економ круїзи) складає близько 5%, а категорія «Luxury» (ексклюзивні круїзи) досягає близько 2%. Найбільша частка припадає на категорію «Contemporary» (класичні круїзи) - у 2018 р. становила 69,3%. Інші нішові круїзні туристичні продукти сягають 3%.

Отже, круїзний туризм має значний економічний вплив як на глобальному, так і на регіональному та місцевому рівнях. Останнім часом використання круїзних суден було найбільш швидкозростаючим сегментом у загальному туризмі світу.

Література:

1. Корнілова В.В., Корнілова Н.В. Сучасні тенденції розвитку круїзного ринку світу / В.В. Корнілова, Н.В. Корнілова // Інвестиції: практика та досвід. – №5. – 2018. – С. 20-25.

2. 11 круїзних трендів 2019 року на думку експертів CLIA. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://inflotcruises.com/rus/nportal/view/1725.

3. Cruise Industry News. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: ww.cruiseindustrynews.com/annual-cruise-industry-report.html.

4. Cruise Line International Organization (CLIA) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.cruising.org/.

5. The Global Economic Contribution of Cruise Tourism: Business Research and Economic Advisors. – CLIA. – 2013.

I.O.Novik
candidate of economic sciences, associate professor
associate professor of the department of management of innovative entrepreneurship and international economic relations,
NTU "KhPI", Kharkiv
M.V.Maslak
candidate of economic sciences
associate professor of the department of management of innovative entrepreneurship and international economic relations,
NTU "KhPI", Kharkiv
J.M. Herashchenko
a student,
NTU "KhPI", Kharkiv

COMMUNICATION AS A SOCIAL PHENOMENON IN THE INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Everyone needs communication, social networking. It appears as a need for new experiences, feelings, knowledge, a desire to share with someone their experiences and thoughts, to exchange certain information, to establish relationships. Surveys show that 73% of American, 60% of English and 86% of Japanese managers fail to communicate effectively as a major obstacle to achieving the goals of the organization.

Nowadays, it is customary to hear about a company code of ethics, but ethical communications are often not discussed in discussions, although this is a critical element of a company's success. Communication is vital in any relationship, but especially when your business relies on its guidance to provide clear and consistent information to the workforce. People quickly learn the difference between expressed and real values and instinctively know when an organization is daily fulfilling its values and rewarding people who go the extra mile. Ethical communication should be a top priority for company executives when reaching out to all stakeholders - whether colleagues, staff, clients or investors.

Ethical communication is the basis for thoughtful decision making and

responsible thinking. It is about developing and nurturing relationships and building communities in and between contexts, cultures, channels, and media. Ethical communication is also responsible for the messages you convey to others and for the short or long term effects of your communication. Regardless of whether you are communicating with a close friend or contacting the workforce in a meeting with all employees, your message must be truthful and consistent with your value system. Misleading your listeners and conveying a message that is underground or false is the antithesis of ethical communication.

In addition, ethical communication may extend to the medium or even the language you have chosen to deliver your message. Using a tool that restricts the audience or delivers a message in a language that is not fully understood by your audience limits the way your message is received and perceived. For example, if you speak to an audience of mostly deaf or hard of hearing employees, ethical communication requires a sign language translator.

When you are not communicating ethically, listeners wonder if what you are saying is true. Lack of ethical communication causes others to question your professional and personal integrity and to think whether they can trust your message or even trust you. Once you have lost the respect and trust of people, you have to work twice as hard to get it back, and sometimes you can't, no matter how hard you try. For example, the president of a company who assures employees that the company will remain family-owned, announces after six months that the business has acquired a large conglomerate. She will lose the trust of her staff and they will doubt what she will say in the future. [1]

However, a survey of Hill + Knowlton Strategies' strategies for sustainability, transparency and business performance showed that 82 percent of 1,000 respondents believe the company can return credibility if it is accountable, and provided a fair and transparent account of how it is trying to be more resilient. It turns out that the public and employees do not need the company to be perfect, they just want transparency and honesty the most. In the ethical communication process, you have to admit that you have not fulfilled your goals, which ultimately paves the way for great

improvements in the future and the support of all your stakeholders.

Communication at all levels is critical to the success of the organization. Regardless of whether you are communicating with a teammate or developing a marketing message, you need to convey not only your message clearly but also the content of what is said. Whether leaders should be given some freedom when it comes to communication ethics is debatable, but in general honesty is the best policy for both a clean conscience and good business.

Some may argue that "push-ups" - the formulation of a phrase or event to meet your needs - is a necessity in the PR world, especially if your business is a little lost in the problem. As Steve Tobak says in an article on BNET, saying that you are not sure that in some cases it can cause a full-blown brand management crisis. In his article, Tobac describes one scenario where he denied that microprocessors in his company had overheating problems, although testers at his organization could not confirm these claims with certainty. Tobak claims that his statements have supported stock prices and maintained customer confidence in times of crisis for the company. [2]

As long as the strategy worked for Tobak, as it proved to be right, one should think what might have happened if he had made a mistake. Customers frown on lying companies and promise they can't comply. Making strong but questionable statements in the age of social media is even more risky. Crash or intrusion on the false, and everyone in the connected world knows about it instantly. It is better to be honest about who you are and what you can do now, rather than risking brand damage later.

Although being honest with people outside the company is important, being honest with colleagues is also important to nurturing a team spirit and a sense of trust. Team members should come together to discuss goals and get to know each other before the project begins. Teammates also need to work together and stick to a communication plan. While these steps are important for any team, BNET author Wayne Thurmel says they are particularly important in remote teams. Lack of planning can cause some team members to feel annoyed when communication is impaired, and encourage the perception that some people do not pull their weight,

whether or not it is true. To promote positivity, meet often and encourage everyone to participate. The Northern Virginia Ethical Society offers additional tenants to make sure people communicate ethically. Try to understand others, speak from your own experience, let others speak their play without interruption and do not assume that you understand anyone without wasting time first listening.

Communication in social psychology is treated as a special kind of activity; specific social form of information communication; form of interaction of subjects; independent and non-activity category; the process of interpersonal interaction; exchange of thoughts, feelings and experiences; essential aspect of human activity; the reality of human relationships, which involves any form of joint activity of people; universal reality of being human, which is generated and supported by various forms of human relations, etc. It is obvious that human activity, its communication with others are interconnected and cannot exist separately. Any kind, form of human activity (play, guidance, education, etc.) is realized through communication, and communication through them. Even communication with yourself happens so that a person mentally continues to talk with his partner.

List of references

1. Етика // Юридична енциклопедія : [у 6 т.] / ред. кол. Ю. С. Шемшученко (відп. ред.) [та ін.] — К. : Українська енциклопедія ім. М. П. Бажана, 1998. — Т. 2 : Д — Й. — С. 367. — ISBN 966-7492-00-8.

2. Етика // Українська мала енциклопедія : 16 кн. : у 8 т. / проф. Є. Онацький. — Накладом Адміністратури УАПЦ в Аргентині. — Буенос-Айрес, 1958. — Т. 2 : Д — Є, кн. 3. — 1000 екз.

Лесюк В. С., *здобувач вищої освіти*
другого (магістерського) рівня вищої освіти
спеціальності «Менеджмент»,
Полтавська державна аграрна академія
Калініченко О. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри економіки та
міжнародних економічних відносин,
Полтавська державна аграрна академія

ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ В УКРАЇНІ З ОГЛЯДУ НА СУЧАСНІ УМОВИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Найбільшою із соціальних проблем, що постала перед сучасним суспільством, є економічна нерівність, яка належить до соціальної нерівності та є однією з найбільш досліджуваних її форм. Вона породжує відмінності у розподілі економічних активів та доходів між групами населення або окремими особами. Поступове зростання економічної нерівності, в тому числі бідності, як її прояву, у великої кількості країн зумовлює багато питань щодо впливу глобалізації на національну економіку та міжнародне суспільство в цілому.

Економічна нерівність на сьогодні є надзвичайно великою на світовому рівні та має тенденцію до зростання. Більше 70 % загального світового багатства знаходяться в володінні 10 % населення. У глобальному вимірі в 2017 р. 1 % людей, що знаходяться зверху в розподілі багатства, володіли 33 % загальних статків проти 28 % у 1980 р. У цей час 50 % населення, що знаходяться у нижній частині цього розподілу, володіє менше ніж 2 % глобального багатства [1].

За даними Європейської економічної комісії Організації Об’єднаних Націй найбільша середньомісячна заробітна плата в Європі становить 7351 дол. США в Швейцарії. Тим часом найгірший показник в Україні, де середньомісячна заробітна плата за аналізований період становить 267 дол. США, що в 27,5 рази

менше за показник Швейцарії. За рівнем зарплат Україна знаходиться на останньому місці в Європі. Якщо порівнювати українську середньомісячну заробітну плату з країнами Європейського Союзу, то найближче до нашого показника розташувалась сусідня Румунія з результатом 819 дол. США (рис. 1).

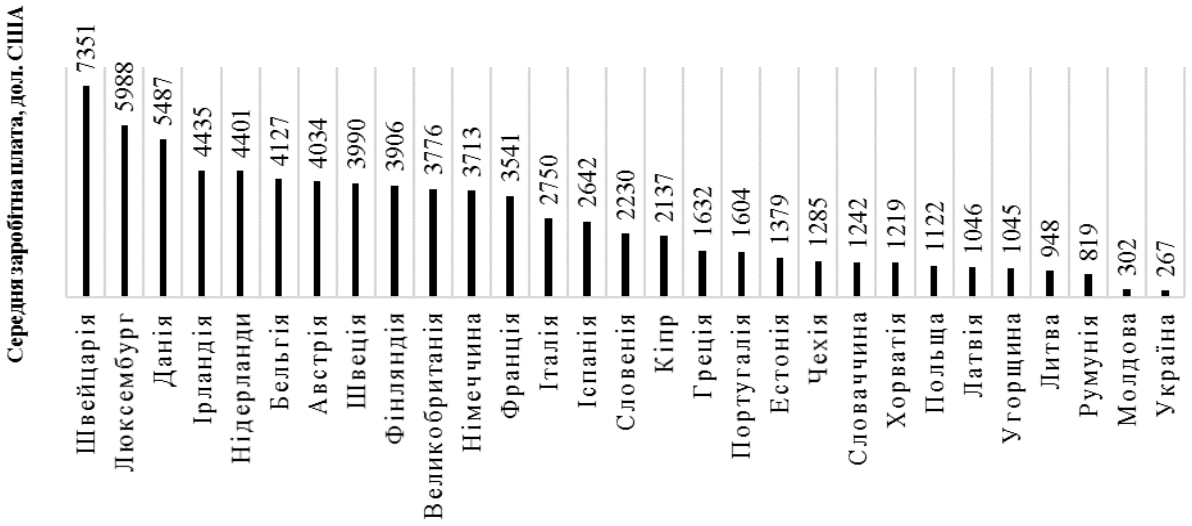


Рис. 1. Середньомісячна заробітна плата в окремих країнах Європи та України, 2017 р.

Джерело: розраховано авторами за даними [2]

У сучасній Україні спостерігається своєрідний феномен: офіційна статистика свідчить про доволі помірний, відповідний європейським стандартам ступінь нерівності, а населення і експерти переконані в тому, що суспільство є дуже розшарованим [3].

Нерівномірність розподілу доходів можна визначити за допомогою великої кількості різних методів, серед яких у дослідженні використали криву Лоренца, яка визначає розподіл доходів в національній економіці.

Доходи населення України мають широку нерівномірну основу, яка намагається вирівнятися під бісектрису, адже чим менше фактична крива Лоренца відхиляється від неї, то меншим є ступінь нерівності в розподілі доходів. У нашому випадку можна стверджувати про помірну нерівність у загальних доходах домогосподарств, які вони вважають достатніми, щоб не відчувати себе бідними за розміром середньодушового грошового доходу (рис. 2).

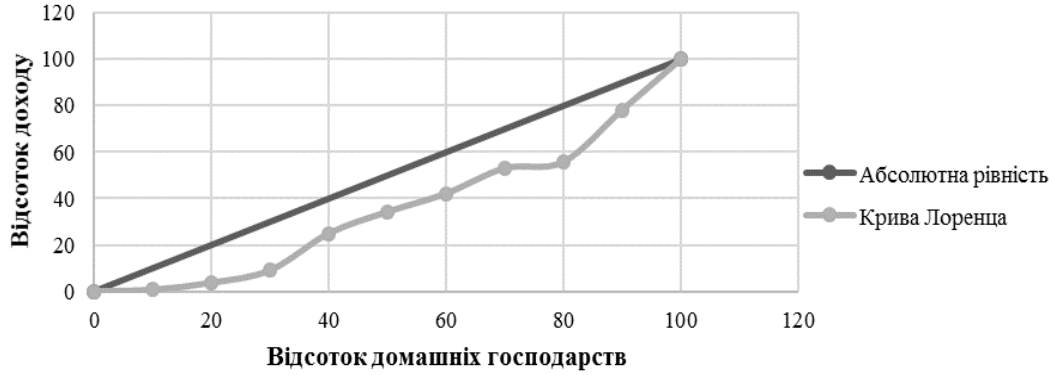


Рис. 2. Крива Лоренца для України, 2017 р.

Джерело: розраховано авторами за даними [4]

По мірі руху кривої Лоренца, починаючи від найбідніших верств населення, відбувається плавний перехід до людей із середнім достатком. Проте, ближче до кінця, крива Лоренца робить різкий стрибок, що свідчить про наявність суттєвого розриву між багатим та середнім класом. Варто зазначити, що саме середній клас формує споживчий потенціал національної економіки країни та є своєрідним стандартом стабільності суспільства, визначаючи кінцевий попит, адже середній клас є символом соціальної держави. Велика розлогість кривої у випадку з бідною частиною населення та різкий перехід до багатих підтверджує наявну економічну нерівність серед населення України.

Отже, для вирішення проблем пов’язаних з економічною нерівністю в Україні, результатом державної політики мають стати:

– підвищення соціальних стандартів до європейського рівня;

– науково-технічна інтеграція в міжнародний економічний простір;

– транскордонне співробітництво;

– конкурентоспроможність вищої освіти;

– забезпечення заробітною платою мотиваційної та відповідальної функції як засобу запобігання трудової міграції;

– структурна зміна виробництва;

– розвиток кластерного механізму;

– розвиток сфери послуг [5].

Таким чином, тільки за рахунок впровадження заходів боротьби з економічною нерівністю, які передбачатимуть адресну допомогу, соціальне страхування, зниження податкового тиску, зниження рівня корупції, введення прогресивного податку, детальний моніторинг кількісних показників оцінки бідності, розвиток демократичних інститутів для забезпечення прав і свобод громадян, можна буде знизити загальний рівень економічної нерівності в Україні.

Література:

1. The World Inequality Report [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: http://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-reportenglish.pdf.

2. United Nations Economic Commissionfor Europe [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: www.unece.org.

3. Коваль Н. В. Соціально-економічна нерівність в Україні та світі: проблеми оцінювання та шляхи їх вирішення / Н. В. Коваль // Економіка та держава. – 2016. – № 2. – С. 46-50.

4. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: http://ukrstat.gov.ua.

5. Большая О. Вплив стану науково-технічного та інноваційного розвитку економіки регіонів на зайнятість населення України / О. Большая // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 4. – С. 11-17.

Карковська В.Я. *к.е.н.,*
Доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»

ОБМІН ЗНАННЯМИ В СФЕРІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

У багатьох індустріях лідери намагаються створити всі умови для активного обміну знаннями в процесі роботи, державна сфера не є винятком, а навпаки, для неї це вкрай необхідне. Так як ефективність державного управління передбачає досягнення найкращих результатів при оптимальних витратах, державні органи влади повинні використовувати тільки ті практичні рішення, які можуть мати реальну цінність для організації робочої культури.

Варто зазначити про відмінність понять «людської мудрості» та «управління знаннями». Оскільки поняття «людська мудрість» базується на особливих знаннях набутих з досвідом. Тому ці знання дають можливість слухачу отримати бажаний результат. Основною помилкою як приватних, так і державних структур є застосування шаблонного навчання для працівників, який ґрунтується в основному на примусовій формі і супроводжується штучним способом передачі інформації. Такий напрям активізації роботи підлеглих є малоефективним, особливо коли керівництво підрозділу стикається і людським фактором.

На практиці коли виникає бар‘єр в процесі обміну знаннями варто провести оцінювання ситуації та причин небажання фахівців ділитись своїми знаннями. Оцінювання ситуації передбачає проведення наступного дослідження в таких напрямках:

- вивчення досвіду експертів, які повинні ділитися знаннями, і тих, кого необхідно вчити, створення спеціальної фокус-групи. Аналізування цієї ситуації свідчить про зацікавленість груп, а в подальшому сприятиме налагодженню корисної співпраці;

- проведення інтерв'ю з експертами та лідерами допоможе виокремити проблеми. Ці проблеми найперше стосуються не володіння інформаціє щодо неможливості регулярного і спонтанного обміну знаннями;

- активізація збору інформації про досвід службовців, які передаватимуть знання. В процесі реформування державної сфери не створюються відповідні умови для ефективного обміну досвідом і знаннями.

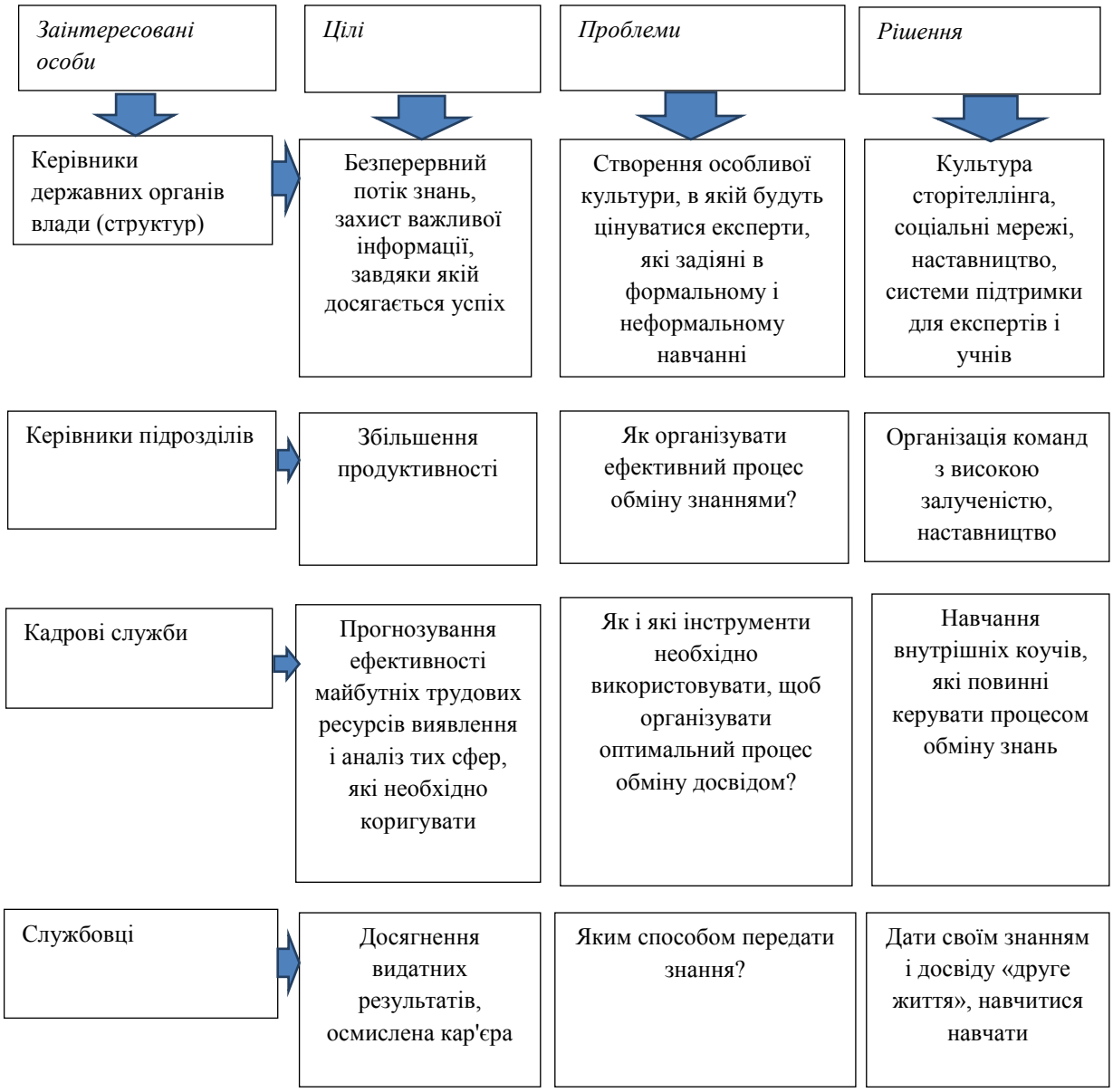


Рис.1. Організація процесу обміну в державних структурах

Використання особистого контакту і сучасних технологій дасть можливість державному органу влади (державній структурі) створити

середовище, центром якого буде мудрість обміну знань. Цей процес вимагає значних затрат часу, однак отримані результати будуть набагато вищими.

Глобалізаційний процес у світі характеризується швидкістю, гнучкістю та пристосованістю до відповідних змін для досягнення успіху. Темп зміни в сфері державному управлінння зростає, особливо якщо це стосується технологічних змін. На практиці, часто в державному управління відстежується не відповідність пропорційного зростання та адаптації змін. Ефективність держаного управління напряму залежить від ступеня пристосованості і гнучкості, а також від здатності як окремих людей, так і цілих структур накопичувати досвід і на його основі навчатися. Тобто циклічність змін та їхній вплив притаманні тільки тим структурам, які навчаються найбільш швидко та здатні досягнути бажаного результату. Чим вище темп змін, тим більша потреба в прискоренні навчання, як на рівні окремого службовця, так і на рівні підрозділу. Державні структури повинні розвивати свої здібності, що ґрунтуються на знаннях, які є одночасно і довготривалими і добре пристосованими.

Таким чином, державні структури повинні стати інтелектуальними, свідомо прагнути дізнатися якомога більше про характер внутрішнього та зовнішнього середовища і взаємозв'язку між ними. Досліджуючи внутрішнє середовище, державні структури повинні прагнути краще зрозуміти природу своїх здібностей і дій, кінцевих результатів з тим, щоб додати до них додаткову вартість.

Література:

1. Podolchak, N. Y., Prokopyshyn-Rashkevych, L. M., & Karkovska, V. J. (2014). Coaching as the art of increasing effective implementation of enterprise's managerial potential. Актуальні проблеми економіки, (8), 147-153.

2. Карковська, В. Я. (2018). Управління знаннями: актуалізація державного управління. Публічне управління та адміністрування у процесах економічних реформ: збірник тез доповідей ІІ Всеукраїнської науково-

практичної інтернет-конференції, 17 жовтня 2018 р.–Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2018.–221 с.

3. Колот, А. М., & Колот, А. М. (2007). Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань.

4. Рак, Н. Є. (2009). Економіка знань: сутність та фактори управління знаннями. Регіональна економіка, (3), 224-232.

Беновська Л.Я., *к.е.н.*

старший науковий співробітник ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ РИЗИКІВ СЕКТОРАЛЬНОЇ РЕФОРМИ ОСВІТИ

Реформування освіти в напрямку децентралізації освіти пов’язано з змінами в управлінні та фінансуванні, через розширення повноважень місцевих органів влади. Для органів місцевого самоврядування розвиток освітньої сфери є одним з основних завдань, адже частка видатків на фінансування освітніх закладів місцевими органами є найбільшою у структурі видатків місцевих бюджетів. Об’єднання територіальних громад створює нові можливості управління та модернізації шкіл у сільській місцевості, якість освітніх послуг яких є значно нижчою. Нові можливості в управління освітніми закладами пов’язані із певними ризиками. Серед ризиків реформування освітньої сфери, на наш погляд, доцільно виділяти: управлінські, соціальні, політичні.

Управлінські ризики.

а) ризик некомпетентності місцевих органів влади. В сучасних умовах місцеві органи влади управляють освітньою мережею, здійснюють фінансування дошкільної, середньої, позашкільної та професійно-технічної освіти. Існує дві організаційні форми функціонування органу управління освітою: в структурі виконавчих органів влади та як окремий виконавчий орган

з питань управління освітою. Процес передачі управління освітою на рівень ОТГ є складним в плані:

- низької компетентності новостворених органів освіти ОТГ, яким часто не вистачає професіоналів з відповідною освітою та досвідом роботи, що можуть ефективно використовувати нові повноваження та грамотно керувати отриманими фінансовими ресурсами.
- перешкоджанню передачі повноважень на місця з боку обласних та районних адміністрацій. Непоодинокими є випадки, коли районне управління освіти на рівні особистого спілкування переконує громаду в тому, що вони не зможуть впоратись із керуванням освітою і що потрібно це залишити більш досвідченим людям у райцентрі. Необхідний час для того щоб органи управління ОТГ набрали досвіду та були спроможними до управління.

б) ризик оптимізації освітньої мережі без забезпечення заходів нівелювання негативних наслідків. Необхідність оптимізації шкільної мережі викликана низкою причин серед яких: невідповідність між динамікою зростання кількості учнів і кількістю вчителів; низькою якістю освітніх послуг і високою вартістю навчання одного учня в малокомплектних школах у сільській місцевості. Управління шкільною мережею згідно нового Закону України «Про освіту» покладено на місцеві органи влади. Процес оптимізації шкільної мережі супроводжується певними проблемами, а саме: необхідністю та можливістю забезпечення матеріально-технічної бази опорних закладів, неможливістю забезпечення необхідної кількості шкільних автобусів та забезпечення їх технічного обслуговування, існування значного кілометражу доріг для підвезення учнів до навчального закладу у незадовільному стані. Тому важливо, щоб закриття малокомплектних шкіл відбувалось лише із забезпеченням довезення учнів до навчальних закладів. Шкільна мережа повинна відповідати розробленим новим критеріям спроможності освітньої мережі щодо кількості класів, учні у класах, вчителів на одного учня, доступу до інклюзивної освіти тощо.

Соціальні ризики.

Ризик поглиблення диференціації якості освітніх послуг

В нових умовах господарювання змінено підхід до фінансування закладів середньої освіти. Кошти в розрахунку на одного учня надходять до місцевих бюджетів з державного бюджету у вигляді освітньої субвенції. Однак через неефективну освітню мережу, існування великої кількості малокомплектних шкіл місцевим органам влади часто не вистачає цих коштів і вони змушені використовувати для цього власні надходження [1]. За таких обставин поглиблюється диференціація якості надання освітніх послуг між слабшими та сильнішими територіальними громадами через їх можливості фінансувати освітні заклади.

Політичні ризики національного та регіонального рівня. Зміна влади пов'язана з новим баченням реформ у країні, що може відбуватись як в напрямку підтримки освітніх реформ, так і в напрямку їх гальмування. Політичні маніпулювання також можливі із переобранням місцевих органів влади. Зокрема кандидати у депутати часто обіцяють не закривати школу, хоча це може бути вкрай необхідним. Це сприяє прийняттю неефективних, популіських рішень в управлінні освітньою мережею.

Література:

1. Сторонянська І.З. Удосконалення освітньої мережі як напрямок підвищення ефективності видатків місцевих бюджетів Львівської області / І.З.Сторонянська, Л.Я. Беновська // Регіональна економіка — 2013. — № 4(70). — С. 51-60.

Бацинко В.І., *магістр*
Харківська державна зооветеринарна академія
Худавердієва В.А., *к.е.н.,*
доцент кафедри менеджменту, економіки та маркетингу,
Харківська державна зооветеринарна академія

ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА АСПЕКТИ ЙОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Соціально-економічний розвиток із всієї сукупності державних інтересів є актуальним і пріоритетним напрямом, саме активізація економічного життя визначає тенденції економічного зростання всієї країни. Світовий досвід свідчить про те, що держава є стійкою і життєздатною лише в тих випадках, коли її адміністративно-територіальні утворення є політично стабільними, економічно і соціально життєдіяльними. Розвиток є рушійною силою прогресу, його матеріальною основою. Серцевиною розвитку є економічний розвиток, який включає кількісне збільшення населення і багатства, поява якісно нових капітальних благ і цінностей, явищ і процесів, глибоку модернізацію і перебудову всієї економічної і соціальної системи [1].

Економічний розвиток — важлива мета будь-якого суспільства, держави. Незалежно від ідеології і вже досягнутого рівня добробуту, всі країни переслідують цілі розвитку економіки і підвищення життєвого рівня. Термін «розвиток» часто уживається в наступних поєднаннях: економічний розвиток, соціально-економічний розвиток, розвиток економіки міста, регіону, країни. У кожному випадку під розвитком мається на увазі будь-яка прогресивна зміна, перш за все, в економічній сфері. Якщо зміна кількісна, говорять про економічне зростання. При якісній зміні може йтися про структурні зміни або про зміну змісту розвитку, або про придбання економічною системою нових характеристик. Подолання кризи в будь-якій сфері життя безпосередньо пов'язане з рівнем економічної активності. Соціальний розвиток визначається ресурсними можливостями, які, у свою чергу, залежать від ступеня економічного розвитку. Тому, тільки розвиваючи економічну активність, можна здійснити ті або інші прориви в житті місцевого суспільства і підняти рівень добробуту населення, який, кінець кінцем, завжди визначає ступінь успіху функціонування тієї або іншої соціально-економічної системи [2].

Економічний розвиток регіону створює базу і є важливим джерелом підвищення якості життя населення, оскільки в ході взаємозалежних процесів економічного розвитку створюються передумови для підвищення доходів громадян, споживання, рівня освіти і медичного обслуговування. А також

створюються умови, які сприяють зростанню самоповаги людей в результаті формування соціальної, політичної, економічної і інституційної систем, орієнтованих на підвищення престижності особи в суспільстві [3].

Економічний розвиток, як правило, створює передумови для розвитку соціальної сфери, тому разом з чисто економічними характеристиками нерідко розглядають соціальні показники розвитку, які стали не менш важливими в оцінці ступеня розвитку будь-якого регіону. Прогрес в розвитку слід розглядати і з погляду економіки, і з погляду соціальної сфери. Позитивна динаміка економічних показників у відриві від прогресивних змін в соціальній сфері приведе до перемоги застарілого принципу «виробництво заради виробництва». Тому поняття «економічний розвиток», як правило, припускає, визначає і перетікає в поняття «соціально-економічний розвиток», не міняючи суть дослідження, а, навпаки, детальніше розкриваючи проблему [4]

Соціальний аспект в розвитку полягає в підпорядкуванні цілей економічного зростання першочерговим завданням соціального розвитку. Економічний аспект полягає в найбільшій відповідності кінцевих результатів економічного розвитку досягненню сукупності цілей соціального розвитку. Економічна складова соціально-економічної ефективності є матеріальною основою для поліпшення якості життя — підвищення добробуту суспільства [3]. Плани стратегічного розвитку можуть приймати форму програм соціально-економічного розвитку. Такі програми складаються по основних сферах діяльності людини з урахуванням розумних співвідношень державного регулювання і ринкових відносин. Програми звичайно містять підпрограми і поетапні плани їх реалізації [5].

При складанні програм розвитку регіонів необхідно орієнтуватися на наступні принципи.

1. Переорієнтація діяльності всіх структур на розвиток людини і створення умов гідного життя, підвищення рівня і якості життя, зміну її на краще. Вибір критеріїв і показників розвитку людини, створення умов гідного життя, підвищення її рівня і якості.

2. Постановка цілей і завдань, які необхідно вирішити, щоб забезпечити досягнення мети. Вибір основних напрямів і орієнтирів руху в процесі досягнення мети.

3. Виявлення ресурсів для вирішення поставлених завдань і досягнення мети.

4. Проведення багатоваріантних розрахунків і вибір пріоритетів залежно від масштабів витрат, результатів, що досягаються, часу на досягнення мети, можливостей використання чинників підвищення ефективності.

5. Укладення договорів і контрактів на найближчу і віддалену перспективу зі всіма передбачуваними учасниками їх реалізації.

6. Застосування ефективних методів управління (маркетинг, стратегічне планування, програмно-цільовий, мережевий графік, синхронізація, моніторинг, управління по результатах) [6].

Механізм реалізації програми включає наступні блоки: інформаційний; нормативно-правового регулювання; організаційно-розпорядливий; фінансово-економічний; ресурсний. Для розробки і реалізації програм притягуються на договірних основах компетентні фахівці і ініціативні творчі працівники, що мають своє бачення рішення назрілих проблем і здатні їх вирішувати. Механізми проведення перетворень, які включають способи мобілізації ресурсів, створення відповідних структур і проведення необхідних організаційно-технічних заходів, конкретизуються при розробці відповідних підпрограм. Підпрограми в сукупності складають збалансований комплекс. У відсутності такої організаційної підготовки неминуче неефективне використання і без того обмежених ресурсів [4].

Реалізація стратегічного плану соціально-економічного розвитку включає регламентацію наступних основних організаційно-технічних аспектів:

- пошук зацікавлених юридичних і фізичних осіб, матеріальних і фінансових ресурсів;

- формування сприятливої громадської думки, забезпечення матеріальної і моральної зацікавленості кожної людини, яка може вплинути на досягнення кінцевих результатів, підтримка інновацій;

- підготовка і ухвалення на відповідних рівнях нормативних і директивних документів, необхідних для проведення перетворень;

- створення організаційних структур реалізації проектів, навчання фахівців роботі в нових умовах;

- контроль виконання планів і програм [7].

Регіональний розвиток — це складний і комплексний процес, який має: а) свій зміст — процес виробництва і відтворення; б) матеріально-речовинні носії — чинники економічного зростання; в) кількісні і якісні показники, що характеризують соціально-економічний результат як суспільне багатство в різних його формах [5].

Соціально-економічний розвиток регіонів в значній мірі залежить від об'єму і ефективності використання економічного потенціалу їх території, який є основою існування і життєдіяльності регіону [6].

Важливе значення для розвитку країни має виробничий і науково-технічний потенціал, який знаходить віддзеркалення в сукупній можливості галузей народного господарства виробляти промислову і сільськогосподарську продукцію, здійснювати інвестиційну і інноваційну діяльність. В даний час пріоритетність якості розвитку над кількісними економічними показниками стає найбільш актуальним питанням, оскільки у різнобічної господарської діяльності, покладеної в основу економічного розвитку суспільства, є і інша сторона — екологічні наслідки, які можуть звести нанівець всі досягнення економіки, особливо з урахуванням останніх екологічних катаклізмів [7].

Сьогодні регіони України в своєму соціально-економічному розвитку повинні забезпечувати економічне зростання за допомогою такої господарської діяльності, яка і по своїй структурі, і за своїм змістом не суперечила б принципам стійкого розвитку, сприяла створенню сприятливих умов для життя

і соціального благополуччя населення, рівень якого визначається економічними досягненнями[8].

Література:

1. Самуэльсон П. Экономика: В 2 т.: Пер. с англ. — Т. П. — М: НПО «Алгон», ВНИИСИ, 1992. 352 с.

2. Масловська Л.Ц. Стадий розвиток продуктивних сил рйошв: теорія, методологк, практика: Дис. ... д-ра екон. наук / Л.Ц. Масловська // К., 2009. 404 с.

3. Максимова Т.С. Формування механізму діагностування та прогнозування економічного і соціального розвитку регіонів: Дис. ... д-ра екон. наук. / Т.С. Максимова // Донецьк . 2010. 447 с.

4. Варналий З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економичного розвитку: Монографія / З.С. Варналий // К.: Знання України. 2012. 498 с.

5. Общий и специальный менеджмент / Под ред. А.Л. Гапоненко и А.П. Панкрухина - М.: Изд-во РАГС. 2010. С. 114-124.

6. Кузьменко Л.М. Управление функционированием и развитием экономики региона: Монография / НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. — Донецк, 2012. — 272 с.

7. Давидянц Д.Е. Критерий, показатели и оценка социально-экономической эффективности // Вопр. статистики. 2012. №8. С. 73—78.

8. Василенко В.Н. Архитектура регионального экономического пространства: Монография / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. — Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2013. 311 с.

Грицак С.А., *магістр*
Львівський національний університет імені Івана Франка
Науковий керівник: **Дубик В.Я.,** *к.е.н.,*
доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку економіки, в складних ринкових умовах України та у світі, проведення ефективної митної політики необхідне для врегулювання зовнішньоекономічної діяльності та можливості інтеграції у світовий торговельний простір. Митна політика визначає основні цілі та завдання митної справи, яку становлять порядок переміщення через митний кордон України товарів і послуг, митне регулювання, пов'язане з установленням податків і зборів, процедур митного контролю та митного оформлення, боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил, інші заходи, спрямовані на реалізацію митної політики України.

Митна політика є одним з основних інструментів протекціоністської політики держави, проте на шляху до лібералізації торгівлі з ЄС Україна змінює даний вектор спрямованості та здійснює зменшення чи скасування ставок мита на певні, визначені угодою про Зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, групи товарів. Україна як держава, що претендує на членство в Євросоюзі, формує мит н у політ и к у з дотриманням вимог світових організацій. В умовах курсу європейської інтеграції пріоритети митної політики набувають особливого значення та зосереджуються на питаннях міжнародного співробітництва й впровадження в Україні світового досвіду митного регулювання, необхідним є використання об'єктивно існуючих порівняльних і конкурентних переваг в окремих галузях і сферах економіки.

Процес європейської інтеграції, до я кого залучилася Україна, впливає на зовнішньоекономічну діяльність і обумовлює необхідність вдосконалення, перш за все, податкової та митної політики, що забезпечують регулювання цієї сфери.

У вітчизняних наукових роботах питання митної політики висвітлено у працях таких вчених, як І. Г. Бережнюк, С. В. Ківалов, Р. Д. Кунєв, П. В. Пашко, Д. В. Приймаченко, Н. В. Осадча, О. П. Федотов, В. В. Ченцов та ін.

Відповідно до ст. 2 МК України митна політика - це система принципів та напрямків діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі.

Кінцева мета митної політики, як це випливає із її визначення, має дещо меркантильний характер й полягає у забезпеченні залучення додаткових коштів для формування бюджету. В той же час наявне і інше розуміння її сутності - це сприяння економічному обігу та обміну між державами, забезпечення свободи пересування особистості та міжнародних контактів. Тому обмежувати митну політику лише фіскальними інтересами держави було б непередбачливо.

Проблеми сучасної митної політики визначають стратегію розвитку митної діяльності як сьогодення, так і майбутнього. Це пов’язано з цілим комплексом факторів об’єктивного та суб’єктивного характеру. Так, формування й реалізація митної політики держави об’єктивно спричинені закономірностями і тенденціями розвитку міжнародних зв’язків та відносин, з одного боку, умовами, закономірностями і тенденціями соціально-економічного розвитку світової спільноти - з другого. Разом з тим, існування суб’єктивних факторів може суттєво вплинути на хід та результат цього процесу. До таких суб’єктивних факторів, перш за все, можемо зараховувати політику конкретної держави в конкретний історичний період її існування та фактори, пов’язані з діяльністю національних митних органів. Для України такі фактори, на думку науковців, спричиняються умовами переходу держави до ринкових відносин.

Однією з найголовніших проблем митної політики України є відставання митного контролю від сучасних потреб пропускної здатності та світових стандартів контролю товарів. Суттєве зростання обсягів зовнішньоторговельного обороту та зміцнення цих тенденцій вимагає якісно нового підходу до здійснення контролю міжнародних вантажних потоків. Зростання товаропотоків висвітлило такі проблеми митного контролю як суттєві часові витрати на проведення митних процедур та застарілі механізми. Про значну недосконаліть митної політики України свідчать також: значний вміст товарів, що переміщуються контрабандним шляхом; збереження загрозливої ситуації з контрабандою наркотичних засобів та зброї; учинення правопорушень у сфері інтелектуальної власності та інші. Також однією із важливих проблем митної політики України є експортно-імпортні операції через офшорні зони.

Негативним чинником є також збереження тенденцій щодо кількісно зареєстрованих в Україні учасників зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та їх фактичною активністю в сфері зовнішньої торгівлі.

Враховуючи розглянуті тенденції та умови функціонування митної політики в Україні, науковцями визначені пріоритети у цій сфері. Ними мають стати:

- підвищення рівня захисту національних інтересів держави з одночасним упровадженням міжнародних вимог та стандартів;

- спрощення митних процедур; - створення максимально сприятливого середовища для учасників ЗЕД;

- підвищення ефективності виявлення та протидії негативним явищам у середовищі зовнішньої торгівлі.

В умовах формування розвитку ринкових відносин митна політика поступово стає інструментом і засобом вирішення внутрішньо-економічних завдань: вона покликана стимулювати всебічний розвиток вітчизняної економіки і водночас захищати її від проникнення деструктивних елементів та руйнівного впливу. З кожним роком збільшується вплив Європейської

спільноти на Україну. Для того щоб досягти оптимізації відносин з Європейським Союзом, Україна має засвоїти досвід країн Центральної Європи, чітко підтримувати незмінність зовнішньополітичного курсу на євроінтеграцію, проводити відкриту, прозору і зрозумілу для своїх громадян та світу інтеграційну політику, впроваджувати європейські норми і стандарти життя.

Отже, одним із важливих кроків до побудови ефективної митної політики нашої держави є здобуття нею авторитету цінного і надійного партнера в системі світового співробітництва. Світове співробітництво вимагає ефективної логістики, чітких та зрозумілих правил торгівлі, вмілого менеджменту митної політики, використання сучасних інформаційних і комунікаційних технологій. Але, налагоджуючи відносини на міжнародному рівні, необхідно пам'ятати, що однією з основних функцій митної політики є захист національних інтересів, і будь-які дії митної політики повинні здійснюватись з акцентуванням уваги на цей чинник. У цьому напрямку доцільно використовувати протекціоністські заходи на основі гнучких і новітніх методів, які б не зашкодили розвитку міжнародних відносин України.

Література:

1. Митний кодекс України № 4495-VI від 13.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

2. Бережнюк І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти : [монографія] / І. Г. Бережнюк. – Д. : Акад. мит. служби України, 2009. – С. 394-39

3. Краснікова О.М. Актуальні питання формування митної політики в Україні / О.М. Краснікова // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – № 3 (14). – 2018. – С. 352-355

4. Пашко П.В. Митна політика та митна безпека України / П.В. Пашко, П.Я. Пісной // Фінанси України – 2007. – №1. – С.74-79.

Васильців Т. Г., *д.е.н. проф.,*
завідувач відділу проблем соціально-гуманітарного розвитку регіонів,
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»
Зайченко В. В., *к.н.держ.упр., доц.,*
декан факультету економіки та менеджменту,
Центральноукраїнський національний технічний унівесритет

ПРІОРИТЕТИ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГІБРИДНИХ ЗАГРОЗ

Україна володіє значним потенціалом розвитку науково-технологічної та інноваційної діяльності, здатним забезпечити зміцнення технологічної конкурентоспроможності вітчизняного виробництва та структурну трансформацію національної економіки. Водночас досі в Україні зберігається техніко-технологічна відсталість агропромислового сектору, низький рівень інноваційного промислового виробництва, домінування низько технологічного експорту, низька інноваційність у соціальному секторі та житлово-комунальній сфері. Ситуація багато у чому ускладнюється веденням військових дій на сході України та анексією Російською Федерацією АР Крим, результатом яких стали не лише фізичне руйнування виробничих потужностей, а й порушення міжгалузевих, міжрегіональних та міжнародних коопераційних зв'язків, що зумовлює необхідність переорієнтації національного виробництва на ринки країн ЄС та світу, де високий рівень конкуренції високотехнологічних товарів та послуг. В підсумку на сьогодні стан технологічної конкурентоспроможності економіки України критично низький. Чинниками цього є:

1. Втрата частини виробничо-технологічної інфраструктури.

2. Руйнування коопераційних відносин з Російською Федерацією у сфері інновацій та науки.

3. Зниження інвестиційної привабливості економіки і, як наслідок, припинення реалізації низки інвестиційно-інноваційних проектів.

4. Скорочення вітчизняного науково-дослідного потенціалу.

5. Посилення інтелектуальної міграції. 6. Повільне впровадження інноваційних технологій у соціальній, житлово-комунальній та енергетичній сферах.

Щодо загальних системних проблем розвитку інноваційної та наукової діяльності в Україні, то це: низький рівень та нераціональний розподіл витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт, відсутність їх належної бюджетної підтримки; малі обсяги виконання наукових та науково-технічних робіт, низька практична придатність досліджень; погіршення інтелектуально-кадрового забезпечення інноваційної діяльності; мала кількість інноваційно активних промислових підприємств; незначні обсяги та невисока ефективність реалізації інноваційної продукції у виробничому секторі економіки; низький рівень інноваційної придатності технічних досягнень та мала кількість промислових підприємств, що здатні їх реалізувати на ринку; низька активність підприємств у створенні та використанні передових технологій і об’єктів права інтелектуальної власності; мала кількість патентних заявок та недостатність їх впровадження в національній економіці.

З огляду на визначені проблеми стратегічними пріоритетами та заходами для їх досягнення забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки України в умовах зовнішньої гібридної агресії мають стати:

1. Послаблення ризиків та негативного впливу військової агресії РФ на вітчизняний інноваційний потенціал. Для цього необхідно:

- розробити комплексну Стратегію інноваційного розвитку України, орієнтовану на забезпечення переходу держави на інноваційну модель розвитку через розширення високотехнологічного сектору економіки, враховуючи актуальні загрози та виклики інноваційної безпеки в умовах зовнішньої агресії, а також часткову втрату інноваційного та науково-технологічного потенціалу через військові дії на Донбасі та анексію АР Крим;

- розробити методику оцінювання втрат у науково-технологічній та інноваційній сферах, які були завдані Україні в результаті тимчасової окупації її території. При цьому, в основу розміру завданих збитків доцільно покласти потенційно втрачений дохід від максимально можливого ефективного використання втраченого активу, дисконтований до поточного моменту. Забезпечити підготовку та подачу судових позовів до міжнародних арбітражних інституцій стосовно повернення коштів, витрачених з Державного бюджету України на утримання наукових установ та виплату заробітної плати науковим працівникам, а також коштів за втрачене унікальне науково-дослідне обладнання.

2. Підвищення дієвості державної політики щодо стимулювання підприємницької активності в інноваційній сфері. Для цього необхідно:

- розробити механізми фінансового, організаційного, інституційно-правового стимулювання розробки та комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності з метою подолання інерційності інноваційної діяльності, а також систему преференцій для заохочення підприємців до використання у виробництві новітніх досягнень вітчизняної наукової сфери;

- створити єдиний центр координації результатів вітчизняних наукових досліджень та розробок з метою забезпечення послідовності та ефективності реалізації всіх стадій інноваційного процесу від НДДКР до комерціалізації та виводу на ринок нової продукції з високою доданою вартістю, забезпечити формування комплексної бази даних щодо розроблених вітчизняними науково-дослідними інституціями чи суб’єктами підприємництва перспективних інноваційних розробок;

- сформувати інституційні умови для розвитку інноваційної інфраструктури малого інноваційного бізнесу шляхом спрощення порядку створення організаційно-економічних інституцій продукування та впровадження інновацій. Йдеться не лише про збільшення кількості технопарків, технополісів, інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів, а й про ефективні інституційно-організаційні методи координації та організації їх

діяльності. З-поміж складових інноваційної інфраструктури особливого значення набуває розвиток інформаційних та експертно-консалтингових інституцій у інноваційній сфері, а також створення на базі освітніх та науково-дослідних інституцій інноваційно-посередницьких структур, що надаватимуть організаційну допомогу вітчизняним розробникам у пошуку замовників інноваційних розробок.

3. Підвищення інвестиційної привабливості інноваційної сфери шляхом формування сприятливого інвестиційного середовища та розробки диверсифікованих механізмів залучення інвестиційних ресурсів. Для цього необхідно:

- мінімізувати інституційні деформації інвестиційного середовища шляхом посилення протидії корупції в органах державної влади, що надають послуги інвесторам, у спосіб створення електронного реєстру правил і процедур, пов'язаних з операціями з інвестиційними ресурсами, зміцнення системи захисту та забезпечення жорсткого дотримання гарантій прав приватної власності, запровадження спрощених адміністративних процедур заснування, введення й закриття бізнесу;

- розробити державну програму з розвитку банківського кредитування інноваційної діяльності промислових підприємств, у якій передбачити преференції та гарантійні механізми на зразок державного страхування кредитів для банків, які вкладають кошти в інноваційну діяльність промислового сектору;

- забезпечити розвиток венчурного фінансування інноваційної діяльності шляхом прийняття Закону України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» з метою сприяння подальшому розвитку ринку цінних паперів, створення умов для взаємодії суб'єктів венчурного підприємництва у спосіб організації комунікативних площадок, зокрема венчурних ярмарків, сприяння залученню «бізнес-ангелів», а також створення державного венчурного інноваційного фонду, що створить додаткові гарантії для інвесторів з боку держави.

Оліховська М.В., *к.е.н., доц.,*
доцент кафедри менеджменту організацій
Львівський інститут ПрАт «ВНЗ МАУП»
Лелик Л.І., *к.е.н., доц.,*
директор Львівського інституту ПрАт «ВНЗ МАУП»

БОРОТЬБА З КОРУПЦІЄЮ НА СУСПІЛЬНОМУ РІВНІ В УМОВАХ ВІТЧИЗНЯНОЇ КРИЗИ

Актуальність статті зумовлюється тим, що корупція провокує й поглиблює суспільні кризові явища, підриває імідж України на світовій арені, негативно впливає на мікро- та макроекономічні процеси, перешкоджає налагодженню конструктивного діалогу між владою та громадськістю, руйнує засади розбудови правової держави та громадянського суспільства. Тому розробка та впровадження заходів антикорупційного спрямування є одним із першочергових завдань державної влади.

Метою статті є дослідження поняття «корупція» та обґрунтування основних напрямів запобігання та протидії корупції з метою подальшого напрацювання конструктивних пропозицій щодо вирішення проблеми корупції в Україні.

Аналіз досліджень. Корупція з'явилася в суспільстві з моменту виникнення держави, вона фактично зародилася разом із державним апаратом, кастою управлінців, які швидко побачили можливість використовувати державну владу в особистих корисливих цілях. Про це свідчать релігійні пам'ятки (Старий Завіт, Коран), висловлювання відомих мислителів та історичні факти. Зокрема, у Старому Завіті говориться, що Мойсей проповідував проти прийняття подарунків, тому що вони «засліплюють очі» та призводять до несправедливості [2, с. 54].

Термін корупція походить від сполучення латинських слів correi - обов'язкова причетність декількох представників однієї із сторін до однієї

справи, *a rumpere* – порушувати, ламати, пошкоджувати, скасовувати. Так утворився самостійний термін – *corrumpere*, що означає участь в діяльності декількох осіб, мета яких полягає у «псуванні», «руйнуванні», «пошкодженні» нормального розвитку судового процесу або процесу керування справами суспільства. У римському праві «*corrumpere*» означало «розламувати, псувати, пошкоджувати, фальсифікувати свідчення, збезчестити незайману», але у той самий час і «підкуповувати суддю (претора)».

Протягом наступних майже тисячі років, у період середньовіччя, поняття «корупція» набуває такого виключно церковного, канонічного значення як омана, спокуса диявола. Близько 500 років тому інквізитори сприяли швидкому завершенню боротьби латинської мови з її грецьким корінням, що тривала більше двохсот років. Результатом цього стала заміна терміну «каталіз» (від грец. katalysis – руйнування, розкладання, знищення) на латинський «корупція». Corruptibilitas – означало тлінність людини, схильність до руйнування, але аж ніяк не його здатність брати і давати хабарі. Корупція в богослов'ї католицизму стала проявом гріховності, бо «гріх є беззаконня» [1, с.111].

Для України корупція завжди була і залишається бідою. Усупереч сподіванням, що незалежність і самостійність сформують умови для громадсько-політичного, соціально-економічного та культурного піднесення України як високорозвиненої демократичної європейської держави, вона, як і раніше, залишається надзвичайно корумпованою державою. Корупція стала "стилем" життя українського суспільства. Деякі її завуальовані форми узаконені та підтримуються викривленою мораллю нашого суспільства, яке сприймає корупційні прояви як частину існуючих "правил гри". Це явище дискредитує мету створення громадянського суспільства в цілому, підриває основи демократії та ефективного державного управління [3, с.100]

На думку експертів, причинами виникнення корупції в Україні є: – нерівномірність розвитку ринкового господарства. Під час посилення кризового стану економіки такі негативні явища, як інфляція, безробіття тощо стають

сприятливими умовами для збільшення обсягів тіньової економіки. Тобто за таких умов зменшується ефективність регулюючої ролі держави, що призводить до зростання корумпованості; – розшарування суспільства на бідних і багатих.

Отже, виокремимо такі основні причини виникнення корупції:

- Політичні, які виявляються в браку цілеспрямованого формування державницької ідеї та високих моральних якостей, уповільненні розвитку системи українського публічного управління;
- Економічні, які полягають у відносності прозорих економічних процесів (приватизація, продажі, ліцензування, дозволи, ліміти, угоди тощо);
- Правові, що виявляються у неповному визначенні сутності суб'єктів корупційних діянь, формальному декларуванні доходів;
- Організаційні, які полягають у можливості працевлаштування в органах влади осіб з бізнесових чи кримінальних кіл;
- Соціально-психологічні, які означають лояльне ставлення до фактів корупції, а також моральна деформація, корисливість, бідність, низькі заробітні плати державних службовців [3, с. 34]

Як вважають Лазаренко С.Ж. та Бабенко К.А. [7], поширення корупції на сучасному етапі має певні особливості:

- Політизація корупції: корупція в класичному вияві, притаманне діловій практиці введення бізнесу, стає все більш політизованою, переміщуючись у власні структури;
- Перехід корупційних зв'язків з розряду тимчасових та випадкових явищ в розряд усталених корупційних схем;
- Інтернаціоналізація і глобалізація корупції. Форми корумпованих потоків стають недосяжними для контролю з боку національних правоохоронних органів;
- Розширення сфери легалізації корупції, тобто маскування корупційних афер під законні операції. Як наслідок, легалізована корупція випадає з поля зору правоохонних органів і набуває ще більших масштабів.

Як зазначає Колесніков М.В., причинами корупційних проявів є:

- Непомірне «розростання» бюрократичного апарату чиновників, значна поширеність дозвільних процедур у державному управлінні, криміналізація владних відносин (економічна залежність влади від приватного капіталу);
- Низький рівень заробітної плати державних службовців;
- Відсутність дієвого контролю суспільства за діяльністю органів державної влади;
- Недосконаліть законодавства, що регулює відносини влади і капіталу щодо сфери впливу;
- Соціально-економічна криза в державі тощо [6, с.2].

Результати дослідження стану корупції в Україні, проведеного Національним агентством з питань запобігання корупції (НАЗК) в 2017 році за методикою стандартного опитування засвідчили сприйняття корупції населенням і представниками бізнес-середовища на рівні відповідно 3,98 і 3,47 балів з п'яти. При цьому у 40% дорослого населення України корупційний досвід відсутній. Найбільш корумпованими населення вважає, сфери охорони здоров'я, освіти, контакти з органами державної влади та місцевого самоврядування і надання судових послуг. Для бізнесу такими сферами є надання послуг енергетичними компаніями, контакти з органами державної влади та місцевого самоврядування, публічних закупівель і надання судових послуг. 34% опитаних підприємців відмовились відповідати щодо їх корупційного досвіду у відносинах з правоохоронними органами.

Багаторічне існування корупції в України виключає можливість швидкого її подолання, вона є явищем динамічним, має високий рівень латентності, прояви корупції і їх розповсюдженість залежить від соціальних умов в кожному суспільстві. Тому боротьба з корупційними проявами повинна ґрунтуватися на основі регулярних оцінок ситуації в державі, а стратегії зі зниження рівня корупції мають бути розрахованими на тривалий період, для цього в країні необхідно продовжити регулярні спеціальні дослідження, які надають емпіричний матеріал для подальших антикорупційних реформ.

Ми вважаємо за доцільне виділити дев’ять напрямів удосконалення державної антикорупційної політики нашої країни. Перший напрям пов'язаний із наявністю в країні сильної політичної волі щодо реалізації заходів антикорупційної політики. Світовий запобігання та протидії корупції показує, що ефективність будь-яких антикорупційних механізмів залежить передусім від політичної волі керівників держави – бажання та намірів очистити від корупційних проявів державну службу.

Другий напрям передбачає формування на початковому етапі довіри до дій влади з боку суспільства. Це дає можливість отримати достатній часовий проміжок для реалізації поставлених довгострокових цілей, проте вимагає прийняття та реалізацію політики повної нетерпимості до корупції, а також демонстрацію швидкий і наочних проміжних результатів.

Третій напрям є тотальний наступ на корупцію, що передбачає впровадження замість перетворень вжиття грунтовний заходів антикорупційної політики, оскільки єдиним шансом для здобуття перемоги в боротьбі з корупцією є одночасний і тотальний наступ на її прояви. Четвертий напрям удосконалення державної антикорупційної політики залучення нових кадрів. Адже відсутність компетентних виконавців у сфері державного управління часто стає критичною вадою, перешкоджає ефективну функціонуванню антикорупційної моделі.

П’ятий напрям удосконалення державної антикорупційної політики – обмеження ролі держави, який реалізується в заходах приватизації та податковій реформі. Прозорість і відкритість приватизаційного процесу об’єктів державної власності розглядаються як джерело надходження до державного бюджету додаткових коштів, що можуть акумулюватися в різних фондах для подальшого використання.

Шостий напрям удосконалення державної антикорупційної політики має передбачатися прийняття нестандартних рішень, насамперед це може стосуватися звільнення під заставу з-під варти осіб, засуджених за корупційні злочини. Даних крок має бути більш вигідним, ніж утримування таких осіб у

в’язниці за кошти державного бюджету. Проте необхідно зазначити, що механізм звільнення корупціонерів під заставу характеризується високим ступенем корупційного ризику.

Сьомий напрям пов'язаний з тим, що в рамках удосконалення державної антикорупційної політики слід забезпечити практичне впровадження принципу «об’єднання та тісної взаємодії». Це означає єдність зусиль ключових політичних осіб, відповідальних за вжиття антикорупційних заходів, та тісної взаємодії між ними.

Восьмий напрям, що стосується адаптації міжнародного досвіду до місцевих умов, передбачає не тільки врахування успішних зарубіжних антикорупційних практик, а й з’ясування причин невдалих антикорупційних кампаній.

Дев’ятий напрям удосконалення державної антикорупційної політики передбачає використання технологічних досягнень, що по-перше, має привести до зменшення кількості особистих контактів громадян з державними чиновниками, а по-друге, сприятиме підвищенню стандартів прозорості і спрощенню вирішення завдань щодо забезпечення ефективного моніторингу якості надання адміністративних послуг. Доцільно зазначити, що використання новітніх технологій для цілей державної антикорупційної політики спрятиме підвищенню загальної ефективності державного управління. Крім того, слід враховувати, що технологічний розвиток вимагає залучення більш талановитих і компетентних виконавців, що пов’язує використання технологічних досягнень із залучення нових кадрів.

Слід зазначити, що ефективна протидія корупції в суспільстві неможлива без забезпечення реальної прозорості та інформаційної відкритості влади. Діяльність державних структур та їх посадових осіб має стати прозорою для громадян України. Таким чином, важливим заходом щодо удосконалення державної антикорупційної політики в рамках розвитку державно-приватного партнерства є розробка та впровадження типової антикорупційної програми юридичних осіб, яка має обов’язково включати такі принципи та вимоги, як:

системність цілепокладання, абсолютна прозорість бюджетних надходжень і видатків, обрання приватного партнера на конкурентній основі, конструктивність [4].

На нашу думку, Україна може і повинна вивчати досвід інших країн та запозичувати найкращі та найефективніші шляхи боротьби з корупцією в державі. Найкращим способом боротьби з корупцією на персональному рівні є знання. Чим більше людина знатиме законодавство, механізми вирішення певного питання, тим більше вона буде захищеною від корупції. На законодавчому рівні закладено основні шляхи ефективної антикорупційної політики. Але практика показує певні проблеми, що заважають ефективній реалізації цієї політики. Складність подолання корупції сьогодні пов'язана ще з тим, що у таких протиправних діяннях зацікавлені не тільки представники органів влади, а й бізнесмени та пересічні громадяни. Люди схильні дати хабара, навіть коли в них не вимагають, з метою мати державне рішення на свою користь у найкоротші терміни. Необхідність вирішення цих та інших проблем обумовлюють подальші дослідження щодо вироблення ефективної антикорупційної політики.

Література:

1. Мельник М. І. Хабарництво: загальна характеристика, проблеми кваліфікації, удосконалення законодавства / М. І. Мельник – К. : Парламентське вид-во, 2000. – 256 с

2. Михальченко М. І. Корупція в Україні: політико-філософський аналіз [Текст]: [монографія] / М. Михальченко, О. Михальченко, Є. Невмержицький; НАН України, Ін-т політ. і етнонац. дослідж. ім. І. Ф. Кураса. – К.: ІПіЕНД ім. І. Ф. Кураса, 2010. – 615 с.

3. Невмержицький С.В. Корупція як соціально-політичне явище: особливості промнім і механізми подолання н сучасній Україні: Дис... канд. по- літ. наук: 23.00.02 / Невмержицький С.В./ ПАН України; Інститут 186 держави і права ім. В.М Корецького К., І 999. – 179 с.

4. Щербина В. Н. Корупційні ризики у сфері оподаткування (соціологічне дослідження) : монографія / В. Н Щербина. – К. : «МП Леся», 2008. – 208 с.

5. Інтернет-джерело. Антикорупційна стратегія для громадського обговорення. Режим доступу: URL:http://www.knuba.edu.ua

6. Інтернет-джерело. Колеснікова М.В. Інформація як спосіб боротьби з корупцією. 2016.№ 2. Режим доступу: URL: www.lsej.org.ua.

7. Інтернет-джерело. Лазаренко С.Ж., Бабенко К.А. Політико-правові та соціальні передумови корупції в органах державної влади. Режим доступу: URL: http//kaas.gov.ua/law-library/articles/b/298-politiko-pravovi-ta-sotsialni-peredumovi-koruptsiji-v-organakh-derzhavnoji-vladi.html.

8. Інтернет-джерело. Про походження поняття корупції. Режим доступу: https://arm.naiau.kiev.ua/books/atikoruption/lectures/lecture_7.html

Оліховська М.В., *к.е.н., доц.,*
доцент кафедри менеджменту організацій
Львівський інститут ПрАт «ВНЗ МАУП»
Романенко В.О., *студентка*
кафедри менеджменту організацій
Львівський інститут ПрАт «ВНЗ МАУП»

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ УКРАЇНИ

Можна стверджувати, що Україна одержала лише атрибути суверенної держави, оскільки вона не відразу спромоглася наповнити їх реальним змістом. Особливо небезпечною стала незавершеність розбудови національної економіки. Перехід від адміністративно-директивної до ринкової економіки, від загальносоюзного економічного комплексу до власної економічної системи не міг бути безболісним. Це підтверджує і досвід інших країн.

Важлива роль в економіці кожної країні належить банківській системі. Він є центральним банком держави, її емісійним центром, проводить єдину політику в сфері грошового обігу, кредиту, створення і зміцнення національної грошової системи, організує міжбанківські розрахунки, визначає курс національної грошової одиниці. Національний банк створює державну скарбницю, зберігає фонди грошових знаків, золотовалютні резерви, дорогоцінні метали.

Криза в економіці ускладнюється ще й тим, що в Україні маємо дефіцит валюти. Пояснюється це тим, що держава продає дуже мало товарів, і ця тенденція посилюється, що ставить під загрозу забезпечення виробництва новим сучасним технологічним обладнанням [2, с.34].

Парадокс ситуації полягає ще й в тому, що в Україні відбувається скорочення виробництва і може трапитись те, чого до цього часу не знала світова економічна практика - криза надвиробництва в умовах спаду виробництва (в Україні скорочується ринок, на товари відсутній попит через низьку якість і високі ціни).

Великим недоліком у проведенні політико-економічних реформ [5] в Україні є повільне акціонування державних підприємств, тобто їх перехід до ринкових відносин. Без приватизації державної власності в країні неможливо створити цивілізовану ринкову економіку.

За останній час, після майже шестирічного тупцювання АТО на місці, в українській економіці закладено основи для радикальних перетворень. Аналіз сучасного стану української економіки свідчить про появу перших стабілізаційних ознак.

Важливим напрямом сучасної економічної політики України є перегляд податкової системи з метою зменшення тягаря податків на економічну діяльність і забезпечення рівності юридичних і фізичних осіб усіх форм власності. Однак бюджетно-податкова система України поки що продовжує зберігати репресивну спрямованість, не створюючи потрібних мотивацій для підвищення результатів виробничої діяльності. Вона навпаки спонукає до

приховування прибутку від оподаткування. Нині на "тіньовий" сектор економіки України припадає близько 50% від усіх економічних операцій. Реальний ВВП приблизно удвічі більший від офіційного [1, с.108].

Україна експортує понад половину продукції чорної металургії, більше двох третин виробництва кольорових металів, хімії та нафтохімії, біля трьох чвертей товарів легкої промисловості. Всього ж частка експорту товарів у ВВП становить для України біля 25%. Українські нафтопереробні заводи працюють в основному на іноземній давальницькій сировині, а природний газ в основному російського або туркменського походження [7].

Нинішня економічна політика України знайшла підтримку світового співтовариства. Країни "Великої сімки" та найбільш впливові міжнародні фінансові організації - МВФ, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку. надали Україні вкрай необхідну чергову фінансово-кредитну підтримку.

Україна як держава, що стала на шлях ринкових перетворень економіки, не може побудувати високо розвинуте сучасне суспільство без активного залучення іноземного капіталу.

Корекція економічної політики не торкається її стратегічних напрямів. Незмінними залишаються її базові позиції: трансформація економіки і здійснення цього процесу прискореними темпами попри всі протидії консервативних сил.

Перед молодою Українською державою стоять надзвичайно складні та важливі завдання в сфері економіки. Від їх розв'язання у значній мірі залежить наш поступ до цивілізованого життя. Тому реалізація економічної програми новітньої української держави повинна стати кровною справою кожного її громадянина.

На сьогоднішньому етапі розвитку економіки, значущу роль і в Україні і у всьому світі відіграє малий бізнес. Саме він сприяє швидкій структурній перебудові економіки, насичує ринок товарами та послугами, максимізує зайнятість всього працездатного населення. Але, на даний момент, розвиток

малого і середнього підприємництва в Україні гальмується, через мінливу економіко-політичну ситуацію.

Сталий розвиток малого бізнесу є двигуном економіки. В Україні малий бізнес займає понад 90 % всіх зареєстрованих підприємств, але він складає лише 12-14 % від ВВП. На малих підприємствах працює 11 % всього зайнятого населення країни. [6]. Найбільш привабливими видами діяльності є сфера послуг, зокрема торгівля.

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

- недосконаліть законодавства в сфері проблем функціонування малого підприємництва й бізнесу в цілому;

- високий податковий тиск, який спонукає малий бізнес йти до тіньової економіки;

- недостатня підтримка малих підприємців державою;

- відсутність дійових механізмів впровадження і реалізації державної політики в частині підтримки малого бізнесу;

- недосконала система обліку та звітності на підприємствах малого бізнесу;

- обмежені обсяги інформаційної бази та недосконале консультативне забезпечення;

- проблеми та недоліки у системі, пов’язаній із підготовкою, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації кадрів для підприємницьких структур [3, с. 231].

На нашу думку, щоб пришвидшити розвиток малого підприємництва у нашій країні потрібно вжити таких заходів:

- розробити раціональну нормативно-правову базу;

- поліпшити процедуру отримання дозволів і реєстраційних документів;

- підвищити доступність фінансових та кредитних ресурсів;

- розширити інформаційну та правову обізнаність суб`єктів підприємницької діяльності;

- покращити інфраструктуру бізнесу

На сьогодні, уряд України визнає мале підприємництво провідною силою в здоланні негативних тенденцій в економіці і у сталому розвитку суспільства.

Вважаємо, що для швидкого виходу з фінансово-економічної кризи і формування умов для поглиблення впроваджуваних ринкових реформ було прийнято програму державної підтримки малого підприємництва, у якій визначено наступні напрямки реалізації програми:

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

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

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

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

5) залучення представників малого бізнесу до реалізації наукових, технічних, соціальних, економічних програм, здійснення організація поставок продукції (робіт, послуг) на державні та регіональні потреби [4].

Отже, ситуація з розвитком малого бізнесу в Україні залишається на незадовільному рівні. Уряду країни й надалі потрібно покращувати ситуацію у цій сфері, зокрема шляхом створення ефективного механізму взаємодії між державними органами влади та суб'єктами підприємницької діяльності.

Думаємо, що це надасть можливість істотно вплинути на процеси структурної перебудови в економічній системі країни, зробити вагомий внесок у зростання загального обсягу роздрібного товарообороту, створити сприятливі умови для розвитку конкуренції і ліквідації монополій в підприємницькій діяльності, забезпечити сильні та дієві мотиваційні механізми, які б сприяли інноваційним процесам та високоефективній праці в малому підприємництві.

Література:

1. Бебик В. М. Базові засади політології: історія, теорія, методологія, практика: монографія. Київ: КНУ, 2000. 342 с.

2. Білоус А. О. Політико-правові системи: світ і Україна. Київ: КНУ, 1997. 205 с.

3. Базар І. М. Політична етнологія як наука: історія, теорія, методологія, праксеологія. Київ: КНУ, 1994. 348 с.

4. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.

5. Господарський Кодекс України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

7. Урядовий портал. URL: http://www.: kmu.gov.ua.

Квасній Л.Г., *к.е.н.,*
професор кафедри економіки та підприємництва,
Романів О.В., *докторант*
Прикарпатський інститут ім. М. Грушевського ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

РОЛЬ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ УСТАНОВ У РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

У статті 49 Конституції України зазначено, що охорона здоров'я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм[1] .

Під санаторно-курортним лікуванням розуміють медичну допомогу, що здійснюється з профілактичною, лікувальною або реабілітаційною метою на основі застосування природних лікувальних чинників (мінеральні води, лікувальні грязі, сприятливий клімат тощо) в умовах перебування в лікувально-оздоровчій місцевості та в санаторно-курортних закладах.

Аналізуючи економічні аспекти діяльності санаторно-курортних установ, погоджуємося з науковою думкою О.М. Чабанюк, що саме санаторно-курортні установи відіграють важливу роль у розвитку системи охорони здоров'я України, оскільки поєднують відпочинок та лікування [2].

З іншого боку, з розвитком санаторно-курортного бізнесу зростає кількість робочих місць у санаторно-курортних закладах.

Розвиток санаторно-курортної справи в Україні виступає складовою частиною національної системи охорони здоров'я, що сприяє здійсненню профілактики різних захворювань [3].

До основних завдань санаторно-курортного лікування відноситься:

- ліквідація або зменшення проявів патологічного процесу;
- відновлення або покращення порушених функцій;
- підвищення загальної реактивності;
- тренування адаптаційних механізмів;
- попередження інвалідизації та сприяння соціальній реабілітації.

Основними напрямками роботи є:

–розроблення правових та організаційних механізмів щодо стимулювання ефективної діяльності санаторно-курортних закладів, які належать до сфери управління Мінсоцполітики;

–впровадження і застосування у системі Мінсоцполітики новітніх інформаційних технологій щодо вдосконалення системи обліку, звітності та державної статистики з питань організації забезпечення санаторно-курортним лікуванням пільгової категорії громадян;

–розроблення проектів нормативно-правових актів з питань організації санаторно-курортного лікування ветеранів війни, учасників АТО, осіб, на яких поширюється чинність Законів України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», «Про жертви нацистських переслідувань», інвалідів та громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи.

Міністерством соціальної політики постійно здійснюється моніторинг надання послуг із санаторно-курортного лікування оздоровчими закладами які

були обрані пільговими категоріями громадян, для отримання такого лікування, а саме учасниками антитерористичної операції, особами з інвалідністю та громадянами, постраждалим внаслідок Чорнобильської катастрофи.

Станом на 01.01.2019 року структурними підрозділами соціального захисту населення місцевих органів самоврядування на підставі анкет опитування пільгових категорій громадян, здійснено оцінювання закладів (у 100- бальній системі), в яких громадяни, проходили санаторно-курортне лікування. За інформацією станом на 01.01.2019р. дочірнє підприємство Санаторій «Черче» ЗАТ лікувально- оздоровчих закладів «Укрпрофоздоровниця» Івано-Франківської області, котрий спеціалізується на кістково-м'язовій системі; гінекології; дерматології; дитячій ортопедії і травматології; урології; неврології, отримав 83 бали. Для порівняння, Приватне акціонерне товариство «Трускавецькурорт» санаторій «Кристал», «Алмаз», «Рубін», «Янтар», профілем захворювання якого є органи травлення, оцінено в 93 бали; Санаторій «Любінь Великий» Львівської області, котрий спеціалізується на акушерстві та гінекології; дерматовенерології; кардіології; неврології; дитячій неврології; психології, отримав 90 балів [3].

Статистика показує, що адресним санаторно-курортним лікуванням з початку 2018 року забезпечено 5 485 осіб з інвалідністю внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання.

Держава фінансує 100% вартості курсу лікування потерпілих і проживання їх супроводжуючих осіб у санаторно-курортних закладах за їх вибором.

З метою підвищення ефективності соціальних послуг, що надаються за кошти ФССУ, з 2017 року санаторно-курортне лікування потерпілих на виробництві здійснюється за адресним механізмом. Зокрема, відповідно до нового порядку особи з інвалідністю мають право самостійного вибору санаторно-курортного закладу для проходження лікування. Також після переходу на адресність кількість закладів, у яких потерпілі проходять лікування, зросла більше, ніж у три рази.

Санаторно-курортне лікування є важливою складовою системи соціальної політики та відіграє провідну роль у побудові та збереженні здоров'я нації.

Роль і значення санаторно-курортної системи в соціально-економічному розвитку України полягає як у величезних її можливостях у справі підтримання, зміцнення та відновлення здоров'я нації, так і у визнанні особливого значення України у світовому рекреаційному процесі, культурно-історичному становленні та розвитку світового суспільства.

Література:

1.Конституція України. Електронний ресурс. Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

2.Чабанюк О.М. Проблеми внутрішнього контролю витрат на формування собівартості путівок у санаторно-курортних організаціях / О.М. Чабанюк // Наукові записки. Наук. зб. УАД – 2007. – № 2 (12). – С. 32 – 37.

3. Санаторно-курортне лікування - Міністерство соціальної ... Електронний ресурс

Нестерак Я, *Ph. D*

Краківський економічний університет

Кафедра економіки та організації підприємств, м. Краків

Маліновська О.Я., *к.е.н.,*

Доцент кафедри економіки та менеджменту

Львівський національний університет

Імені Івана Франка

ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Україні все більших обертів набирає процес децентралізації. Проте серед основних перешкод проведення цього процесу залишається залучення громадян в управлінні, а отже побудова соціально-правової, демократичної держави не можлива без формування системи місцевого самоврядування, яка є тим фундаментом на якому утворюються первинні фінансові ресурси необхідні для забезпечення усіх належних благ населенню україни.

Як свідчить досвід європейських держав, зокрема в Польщі результатом проведення децентралізації стало чітке розмежування функцій та повноважень між державною та місцевою владою. Адміністративно-територіальна реформа дала можливість відокремити владу та бізнес, що гарантувало кожному громадянину Польщі право вільно і на вигідних умовах здійснювати підприємницьку діяльність[1].

Саме місцева влада може та повинна створювати сприятливий соціально-економічний клімат на місцях, задля економічного зростання регіону, залучення інвестицій, розвитку інфраструктури та підприємництва. Зростання самостійності громад, підвищення їх платоспроможності повинні стати основними у вирішенні питань місцевого значення, при цьому державі необхідно визначити їх граничні можливості, збалансувати надані повноваження з фінансовими можливостями.

Процес децентралізації один з найсуперечливіших в історії становлення української державності. Об'єктивною передумовою розгортання політики передачі повноважень "згори-вниз" стало падіння економіки, збільшення корупції, загострення конфлікту на політичній арені, і щонайголовніше зменшення довіри громадян до влади та їх бажання брати участь у вирішенні питань місцевого характеру.

Децентралізація – це складна реформа, яка має на меті перебудову управлінської системи держави, надання на місцевий рівень стільки підкріплених ресурсами повноважень, скільки вони можуть освоїти задля виконання покладених функцій.

Впровадження децентралізації розпочалось на основі Концепції реформи місцевого самоврядування, "Стратегії-2020" президента України та законодавчих актів. 1 квітня 2014 року Кабінет Міністрів України своїм розпорядженням ухвалив Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Основна ідея якої – розширення повноважень територіальних громад, зміна управлінської системи на рівні області та району. Метою Концепції є визначення напрямів, механізмів і

строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад [2].

Верховною Радою 17 червня 2014 року було прийнято Закон України "Про співробітництво територіальних громад", що створив механізм вирішення спільних проблем громад. Станом на кінець 2018 року реалізується вже 104 договори про співробітництво. Близько 490 громад скористались даним механізмом [3].

Вагомим інструментом втілення реформи став ухвалений у лютому 2015 року Закон "Про добровільне об'єднання територіальних громад". Відповідно до цього закону створено методику об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Станом на листопад 2018 року створено 665 ОТГ, відбулось збільшення в порівнянні з 2017 роком на 299 ОТГ. До складу цих громад увійшли 3118 колишніх місцевих громад. Близько 5,7 млн. Людей проживають в об'єднаних територіальних громадах, що становить 13,4% від загальної кількості населення України. Закон також запровадив інститут старост в ОТГ, які представляють інтереси сільських мешканців в раді громади. Загальна кількість старост 2362, з них 600 обрано [3].

Наступним кроком стало прийняття у першому слуханні у серпні 2015 р.

Проекту Закону "Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади)", відповідно до якого змінюються деякі положення щодо адміністративно-територіального устрою. Законопроектом закріплено поділ території держави на громади, у яких зосереджуються базові повноваження, утверджено матеріально-фінансову основу місцевого самоврядування, передбачено вилучення місцевих державних адміністрацій з конституційного регулювання [2].

Також були прийняті Закони про внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів, за три роки місцеві бюджети зросли на 100 млрд. Грн. Частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України постійно зростає і на кінець 2018 року наближається до 50% (у 2016 році – 45,6%) [4].

Від часу впровадження концепції реформи децентралізації відбулись як позитивні зрушення так і виявились проблеми, які потребують негайного вирішення. Аналіз вітчизняних та міжнародних досліджень показує успішність проведення даної реформи, адже громади мають змогу отримувати серйозніші гроші. Наприклад, якщо порівнювати бюджети сільських рад до об'єднання і після, спостерігаємо збільшення приблизно в сім разів, також громади отримали субвенцію на розвиток інфраструктури. В більшості випадків територіальні громади використовують додаткові кошти ефективно на освітлення вулиць, ремонт доріг та освітніх закладів, закупку комунальної техніки тощо.

На даний час, за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, п'ять областей є лідерами за кількістю створених спроможних територіальних громад це – Хмельницька, Житомирська, Чернігівська, Волинська та Дніпропетровська області. Найбільшу кількість ОТГ створено в Дніпропетровській області – 56, найменшу в Закарпатській – 6 [4].

Незважаючи на певні досягнення, досі існують ризики децентралізації, зокрема:

– зростання порушень українського законодавства через послаблення державного контролю органів місцевого самоврядування за реалізацією наданих повноважень;

– можливість зниження якості управління на місцях;

– зростання політичної боротьби щодо більших повноважень та забезпечення фінансової основи місцевого самоврядування.

Найбільші ризики існують у зв'язку з регіоналізацією влади на території України, менші з передачею повноважень.

Отже, децентралізація дає нові можливості для територіальних громад від

Зміни політичної свідомості жителів до вирішення питань економічного характеру.

Реальне дієве місцеве самоврядування передбачає не лише конституційне

Визнання прав територіальних громад та їх самостійність, а й насамперед розвиток господарсько-економічного і фінансового потенціалу.

Децентралізація має стати стимулом для виходу країни з кризи, стабілізації економіки, впровадження ефективних важелів регіонального розвитку у тому числі у сфері надання публічних послуг, підвищення платоспроможності та добробуту територіальних громад, що проживають на певній території.

Література:

1.Нестерак Януш Державна служба в Польщі: етапи становлення/Я Нестерак // Сучасна парадигма публічного управління [матеріали Міжнар. Наук.-практ. Конф. (17-18 жовтня 2019 р., м. Львів)] / за наук. Ред. К.е.н., доцента Стасишина А.В. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. – С. 155-158.

2. Концепція реформи місцевого самоврядування і територіальної організації Влади в Україні. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80.

3. Про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади) :Проектзакону.URL:http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?Pf3511=55812

4. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунальногогосподарстваукраїни.URL:http://www.minregion.gov.ua/wpcontent/ uploads/2018// Monitoring-Detsentralizatsiya-10.11.2018.pdf.

5.Маліновська О.Я., Терентій Х.М. Пріоритетні напрямки розвитку регіонів як інструмент стратегічного управління регіональною економікою / О.Я. Маліновська, Х.М. Терентій // Сучасна парадигма публічного управління [матеріали Міжнар. Наук.-практ. Конф. (17-18 жовтня 2019 р., м. Львів)] / за наук. Ред. К.е.н., доцента Стасишина А.В. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. – С. 305-308.

Стромчинська Т., *студент групи Ф-41,*
Тернопільський національний економічний університет
Науковий керівник: **Петрушка О. В., к.е.н.,**
доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія

МАТЕРІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ ЧЕРЕЗ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ

Соціальний захист безробітних є невід'ємною частиною державної політики усіх розвинутих країн.Соціальне страхування не лише захищає працюючих, а й слугує механізмом суспільних інвестицій, доходи від яких повертаються у вигляді покращення якості життя населення, стабільності суспільства, формування спонукальних мотивів до праці, освіти й підвищення кваліфікації. Воно стало важливим засобом досягнення соціальної злагоди в суспільстві, запобігання зниженню рівня бідності.Зародившись на межі XIX і XX ст., процес становлення страхування на випадок безробіття зайняв не одне десятиліття, і до кінця 1940-х років даний вид страхування став дієвим елементом національних систем соціального страхування.

В Україні страхування на випадок безробіття є невід'ємною складовою загальної системи соціального страхування і визначається як система прав та гарантів, яка надає матеріальне забезпечення, страхові виплати та страхові послуги застрахованим особам за рахунок коштів Фонду соціального страхування. На даний момент цей вид страхування у нашій країні розвивається у складному інституційному середовищі. Привертає до себе увагу значна кількість населення працездатного віку, яка не перебуває у стані економічної активності [1, с. 251]. При обмежених можливостях працевлаштування та низькій заробітній платі, частина працездатного населення віком 20-50 років працюють за межами України. Це призвело до поступового скорочення кількості економічно активного населення в Україні. Наприклад, у період з

2014 по 2017 рр. показник зменшився на 2,3 млн. осіб. За даними Мінфіну, рівень безробіття у I та II кв. 2019 року склали 9,6% та 8,8% відповідно. Найнижчий показник безробіття спостерігався у 2007 та 2008 рр. - 6,9%, а найвищий у 2000 р. - 12,4% [2].

Тому особливо актуальним стало питання боротьби з безробіттям, дослідження шляхів його подолання з урахуванням іноземного досвіду. Країни, які належать до економічно розвинених, регулярно розробляють, фінансують і виконують програми зайнятості, що враховують специфіку конкретної соціально-економічної проблеми.

Важливим напрямом дослідження сучасних тенденцій розвитку соціального страхування є оцінка діяльності головного страховика за цим видом страхування - Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. Основним джерелом статистичної інформації щодо діяльності вищезазначеного Фонду є затверджені Кабінетом Міністрів України бюджети на відповідний рік. Аналіз структури доходів бюджету Фонду за останні роки свідчить, що його дохідна частина формується в основному за рахунок страхових внесків, які складають понад 90% надходжень бюджету [3].

Що стосується видатків бюджету Фонду, то вони включають фінансування заходів активної (сприяння зайнятості) і пасивної (підтримання доходу) політики сприяння зайнятості. Зарубіжний досвід свідчить, що в країнах з розвинутою економікою переваги надаються фінансуванню заходів з підвищення зайнятості населення, тобто активних програм. В Україні основним пріоритетом є видатки фінансування матеріального забезпечення та соціальних послуг, тобто пасивні програми [4].

Підсумовуючи дослідження, відзначимо що:

- соціальний захист безробітних є важливою складовою загальної системи соціального страхування;

- чисельність економічно активного населення скорочується, притому кількість безробітних залишається більш менш сталою протягом досліджуваного періоду;

- доречним буде звернення до іноземного досвіду в питаннях боротьби з безробіттям та впровадження активних програм сприяння зайнятості.

Отже, загалом стан справ у соціальній сфері не є критичним, однак обсяги фінансування не відповідають сучасній економічній ситуації й потребам населення. Україна як соціальна держава має створити відповідні умови для підвищення матеріального забезпечення суспільства на рівні сучасних стандартів, задоволення його культурних потреб, гарантування особистої безпеки кожного громадянина та досягнення соціальної справедливості.

Література:

1. Петрушка О.В. Сучасний стан здійснення пенсійних виплат у межах універсального пенсійного законодавства. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 9, ч.1. С. 250-255.

2. Усар М., Іващенко А. Аналіз діяльності Фонду соціального страхування на випадок безробіття. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/10.pdf(дата звернення 07.11.19р.).

3. Савченко К. М. Тенденції розвитку соціального страхування на випадок безробіття. URL:http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2017/12.pdf(дата звернення 07.11.19р.).

4. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» URL: http://www.rada.gov.ua (дата звернення 05.11.19р.).

Обруч Г. В., *к.е.н.,*
ст. викладач кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ» В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Започаткування і впровадження в Україні ініціативи лібералізації ринків, на яких функціонують природні монополії, відбувається протягом останніх років. Зокрема такого роду зміни зафіксовано на валютному ринку, у сфері постачання послуг електроенергії, на ринках землі сільськогосподарського призначення і безпосередньо послуг залізничного транспорту. Однак, якщо у перших двох випадках створено законодавчий базис і фактично розпочато процеси лібералізації, то відкриття ринку землі для іноземного капіталу і забезпечення допуску приватних операторів до залізничної інфраструктури загального користування наразі лише активно обговорюється.

Відтак найбільш масштабного обговорення на сьогодні набуло питання поділу залізничного монополіста на окремі компанії за напрямами діяльності і безпосередньо перспективи лібералізації ринку залізничних перевезень. Сама ідея розділення АТ «Укрзалізниця» на бізнес-сегменти не є новою. Оскільки стратегією розвитку залізничного транспорту розкрито можливі варіанти поділу залізничної компанії. Так, у стратегії на 2017-2021 рр. передбачалося створення п’яти бізнес-вертикалей: вантажні перевезення і логістика; пасажирські перевезення; інфраструктура; послуги локомотивної тяги; виробництво і сервіс [1]. У свою чергу стратегія розвитку АТ «Укрзалізниця» на 2019-2023 рр. містить сценарій її поділу на чотири бізнес-сегмента, зокрема: вантажні перевезення і логістика; пасажирські перевезення; інфраструктура; виробництво і сервіс [2]. При цьому, важливим є той факт, що діюча стратегія розвитку залізничного транспорту не передбачає чіткого відокремлення послуг

локомотивної тяги, що наводить на думку про невизначеність питання лібералізації тяги і допуску до магістральних колій приватних операторів.

Як зазначається, ініціатива лібералізації ринку послуг залізничного транспорту набуде практичного впровадження у випадку прийняття нового закону про залізничний транспорт, в якому визначено створення нової моделі ринку залізничних перевезень, аналогічної європейським залізничним системам. Законопроект визначає вимоги, обов'язки і права оператора інфраструктури, перевізника, також основні вимоги до рухомого складу та основи діяльності операторів рухомого складу. Що стосується конкурентного ринку, то законопроект передбачає, що здійснювати перевезення пасажирів і вантажів можуть перевізники всіх форм власності, які забезпечують тяговий рухомий склад. Такого роду діяльність з перевезення пасажирів і вантажів підлягатиме ліцензуванню. При цьому, до будь-яких видів перевезень застосовуватиметься вільне тарифоутворення [3].

Доступ до залізничної інфраструктури буде надаватися перевізникам на недискримінаційній основі. Умовою такого доступу буде наявність сертифіката безпеки і / або сертифіката авторизації. При цьому інфраструктура загального користування залишається в державній власності, її експлуатацію і утримання здійснює оператор інфраструктури. Розвиток інфраструктури загального користування буде здійснюватися за рахунок інвестиційної складової в тарифі на обов'язкові послуги з доступу до інфраструктури. Передбачається, що нагляд за недискримінаційним доступом до інфраструктури загального користування забезпечуватиме Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері транспорту. Також однією з її функцій має стати регулювання тарифу на обов'язкові послуги доступу до інфраструктури загального користування [3].

Окрім цього, законопроект містить положення щодо врегулювання діяльності власників під'їзних колій; введення технічного розслідування залізничних транспортних пригод; встановлення правових основ технічного регулювання для забезпечення інтероперабельності (здатності залізничного

транспорту підтримувати безпечний рух); пропозиції щодо застосування нового підходу до забезпечення суспільно важливих перевезень [3].

Слід вказати, що ризикованість лібералізації ринку залізничних перевезень для залізничної галузі посилюється впливом притаманних їй внутрішніх загроз. Наразі АТ «Укрзалізниця» розвивається в умовах кризи, що виражається в негативній динаміці таких показників як: зниження частки компанії на транспортному ринку країни; падіння обсягів вантажних і пасажирських перевезень залізничним транспортом; посилення зношеності рухомого складу, скорочення його парку і зниження якісних показників його роботи; перевищення темпів списання рухомого складу над темпами його оновлення; погіршення стану залізничної інфраструктури; посилення проблеми неукомплектованості і дефіциту кадрів для експлуатаційної діяльності; збитковість пасажирських перевезень і відсутність компенсації державою здійснення перевезень пільгових категорій населення; погіршення фінансових результатів діяльності АТ «Укрзалізниця» та ін.

Зважаючи на ряд перелічених проблем, нині АТ «Укрзалізниця» не в змозі конкурувати з приватними операторами на ринку залізничних перевезень. Наявність інституційних, технічних, інфраструктурних, кадрових та іншого роду прогалин в системі управління залізничною компанією на тлі відкриття ринку для доступу приватних операторів призведе до поглиблення існуючих проблем розвитку залізничного транспорту і виникнення нових перешкод функціонування вітчизняної залізничної галузі. Останнє може призвести до суттєвих негативних наслідків для національної економіки загалом.

При цьому важливо зазначити, що допуск приватної тяги не вирішить назрілі питання з перевезення вантажів залізничним транспортом, і проблеми, що накопичилися в АТ «Укрзалізниця», пов’язані з низькою ефективністю і катастрофічним зносом рухомого складу. Основною загрозою виділяють ризик приватизації прибуткових видів діяльності і націоналізації збиткових видів перевезень. Експерти прогнозують, що в результаті допуску приватної тяги великі вантажовласники отримають преференції, а малий і середній бізнес

навпаки постраждає. Оскільки великі компанії матимуть змогу забезпечувати маршрутні відправки своїх вантажів, а для середнього і малого бізнесу виникне проблема з відправленням вантажів, викликана погіршенням фінансового становища АТ «Укрзалізниця» і поглибленням проблем із повагонними і груповими вантажними відправленнями. Також невирішеними залишаються питання щодо фінансування утримання та розвитку залізничної інфраструктури і джерела субсидіювання пасажирських перевезень [4].

Таким чином, здійснення лібералізації ринку залізничних перевезень потребує виконання таких умов: розділення монопольно регульованих і конкурентних сфер діяльності залізничного транспорту; забезпечення вільного і рівного доступу транспортно-логістичних операторів до залізничної інфраструктури; розроблення продуманого і детального плану лібералізації ринку послуг тяги; створення інституційних умов для розвитку інституту приватної власності у сфері локомотивної тяги; формування моделі взаємодії учасників ринку залізничних перевезень; встановлення правової відповідальності операторів ринку послуг залізничного транспорту; приведення у відповідність до ринкових вимог тарифної політики в залізничній галузі; урегулювання питання щодо інвестування процесів розвитку залізничної інфраструктури; вирішення питання стосовно субсидіювання пасажирських перевезень залізничним транспортом; забезпечення інноваційного оновлення виробничо-ремонтної бази; подолання проблем своєчасності і надійності матеріально-технічного забезпечення розвитку залізничного транспорту.

Література:

1 Стратегія розвитку ПАТ «Укрзалізниця» 2017-2021 роки. - *publications.chamber.ua: веб-сайт.* URL: http://publications.chamber.ua/2017/Infrastructure/Session_4_Vasilevskiy.pdf (дата звернення: 16.11.2019).

2 Стратегія АТ «Укрзалізниця» на 2019-2023 роки. *АТ «Укрзалізниця»: веб-сайт*. URL: https://uz.gov.ua/ (дата звернення: 16.11.2019).

3 ВРУ зареєструвала новий законопроєкт Про залізничний транспорт України. *event.promgruz.com: веб-сайт*. URL: https://event.promgruz.com/uarailways/2019/09/07/vru-zareiestruvala-novyi-zakonoproiekt-pro-zaliznychnyi-transport-ukrainy/ (дата звернення: 10.11.2019).

4 Ахметов и Жеваго – поддерживают. Кому еще станет лучше от железнодорожной реформы? *Ліга. Бизнес: веб-сайт*. URL: https://biz.liga.net/all/transport/article/ahmetov-i-jevago---podderjivayut-komu-esche-stanet-luchshe-ot-jeleznodorojnoy-refrmy (дата обращения: 14.11.2019).

Шушкова Ю. В., *к.е.н., доцент*
доцент кафедри державних та місцевих фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Технологічна модернізація – процес складний, комплексний, різновекторний, залежить від чисельних внутрішніх і зовнішніх чинників, факторів та умов. Диференціюються також й стратегічні орієнтири та підходи, методи, механізми, інструменти державної політики в частині її стимулювання і забезпечення в залежності від поточного етапу соціально-економічного розвитку, бюджетних та ресурсних можливостей, геоекономічного становища, якості інтелектуально-кадрового та кадрового потенціалу держави.

При дослідженні проблем державної політики забезпечення технологічної модернізації важливим моментом є, по-перше, розуміння актуальності та адекватності ситуації для здійснення відповідних якісних стратегічних і тактичних заходів; по-друге, селективність в організаційно-ресурсному забезпеченні державного регулювання та стимулювання інноваційно-технологічної активності. Мова йде про різні фази та типи економічного зростання, характерні для поточного етапу поступу національної економіки, і,

відповідно, доречність диверсифікації механізмів та інструментарію державного регулювання в залежності від зовнішньої та внутрішньої ситуації.

Слід зазначити, що ці аспекти в профільній економічній літературі досліджувалися. В підсумку їх узагальнення є підстави до певних висновків, які в ілюстративному вигляді набувають концептуально-прикладного змісту як на рис. 1. Так, на етапі економічного піднесення конкурентоспроможність національного господарства об'єктивно висока, що знижує доцільність надмірних інвестицій в інноваційні виробництва та інноваційну інфраструктуру.

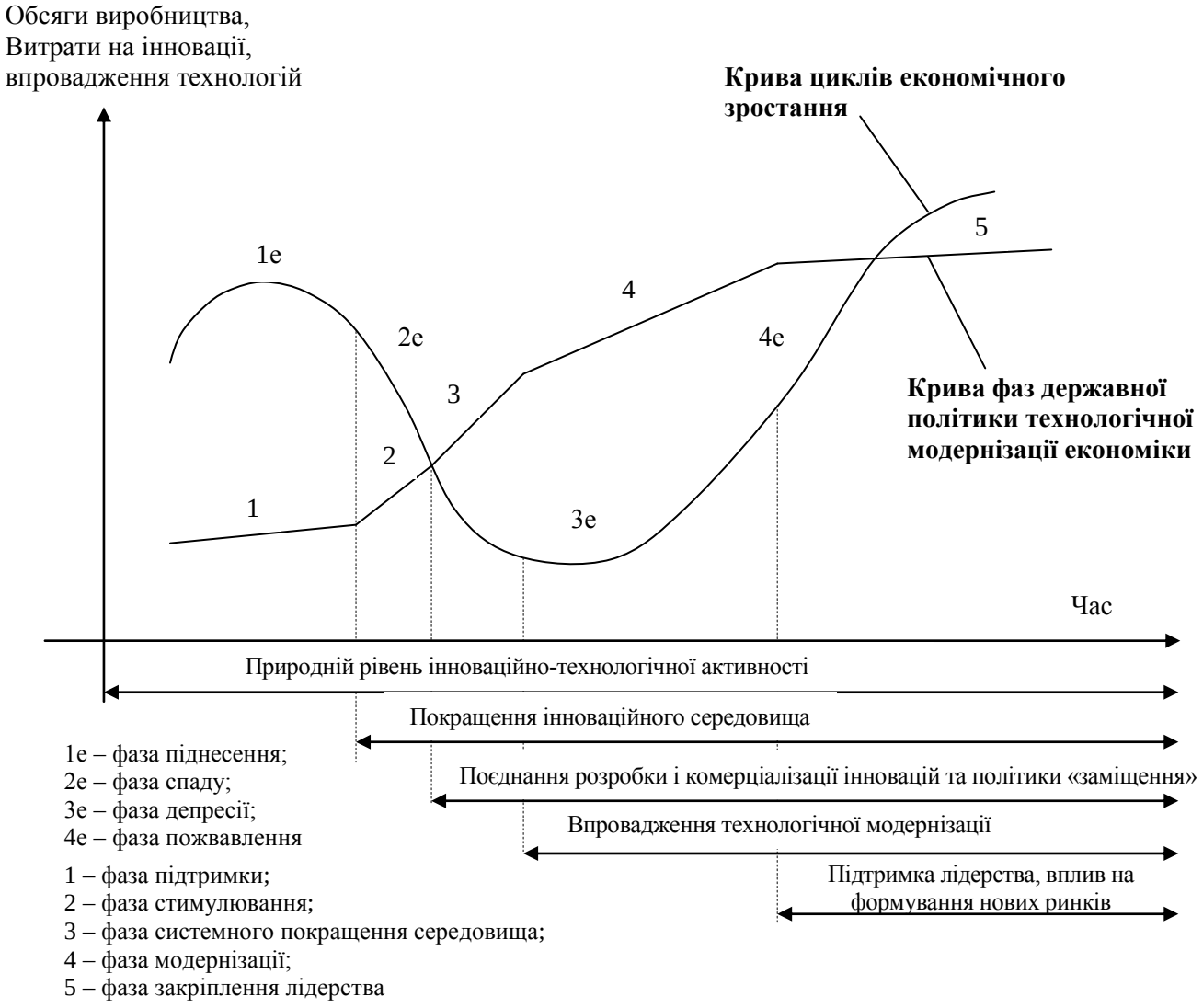


Рис. 1. Залежності політики технологічної модернізації та економічного зростання (авторська розробка)

Принаймні така активність більш схильна для приватного капіталу, а не

бюджетних витрат. На цій стадії доречним є забезпечення природного (але він також високий) рівня інноваційно-технологічної активності.

Коли для національної економіки характерна фаза спаду для держави актуалізується завдання уповільнення темпів скорочення обсягів виробництва, відновлення виробничо-експортного потенціалу, посилення конкурентних позицій валового національного продукту.

Вирішення цих завдань тісно корелює з державними видатками на стимулювання і нарощування обсягів інноваційної діяльності, використання її результатів у цілях підвищення інноваційності і технологічності реального сектора.

Такого типу завдання ще більше актуалізуються, коли економіка переходить в стадію глибокої депресії. Але парадокс ситуації в тому, що бюджетно-фінансовий потенціал на цій стадії об'єктивно слабкий, що не дозволяє впроваджувати масштабні національні інноваційні програми. Відтак, більш затребуваним стає максимальне спрощення умов і формування середовища з обмеженими трансакційними витратами і високим рівнем мотивації до інноваційної активності.

Власне, коли економіка переходить до стадії піднесення необхідний інноваційно-технологічний поштовх, що дозволив би у короткостроковому часовому періоді зміцнити конкурентні позиції вітчизняних виробників на внутрішньому та на зовнішньому ринках і стимулювати високі темпи подальшого нарощування обсягів виробництва.

Досягнення економічного піку знову переводить державні зусилля у сфері підтримки інноваційно-технологічної діяльності у природнє русло. Втім, тут важливо використати вже накопичений потенціал технологічної модернізації, зокрема набутий на стадії піднесення, та забезпечити інноваційне лідерство за ключовими товарно-сегментними позиціями на ринку. Більше того, важливо аби таке лідерство підтверджувалося й внеском у формування і задоволення принципово нових потреб, включно із розвитком нових ринків та ринкових сегментів.

Літератури:

1. Васильців Т.Г. Обґрунтування стратегічних напрямів, цілей та заходів державної політики реалізації потенціалу ІТ-сектору економіки України / Т.Г. Васильців, Р.Л. Лупак, Т.Ф. Штець // Підприємництво і торгівля. – 2018. – Вип. 23. – С. 56-63.
2. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія / Ю.В. Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2013. – 536 с.
3. Лібанова Е. М. Модернізація економіки України в контексті соціальних викликів / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1(15). – С. 24-38.

Olha Mulska, *PhD (Economics),*
Research Fellow,
Dolishniy Institute of Regional Research
of the National Academy of Sciences of Ukraine
Olha Levytska, *PhD (Economics),*
Senior Research Fellow,
Dolishniy Institute of Regional Research
of the National Academy of Sciences of Ukraine
Ulana Ivaniuk, *PhD (Economics),*
Assistant Professor of Department of Management of Organizations,
Lviv Institute of Interregional Academy of Personnel Management

DEVELOPMENT OF MIGRATION PROCESSES UNDER THE LABOUR MARKET TRANSFORMATION

Considering the phenomenon of migration as an open system of relations, formed under the market conditions and active struggle of the countries for resources,

in particular, the workforce, it is necessary to take into account the influence of various factors on the functioning of this system. Most of them concern social-labour and economic relations forming appropriate components of the environment. In this context, official employment with all social benefits, a part-time and informal employment, the various aspects of the workforce mobility, working conditions and remuneration, of course, create a socio-economic foundation for the environment of migration activity of the population requiring closer consideration. It is reasonable to apply factor analysis in studying migration processes under the labour market transformation since this method allows to find out the causal relationship between the variables and to identify the factors that have the greatest impact.

The main criteria for the selection of indicators were defined as follows: the availability of data collected by the State Statistics Service of Ukraine; the full coverage of the phenomena studied; the ability of indicators to reflect the simultaneous impact on both internal and external migration processes; the ability to compare the results of analysis in spatial terms.

While selecting the factors, the nature of their action was also taken into consideration. Thus, in the case of factor value increase, strengthening of the push environment driving migrants from the country is observed. Such an environment causes a catastrophic shortage of human resources in the national labour market (for example, in manufacturing sector). De-stimulating factors have an opposite effect – increase in their values leads to a decrease in migration processes. Accordingly, separate labour market factors stimulating and de-stimulating migration of the population are presented in Fig. 1 and 2.

In recent years, trends in employment growth, increase in worker inflow and in the average nominal wages in Ukraine have been evidenced by economic recovery, which in terms of migration activity can be assumed to be a factor in the return (reintegration) of migrants. At the same time, it is found that the unemployment rate in Ukraine for the period 2007-2017 increased from 6.4 to 9.5 per cent. The rate of involuntary part-time employment, which identifies destructive trends in the national labour market and limited employment opportunities, similarly changed: during the

period under review, the indicator increased 1.6 times compared to 2007 reaching 7.0 per cent in 2017.

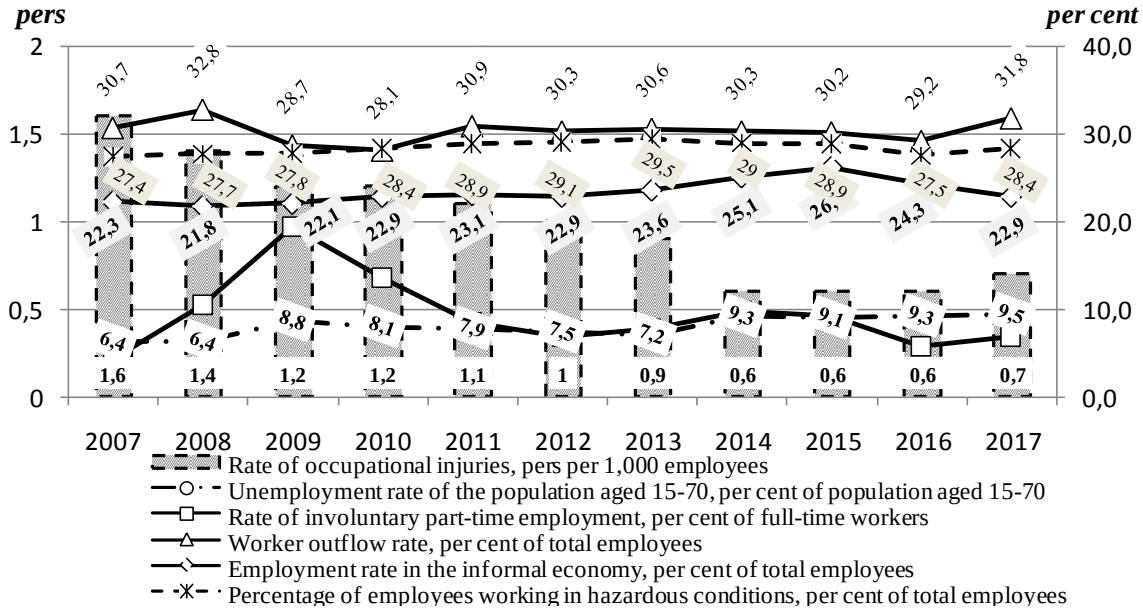


Figure 1 - Labour market factors stimulating migration of the population in Ukraine

Source: based on data [3]

The dynamics of worker mobility indicators in the labour market, in particular, the inflow and outflow of employees, changed little fluctuating within 22.5-32.8 per cent. Therefore, the labour market development in terms of these indicators is relatively balanced. However, the phenomenon of labour shadowing, which creates a labour deficit, is becoming more widespread. Thus, the share of Ukraine's population employed in the informal economy during the analysed period was steady at 22.0-24.0 per cent, except for a slight increase in 2014-2015. For persons who are employed in the informal sector and become a precariat (unprotected) employees, the environment is more favourable for migration than for those who are officially employed with basic social guarantees.

One of the negative aspects of social and labour relations in Ukraine characterizing working conditions is a high share of workers employed in hazardous occupations. According to official statistics in Ukraine, the percentage of employed

in such conditions has reached almost 30 per cent and has increased in recent years. For example, in Poland, the corresponding figure in 2017 was up to 10 per cent [1], which is evidence of the greater attractiveness of the Polish labour market to Ukrainian migrants.

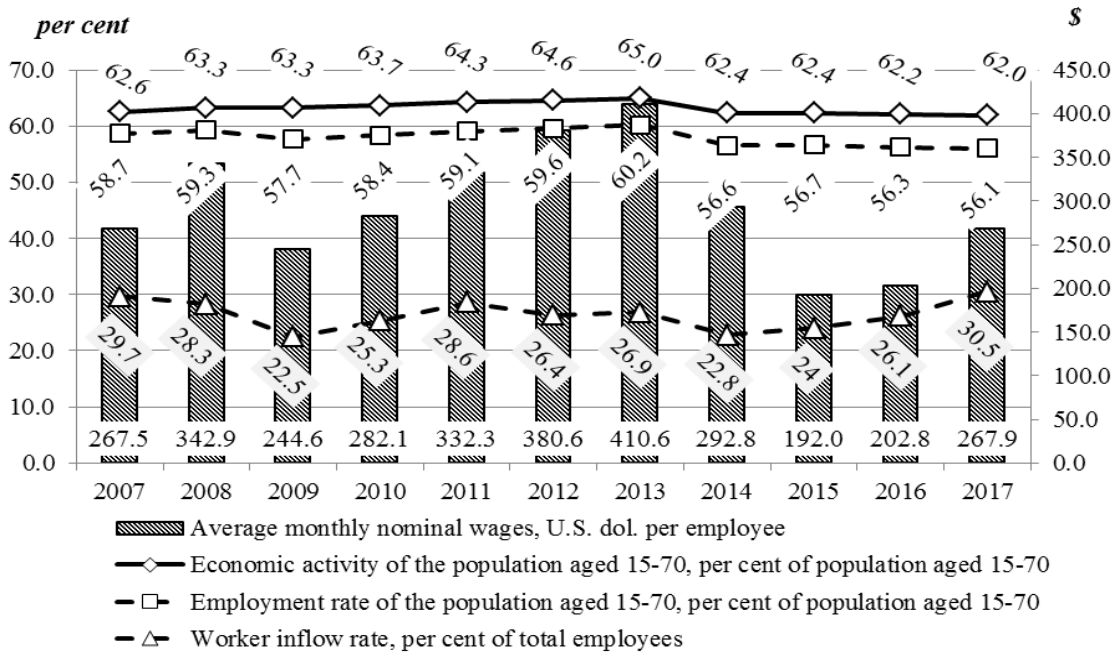


Figure 2 - Constraining factors of the labour market affecting migration in Ukraine

Source: based on data [3]

It is necessary to note that in Ukraine the average monthly nominal wages per employee in 2017 were the same as in 2007 (268 U.S. dol.). This is even though the average annual growth rate of consumer prices for the period 2007-2017 made up 14.5 per cent [2]. The income of the population is an important criterion for the standard of living, which as a result determines the opportunities for migration activity of the population.

It should be noted that the dynamics of the main indicators of officially registered Ukrainian migration (Fig. 3) testifies to the intensification of migration processes after 2014. The total migration increase during the period under review was positive, amounting to 11,997 people in 2017 (in 2011 there was 17,096 people) [3].

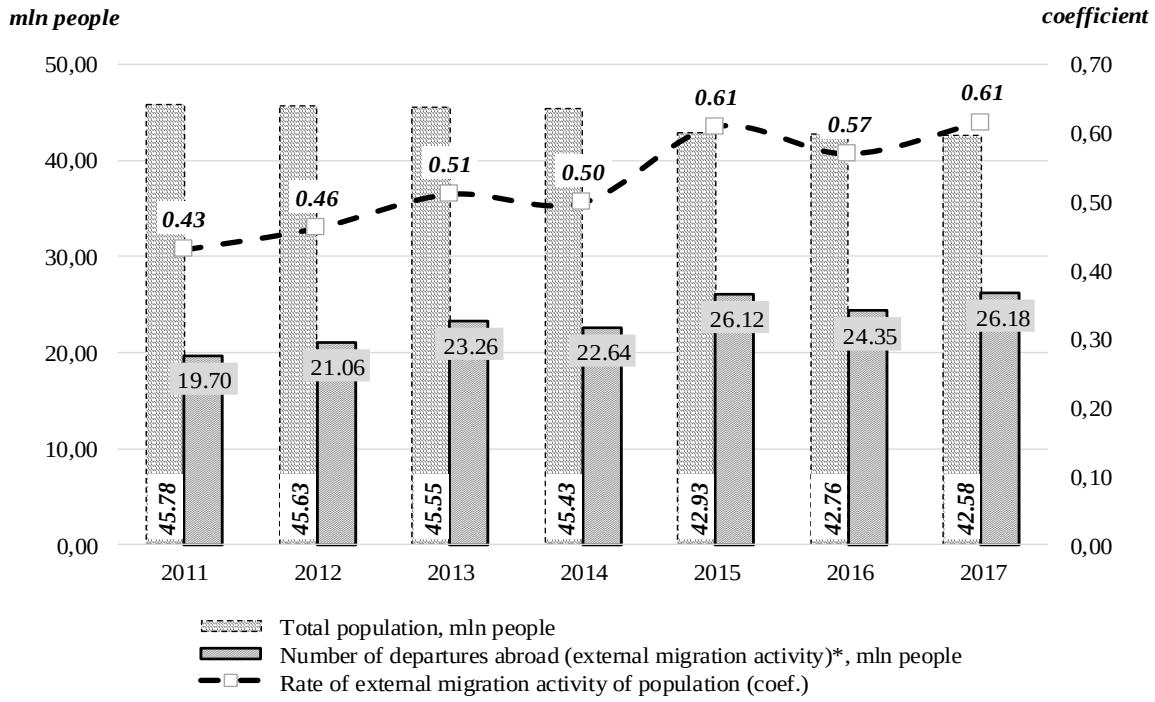


Figure 3 - Migration processes in Ukraine, 2011-2017

Note:

* Departures for the most visited countries: Australia, Belarus, Great Britain, Greece, Egypt, Israel, Spain, Italy, Moldova, Germany, UAE, Poland, Russia, Slovakia, Turkey, Hungary, Czech Republic

Source: based on data [3; 4]

A major problem of the analytical and information support of migration research in Ukraine is lack of data concerning the scope of Ukrainian labour migration. In such case, it is expedient to consider the general migration activity, which includes tourist, private and business trip based on data from the Migration Profile of Ukraine. It is suggested to calculate the coefficient of migration activity of the population as a ratio of the number of departures of Ukrainian citizens abroad to the total permanent population in Ukraine. By calculation it is defined that the coefficient (rate) of migration activity of the population increased from 0.43 to 0.61 during 2011-2017. The insignificant slump of the index was observed only in 2014 and 2016. Although, the absolute and relative values of migration activity have risen since 2014 when a military-political conflict and general destabilization began in Ukraine.

For verification of hypothesis about the dependence of the intensity of migration processes in Ukraine on the transformation of the labour market conditions, it is necessary to perform a mutual cross-correlation comparisons and verification of results of the analysis using coefficients of statistical significance (table. 1). This method of research, based on quantitative and quality parameters of the labour market and employment conditions in Ukraine for 2011-2017, determine defining character and force of influence of each factor on the level of migration activity of the population.

Table 1 – The results of estimation of reliability of cross-correlation analysis

Factors	***r***	R^2	***t*-test**	***p***
Worker inflow rate, *per cent of total employees*	0.0304	0.0009	0.0680	0.9484
Worker outflow rate, *per cent of total employees*	0.0394	0.0016	0.0882	0.9332
Rate of involuntary part-time employment, *per cent of full-time workers*	-0.2058	0.0423	-0.4701	0.6580
Employment rate in the informal economy, *per cent of total employees*	0.4227	0.1787	1.0430	0.3448
Percentage of employees working in hazardous conditions, *per cent of total employees*	-0.4641	0.2153	-1.1714	0.2942
Unemployment rate of the population aged 15-70, *per cent of population aged 15-70*	0.6978	0.4869	2.1783	0.0813
Average monthly nominal wages, *U.S. dol. per employee*	-0.7151	0.5114	-2.2874	0.0709
Employment rate of the population aged 15-70, *per cent of population aged 15-70*	-0.7291	0.5316	-2.3821	0.0630
Economic activity of the population aged 15-70, *per cent of population aged 15-70*	-0.7482	0.5598	-2.5215	0.0531
Rate of occupational injuries, *pers per 1,000 employees*	-0.7849	0.6161	-2.8328	0.0366

Notes: r is the correlation coefficient, R^2 is the determination factor, *t*-test is the Student test and *p* is the significance level. Calculated in Statistica 7 by the authors.

Source: based on data [3; 4]

The analysis distinguishes three groups of factors that have insignificant ($r<0.29$), moderate ($0.30<r<0.69$) and high ($0.70<r<1.0$) influence on a dependent variable. To the first group of factors that have insignificant influence on the level of migration of the activity of population in Ukraine, both stimulating factors and de-stimulating factors, in particular, worker outflow/inflow rate and rate of involuntary

part-time employment. A group with a moderate influence includes those factors, which characterize the employment rate in the informal economy, the percentage of employees working in hazardous conditions and the unemployment rate of the population aged 15-70. Close correlation between the third-group factors (average monthly nominal wages, employment rate and economic activity of the population aged 15-70, rate of occupational injuries) and migration activity of the population is explained by emigrant moods (intensions), most frequently depending on the level of remuneration and, accordingly, on employment conditions.

The rate of migration activity of the population is formed as a result of the national employment policy. In this connection, any changes in the labour market affect the migration processes, in particular, the intensity of labour migration in Ukraine. Therefore, it is necessary to assumed that the increase of efficiency of the policy for creating jobs with high remuneration will provide the improvement of the labour market conditions in Ukraine, and consequently the migration activity of the population will become more tourist than labour.

Thus, transformations in the national labour market are related to its shadowing, disbalance, precarious employment, devaluation of human labour and lag behind the world labour standards. The labour market and employment conditions in Ukraine are important factors in the formation of migration intentions of the population, which predetermine intensification or constraint of migration processes.

References

1. Rynek pracy: Zatrudnieni w warunkach zagrożenia wg grup i nasilenia. Bank Danych Lokalnych GUS w Polsce. URL: https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/wymiary

2. Ministry of Finance of Ukraine. Database of Inflation Index in Ukraine. 2019. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/

3. State Statistics Service of Ukraine. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

4. Migration Office of Ukraine. Migration Profile. 2011-2017. URL: https://dmsu.gov.ua/diyalnist/monitoring-migraczijnix-proczesiv/migraczijnij-profil.html

Блохін П.В., *аспірант*
Міжнародного університету фінансів

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Національна безпека є найбільш об'ємною та багатоплановою характеристикою, оскільки життєдіяльність суспільства охоплює значну кількість сфер у кожній з яких формується ряд небезпек та ризиків, які загрожують нормальній життєдіяльності суспільства. Систему національної безпеки формують такі напрями, як: економічний, політичний, соціальний, військовий, інформаційний, інтелектуальний, технологічний, економічний, демографічний та ін., що забезпечуються сукупністю інститутів і установ, які спеціально створені в країні і наділені відповідними функціями захисту національних інтересів України [1].

Безумовно, що найбільш важливою з точки зору економічного прогресу та забезпечення миробудівної функції національної безпеки виступає економічна безпека. На практиці виділяють такі основні елементи економічної безпеки як: економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю національних ресурсів, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у сфері міжнародній торгівлі; стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів; здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни [2, с.129-133].

Сформовані елементи економічної безпеки дозволили виділити декілька

найбільш ймовірних характеристик економічної безпеки [3, с.39-42]:

- стійкість та стабільність, протидія внутрішнім і зовнішнім загрозам, під якими розуміємо міцність і надійність зв'язків між елементами економічної системи, стабільність економічного розвитку держави, стійкість до стримування та знешкодження дестабілізуючих загроз;
- економічна незалежність, що характеризує, насамперед, можливість для будь якого суб'єкта економічної безпеки самостійно приймати і реалізовувати стратегічні економічні та політичні рішення для розвитку, можливість використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення стабільності та розвитку;
- самовідтворення та саморозвиток, що передбачають створення необхідних умов для ведення ефективної економічної політики та розширеного самовідтворення, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на світовій арені;
- національні інтереси, що визначають спроможність національної економіки захищати національні економічні інтереси.

У цьому контексті, однією з найважливіших функцій держави є забезпечення економічної безпеки, як важливої складової економічної політики держави щодо підтримання національних інтересів. Забезпечення високого рівня економічної безпеки є гарантією незалежності країни, її стабільності.

Таким чином, поняття національної безпеки потрібно розглядати в більш широкому діапазоні, а саме: оцінювати життєздатність економіки, її надійність, міцність, враховуючи при цьому реальні і потенційні внутрішні і зовнішні загрози. Виходячи з вище сказаного, можна впевнено зазначити, що забезпечення економічної безпеки відноситься до найважливіших національних пріоритетів, у той же час економічна безпека займає вагоме місце поряд з такими ключовими складовими національної безпеки як обороноздатність країни, соціальний мир в суспільстві та захист від екологічних катастроф [4, С.395 - 400].

Оцінюючи високо актуальність вищезгаданих проблем безпеки важливо

Таблиця 2

Збалансовані заходи забезпечення економічної безпеки держави

Основні заходи	Рівень управління	
	Загальнодержавний	Регіональний
Інформаційно-аналітичні заходи		
Моніторинг вразливості економічних інтересів	Моніторинг загроз економічних інтересів	Моніторинг рівнів соціально-економічного розвитку
Поточна і прогнозована оцінка економічного розвитку	Система показників оцінки економічного розвитку	Система показників оцінки економічного розвитку регіону (адміністративної області)
Заходи регулятивного впливу		
Вдосконалення нормативно-правової бази у здійсненні інституційних перетворень	Прийняття законів, Кодексів, Указів, Постанов, що гарантують захист суспільних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз.	Прийняття постанов органами місцевого самоврядування
Попередження виникненню критичних чинників та загроз національній безпеці	Загальнодержавний, галузевий, регіональний	Регіональний, районний, міський рівень
Заходи прямої дії		
Державне регулювання регіонального розвитку	Розробка і реалізація цільових програм соціально-економічного розвитку регіонів	Участь у реалізації державних цільових програм соціально-економічного розвитку регіонів і залученні позабюджетних коштів
Протидія носіям загроз інтересам країни	Удосконалення фінансової системи, лобіювання інтересів вітчизняного виробника на міжнародному ринку, вирівнювання на рівні максимуму рівня регіонального економічного розвитку	Підвищення економічної, соціальної і бюджетної ефективності управління регіоном (адміністративною областю)

Джерело: складено автором на основі [5]

розуміти, що кожна складова економічної безпеки повинна бути збалансованою, а порогові значення її рівня мають бути достатніми для здійснення ефективної протидії загрозам, що виникають (Табл. 2).

Отже, економічна безпека виступає найважливішим елементом національної безпеки. Не дивлячись на значну наукову дискусію у цій площині, з впевненістю можна сказати, що її включення в економічну життєздатність українського суспільства обумовлюється використанням всього потенціалу країни.

В наш час виникає багато суперечностей та інтеграційних тенденцій, саме тому важливим і пріоритетним лишається вирішення проблеми економічної безпеки держави, яка є основою забезпечення її суверенітету, обороноздатності, підтримання соціальної благополуччя суспільства, конкурентоспроможності держави та входження країни в систему світової економіки. На превеликий жаль, ні в нормативній базі, ні в науковій літературі не має єдиного розуміння суті економічної безпеки та визначення її складових. Саме ці суперечності є підґрунтям для подальших досліджень та наукових розробок у цій сфері.

Література:

1. Лекарь С.І. Поняття та зміст економічної безпеки / С.І. Лекарь // Форум права. - 2012. - № 2. - С. 399 - 402.

2. Малишко В.М. Актуальні проблеми економічної безпеки в системі національної безпеки України / В.М. Малишко // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. - 2015. - № 4. - С. 129 - 133.

3. Скорук О. Економічна безпека держави: сутність, складові елемента проблеми забезпечення // Науковий вісник Ужгородського національного університету: Сер.: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / Голов. ред. М.М. Палінчак. — Ужгород: Видавничий дім "Гельветика", 2016. - Вип. 6. Ч. 3. - С. 39 - 42.

4. Шайдоров О.І. Економічна безпека в системі національної безпеки / О.І. Шайдоров // Університетські наукові записки. - 2011. - № 4. - С. 395 - 400.

5. Стеценко С.П. Економічна безпека: сутність і структура / С.П. Стеценко // Інвестиції: практика та досвід. - 2013. - № 24. - С. 104 -106.

Литвиненко І. С., *аспірантка,*
кафедра менеджменту та інновацій,
Міжнародний університет фінансів

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Цифровізація охоплює широкий спектр нових застосувань інформаційних технологій у бізнес-моделях та продуктах, що трансформують економіку та соціальну взаємодію. Цифровізація - це як стимулятор, так і руйнівник бізнесу.

Відсутність загальновизнаного визначення поняття «цифрова економіка» або «цифровий сектор» і відсутність галузевої та виробничої класифікації для Інтернет-платформ та пов'язаних із ними послуг є перешкодою для вимірювання цифрової економіки. Цифровий сектор охоплює основні напрямки діяльності з оцифрування, ІКТ-товарів (товари інформаційних та комунікаційних технологій) та послуг, онлайн-платформ та таких функцій, як підтримка платформи [1].

«Цифрова економіка» іноді вузько визначається як онлайн-платформи, і діяльність, що зобов'язана своїм існуванням на таких платформах, але в широкому сенсі всі види діяльності, що використовують оцифровані дані, є частиною цифрової економіки: у сучасній економіці - вся економіка. Якщо визначити за допомогою оцифрованих даних, то цифрова економіка могла б охопити величезну, розсіяну частину більшості економік, починаючи від сільського господарства донауково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР).

Цифровізація - це процес перетворення аналогової інформації в цифровий формат. У більш широкому суспільному контексті цифровізація визначається як економічна та соціальна трансформація, викликана масовим прийняттям

цифрових технологій для генерування, обробки, обміну та трансакції інформації. Цифровізація ґрунтується на розвитку технологій мережевого доступу, напівпровідникових технологій та інженерії програмного забезпечення. Вона використовує ефекти переливу, що виникають внаслідок їх використання (загальні платформи для розробки додатків, електронний ряд послуг, електронна комерція, соціальні мережі та доступність онлайн-інформації) [2].

Щоб досягти значного впливу, цифровізація повинна бути широко розповсюдженою в межах економічної і соціальної структури даної нації. Щоб це сталося, її потрібно прийняти на трьох рівнях: 1.використання окремими людьми; 2. використання економічними підприємствами та товариствами; 3. використання вбудованими в процеси країнами виробництва товарів та послуг, що покладаються на надання державних послуг.

Цифровізація повинна відповідати декільком умовам:

- Вона має бути доступною, щоб сприяти масштабному впливу.
- Крім того, вона повинна бути всюдисущою (охоплювати більшість національного населення, територію) і доступною через декілька фіксованих та мобільних пристроїв для передачі голосу та даних.
- Надійною, забезпечуючи достатній потенціал для доставки величезної кількості інформації за адресою.
- Швидкою, яка не перешкоджає їх ефективному використанню.

Забезпечення цифровізації повинно охоплювати перехід до суспільств, що інтенсивно розвиваються з цифровими технологіями, декілька наборів метрик, що фіксують не тільки проникнення технології, але й її використання для того, щоб зрозуміти повний вплив оцифрування [3].

Для цього був складений індекс, розроблений на основі шести загальних складових: доступність; інвестиції в інфраструктуру; доступ до мережі; потужність; використання; людський ресурс. Ці компоненти охоплюють 24 підпоказники [4] (табл. 1.1).

Індекс побудований на шести однаково зважених компонентах, які

складають шлях розвитку до цифрового суспільства. Пропускна здатність мережі або, як зазвичай згадується, швидкість, за визначенням, є важливою для мережевого доступу. Прості додатки, такі як використання голосу та електронної пошти, вимагають основної швидкості доступу, але інші (мультимедійні та відеопрограми, хмарні послуги тощо) залежать від більшої швидкості. Ефективно цифровізація вимірюється також за швидкістю мережі.

Таблиця 1.1 - Показники та підпоказники індексу цифровізації

Показники	**Компоненти**	**Підкомпоненти**
Доступність	Вартість перебування на постійній лінії з урахуванням ВВП на душу населення	Житловий фіксований тариф (трихвилинний дзвінок на номер фіксованої лінії за піковою ставкою) з урахуванням ВВП на душу населення
		Плата за з'єднання зі стаціонарною фіксованою лінією, скоригована за ВВП на душу населення
	Мобільна стільникова вартість з урахуванням ВВП на душу населення	Тариф передплаченого мобільного зв'язку (дзвінок за одну хвилину від нетто за піковою ставкою) з урахуванням ВВП на душу населення
		Плата за одноразове підключення за мобільний стільниковий телефон з урахуванням ВВП на душу населення
	Фіксована вартість широкосмугового доступу до Інтернету скоригована для ВВП на душу населення	Щомісячна ціна на фіксовану широкосмугову мережу з'єднання
Надійність інфраструктури	Інвестиції на одного абонента телекомунікацій (мобільний, широкосмуговий та стаціонарний)	Мобільна інвестиція на одного абонента телекомунікацій
		Інвестиції в широкосмуговий зв’язок на одного абонента телекомунікацій
		Інвестиція у фіксовану лінію на одного абонента телекомунікацій
Доступ до мережі	Проникнення в мережу	Фіксоване широкосмугове проникнення на домогосподарство
		Проникнення мобільного телефону
	Інші показники проникнення та покриття інфраструктури	3G / 4G проникнення
		Мобільне широкосмугове проникнення
		Проникнення населення в ПК
		Охоплення мобільної стільникової мережі
Потужність	Міжнародна пропускна здатність Інтернету	Міжнародна пропускна здатність Інтернету (кбіт / с)
	Широкосмугова швидкість	Широкосмугова швидкість (пік Мбіт / с, середній Мбіт / с)
Використання	Інтернет-роздріб	Інтернет-роздріб як відсоток від загальної кількості роздрібної торгівлі
	Електронний уряд	Індекс веб-вимірювань ООН

	Особи, які користуються Інтернетом	Відсоток осіб, які користуються Інтернетом
	Неголосові послуги як відсоток бездротового ARPU	Неголосові (дані, повідомлення, VAS) витрати як відсоток бездротового ARPU
	Відвідувачі соцмереж	Унікальна кількість відвідувачів соціальної мережі в місяць на душу населення
	Використання SMS	Використання SMS на абонента
Людський ресурс	Інженери	Інженери у відсотках від загальної кількості населення
	Кваліфікована праця	Робоча сила з більш ніж вторинною освітою у відсотках від загальної праці

Як тільки технічні вимоги будуть створені, доступні, всюдисущі, надійні та швидкісні, мережі обслуговуватимуть приватних осіб та фірми. Важливість цієї інфраструктури випливає з повсякденна діяльність та залежить від програм, якими реально користуються люди. Послуги можуть надавати інформацію активним та пасивним користувачам. Наприклад, відгуки користувачів, опубліковані в інформаційні портали являють собою пасивний режим пошуку інформації. Інші послуги вимагають активного залучення, наприклад, блоги, соціальні медіа, покупки в Інтернеті чи додатки електронного урядування. Всі ці параметри цифровізації утворюють поняття зручності використання. Просто існування мереж і терміналів (мобільних телефонів, планшетів, ноутбуків, зчитувачів, комп'ютерів або серверів) недостатньо. Юзабіліті перетворюють «фіктивні файли» в змістовні елементи нашого життя.

Нарешті, люди є ключовими у формуванні соціальних перетворень. Рівень освіти кожного суспільства, його віра та переконання мають істотний вплив на онлайн-культуру, яку вона створить.

Хоча частини онлайн-елементів глобалізуються, програмами, які впливають на людей, зазвичай є місцеположення та цільова більшість. Тому технічна майстерність є важливою метрикою здатності людей включати цифрові послуги у своє життя та бізнес.

Ці шість елементів у поєднанні формують шлях прийняття до соціальної цифровізації. Вони складаються з декількох підкомпонентів, які дозволяють поширювати їх вплив на кожен шар. А далі детальний аналіз елементів.

Перший крок у цьому процесі визначається здатністю до отримання

деякого доступу до мережі. «Мережевий доступ» включає показники охоплення та проникнення в два однаково зважені підкомпоненти. Недостатнє охоплення та рудиментарне охоплення мережі часто є перешкодами для процесу цифровізації. Доступність обчислюється відносними витратами всіх базових інфраструктур. У цьому контекстні, плата за послуги мобільної та широкосмугової послуги розглядається разом із платою за з'єднанням. Кожному з компонентів (стаціонарний, мобільний та широкосмуговий) надається однакова вага для неоднорідності вибірки та різного прийняття в різних соціально-економічних умовах.

Література:

1. International Monetary Fund Washington, "Measuring the digital economy", (February 2018)

2. Using a digitization index to measure the economic and social impact of digital agendas - Raul Katz, Pantelis Koutroumpis and Fernando Martin Callorda VOL. 16 NO. 1 2014

3. Defining and Measuring the Digital Economy [Working Paper] Kevin Barefoot, Dave Curtis, William Jolliff, Jessica R. Nicholson, Robert Omohundro (3/15/2018)

4. Nadim Ahmad and Paul Schreyer, "Measuring GDP in a Digitalized Economy," OECD Statistics Working Papers, 2016/07(2016).

Педько А.Б., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України
Губаренко Л.М., *ст. викладач*
кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України

АНАЛІЗ СТАНУ ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА ТРАНСФОРМАТОРІВ

Промисловий сектор України вже тривалий час знаходиться у стадії стагнації. Спостерігається суттєвий спад виробництва, який повільно, але впевнено веде до зменшення як абсолютних, так і вартісних показників за ключовими галузями промисловості. Структурні зрушення в промисловості також мають переважно негативний характер. Аналіз галузевої структури промисловості України за період 1990 – 2017 рр. свідчить про суттєве зменшення частки продукції машинобудування з 30,5 до 6,4% [1, 2].

Незважаючи на загальний спад виробництва продукції машинобудування, у деяких галузях і сегментах машинобудівного комплексу спостерігаються певні позитивні тенденції. Серед таких галузей варто виділити електротехнічну промисловість.

Сьогодні на світовому ринку електротехнічної продукції представлені: електрогенератори, трансформатори, електродвигуни, високовольтні опори, радіоелектронна апаратура, світлотехнічне та електротермічне обладнання.

Дослідники виділяють чотири галузі (сегмента) електротехнічної промисловості:

– електротехнічне машинобудування – виробляє електродвигуни, електрогенератори, трансформатори, конденсатори;

– кабельно-провідникова промисловість – виробляє кабелі, проводи сильного та слабкого струму, шнури;

– електроламповa промисловість – виробляє освітлювальні лампи розжарювання, люмінесцентні, світлодіодні(LED) та ртутно-кварцеві лампи;

– електроізоляційна промисловість – виробляє ізолятори зі скла й кераміки.

У структурі продукції електротехнічної промисловості майже 80% припадає на електротехнічне машинобудування, в складі якого заслуговує уваги галузь трансформаторобудування. Обсяг виробництва і збуту продукції трансформаторобудування у світі нині становить приблизно 15 млрд $. Близько двох третин цієї суми припадає на силові трансформатори.

Лідируючу позицію з виробництва трансформаторів займають США, де щорічний обсяг виробництва сягає більше 4 млрд $. Зокрема, частка фірм General Electric і Westinghouse становить близько1/3 всієї трансформаторної продукції у світі. Щорічно цими фірмами виробляється близько100 млн кВА трансформаторів на суму приблизно 3 млрд $. На другому місці знаходиться Японія (фірми Hitachi, Toshiba, Fuji, Mitsubishi), де щорічний обсяг виробництва сягає більше 1,5 млрд $. У Західній Європі основними виробниками трансформаторів є Великобританія, Італія, Франція, Німеччина. Фірми цих країн випускають устаткування практично всіх класів напруги і потужності. Найбільші виробники трансформаторів в Європі – концерн ABB (ASEA-Brown Bovery), об’єднання Trafo-Union, General Electric-Alstom, Jeumont-Schneider, Ansaldo, NEI, Hawker Siddeley. Найбільший завод в Європі знаходиться в Нюрнберзі і належить об’єднанню Trafo-Union, який має можливість виробляти на рік понад 40 млн кВА трансформаторів [3].

Щодо країнСНД, то основними виробниками трансформаторів є: Московський електрозавод, Тольяттінський трансформаторний завод, «Уралелектроважмаш», Біробіджанський трансформаторний завод, Мінський трансформаторний завод.

В Україні трансформатори виробляють ПрАТ «Запоріжтрансформатор», ПрАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів», ПрАТ «Завод малогабаритних трансформаторів» (м. Запоріжжя), ПАТ «Укрелектроапарат» (м. Хмельницький). Цілком зрозуміло, що вітчизняні виробники не можуть

конкурувати з лідерами світового трансформаторобудування за обсягами виробництва і реалізації продукції.

Чистий дохід від реалізації продукції основних виробників трансформаторів наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Чистий дохід від реалізації продукції основних виробників трансформаторів в Україні

Назва підприємства	Виручка від реалізації продукції, тис. грн			
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
ПрАТ «Запоріжтрансформатор»	1365102	1095288	2352247	2311462
ПрАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів»	25557	760	533	10864
ПрАТ «Завод малогабаритних трансформаторів» (м. Запоріжжя)	20564	21374	17815	34489
ПАТ «Укрелектроапарат» (м. Хмельницький)	769940	501278	382031	576795

Складено за даними [4]

Дані табл. 1 свідчать про зниження чистого доходу у лідера ринку – ПрАТ «Запоріжтрансформатор» на тлі позитивної динаміки чистого доходу від реалізації продукції решти підприємств вибірки. Привертає увагу той факт, що після глибокого спаду виробництва в 2015–2016рр., у 2017р. Відновив роботу ПрАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів». Два інших підприємства вибірки (ПрАТ «Завод малогабаритних трансформаторів», ПАТ «Укрелектроапарат») у 2017р. порівняно з 2016р. Значно наростили обсяги реалізації – на 93% і 51% відповідно.

Отже, електротехнічна галузь вітчизняного машинобудування перебуває в дуже складному становищі. Попри певні позитивні зрушення, пов’язані переважно із відкриттям нових закордонних ринків збуту й активністю іноземних гравців на українському ринку, загальний стан галузі є нестійким і малопрогнозованим. У цій сфері, як і в українській економіці у цілому, явно

бракує продуманих рішень, націлених на відновлення повноцінної роботи галузі і зміцнення її конкурентних позицій.

Література:

1. Комплексні статистичні публікації «Україна у цифрах». Стат. збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_ukr_zb.htm.

2. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010-2017 роках. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm

3. Кобєлєва Т.О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку. Вісник НТУ «ХПІ». 2011. № 26. С. 34–43.

4. Фінансова звітність підприємств. URL: https://smida.gov.ua

Ченцова Ю.П., *доцент*
кафедри економіки та менеджменту,
Західнодонбаський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
Слинько О.Ю., *доцент*
кафедри економіки та менеджменту,
Західнодонбаський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

СПІВВІДНОШЕННЯ МОРАЛІ І БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Мораль – це найважливіша духовна основа будь-якого суспільства. Це уявлення про добро, зло і справедливість, у тому числі принципи суспільної поведінки, які визначають слушність або неприпустимість тих чи інших вчинків, довіру до інших людей та передбачення їхніх дій. Йдеться про забезпечення діяльності й тим самого існування суспільства. Джерелом моральності є культура – подолання зла творчістю. Англійський філософ Бентам Ієремія зауважив, що мораль «у найзагальнішому розумінні – це вчення про мистецтво направляти дії людей таким чином, аби виробляти найбільшу суму щастя».

Мораль – засіб виживання та розвитку суспільств, який виник внаслідок групового добору і культурної еволюції. Це і є неспростовним аргументом на користь моралі.

Бізнес - дуже складний вид людської діяльності з багатющим арсеналом стратегічних і тактичних прийомів, що направлений на роботу грошей, одержання прибутку. Бізнесмени, даючи визначення бізнесу, використовують такі поняття, як: «наука», «мистецтво», «вибір можливого», «інтелектуальна гра», «імпровізація», «надбання», «таємниця», «спосіб мислення», «шкала цінностей», «ділові споріднені зв'язки», «капітал», «цинізм», «нещадна», «реалізм», «ризик - повернення коштів», «трудоголізм», «доля», «випадок». Мета бізнесу - знайти потребу та її задовольнити, тобто робота на споживача та збільшення прибутку. Суть бізнесу - швидкий обмін грошей на товар, а товару на гроші.

У більшості мислячих співгромадян чітко сформоване уявлення про людей, що займаються бізнесом, як про злочинців у своїй більшості: у країні, мовляв, не створено умов для чесного ведення приватного бізнесу й тільки за допомогою «лівих» механізмів можна зібрати своє невелике багатство та одержати можливість користуватися благами життя. Дійсно, тільки останнім часом, з початком видимого реформування всіх галузей нашого життя, стало можливим без лицемірства вживати ці два поняття - мораль і бізнес - у парі. Але чому дотепер навіть однозначно корисні проекти залежать найчастіше від прихильності якоїсь особи?

У бізнесі, як і в житті, модель ідеальних відносин не вдається побудувати навіть в окремо взятій країні. Порочність - характерна властивість людської природи, згладжувати й приборкувати пороки - функція культури, однією зі складових якої є система писаних і неписаних законів (людині вигідно бути гарною), іншою - релігія, мораль (людина сама собі закон). У демократичних країнах проблему чесного бізнесу вирішували двісті років і так і не вирішили до кінця.

Проте, на нашу думку, бізнес і мораль сполучити можливо. І не тому, що в промислових і фінансових босів раптом прокинеться совість, а тому, що згодом вони (їхні діти, онуки) переконаються в тому, що чесні й відкриті відносини в бізнесі набагато вигідніше, ніж обман.

Законодавча база дозволяє боротися з порушеннями правил підприємництва, тому справа не стільки в законах, скільки в їхньому невиконанні. Вважаємо, що відповідальність бізнесу перед суспільством в тому, щоб чесно й законно вести свої справи. Сьогодні це сама хвороблива проблема підприємництва. На нашу думку, бізнес дуже погано виконує свої функції в рамках закону та існуючої суспільної моралі. Це стосується як найбільших компаній, так і самих дрібних ринкових торговців.

Було б набагато простіше міркувати про мораль і бізнес, якби існувало єдине для всіх визначення цих понять. Але ці питання були й продовжують залишатися вічними, тобто нескінченно спірними.

Улітку 1994 року була прийнята Декларація про ділову етику Великого бізнесу. Президент «Кенона» Рюзабуро Каку, визначаючи загальний зміст Декларації, сказав, що «вона відповідає японській традиції «Кесей», відповідно до якої, мірою всіх речей служить людина, що є самоціллю, а не засобом на службі в інших».

Декларація ділової етики - це великий документ. У Вступі до нього сказано, що він «опирається на два основних етичних ідеали, один із яких означає спільне життя й роботу на загальне добро, при тому, що співробітництво й взаємне процвітання співіснують зі здоровою й чесною конкуренцією, а другий виражає поняття людського достоїнства й має на увазі святість і самоцінність кожної особистості, що є вінцем, а не просто засобом досягнення мети інших людей або навіть більшості». Нарешті, Декларація наполягає на неприйнятті незаконних операцій: «Підприємство не повинне брати участь в угодах, укладених за допомогою підкупу, у відмиванні брудних грошей, у складанні фальшивої звітності та інших актів корупції».

Декларація про етику бізнесу була переведена на дванадцять мов і восени 1994 року оголошена на саміті ООН у Копенгагені.

Одним із кроків у суміщенні етики й бізнесу в Україні могло б стати впровадження даної Декларації.

Важко переоцінити особистий внесок перших осіб у прийняття тієї або іншої культури поведінки в бізнес-процесах: вони є й законодавцями, і адептами власної моралі й етики. Але, активно проповідуючи, керівники часто забувають, що якщо мова йде про аморальні з погляду бізнес-співтовариства речі, то дія завжди дорівнює протидії. Якщо жадати від співробітників робити протиправні вчинки стосовно третіх осіб, якщо обман партнера закладений в проект уже на стадії його розробки - не потрібно сумніватися в тому, що підлеглий у свою чергу буде брехати, інтригувати, вирішувати власні проблеми, забуваючи про інтереси компанії. Підлеглі, що не поважають свою компанію й свого керівника, без коливань і навіть із деяким задоволенням зрадять, продадуть секрети або підуть до конкурента. Зневажаючи моральними й етичними принципами у відносинах із зовнішнім світом, керівництво компанії, зрозуміло, розраховує на те, що це пройде непоміченим. Але репутація фірми, як правило, відповідає її правдивому обличчю. У підручниках з менеджменту не даремно написано, що публічна репутація є значимим активом. Скандальна слава приводить до того, що фірма як мінімум одержує менший прибуток.

Бізнес підкоряється певній логіці, і усередині цієї логіки є своя мораль: виконувати зобов'язання, не красти в сусіда бізнес-ідеї, не обманювати споживача. Бізнес завжди несе відбиток людини, що його створила; саме він задає принципи роботи компанії, диригує її діяльністю. Якщо цього не відбувається - компанія некерована, якщо компанія некерована, то це компанія-міраж.

Довгостроковий комерційний успіх можливий лише в умовах соціальної стабільності, і бізнес у тому числі відповідає за цю стабільність. Якщо створення гідної якості життя для трудових колективів, сумлінне виконання

партнерських відносин перед діловими партнерами - морально, можна затверджувати, що бізнесу вигідно бути моральним.

Поводження керівника або власника в першу чергу обумовлено особистими якостями людини та тим середовищем, у якому вона виховувалася, і в будь-якому бізнесі, як гіпермасштабному, так і дрібному, кожний сам для себе повинен вирішувати питання ведення бізнесу, питання ефективності, етики й моралі. Безперечно, погляди, яких дотримується керівник, проектуються на його компанію. Саме він формулює ті принципи, якими повинні керуватися всі члени його команди.

Репутація компанії - це ще й репутація кожної окремої людини, що є членом команди компанії. У зв'язку із цим необхідно, щоб у кожній великій організації, у кожный корпорації був прийнятий етичний кодекс. Це важливий момент діяльності компанії: кодекс - не просто документ, спрямований на збільшення ефективності бізнесу. Це те, що компанія очікує від співробітника.

Репутація для підприємства - питання стратегії; в остаточному підсумку - питання подальшого зростання й розвитку компанії. Від репутації залежать можливості в реалізації тих або інших проектів, питання залучення інвестицій під цікаві ідеї.

Бізнес самостійно приходить до розуміння моралі, у лексиці ділових людей знову з'явилися злегка забуті слова «порядний» і «принциповий», і не в іронічному змісті, а з повагою. З'явилися ділові співтовариства людей, що дотримуються однакових поглядів - що можна, а що не можна, у таких «вузьких колах» люди вірять один одному на слово. Рано або пізно бізнес, як і суспільство, стане здоровим. Безумовно, репутація порядного бізнесмена дорого коштує, вона дозволяє брати більш вигідні кредити від банків і постачальників. За канонами міжнародних стандартів фінансової звітності її, невіддільно від інших нематеріальних активів, можна оцінити тільки після реальної покупки даного бізнесу, як різницю між ціною покупки й вартістю чистих активів. Хоча змоделювати ситуацію, коли буде обмірюваною вартість чесного імені, можна - запропонувавши, наприклад, бізнесменові за певну суму

її зруйнувати й відстежити падіння капіталізації. Основу успіху в плані репутації створює сам бізнес, його якості.

Для того щоб призвати нечистоплотних ділків до порядку, необхідно, щоб саме суспільство нетерпимо ставилося до них, а не дивилося на їхні махінації крізь пальці й не заохочувало корупцію. Саме реакція суспільства стане тим індикатором, завдяки якому мораль домінуватиме у бізнесі.

Література:

1. Радченко С.Г. Етика бізнесу: Практикум: Навч. посібник – К., 2006

2. Шип Н.А. Мораль і бізнес: Духовні орієнтири майбутнього підприємця / Н. А. Шип. – К.: Видавництво ТОВ«НВП»Інтерсервіс», 2011. – 132 с.

Бугайчук Н. В., *аспірант,*

Національний інститут стратегічних досліджень

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКСПОНЕНЦІАЛЬНОГО ЗГЛАДЖУВАННЯ

Невизначеність стану економічного середовища у майбутньому диктує необхідність у пошуку нових ефективних механізмів та напрямів економічного розвитку держави. Нові виклики економічного розвитку держави зумовлюють здійснення ефективної соціальної політики для забезпечення населення достойними та комфортними умовами проживання. Відтак забезпечення розвитку житлово-комунальної інфраструктури вимагає ефективного прогнозування майбутніх змін за допомогою застосування економіко-математичних розрахунків та якісного визначення факторних впливів на її розвиток за допомогою методів форсайту.

В процесі здійснення прогнозування житлово-комунальної інфраструктури України застосоємо екстраполяційні методи. Зауважимо, що основу екстраполяційних методів становлять динамічні ряди, тобто послідовність показників, що характеризують зміну явища у часі. Одним із

методів адаптивного прогнозування, який відносять до складних методів екстраполяції, є метод експоненціального згладжування. Суть його полягає в тому, що кожен елемент часового ряду згладжується за допомогою зваженої плинної середньої, причому вага її зменшується мірою віддалення від кінця динамічного ряду [3, с. 27-30]. Для економічних процесів характерним є стрибкоподібні стани, які вимагають при розрахунку прогнозу враховувати фактору тренду, який впливає на результати прогнозу.

Для здійснення прогнозу рівня розвитку житлово-комунальної інфраструктури використаємо метод лінійного експоненціального згладжування Холта. Заважимо, що за цим методом до прогнозування включено дані прогнозу, використовуються два параметри згладжування, α та β^* (із значенням від 0 до 1) та три рівняння [1, с.16]:

- рівняння рівня часових рядів : $l_t = \alpha y_t + (1-\alpha)(l_{t-1} + b_{t-1});$
- рівняння часового тренду : $b_t = \beta^* (l_t - l_{t-1}) + (1 - \beta^*) b_{t-1};$
- рівняння прогнозу : $\widehat{y_{t+h|t}} = l_t + b_t h,$

де l_t - оцінка рівня часових рядів(t);

b_t - оцінка тренду часових рядів;

α – параметр згладжування для рівня;

β^* - параметр згладжування для тренду. Чим менше значення β^* тим менше нахил тренду змінюється із часом.

Згідно даних рівнянь функція прогнозу є тенденційною, звідси прогноз дорівнює останньому оціненому значенню рівня часового ряду плюс останнє оцінене значення часового тренду.

Варто зазначити, що прогнози, згенеровані методом лінійного експоненціального згладжування Холта, демонструють постійну тенденцію (зростання чи зниження) нескінченно в майбутнє, відтак, метод має тенденцію до надмірного прогнозування, особливо для більш тривалих прогнозів. Відтак, вважаємо за доцільне додатково розрахувати прогноз житлово-комунальної інфраструктури ввівши параметр демпфування φ ($0 < \varphi < 1$), який на деякий час у майбутньому «приглушує» тенденцію плоскої лінії. Таким чином, рівняння набувають наступного вигляду [2]:

- рівняння рівня часових рядів : $l_t = \alpha y_t + (1-\alpha)(l_{t-1} + \varphi\, b_{t-1});$

- рівняння часового тренду : $b_t = \beta^* (l_t - l_{t-1}) + (1 - \beta^*) \varphi b_{t-1}$;
- рівняння прогнозу : $\widehat{y_{t+h|t}} = l_t + (\varphi + \varphi^2 + \cdots + \varphi^{\square}) b_t$,

Якщо φ=1 метод ідентичний до методу лінійного експоненціального згладжування Холта. Для значень між 0 та 1, φ – демпфує (приглушує) тенденцію, так що вона наближається до постійної деякий час у майбутньому. Дійсно, прогноз зводиться до $l_t + \varphi b_t / (1- \varphi)$, коли h → ∞ для будь-якого значення 0 < φ <1. Це означає, що короткострокові прогнози мають тенденцію, тоді як довгострокові прогнози є сталими. Загалом, при прогнозування φ різко застосовують менше 0,8, оскільки демпфування дуже сильно впливає на зменшення значень. Значення φ близьке до 1 означає, що демпфована модель не відрізняється від недемпфованої. Відтак, зазвичай використовують значення φ між 0,8 та 0,98 [2].

Таблиця 1

Результати прогнозування рівня розвитку житлово-комунальної інфраструктури

Роки	**Складова 1(розвиток житлового фонду)**		**Складова 2 (розвиток благоустрою житлового фонду)**		**Складова 3(розвиток благоустрою прибудинкових територій)**		**Загалом по всіх складових (розвиток–житлово-комунальної інфраструктури)**	
	Метод Холта	Демпфований метод Холта	Метод Холта	Демпфований метод Холта	Метод Холта	Демпфований метод Холта	Метод Холта	Демпфований метод Холта
2019	0,351	0,340	0,237	0,239	0,073	0,082	0,117	0,113
2020	0,325	0,310	0,207	0,214	0,052	0,068	0,094	0,091
2021	0,300	0,284	0,177	0,192	0,030	0,055	0,072	0,071
2022	0,274	0,260	0,147	0,172	0,008	0,044	0,049	0,053
2023	0,249	0,239	0,117	0,154	-0,014	0,034	0,027	0,037
2024	0,223	0,219	0,087	0,138	-0,036	0,025	0,004	0,022
2025	0,198	0,202	0,057	0,123	-0,057	0,017	-0,018	0,009
2026	0,172	0,186	0,027	0,110	-0,079	0,010	-0,041	-0,003
2027	0,147	0,172	-0,003	0,098	-0,101	0,003	-0,063	-0,013
2028	0,121	0,160	-0,033	0,087	-0,123	-0,003	-0,086	-0,023
α	0,8		0,8		0,8		0,8	
β^*	0,2		0,2		0,2		0,2	
φ	-	0,9	-	0,9	-	0,9	-	0,9

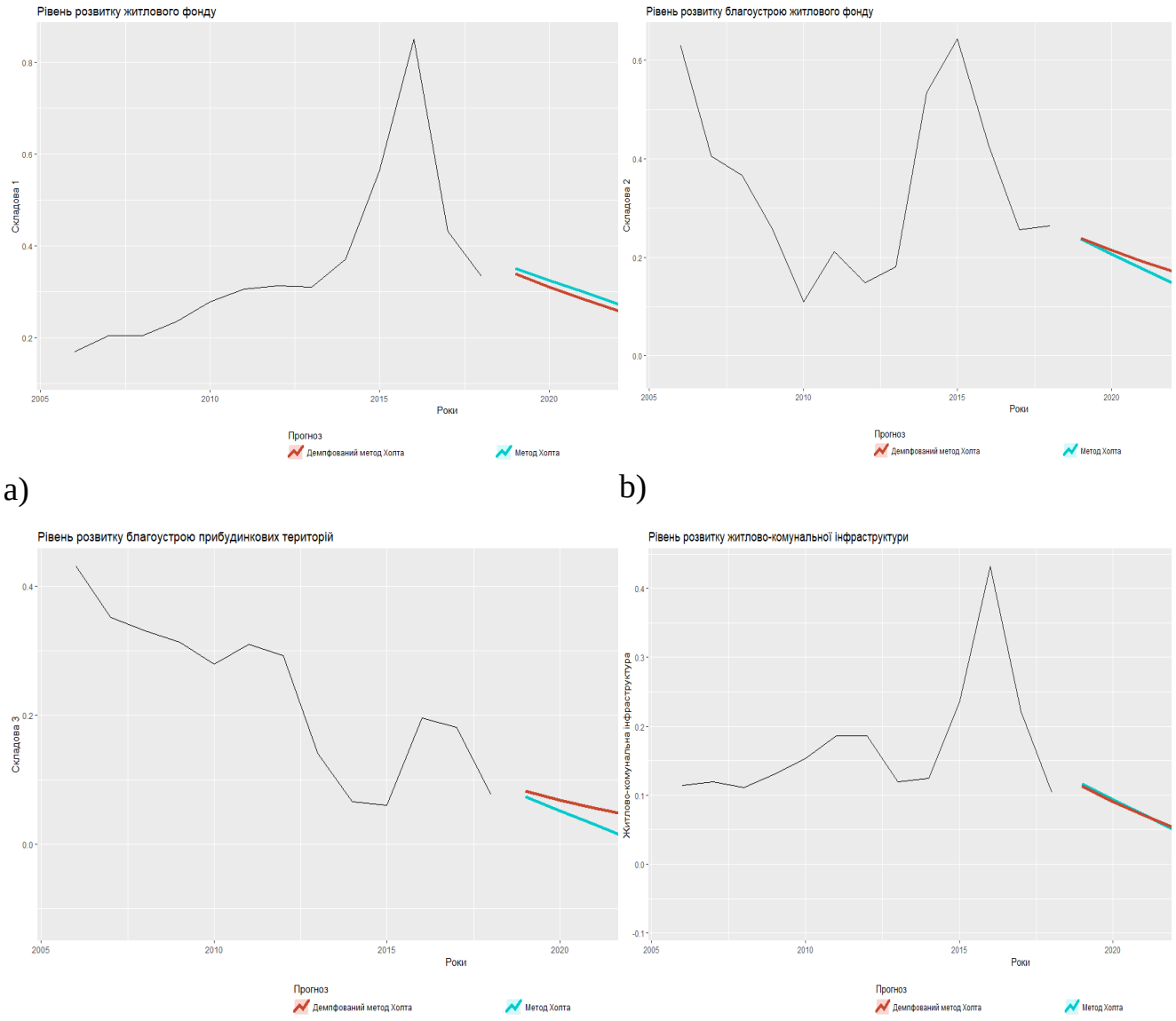


Рис. 1. Прогноз рівня розвитку житлово-комунальної інфраструктури (e) в розрізі функціональних складових : житлового фонду (a), благоустрою житлового фонду (b) та благоустрою прибудинкових територій (c) на період до 2028р.

Прогнозування рівня розвитку житлово-комунальної інфраструктури загалом та в розрізі її функціональних складових, житлового фонду, благоустрою житлового фонду та благоустрою прибудинкових територій, було здійснено за допомогою функції holt() мови програмування R. Прогноз рівня розвитку здійснено на період 10 років при $\alpha = 0.8$, $\beta^* = 0.2$ та $\varphi = 0.9$. Результати прогнозу представленні в табл. 1. та рис. 1.

Таким чином, згідно прогнозованої моделі Холта рівень розвитку житлово-комунальної інфраструктури на період до 2028 р. буде продовжувати знижуватися, якщо не вжити необхідних заходів для реформування та модернізації житлово-комунальної інфраструктури і вже через 5 років становитиме лише 0,037. Зауважимо, що спостерігається зниження розвитку кожної складової житлово-комунальної інфраструктури, однак, найбільший вплив на загальний показник розвитку житлово-комунальної інфраструктури чинить рівень розвитку складової благоустрою прибудинкових територій, який в 2023 р. становитиме лише 0,034. Відтак, нехтування вирішенням проблем попередніх років та відсутності дієвих реформ в сфері житлової політики формує низку загроз якості життя населення через неспроможність держави задовільнити його потреби в комфортних умовах проживання.

Література :

1. Hyndman, R. J., Koehler, A. B., Ord, J. K., & Snyder, R. D. Forecasting with Exponential Smoothing: The State Space Approach/ Hyndman, R. J., Koehler, A. B., Ord, J. K., & Snyder, R. D. – Berlin Germany: Springer, 2008. – 362 p.

2. Hyndman, R.J., & Athanasopoulos, G. Forecasting: principles and practice, 2nd edition [Electronic resource] / Hyndman, R.J., & Athanasopoulos, G. – OTexts: Melbourne, Australia, 2018. – Access mode : OTexts.com/fpp2.

3. Сенишин О. С. Екстраполяційні методи прогнозування як інструмент передбачення оптимальних обсягів споживання продукції вітчизняного продовольчого комплексу / О. С. Сенишин // Молодіжний економічний дайджест. - 2014. - № 1(1). - С. 26-32.

Гармаш С.В., *старший викладач*
кафедри менеджменту інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ВІД ШОСТОЇ ЕКОНОМІКИ У СВІТІ ДО САМОЇ БІДНОЇ НАЦІЇ ЄВРОПИ

Від шостої економіки у світі до самої бідної країни Європи… Таким є шлях України у процесі переходу до ринкової економіки за часи незалежності. Від концепції «соціально орієнтованого бізнесу» до концепції «набиття власної кишені понад усе»… Таким стало гасло олігархів-можновладців.

«Як повідомляє інтернет-портал ЦРУ, Українська РСР була найбільш важливим економічним компонентом радянської економіки після РРФСР. Українська важка промисловість була здатна постачати у інші республіки колишнього Радянського Союзу багато видів унікального обладнання та матеріалів, а сільське господарство забезпечувало до чверті виробництва загальносоюзного об'єму сільхозпродукції (м'ясомолочних продуктів, зерна та овочів» [1]. Після розвалу СРСР та першої хвилі «бандитської прихватизації» у незалежній Україні, її внутрішній валовий продукт до 1999 року впав до 40 % від рівня 1991 року! Основою причиною такого занепаду стала «… тісна взаємодія державної влади України з представниками крупного капіталу», коли «… українські олігархи фактично захватили владу: характер і результати політичної боротьби визначаються не ідеологією або популярністю серед населення, а підтримкою впливових фінансово-промислових кланів… Дослідники відзначають вплив олігархічних груп як один з факторів формування сучасної системи влади в Україні» [2]. Таке «співробітництво» негативно відбилося на соціально-економічному та моральному стані українського суспільства.

«Ми були бідними, нас зробили жебраками, а такого цинічного пограбування можновладцями країна ще не знала» [3]. «Оскільки в нашій країні поняття «влада», «бізнес» та «кримінал» давно та надовго стали тотожними поняттями, то перш за все, персональну відповідальність повинні нести ті, хто цинічно наживався і продовжує наживатися за рахунок інтересів країни» [4, 18]. Але це знову ж таки малоймовірно, оскільки «кишенькові» інституції державної влади настільки корумповані та насичені політикою непотизму, що їхня моральна деградація приймається апріорі [5]. А так звана «еліта» поділяється за етапами правління: від «червоних директорів» до «бандюків», «бариг-свинарчуків» та «грантоїдів». Дуже влучні назви, але сутність одна – власні преференції та непомірна жага наживи, і все більше проявляється характерна для всіх ознака – професійна некомпетентність.

Як наслідок, «Україна – найбідніша країна Європи! Такий вирок було винесено країні Міжнародним валютним фондом, оскільки політика дешевої робочої сили та побудова сировинної моделі економіки призвели до зубожіння широких верств працездатного населення та масової трудової міграції» [6].

Міграційний процес продовжує поширюватися, оскільки прибутки українців є у вісім разів меншими, ніж у європейців. «Україна опинилася в останньому рядку за купівельною спроможністю громадян серед 42 країн Європи. Такі дані наводить компанія GfK у дослідженні Purchasing Power Europe 2019. У середньому один мешканець Європи отримував у 2019 році 14739 євро. При цьому середній українець має прибуток у сумі 1830 євро. У результаті, річний прибуток наших громадян є у вісім разів меншим, ніж у європейців. Перше місце, за результатами досліджень, посідає Ліхтенштейн. Там купівельна спроможність на одного мешканця складає 67550 євро. Мешканці Ліхтенштейну мають прибуток у 4,5 рази вищий середнього показника мешканців решти європейських країн. На другому місці – Швейцарія з 42067 євро на людину. На третьому місці – Люксембург (35096 євро на людину)» [7].

Отже, можна зробити висновок, що моральне зубожіння української влади є основою не тільки деградації владної еліти, а й корупційного знищення країни в цілому.

Література:

1. The World Factbook. Ukraine Last Updated on April 02, 2018. [Електронний ресурс] // Джерело: https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_Украины

2. Електронний ресурс // Джерело: https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_

3. Гармаш С. В. Реформування економіки чи подальше пограбування країни (значущість людського чинника) / С. В. Гармаш // Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 28 листопада 2017 р. – Львів : Львівський інститут МАУП, 2017. – С. 104-107.

4. Гармаш С. В. Відсутність персональної відповідальності як мотиватор безладдя та беззаконня / С. В. Гармаш // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність : тр. 5-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених, 20 грудня 2014 р. / ред. П. Г. Перерва, Є. М. Строков, О. М. Гуцан. – Харків : НТУ "ХПІ", 2014. – С. 18-19.

5. Гармаш С. В. Роль непотизма в системе разрушающих факторов человеческого капитала / С. В. Гармаш // Science and education: trends and prospects : coll. of sci. art. – New York : Yunona Publishing, 2018. – P. 84-90.

6. Гармаш С. В. Всебічна деградація як новий виток "розвитку" українського суспільства на сучасному етапі (значення людського ресурсу) / С. В. Гармаш // Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 28 листопада 2018 р. – Львів : Львівський інститут МАУП, 2018. – Ч. 1. – С. 222-225.

7. Ирина Дождева. Украинцев признали самыми бедными в Европе. 23.10.2019 [Електронний ресурс] // Джерело: https://ubr.ua/ukraine-and-world/society/pasem-zadnikh-ukraintsev-nazvali-samymi-bednymi-v-evrope-3887663

Портна О. В., *д-р екон. наук,*
доцент, професор кафедри управління та адміністрування
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

СТЕЙКХОЛДЕРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗРІЗ

Розгляд стейкхолдерів забезпечення стійкого розвитку, значущості зацікавленості сторін в регіональному розрізі стає важливим науковим завданням, вирішення кого дозволить суб'єктам економіки відповідного регіону взаємодіяти більш ефективно та стало.

На думку В. Смачило, Н. Войтової та Ю. Коломієць [11, с. 348], інтеграція України в європейський та світовий бізнес-простір вимагає адаптації вітчизняних реалій до правил господарювання та імплементації основоположних принципів діяльності в практику українського підприємництва. Цілком природнім для всього світового бізнесу є ведення діяльності на засадах стійкого розвитку, що є для агентів національної економіки досить незвичним. Одним із важливих елементів діяльності в аспекті стійкого розвитку є, відповідно, врахування інтересів всіх стейкхолдерів під час прийняття управлінських рішень, діяльності тощо. Саме тому дослідження проблематики вибудови взаємовідносин зі стейкхолдерами стає актуальним. Водночас не можна сказати, що питання аналізу зацікавлених сторін є новим для української науки: досліджувалися теоретичні питання та прикладні аспекти щодо діагностики стейкхолдерів [4; 11, с. 348], вивчалися питання щодо оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності з використанням інструментів аналізу стейкхолдерів [2; 11, с. 348], розглядалися інструменти аналізу зацікавлених сторін [5; 11, с. 348].

Розвитком теорії та практики стейкхолдерів, виявленнням та розкриттям проблемних аспектів займалося багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: А. Аммарі, П. Гомес, В. Грабарь, С. Майлз, А. Менделоу, Р. Мітчелл, Г. Саваж,

В. Санін, К. Сколз, А. Фрідман, Р. Фрімен, А. Хіллман, Б. Холцер, Н. Краснокутська, М. Петрова, К. Солодухіна та інші.

Велику увагу фахівці приділяли теорії стейкхолдерів підприємств, формуванню підходів до класифікації стейкхолдерів, розкриттю кола їх інтересів та протиріч.

У своїх дослідженнях стейкхолдерів підприємств В. Смачило та Н. Войтової [10, с. 68] зазначають, що концепція стейкхолдерів, широко представлена в світових дослідженнях, почала розглядатися вітчизняними науковцями відносно недавно і, відповідно, базується на закордонних напрацюваннях. Широко вивчаються фахівцями та науковцями проблеми налагодження діалогу зі стейкхолдерами, пріоритети в співпраці та коректне визначення зацікавлених сторін представлене в роботах вітчизняних вчених [3; 10, с. 68]. Інструменти аналізу стейкхолдерів досить диверсифіковані та передбачають використання матричних методів (матриця «влада/інтерес»; матриця стейкхолдерів; матриця «влада/динамізм»), моделі Мітчела, моделі ASC, візуалізацію через карту зацікавлених сторін [10; 11]. Ідентифікація стейкхолдерів, найчастіше носить індивідуальний характер щодо сили впливу тієї чи іншої групи, їх значущості, але, в багатьох випадках, самі групи визначає певна специфіка, наприклад, регіональна.

Проте актуальним сьогодні стають питання щодо дослідження стейкхолдерів забезпечення стійкого розвитку у регіональному розрізі узгодження інтересів таких стейкхолдерів із стратегіями розвитку територій.

Розглядаючи ціннісно-орієнтований підхід в управлінні інвестиційно-будівельними проектами житлового будівництва, І. Азарова [1, с. 5] резюмує, що в наукових дослідженнях баланс інтересів стейкхолдерів наведено з наступних позицій: баланс встановлюється між стейкхолдерами тільки на базі їхніх фінансових інтересів; розглядаються інтереси окремо взятої групи стейкхолдерів (бенефіціарів); баланс описується в загальних рисах в рамках ресурсної концепції.

Ресурсна концепція фінансово-економічного розвитку України, населення країни [7; 8; 9] широко представлена науковими доробками.

Дослідники стейкхолдерів підприємств В. Смачило та Н. Войтової [10, с. 68], доводять, що стійкий розвиток організацій залежить не лише від внутрішнього середовища, потенціалу, але й від зовнішнього оточення та факторів, що впливають на підприємство. Саме тому, необхідно діагностувати зовнішнє середовище та його представників, щоб нівелювати негативний вплив та посилити позитивний ефект від взаємодії.

Забезпечення стійкого розвитку територій за допомогою узгодження інтересів стейкхолдерів передбачає визначення за важливістю для регіону стейкхолдерів.

Суспільство, що представлено всіма суб'єктами економіки, всіма верствами населення, всіма соціальними та віковими групами тощо є стейкхолдерами стійкого розвитку.

Для аналізу стейкхолдерів стійкого розвитку у регіональному розрізі доцільним є розглянути валовий регіональний продукт (табл. 1).

Таблиця 1. Валовий регіональний продукт України у 2013–2017 рр*

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Україна, млрд грн	1522,7	1586,9	1988,5	2385,4	2983,9
Частка валового регіонального продукту у загальному підсумку, %	100	100	100	100	100
м. Київ, млрд грн	312,5	357,4	451,7	559,1	699,2
Частка у загальному підсумку, %	20,5	22,5	22,7	23,4	23,4
Дніпропетровська область, млрд грн	152,9	176,5	215,2	244,5	313,8
Частка у загальному підсумку, %	10,0	11,1	10,8	10,2	10,5
Харківська область, млрд грн	85,3	96,6	124,8	154,9	187,4
Частка у загальному підсумку, %	5,6	6,1	6,3	6,5	6,3

* За даними Державної служби статистики України [12, с. 209-210]

Дані таблиці 1 наочно демонструють стійкі темпи розвитку України, а також м. Києва, Дніпропетровського та Харківського регіонів, які стабільно займають перші три місця, випереджуючи багато інших регіонів України.

Таблиця 2. Зайнятість та безробіття населення за регіонами України у 2018 році*

Показники	2018 р.
Україна, зайнятість населення (у віці 15–70 років), тис. осіб	16360,9
Відсотків до населення у віці 15–70 років, %	57,1
Зайнятість у м. Київ (у віці 15–70 років), тис. осіб	1368,6
Відсотків до населення м. Київ у віці 15–70 років, %	62,6
Зайнятість у Харківській області (у віці 15–70 років), тис. осіб	1258,9
Відсотків до населення Харківської області у віці 15–70 років, %	61,4
Україна, безробіття населення (у віці 15–70 років), тис. осіб	1578,6
Відсотків до економічно активного населення України у віці 15–70 років, %	8,8
Безробіття у Харківській області, тис. осіб	70,7
Відсотків до економічно активного населення Харківської області у віці 15–70 років, %	5,3

* За даними Державної служби статистики України [12, с. 53-54]

З офіційних даних таблиці 2 видно, що у 2018 році Харківський регіон має зайнятість населення вищу за середню по країни та поступається лише м. Київ. Щодо показників безробіття, то Харківська область має самий низький відсоток у регіональному розрізі.

Підсумовуючи зазначимо, що поділяємо думку фахівців [6, с. 54], а саме, економічні інтереси визначають мотиви поведінки стейкхолдерів, спосіб функціонування та особливості розвитку. Існує сукупність різноманітних взаємопов’язаних та взаємодіючих економічних інтересів розвитку всіх господарських суб’єктів у регіональному розрізі, які утворюють єдину систему.

Література:

1. Азарова І. Б. Ціннісно-орієнтований підхід в управлінні інвестиційно-будівельними проектами житлового будівництва : автореф. дис. … канд. техн. наук: 05.13.22 / Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, Харків. 2016. 22 с.

2. Алькема В.Г., Больботенко І.В. Методика оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 375–382. URL : http://global-national.in.ua/archive/2-2014/74.pdf

3. Верхоглядова Н.І., Кононова І.В. Оцінка впливу стейкхолдерів на управління стійкістю функціонування будівельного підприємства. *Економічний простір*. 2011. № 53. С. 187–197.

4. Гарбуз С.К. Ціннісно-орієнтоване управління зацікавленими сторонами проектів в галузі морської освіти. *Збірник наукових праць НУК*. 2016. № 2. С. 80–84.

5. Ковальська К. Сутність і особливості управління конфліктами інтересів у корпорації. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2011. Вип. 121–122. С. 86–89.

6. Ляшенко О. Економічні інтереси стейкхолдерів підприємства: діалектична взаємодія, систематизація, вибір способів узгодження. *Вісник ТНЕУ*. 2013. № 2. С. 54–61.

7. Портна О. В. Доходи населення як складова фінансового потенціалу України. *Бізнес Інформ.* 2013. № 2. С. 251–254.

8. Портна О. В. Підходи до управління фінансовим потенціалом країни. *Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії*: Економічні науки. 2013. № 1(29). С. 124–128.

9. Портна О. В. Фінансовий потенціал України: проблеми та перспективи. *Проблеми економіки.* 2012. № 4. С. 205–208.

10. Смачило В.В., Войтова Н.О. Визначення стейкхолдерів будівельного підприємства. Молодий вчений. № 5.1 (57.1), травень, 2018 р. С. 68–73.

11. Смачило В.В., Колмакова О.М., Коломієць Ю.В. Процедура аналізу стейкхолдерів підприємства. Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 348–353.

12. Статистичний щорічник України за 2018 рік : стат. зб. / за ред. І. Є. Вернера. Київ: Державна служба статистики України. Житомир, 2019. 482 с. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/

Джадан І.М., *ст. викладач,*
кафедра економіки та підприємництва,
Міжнародний університет фінансів

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТОКУ ПРОМИСЛОВОСТІ, ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

В сучасних умовах внутрішнє і зовнішнє становище України визначається складною сукупністю факторів, що несуть у собі як загрози і ризики поглиблення кризових явищ, так і можливості для виходу на шлях національного розвитку. Гостро ця проблематика виникає в умовах технологічних змін національних економік до нової концепції промислової модернізації. Відтак, технологічний вектор модернізації промисловості виступає рушійною силою розвитку національної економіки, зменшення економічних ризиків та загроз і головною передумовою у забезпечені економічної безпеки держави.

Наукове трактування терміну «розвиток» крізь призму філософського бачення розглядається як перетворення матеріальних і ідеальних об’єктів, що характеризується по перше невипадковим характером змін, по друге переходом від одного стану об’єкта до іншого через регресивний або прогресивний розвиток, по третє якісною зміною. Отже розвиток виступає як структурні зрушення складу об’єкту у результаті якісних змін [1, 2, 3].

Проблеми економічного розвитку розглядалися тією чи іншою мірою в працях Дж. Б. Кларка, У. Роста, Г. Спенсера, Й. Шумпетера, А. Сміта, Д. Рікарда, У. Петта, К. Маркса, Дж. М. Кейнса, Р. Солоуа, а також були об’єктом дослідження українських науковців В. Геєць, Л. Федулова, А. Гальчинський, А. Гриценко, Я. Жаліло, Ю. Зайцев, С. Мочерний, В. Тарасевич, Л. Шинкарук та ін.

Центральне місце А. Сміт в науковій праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» відводить економічному розвитку. А. Сміт стверджував, що використовуючи власний капітал на підтримку промисловості

і при цьому прислідуючи свої власні інтереси, сприяють суспільному благу [4, с. 21-22]. Ж.-Б. Сей, послідовник А. Сміта розглядає користь виробленого предмету, як вироблення багатства, оскільки користь являє їх цінність, тому цінність становить багатство. Отже економічний розвиток в цих теоріях визначається у вигляді збільшення кількісних показників виробництва.

Таким чином під економічним розвитком класична теорія розуміє зростання обсягу матеріального багатства, як простий кількісний процес, а джерелом розвитку виступає вільна конкуренція і державне невтручання. Суто по іншому підходять до визначення економічного розвитку представники німецької історичної школи. Вони основну увагу приділяють розвитку державності, духовності, моралі, культури, а не матеріальних основ виробництва, а також підкреслюють важливість політики протекціонізму у державному регулюванні.

На противагу попередникам, дещо інше уявлення про економічний розвиток мав К. Маркс, який зовсім ігнорував вплив культури на виробництво і розглядав продуктивні сили, як потужний локомотив економічного розвитку. На думку К. Маркса економічний розвиток може здійснюватися за двома напрямами: від менш до більш розвинутого (прогресивна лінія) та від складного до простого (регресивна лінія) [5].

Дослідник С. Мочерний розглядає поняття економічний розвиток, як процес діяльності та розвитку економічної системи в довготерміновому періоді, що відбувається під впливом технологічних змін у засобі виробництва [6]. Л. Шинкарук визначає економічний розвиток як не просто кількісне збільшення обсягів виробництва у порівняні з попереднім періодом, а створення нових товарів і послуг застосування нової техніки і новітніх технологій , опанування нового соціально-економічного устрою [7]. А. Філіпенко вважає, що економічний розвиток це забезпечення якісне вдосконалення ключових частин формотворчих архітектури та кількісного посилення ресурсного фонду через якісні зміни в господарській системі суспільства [8, с. 71].

Виокремлюють два типи розвитку національної економіки: еволюційна, пов’язана з послідовними розумінням кількісними та якісними змінами в ресурсному потенціалі; революційна, що визначається безконтрольним переходом від одного порядку економічних процесів до іншого або різкою зміною ресурсного потенціалу.

Розвиток промисловості виступає в якості одного з визначальних чинників зростання та реформування економіки країни, а також комплексно впливає на розвиток інших галузей економіки. Варто зазначити, що якість і динаміка економічного зростання залежать від технологічних зрушень. Модернізація виробничого апарату, шляхом створення, випуску та реалізацію високотехнологічної продукції, використання найбільш прогресивних технологічних процесів, є найважливішим засобом вирішення поставлених перед урядом економічних завдань.

Основоположником теорії впливу науково-технічного прогресу на економічний розвиток є І. Шумпетер. У епохальній праці «Теорія економічного розвитку» І. Шумпетер розглядає економічний розвиток, як появу чогось нового, невідомого раніше, тобто інноваційного (створення нового товару, створення нового методу виробництва, відкриття нового ринку, відкриття нового джерела факторів виробництва, створення нової організації галузі) [9].

У 1956 році американським дослідником М. Абрамовіцем у своїй публікації вперше було зазначено, що на приріст валового продукту, окрім матеріального капіталу і праці, впливає ще один нематеріальний чинник - науково-технічний прогрес. Згодом цю позицію відобразили у своїх наукових працях Р. Солоу, Е. Менсфілд, Д. Кендрик, Ф.Махлуп, Ц. Гріліхес та ін. Значний внесок у дослідження закономірностей світового техніко-економічного розвитку, з'ясування механізму формування і поширення інновацій в ринковій економіці. які мають важливе теоретико-методологічне значення зробили С. Клайн, Н. Розенберг, Д. Норт, Р. Харрод, Дж. Гроссман, Я. Тінберген, Дж. Хікс.

Розвиток промисловості тісно пов'язано з формуванням технологічних укладів у країні, тому, в умовах реформування економіки України виникає питання модернізації промисловості, як базису технологічних змін в національній економіці [10].

Подальші перетворення мають бути побудовані на новій моделі розвитку національної економіки, заснованій на інноваціях, високотехнологічних і наукоємних виробництвах. Це дозволить закласти надійний фундамент зростання на перспективу та зміцнити економічну України. Одним з перспективних напрямків розвитку промисловості та стимулювання розвитку виробництва його продукції, необхідно забезпечити вітчизняних виробників державними замовленнями, в тому числі й на інноваційну продукцію. Теорія інноваційного прориву невід'ємна від теорії технологічних укладів. Відповідно до зазначених теорій, економічне зростання задається за рахунок зміни технологічних укладів. Причому перехід до постіндустріальної стадії розвитку суспільства означає заміну галузевого розподілу національної економіки розподілом технологічним. Пріоритетом стає розвиток високих технологій у всіх галузях.

Дослідження теоретичних і практичних аспектів функціонування міжнародної економіки в цілому та національних економік зокрема свідчать про тенденцію до підвищення значущості промисловості в системі розвитку світового господарства. Розвиток ринкової економіки України за часом збігся з активізацією глобалізаційних процесів у світовій економіці, що вплинуло на розподіл пріоритетів промислово-технологічного розвитку. Якщо говорити про напрями розвитку промисловості в розвинутих країнах світу, то вони концентрують зусилля на розвитку наукоємних галузей промисловості й практично у всіх напрямах світової промисловості значно скорочують виробництво продукції масового характеру.

Також, необхідно зазначити, що досягнення такого рівня економічного розвитку, при якому країна виробляє глобально конкурентну, високотехнологічну продукцією, та успішно протистояти впливу внутрішнім та

зовнішнім загрозам може забезпечити тільки чітко сформована система економічної безпеки держави.

Сучасний стан інноваційної безпеки в Україні характеризується багатьма індикаторами першочерговими серед яких є: стан наукової, науково-технічної бази, науково-дослідних інститутів, лабораторій та організацій; стан вищої наукової освіти; показники кількості наукових та науково-технічних розробок та цінність цих розробок та їх відповідність потребам часу, науково-технічному прогресу та розвитку світової наукової думки; показники впровадження інновацій на промислових підприємствах в тому числі впровадження нових технологічних процесів, безвідходних та ресурсозберігаючих технологій, патентування, продаж та купівля винаходів та розробок вітчизняних вчених на міжнародному ринку інтелектуальної власності [11].

Забезпечення промислово-технологічного розвитку на належному рівні гарантує зміцнення економічної безпеки та стимулює науково технічного прогресу держави.

Література:

1. Философский энциклопедический словарь / глав. редакция Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев,С. М. Ковалев, В. Г. Панов. – М. : Советская энциклопедия, 1989. – 1068 с
2. Новая философская энциклопедия в 4-х т. / [под ред. В. С. Степина] ; Ин-т философии РАН ;Нац. обществ.-науч. фонд. – М. : Мысль, 2010. – Т. 3. - 692 с.
3. Кондрашин И. И. Глоссарий философских терминов / И. И. Кондрашин. – М. : ИНФРА-М,2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.psyoffice.ru/slovar-s308.htm.
4. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. – М. : Ось-89, 1997. – 256 с.
5. Туган-Барановский М. И. Теоретические основы марксизма / М. И. Туган-Барановский. –СПб. : Мир Божий, 1905. –VII, 160 с.
6. Мочерний С. В. Політекономія / С. В. Мочерний. – [2-ге вид.]. – К. : Вікар, 2005. – 386 с. – (Вища освіта XXI століття).
7. Взаємозв’язок структурних трансформацій та економічного зростання україни / Л.В. Шинкарук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14498478133221.pdf
8. Філіпенко Антон Сергійович. Цивілізаційні виміри економічного розвитку [Текст] : [монографія] / А. С. Філіпенко. – К. : Знання України, 2002. – 192 с.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 1982.- 34.
10. Чукурна О. П. Напрямки розвитку машинобудівної галузі в контексті неоіндустріалізації [Електронний ресурс] // Outlook. − 2014. − Режим доступу: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/11392/1/30.pdf

11. Кириченко О.С. // Інноваційна безпека як невід'ємна складова економічної безпеки та ефективного проектно орієнтованого розвитку сучасних підприємств / Електронний ресурс./ Режим доступу: http://fkd.org.ua/article/viewFile/28783/25811

Калініченко О. В., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри економіки та
міжнародних економічних відносин,
Полтавська державна аграрна академія

ЧИННИКИ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Характерною ознакою функціонування будь-якої економіки ринкового типу є циклічність розвитку на макрорівні. Циклічність – це процес розвитку світової економіки та національних економік як єдиного цілого через періодичність зростання та спадів рівнів економічної активності у різних сферах.

Найбільш характерна риса циклічності – рух відбувається не по колу, а по спіралі. Тому, циклічність – форма прогресивного розвитку. Циклічний розвиток – це прояв самої сутності розвитку виробництва, його природна властивість, спосіб його прогресивного руху. Основним завданням будь-якої економічної системи є протидія негативним наслідкам циклічного розвитку, передбачення кризових явищ та найшвидше їх подолання [3, с. 78].

Процесам циклічності розвитку національної економіки притаманні такі характеристики:

– еволюційний процес нерівномірного руху, рух економіки за спіраллю;

– синтетична категорія, що відображає соціально-економічний, організаційний, інституційний, науково-технічний прогрес;

– форма макроекономічної динаміки;

– невід'ємна складова механізму ринкового саморегулювання національної економіки;



Рис. 1. Основні чинники циклічності розвитку національної економіки
Джерело: розроблено автором

– система циклів різної природи походження і тривалості, які у процесі руху взаємодіють шляхом резонансного взаємовпливу;

– процес, що відображає кумулятивне накопичення знань, національного багатства, економічного та інших видів потенціалу в історичному розвитку суспільства;

– безперервні періодичні рухи, коливання різної амплітуди показників макроекономічної динаміки та неекономічних параметрів, чергування фаз підйомів і спадів, екстенсивного та інтенсивного типів зростання, революційного й еволюційного оновлення господарських систем [2, с. 21].

Виокремлюють кілька типів циклів: короткі (2 – 3 роки); середні (близько 10 років); довгі (40 – 60 років) [1, с. 409].

Формування циклічної взаємозалежності у світовій економіці відбувається в розвинених країнах світу, передусім у США, ЄС та Японії. Усі інші країни в цілому знаходяться під впливом цих коливань як постачальники мінерально-сировинних ресурсів та трудових ресурсів до розвинених країн світу.

Національна економіка піддається змінам (циклічності), які пов’язані зі зовнішніми та внутрішніми чинниками. Більшість чинників циклічності національної економіки за ефективного державного регулювання позитивно впливають на темпи економічного зростання (рис. 1).

Отже, циклічність слід розглядати як один зі способів саморегулювання національної економіки. Коливання економічної активності оцінюються як одна із умов відновлення та розвитку національної економіки. При цьому внутрішні чинники (людський капітал, інновації, нерівність доходів, заощадження та інвестиції, кредитно-грошова політика, бюджетно-податкова політика, рівень оновлення основного капіталу, забруднення навколишнього середовища), що зумовлюють циклічність, нівелюються більш потужними зовнішніми чинниками (історичні процеси й політичні події, зростання чисельності населення, технічні нововведення, глобальна економічна динаміка, зміни цін на різні види ресурсів і сировини, економічна інтеграція, інтернаціоналізація виробництва, кон’юнктура світових ринків).

Література:

1. Калініченко О. В. Макроекономіка. Практикум: навч. посіб / О. В. Калініченко, О. Д. Плотник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 656 с.

2. Олешко А. А. Дослідження циклічності як об’єктивної умови розвитку національної економіки / А. А. Олешко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2012. – Вип. 2 (57) – С. 21 – 28.

3. Усик Ю. О. Циклічність розвитку економіки – виклики для України / Ю. О. Усик // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Маріуполь: ДВНЗ “ПДТУ”. – 2012. – Т. 3, Вип. 2 (12) – С. 78 – 84.

Ткачук О.М., *студентка*
Глушко Ю. С., *студентка*
Смірнова А. О., *студентка*
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського
Науковий керівник: **Волошина С.В.,** *к.е.н.,*
доцент кафедри підприємництва і торгівлі
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

В умовах ринкової економіки ефективне управління витратами та результатами діяльності підприємств є важливим і непростим завданням, розв’язання якого залишається актуальним для сьогоднішніх умов господарювання. Наявні проблеми у галузі аналізу та прогнозування витрат пов'язані, у першу чергу, із недостатністю методичних розробок і практичних рекомендацій щодо побудови дієвих систем управління витратами.

Існуюча нині нагальна проблема у формуванні, розробці та обґрунтуванні теоретико-методичного базису щодо побудови ефективних систем управління витратами залишається не розв’язаною. Це обумовлено насамперед невиправданим зростанням витратності виробництва діючих підприємств.

Управління витратами підприємства є складним процесом, що методично здійснюється з метою підтримки оптимального рівня витрат на виробництво і реалізацію продукції в межах запланованого рівня й охоплює всі процеси, що відбуваються на підприємстві.

На жаль, управління витратами на вітчизняних підприємствах в умовах сьогодення здійснюється від випадку до випадку, переважно тоді, коли з’являється очевидна можливість для їх скорочення. В основному, під управління витратами підпадають ті види діяльності, якими користуються

менеджери для скорочення витрат, деякі з них віддають пріоритет інформації, що отримують із облікової системи.

На сучасному етапі діяльності підприємств, ще більшої актуальності набуває вибір системи управління витратами, яка відповідала б специфіці виробництва та давала б змогу якомога точніше аналізувати та обліковувати витрати на виробництво, а також можливість точного прогнозування та планування витрат на майбутні періоди, що забезпечувало б безперебійне ефективне виробництво продукції.

Традиційно досвід підприємств в організації системи управління витратами зводиться переважно до перевірок виробничих показників, фінансових результатів, стану майна. Але за умови економічної зацікавленості у кінцевих результатах необхідна така система управління витратами, функції якої були б спрямовані на ефективне використання ресурсів. Вона має створювати умови для зберігання майна підприємства і забезпечувати інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень.

Теоретико-методологічне підґрунтя дослідження управління витратами становлять базові концепції, серед яких слід виділити наступні: концепція витратоутворюючих чинників, доданої вартості, ланцюжка цінностей, альтернативних витрат, трансакційних витрат, концепція АВС, концепція АВМ, стратегічного позиціонування, концепція життєвого циклу продукції.

Значний внесок у вирішення проблем відносно поведінки витрат та управлінню ними зробили такі науковці, як Алексєєва А., Ананькіна Є.А., Бланк І., Бондаренко Т., Бутинець Ф., Голов С.Ф., Грещак М.Г., Данілочкіна Н.Г., Друрі К., Ентоні Р., Єфіменко В.І., Г.В. Козаченко, Коцюба О.С., Лебедєв В.Г., Нападовська Л., Петренко С.Н., Пушкар М., Савчук В.П, Сухарьова Л.А., Хорнгрен Ч.Г., Цал-Цалко Ю.С., А.В. Череп та ін.

Проте, проблеми, що пов’язані з процесом управління витратами та його впливом на результати діяльності підприємства на сьогоднішній день є недостатньо дослідженими. Тому дана тема на сучасному етапі розвитку

економічних відносин в Україні є актуальною складовою для умов діяльності сучасних підприємств.

Сутність управління витратами окремі автори ототожнюють з питаннями точного визначення величини собівартості продукції, рівня виробничих затрат та на цій основі пошуку шляхів їх зниження. Проте це не зовсім так. Процес управління витратами має на меті виявити, як саме сформувалася собівартість, які чинники мали на неї позитивний, а які – негативний вплив. Це, по-перше, а по-друге, процес управління витратами має бути направлений на прогнозування можливої величини витрат, максимально точне передбачення їх рівня та поточне оперативне втручання у діяльність підприємства в разі виявлення відхилень від наперед визначеного бажаного стану.

Система управління витратами – це сукупність взаємозв'язаних в одне ціле функцій управління. За своєю сутністю ця система має бути націленою на забезпечення ефективності витрат та безперебійного здійснення процесу відтворення. Тільки через дієвий механізм відшкодування витрат за допомогою відповідних елементів, прийомів, важелів впливу на хід відтворення, можна безпосередньо впливати на розмір прибутку. При цьому деякі дослідники в системі управління витратами вирізняють три аспекти: функціональний, організаційний та мотиваційний.

Управління витратами в системі управління підприємством є відносно самостійною підсистемою, що містить сукупність специфічних інструментів, правил, структурних органів, інформації і процесів, націлених на підготовку і забезпечення виконання планів зниження витратомісткості.

Таким чином, виходячи з розглянутих вище точок зору відносно розуміння процесу управління витратами, та наших особистих міркувань, пропонується визнати наступне визначення: «Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат на підприємстві щодо їх видів, місць виникнення та носіїв за умов постійного контролю за їх рівнем та стимулюванням підтримки їх оптимізації.

Література:

1. Гусарова Л.В. Управління витратами: Методи аналізу витрат та їх оцінка. [конспект лекцій.] / Л.В. Гусарова – К. : КНУБА, 2007. -24 с.

2. Давидович І. Є. Управління витратами : [навч. посібн.] / І. Є. Давидович. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 320 с.

3. Друри К. Управленческий и производственный учет: [учебник] / К. Друри. – М.: ЮНИТИ, 2007. -1400 с.

4. Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства: [монографія] / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорєлов. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.

5. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : [навч. посіб.] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.

6. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання: [монографія]. - ІІ ч. / А.В. Череп – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 368 с.

Костакова Л.Д., *ст. викладач*
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського
Яворська І.С., студентка
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ

Нормування праці є невід'ємною складовою управлінської діяльності господарюючого суб'єкту. За допомогою норм та нормативів, що встановлюються у ході нормування праці досягається оптимальне співвідношення між її мірою та оплатою. На сучасному етапі розвитку економіки підприємствам потрібні такі норми, які якомога найбільше відображатимуть ступінь науково-технічного прогресу та його перспективи на майбутнє. Наразі, будуючи системи нормування праці, підприємства у своїй більшості самостійно розробляють норми праці, що у деяких випадках призводить до їх необґрунтованості. Тож, практичний досвід показує, що господарюючі суб'єкти потребують удосконалення підходів до нормування

праці, з врахуванням підвищення точності й прогресивності та обґрунтованості трудових витрат, встановленні витрат живої праці та ціни на робочу силу, що у кінцевому рахунку призведе до поліпшення усієї системи нормування праці у виробництві та його обслуговуванні. Суттєву роль у процесах встановлення норм та нормативів мають відігравати державні інститути по вивченню проблем пов’язаних з нормуванням праці із врахуванням практичного досвіду передових країн Європи, Америки, Японії тощо. Актуальною темою залишається розробка науково-методичних рекомендацій щодо нормування праці у нових, для нашої країни, напрямках виробничої діяльності. Так, залишаються недосконалими норми у виробництві сучасних залізобетонних, бетонних виробів, виробів із металопластика тощо.

Питанням в галузі нормування праці в Україні приділено суттєву кількість уваги. Проте, значне коло науковців та практиків продовжують вивчати теоретичні, методичні та практичні аспекти за даною проблемою. Серед дослідників, увагу привертають праці А. Бабенко, К. Бондаревської, Д. Богині, С. Волошиної, О. Грішнової, Б. Генкіна, В. Гуріної, Л. Денісенко, С. Дзюби, С. Жигуліної, В. Жукова, Т. Завгородньої, А. Калини, Г. Коваленко, Є. Оленича, В. Рижикова, Г. Райковської, О. Рашковського, В. Серединської, Л. Синяєвої, А. Фаріонова, В. Чернова, В. Яременко та ін. Проте, не дивлячись на популярність даної тематики серед науковців, нормування праці є не повністю дослідженим. Дискусійними залишаються питання стосовно визначення та встановлення щільного взаємозв'язку поміж нормами праці та її оплатою. Даний аспект вказує на неможливість досліджень норм праці як самостійного інституту, відокремленого від галузевого інституту заробітної плати. Виходячи із окреслених проблем, слід зазначити, що дана тема є актуальною для подальших досліджень.

У процесі дослідження наукових поглядів щодо становлення системи нормуванням праці в науковій літературі було виявлено достатньо значну кількість публікацій, що стосується зародження і становлення процесів нормування праці, але кількість робіт, у яких висвітлено погляди українських

учених-економістів у цій сфері діяльності, є незначна. Так, І. Багрова, С. Дзюба, І. Гайдай у своїх роботах висвітлили зародження та розвиток процесів нормування праці в XIX-XX ст. Вони представили лише загальну характеристику напрямів розвитку нормування праці у зазначений період.

Досягненнями вітчизняної школи слід вважати дефініції головних теоретичних принципів нормування праці, серед яких такі як: комплексність, обов'язковість, наукова обґрунтованість, забезпечення рівної напруженості, прогресивності, демократичності. Дані принципи і наразі є актуальними.

Значний внесок у дослідження нормування праці зробив М. Туган-Барановський. У своїх працях він досліджував розподіл праці за категоріями робітників та показав яким є їх зв'язок з оплатою праці, установив можливості впливу на формування умов організації праці. На такому підґрунті, в межах досліджених ним підприємствах, закладалися основи нормування праці робітників, що було першим поштовхом до формування основних елементів системи нормування праці.

Мета організації нормування праці за нинішніх умов господарювання полягає в удосконаленні організації виробництва і праці, покращанні її умов та скороченні витрат на виробництво продукції.

Основними завданнями організації нормування праці є:

- встановлення нормативу часу на одиницю продукції;

- впровадження найбільш раціонального режиму використання устаткування, машин і механізмів;

- розробка найбільш раціональної структури виробничого процесу;

- проведення аналізу виконання норм праці для розкриття резервів виробництва та продуктивності праці;

- перегляд норм праці у зв’язку із зміною умов праці та проведення організаційно-технічних заходів;

- впровадження ефективної організації праці робітника на робочому місці.

Отже, нормування праці – це перш за все вид управлінської діяльності та складова системи організації оплати праці, яке відбувається на засадах

принципів централізованого та локального законодавства з метою точного визначення міри праці працівників та встановлення науково обґрунтованої, оптимальної й справедливої величини винагороди за виконану роботу.

Література:

1. Волошина С.В. Економіка праці: курс лекцій і навчально – методичні матеріали для самостійного вивчення дисципліни: [навч. посіб.] / С.В. Волошина, Н.В. Чорноморченко, І.С. Чорноморченко. – Дніпропетровськ: Пороги, 2002. – 342 с.

2. Вітвіцький В.В. Комплексна оцінка економічних норм і нормативів: [навч. посіб.] / В.В. Вітвіцький. – К.: Центр «Агропромпраця», 1999. – 236 с.

3. Гайдай І.Ю. Роль нормування праці в плануванні трудової діяльності підприємств / І. Ю. Гайдай // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 1. – С. 19-22.

4. Жадан О.В. Соціально-економічне значення нормування праці в сучасному суспільстві / О.В. Жадан // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 6(75). – С. 16-20.

5. Нормування праці, роль та місце профспілок: інформаційна записка [Електронний ресурс] / Федерація профспілок України, 2012. – Режим доступу : // fplo.lg.ua/upload/docs/upload/ docs2/170220121.doc.

Кривонос А.О., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту,
Дніпровський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

МЕТОДИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

З метою досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємств України у середовищі багаточисельних підприємств на території вільного простору європейського ринку, що сформувався в умовах жорсткої

політичної та економічної конкуренції, на тлі досконалих європейських стандартів, конче потрібен відповідальний підхід в прийнятті того чи іншого методу корегування управлінської діяльності. У зв'язку з цим суттєву вагу в сьогоденні має якість праці менеджерів.

Прийнявши до уваги дійсне положення підприємств України в рейтингах європейських ринків, а також розбіжності концептуального плану, які склалися у наслідок історичної та геополітичної обстановки, треба відмітити слабкість вітчизняного управлінського персоналу в порівнянні з європейським. Безперечно результат менеджменту - це техніко-економічні показники підприємства. Навіть у цьому випадку на підприємстві у механізмах керування персоналом відсутні чіткі, а інколи й загальноприйняті методи підвищення ефективності менеджменту, особливо в умовах системної кризи.

Проблема визначення ефективності управління розглядається за допомогою різних методичних підходів, які можна згрупувати наступним чином:

1. В основі оцінки ефективності управління підприємствами лежить економічний принцип ефективності виробництва з урахуванням таких показників, як обсяг і структура реалізованої продукції, номенклатура, собівартість, прибуток, реалізація, відрахування коштів у бюджет.

Оцінка рівня управління промисловістю загалом, окремими її галузями, великими виробничо-господарськими і основними ланками проводиться залежно від обсягу виготовленої продукції (у натуральному і грошовому вираженні), маси прибутку, рівня рентабельності, обсягу капіталовкладень, продуктивності праці тощо.

Ефективність управління підприємством визначається:

$$E_{упр} = \frac{P_{упр}}{Ек_{упр}},$$

де: $P_{упр}$ – результативність управління, що визначається рівнем виконання планових показників обсягу реалізації, обсягу виробництва продукції в натуральному вираженні, продуктивності праці, рентабельності виробництва;

$Ек_{упр}$ – економічність управління, що визначається як відношення витрат на управління до вартості виробничих фондів.

2. Визначення економічної ефективності управлінської праці як співвідношення загального результату роботи підприємства (вираженого за допомогою таких показників, як валовий продукт, рентабельність та ін.) до чисельності працівників апарату управління.

3. Визначення соціально-економічної ефективності управління виробництвом.

$$E = \left(\frac{П_ф}{П_в} \cdot \frac{S}{E_y} \right)^{\frac{1}{y}},$$

де: E – соціально-економічна ефективність управління виробництвом; Пф – фактичне використання потенціалу виробничої системи; Пв – науково обґрунтовані потенційні можливості виробничої системи; S-рівень задоволення суспільства, що визначається як відношення фактичного задоволення потреб до максимально можливого; Еу – економічність управління, що визначається відношенням фактичних витрат на управління до їх раціональної величини; у – рівень керованості системи.

4. Визначення ефективності управління за допомогою якісної і кількісної оцінки цілей.

$$E_o = E_n(t) - E_ф(t),$$

де E_o - загальна ефективність управління; $E_n\ (t)$ – показник мети управління, що планується, відповідний оптимальному алгоритму; $E_ф(t)$ – фактичне значення показника мети управління, що забезпечується реальною системою. Ефективність функціонування системи управління тим вища, чим менша різниця між $E_n\ (t)$ і $E_ф\ (t)$.

5. Найбільш типовим для визначення економічної ефективності заходів щодо вдосконалення управління є обчислення річного економічного ефекту, отриманого від їх реалізації, до витрат на ці заходи за формулою:

$$Ке = \frac{Ерік}{Ву},$$

де: *Ке* – коефіцієнт ефективності вдосконалення управління; *Ерік* – річний економічний ефект, отриманий в результаті проведення заходів; *Ву*– витрати на заходи щодо вдосконалення управління.

Спираючись на статистичні дані по удосконаленню управління, інколи пропонують "для орієнтованої оцінки ефективності проведених заходів по підвищенню ефективності управління та порівняння з іншими показниками" використовувати "Коефіцієнт загальної ефективності":

$$E = \frac{\Delta E}{B},$$

де: ΔE - загальна економія, одержана в результаті реалізації заходів по удосконаленню управління; *В* – загальні витрати на вдосконалення управління.

Вищенаведений перелік існуючих методик показує різнобічний та різнофакторний підходи. Загальним недоліком існуючих методик є те, що вони, використовують різні, часом не порівнювані, а інколи й узагальнені показники. Це приводить до різних тлумачень одних і тих же явищ і процесів розвитку економіки. Деякі розрахунки економічної ефективності управління проводяться на базі різнорідних або різнопорядкових показників. Пояснюється це передусім методологічною складністю виділення в чистому вигляді результатів впливу управління на виробництво, використанням різних непрямих методів оцінки.

В умовах факторів європейської інтеграції при наявності сучасних засобів програмно-обчислювальної бази, при наявності високорозвинених незалежних аудиторських компаній у разі практичного використання потребує все більшої уваги метод експертних оцінок та визначення обсягів смислового навантаження.

У основу методу покладена оцінка ефективності менеджменту по його функціях, тобто: Еф.упр= F (X1, X2, X3, X4…… Xn). Кількість складових, наприклад, X1 – планування, X2 – регулювання та ін. може бути різною, що дає можливість їх використання в одній системі взаємозалежних дій.

Дослідження окремих функцій дає можливість виявити напрями раціоналізації та усунути зайві ланки. Визначення обсягів робіт, що виконуються менеджерами, проводиться методом експертних оцінок. Експертна оцінка проводиться з урахуванням компетентності експертів, методом анкетування. В результаті формується матриця питомої ваги функцій, кожний елемент якої корегується коефіцієнтами компетентності експерта.

Сьогодні в практичному використанні не відомі спроби кількісно оцінити вплив смислового навантаження на ефективність праці менеджерів. Якщо збудувати залежність вихідних показників організації від смислового навантаження, то воно буде мати вигляд близький до кривої синусоїдального типу з певною точкою екстремуму, яка і відповідає оптимуму і є позицією максимальної ефективності. Таким чином, при надзвичайно високих смислових навантаженнях ефективність, також як і при надзвичайно низьких, близька до нуля. Прив'язка залежності вихідних показників до конкретних величин навантаження й ефективності, проводиться шляхом зіставлення оцінок смислового навантаження різних підрозділів та реалізовується у рамках встановленого показника якості.

Нормативним показником якості можна вибрати показник ритмічності роботи і вже серед ритмічно працюючих управлінських підрозділів питоме смислове навантаження, близьке до оптимального, буде мати той, у якому навантаження є найбільшим. Це ствердження справедливе за умови збереження ритмічності роботи. Якщо питоме смислове навантаження перевищить оптимальне, то відповідно ефективність роботи повинна знизитися, і це позначиться на ритмічності роботи. Знайдене таким чином оптимальне питоме смислове навантаження надає можливість вирівнювання смислових навантажень між окремими підрозділами. І, звичайно, одним з ефективних способів такого вирівнювання є перерозподіл чисельності управлінських підрозділів. Позначимо залежність для перерозподілу чисельності підрозділу:

$$Ч\ розр.g = \frac{Nyd.g \cdot Чg}{Nyd.баз},$$

де: *Ч розр.g* – розрахункова чисельність g-го підрозділу; *Чg*– фактична чисельність g-го підрозділу; *Nyd.g*– питоме смислове навантаження на працівників g-го підрозділу; *Nyd.баз* – питоме смислове навантаження на підрозділ, прийняте за базове.

Треба враховувати той факт, що при проведенні аналізу по вищезазначеній методиці використовується більш ширший спектр чинників та обчислень, таких як - середнє арифметичне значення оцінки певного чинника, коефіцієнт конкордації, коефіцієнт відносної участі та ін. Головним науковим аспектом методики смислових навантажень є те, що при наявності базового механізму підвищення ефективності менеджменту, важко визначити межі її удосконалення, як в практичному використанні промисловими підприємствами, так і в межах науково-дослідних підприємств.

Література:

1. Ареф'єва О. В. Економіка підприємств: Навч. Посіб. / О.В. Ареф'єва, В. Г. Сахаєв, О. В. Ареф'єв, М. Б. Махсма, О. І. Попрозман; Європ. Ун-т–К., 2012.- 238 с.

2. Щекин Г. В. Теория и практика управления персоналом: Учеб. метод. пособие.–К.: МАУП, 2007.

3. Кривонос А. О. Підвищення ефективності менеджменту підприємств України в умовах європейської інтеграції/ А. О. Кривонос// Materials of the XI international scientific and practical conference «Science without borders–2015»–Sheffield, 2015.– Volume 2.–c. 46-49.

Белей О.І., *к.е.н.,*
доцент кафедри САП,
НУ «ЛП»

ХМАРНІ СЕРВІСИ ЯК ОСНОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

На сьогоднішній день постійні зміни спостерігаються у сфері інформаційно-комунікаційних технологій і вони є визначальними у розвитку сучасного суспільства. На сьогоднішній день ми стикаємось з поняттям цифрової економіки.

Цифрові технології розвиваються з експоненційною швидкістю, докорінно змінюючи суть бізнесу, дематеріалізують, демонетизують та демократизують кожну галузь. Поява Amazon, Netflix, Google та Apple знищила цілу низку індустрій та відкрила нові ринки. І це тільки початок. Завтрашні виклики – це глобалізація та конкуренція з безкоштовними товарами і сервісами шляхом створення нових продуктів та постійного переосмислення потреб своїх клієнтів.

Питання цифрового розвитку суспільства є актуальними для всього світу. Ще в 2000 р. на саміті Великої сімки було прийнято «Окінавську хартія глобального інформаційного суспільства», яка стосувалася оптимізації глобальних мереж.

В Україні з метою прискорення інформатизації суспільства запустили сервіс MobileID та активізували розгортання мереж 4G мобільного зв’язку. Зараз Mobile ID успішно працює в 28 країнах Європи. Цей сервіс спростить доступ до адміністративних сервісів і документів, зменшить черги в держустановах.

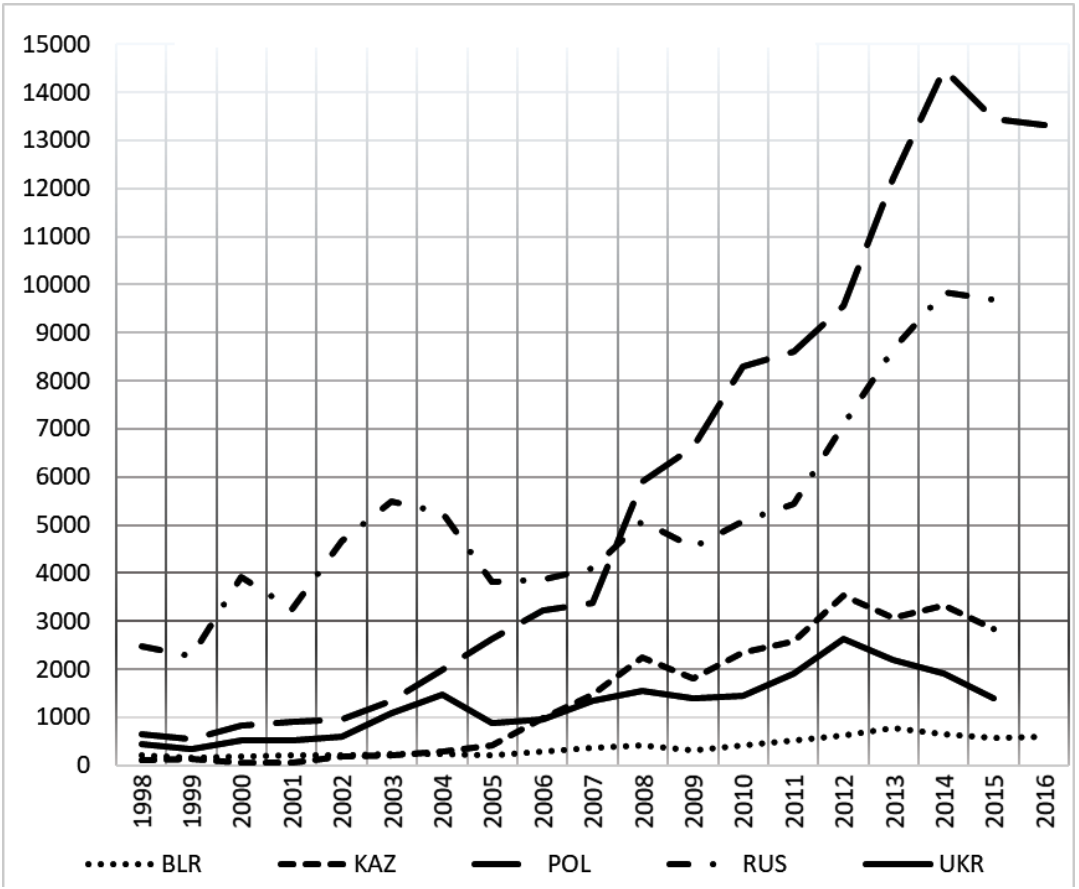


Рис. 1. Динаміка показника експорту високих технологій Польщі та України порівняно з порівнянними країнами колишніх країн СНД

Цифрова трансформація - це дуже динамічний процес, що впливає на усі галузі економіки і безжально відкидає аутсайдерів. Так, за словами директора Асоціації «Інноваційний розвиток України», заступника голови правління Громадського об’єднання «Центр розвитку ринкової економіки» Юрія Пивоварова бурхливий розвиток цифрової економіки змінює світ буквально у нас на очах. З'явився навіть новий термін «GAFAноміка» — від перших літер назв компаній Google, Apple, Facebook та Amazon. Сумарна капіталізація цієї «великої цифрової четвірки» вже перевищила ВВП деяких країн Євросоюзу, таких як, приміром, Іспанія, а темпи зростання цих компаній вражають і вимірюються щороку двозначними цифрами. Саме тому Польща прагнене на протязі кількох наступних років стати європейським центром нових технологій.

Порівнюючи розвиток економік України та Польщи за минулі 27 років можна зауважити, що в 1990 році вони були майже рівними за ВВП на душу населення. В даний час різниця між економіками даних країн стала величезною.

Це впливає і на їх темпи розвитку інновацій та цифрової економіки (Рис. 1).

Треба зазначити, що впровадження інновацій повністю залежить від власників та менеджерів бізнесу. Так, Польща є незаперечним лідером із серед країн, у якій підприємства навіть під час економічної кризи 2008 - 2012 років не зменшували свої витрати на R&D, які у 2015 році становили 300% по відношенню до витрат 2008 року. Також Польща є одним з лідерів зі зростання валових внутрішніх витрат на R&D. За даними "Глобального інноваційного індексу" вона збільшила їх у 2015 році на 200% порівняно з 2008 роком.

Увага до мобільних мереж 5G пов'язана з тим, що поряд користувацьким мобільним інтернетом, вони є основою для автоматизації процесів і управління рухомими об'єктами в Індустрії 4.0. Це, зокрема, підключення Internet of Things та галузевих автоматизованих систем, таких як Smart City, Digital Farming, eHealth, а також забезпечення доступу до Artificial Intelligence, Virtual Reality і т.п. Треба зазаначити, що основною вимогою для реалізації таких застосувань є забезпечення безпеки і збереження як даних, так і процесів. Тобто обов'язково мають бути вирішені питання кібербезпеки, а також ідентифікації користувачів.

Для України, яка суттєво відстає від країн ЄС у розвитку навіть мобільних мереж 4G, є сенс одразу зосередитись на підготовці розгортання мереж 5G. Одночасно треба стимулювати в економіці, державному управлінні, в суспільстві відповідний попит на нові послуги та створювати умови для зростання можливостей клієнтів оплачувати такі більш дорогі послуги.

Інформатизація суспільства ще 5 років тому передбачала впровадження інформаційно-комунікаційні технології «поверх» існуючих процесів, слабо змінюючи суть. При цьому не змінювалися принципи взаємодії між соціально-економічним агентами. Інформатизація сприяла, перш-за-все, економічному розвитку, і сповільнювала інтенсивний розвиток.

На сьогоднішій день ми маємо можливість спостерігати значний «стрибок» в інформатизації суспільства та перехід до його цифровізації. Цифровізація пронизує і змінює всі суспільні процеси, якісно їх покращуючи, і створює нові послуги. Процеси цифровізації дозволяють створювати нові форми взаємодії

соціально-економічних агентів: хмарні послуги, Big Data, Machine to Machine і т.д. Формування цифрового суспільства сприяє економічному розвитку, реалізації людського потенціалу, форсованому революційному розвитку у всіх сферах суспільного життя.

Одним з найбільш поширених видів послуг стають хмарні послуги. Хмарні послуги включають у себе різні напрямки: віртуальна інформаційна система соціально-економічного агента, сховище даних і архівів, інтелектуальна аналітична обробка даних.

Мабуть, основною перевагою є можливість зекономити на дорогому програмному забезпеченні. Адже не потрібно на кожен ПК працівника встановлювати дорогі офісні пакети та спеціалізовані програми обробки даних. Серед іншого, хмарні технології можуть дозволити усім працівникам фірми взагалі користуватися лише однією операційною системою, при цьому доступ до їх робочих місць відбувається за допомогою значно дешевших терміналів.

Реалізація хмарного сервісу як сховища даних було б неможливим без технології SQL. Сховище даних SQL у хмарі являє собою масштабовану реляційна база даних, що здатна обробляти великі обсяги даних і використовує схему обчислень з масовим паралелізмом. Серед переваг сховища даних SQL можна виділити: об’єднання можливостей реляційної бази даних SQL Server і можливості розгортання в хмарі; відділяє ресурси сховища від обчислювальних ресурсів; дозволяє збільшувати або зменшувати кількість обчислювальних ресурсів, а також припиняти або відновлювати обчислення; інтегрує з сервісною платформою; використовує засоби SQL Server і Transact-SQL; відповідає існуючим нормативним вимогам і вимогам до забезпечення безпеки бізнес-процесів.

Сховище даних SQL неявно розподіляє дані по багатьом сховищ і об'єктів оброблення, котрий використовує загальні ресурси. Дані зберігаються на рівні локально надлишкового сховища класу Premium, поверх якого динамічно пов’язані обчислювальні вузли виконують запити. При виконанні навантаження і складних запитів сховище даних SQL використовує метод роз'єднання.

Запити, отримані керуючим вузлом, оптимізуються для розподілу, а потім передаються в обчислювальні вузли для роботи в паралельному режимі.

Завдяки відділенню ресурсів сховища від обчислювальних ресурсів сховище даних SQL забезпечує наступні можливості: збільшення або зменшення розміру сховища незалежно від обчислень; збільшення або зменшення масштабу обчислень без переміщення даних; припинення обчислень без зміни даних (ви платите тільки за сховище); відновлення обчислень під час робочих годин.

На схемі нижче детально відображено структуру функціонування хмарного сховища даних:

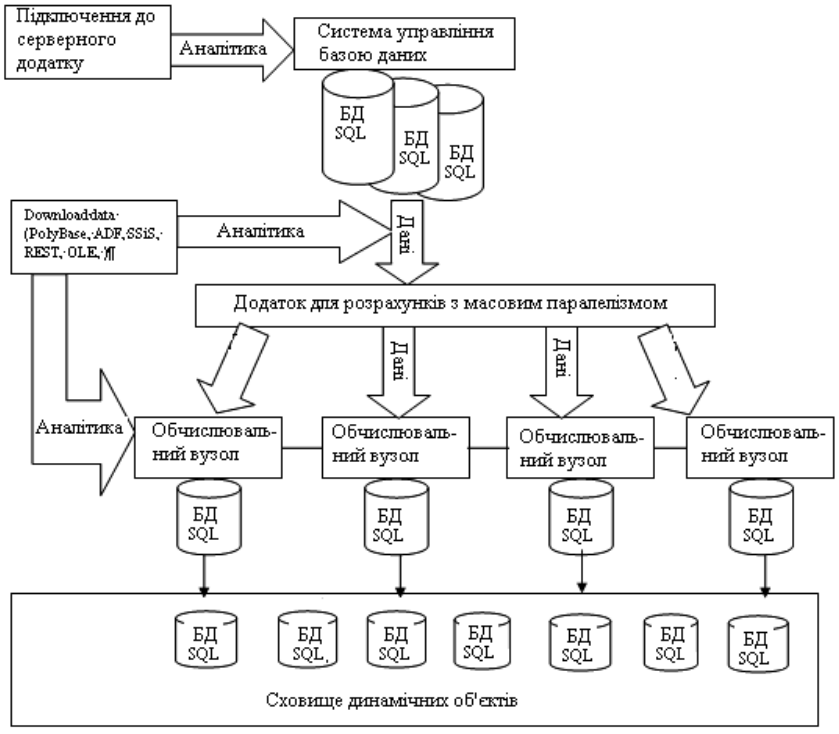


Рис.2. Архітектура та сервісні служби хмарного сховища даних

SQL Server Parallel Data Warehouse є дієвою платформою для підтримки великомасштабних сховищ даних в сотні терабайт, як показує досвід ряду потужних компаній. Характер системи дозволяє відносно легко конфігурувати, встановлювати, налаштовувати, управляти і розширювати її. SQL Server PDW дозволяє здійснювати паралельну обробку запитів до багатовимірним моделям атомарних даних для досягнення цілей підходу Кімбол в частині продуктивності, зручності та гнучкості запитів з використанням інформаційних

ресурсів підприємства.

Новаков В.А., *магістр*
Харківська державна зооветеринарна академія
Худавердієва В.А., *к.е.н.,*
доцент кафедри менеджменту, економіки та маркетингу,
Харківська державна зооветеринарна академія

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Підприємство займає центральне місце в народногосподарському комплексі будь-якої країни. Ця первинна ланка суспільного розподілу праці. Саме тут створюється національний дохід. Підприємство виступає як виробник і забезпечує процес відтворення на основі самоокупності і самостійності. Від успіху підприємств залежить об'єм створюваного валового національного продукту, соціально-економічний розвиток суспільства, ступінь задоволеності в матеріальних і духовних благах населення країни [1].

Подолання породжених адміністративно-командними методами управління негативних явищ в народному господарстві можливо на основі реформування відносин власності і регульованої ринкової економіки. Світовий досвід показує, що формування ринку, як форми організації товарного виробництва, відбувалося еволюційним шляхом впродовж тривалого часу [2].

Перехід нашої економіки до ринкових відносин має певні особливості. По-перше, ринкова економіка формується не еволюційним шляхом: робиться спроба проводити її в процесі радикальних змін суспільного устрою. По-друге, держава не обтяжує себе допомогою діючим підприємствам (особливо малим); на даний момент практично немає стимулів і пільг для різних підприємств і підприємництва [1].

Конкурентоспроможність компаній визначається:

- гнучкістю і здібністю до змін, як відносно задоволення потреб клієнтів (продукцією, що випускається, і послугами, що надаються), так і внутрішніх систем організації технології, організаційної структури (методів обліку, контролю і т.д.);

- швидкістю реакції на зміни в зовнішньому середовищі, включаючи потреби клієнтів, стратегію конкурентів, стан ринків праці;

- оптимальним використанням всіх ресурсів, які має в своєму розпорядженні організація;

- здатністю опановувати новими знаннями і навиками [1-3].

У реальній дійсності внутрішні і зовнішні зв'язки економічних систем постійно змінюються, змінюються умови функціонування традиційних структур управління, змінюються їх елементи і субординація. Швидкий розвиток технологій, ускладнення і різноманіття пропонованих товарів і послуг, скорочення їх життєвого циклу, поява великого числа конкурентноздатних організацій, підвищення вимог покупців, збільшення об'ємів і швидкості отримання інформації і нових знань – всі ці та інші зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, вимушують підприємства шукати нові методи їх управління. Невизначеність, непередбачуваність і нестабільність зовнішнього середовища, глибина і швидкість змін, що відбуваються, швидше за все, зростатимуть і далі. Отже, управлінню необхідно адаптуватися не тільки до сучасних умов, але і забезпечувати таку здатність на тривалий період [2].

Особливості системи управління підприємствами на сучасному етапі тісно пов'язані із зміною стратегічних орієнтирів в їх діяльності. Основними економічними цілями підприємства в ринкових умовах є підвищення ефективності виробництва, максимізація прибутків, завоювання нових ринків і задоволення потреб колективу. Виходячи з узагальненої інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище СФГ «Лучана» та представлені їх групування в SWOT - матриці, маємо можливість попередньо сформулювати стратегію розвитку СФГ «Лучана», розраховану до 2021 р. Зміст стратегії: «Долаючи матеріально - технічну відсталість та налагоджуючи маркетингову

роботу, забезпечити розширення ринків збуту продукції на 25 %, професіоналізм управління та добробут працівників СФГ «Лучана» при високому рівні організаційної культури».

Таблиця 1

Набір функціональних стратегій розвитку

СФГ «Лучана » на період 2019-2021 рр.

В управлінні підприємством	Оптимізація і удосконалення організаційної структури управління в СФГ «Лучана ». Найбільш характерними рисами вдосконаленої структури управління у є зацікавленість працівників у кінцевих результатах своєї праці.
У виробництві	Забезпечення дотримання технічних стандартів виготовлення продукції галузі рослинництва і тваринництва в СФГ «Лучана », її високої якості, проведення технічного переозброєння основних потужностей і підвищення загального рівня фондоозброєності праці.
У маркетингу	Створення підрозділу маркетингу в СФГ «Лучана» та налагодження надходження маркетингової інформації до вищого керівництва, потужна збутова політика; розширення каналів розподілу продукції.
У фінансах	Підвищення прибутковості галузі рослинництва і тваринництва, звільнення від нерентабельних видів продукції, подолання залежності від зовнішніх джерел фінансування, правильний розподіл фінансових ресурсів
У кадрах	Забезпечення підбору, розстановки та раціонального використання кадрів, випередження темпів приросту продуктивності праці над рівнем заробітної плати, зниження рівня плинності кадрів шляхом розробки системи винагород.
В організаційній культурі	Проводити роботу зі створення та застосування норм організаційної поведінки в СФГ «Лучана»; підвищити готовність колективу до змін в сучасних кризових умовах; переконати трудовий колектив працювати як єдина команда, що має спільні цілі, досягнення яких призведе до задоволення особистих потреб кожного працівника.

Як бачимо, функціональні стратегії дозволяють швидше та раціональніше досягти загальної мети СФГ «Лучана»: прибутковості, високого рівня культури, професіоналізму управління. Економічна реформа, що проводиться в країні, припускає корінну зміну методів стратегічного розвитку самих підприємств і державного регулювання економіки. Сферою державного регулювання все більше стають макроекономічні перетворення, а загальною тенденцією є децентралізація управління і зсув основних важелів регулювання на мікрорівень з переходом до все більшої економічної самостійності підприємств. Кожне підприємство вимушене в основному самостійно вибирати шлях виходу з кризи і входження в ринок.

Особливе місце менеджменту в ринковій економіці обумовлене тим, що саме управління повинне забезпечити зв'язаність, інтеграцію виробничих і економічних процесів на підприємстві з внутрішнім і зовнішнім середовищем, конкурентоспроможність бізнесу, адаптацію виробництва до вимог ринку. і обставини вимагає якісно нового підходу до організації управління вітчизняними підприємствами. Придбавши економічну свободу і позбувшись в основної своїй масі державної підтримки, підприємство повинне володіти певним організаційним потенціалом, який би дозволив йому виживати і розвиватися в умовах ринкової економіки [4].

Заставою ефективного функціонування підприємства в сучасних умовах є його здатність адаптуватися до постійно змінного зовнішнього і внутрішнього середовища. Для активізації цього процесу необхідна організаційна структура управління, якій властиві такі важливі властивості системи, як цілеспрямованість, динамізм, стійкість, надійність, гнучкість, самооновлення, адекватність, маневреність, мобільність [2].

Головна відмінна риса функціонуючих сьогодні підприємств полягає в тому, що вони діють в постійно змінних економічних умовах. При плановій і ринковій економіці існує відносна стабільність середовища. В даному випадку вона стосується положення інших учасників підприємництва і правил, від яких залежить виживання. Що стосується економіки перехідного періоду, то тут

структура галузі постійно міняється. Умови виживання підприємства вже не такі ясні і очевидні. Перехід від системи без банкрутств до системи, при якій розорення підприємств можливо, пов'язаний з періодом деякої невизначеності [3].

Розглянемо поведінку організації в умовах конкуренції і можливість контролю даних сил конкуренції. Так, при великій кількості на ринку товарів-замінників підприємство постійно підвищує якість продукції, що випускається, і інформованість ринку. Організація ретельно відстежує появу на ринку фірм-новачків і звертає на них особливу увагу. У зв'язку з цим організація займається дослідженням конкурентоспроможності продукції. Організація працює тільки з перевіреними часом кваліфікованими постачальниками. Організація приділяє споживачам величезну увагу, підвищує інформованість ринку, займається виробництвом тільки високоякісних продуктів харчування і підвищує рівень професіоналізму своїх співробітників. Найбільшу увагу організація приділяє якості, швидкості реалізації і популярності на ринку продукції .

Рівень диференціації даної організації помірно високий, тому що: основні цілі і завдання організації є ясними, але мають невеликий якісний відтінок; організаційна структура організації є формальною, але припускає ряд свобод і орієнтується на даний момент; усередині організації здійснюються значні міжособові і міжгрупові зв'язки.

Література:

1. Машина Н. І. Економічний ризик та методи його вимірювання : навч. посіб. Київ:, 2003. 188 с.
2. 2. Ортіна Г. В. Виявлення та аналіз чинників формування кризових явищ в економіці в умовах глобалізації як передумова розроблення антикризових стратегій. Економіка та держава. 2013. № 8. С. 40–44.
3. 3. Туровец О.Г. Организация производства и управление предприятием. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2003. 245 с.
4. 4. Семенченко А. Теоретико–методологічні засади визначення, класифікації та оцінки системи загроз національній безпеці і рекомендації щодо

їх удосконалення. Вісник НАДУ при Президентові України. 2017. № 3. С. 86–108.

Бугай С.А., *оперативний*
робітник податкової поліції Харківської області
Худавердієва В.А., *к.е.н.,*
доцент кафедри менеджменту, економіки та маркетингу,
Харківська державна зооветеринарна академія

ПРОБЛЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Загальний економічний стан не може не відобразитися на діяльності будь-якого підприємства. Всі підприємства вступають в боротьбу за збереження своїх позицій або, того гірше, за виживання. Саме в такі моменти гостро відчуваються проблеми в діяльності підприємств і видно недоліки якості менеджменту організації. Виникає розуміння того, що частина підприємств, безумовно, зможе вижити, але жодна компанія не подолає кризу, якщо не вживе антикризовим заходам. Отже, щоб опинитися в числі тих, що «вижили», або тим більше увійти до числа тих, що розвиваються, важливо зуміти знайти в кризі можливість для розвитку і зосередитися на досягненні цієї мети [1].

У таких умовах кожне підприємство повинне передбачити введення антикризового управління, що виражається в управлінні, що носить програмний характер з чітко вивіреним планом дій, співпадаючим із загальною стратегією підприємства і зовнішніми чинниками. Без подібної стратегії і плану дій пережити кризу буде надзвичайне складно, тому кожен менеджер повинен бути готовий до рішучих дій і не завжди приємним рішенням або змінам [2].

Антикризова стратегія управління і розвитку компанії носить індивідуальний характер і не може бути шаблонним рішенням. Кожне підприємство, має свій стиль роботи, свій ринок попиту і пропозиції, тому

формування ефективної стратегії розвитку підприємства в умовах кризи - справа суто індивідуальна [1].

Криза підприємств означає дефіцитність забезпечення поточної господарської і фінансової потреб в оборотних коштах. При розробці антикризових заходів управлінцям слід виділяти фази кризи, що відрізняються змістом, наслідками і необхідними заходами по їх усуненню. Перша фаза кризи, з якою може зіткнутися компанія, зниження рентабельності і об'ємів продажів. Слідством цього є погіршення фінансового положення підприємства, скорочення джерел і резервів розвитку [3].

Рішення проблеми може лежати як у області стратегічного управління, а саме реструктуризація підприємства, так і тактичного, наприклад зниження витрат і підвищення продуктивності. Слідством другої фази, збитковості виробництва, служить зменшення резервних фондів підприємства. Рішення проблеми знаходиться у області стратегічного управління і реалізується, як правило, через реструктуризацію підприємства. Якщо ж компанія не володіє резервними фондами, то автоматично наступає третя фаза, яка припускає виснаження або повну відсутність резервних фондів. Тоді на погашення збитків підприємство направляє частину оборотних коштів і тим самим переходить в режим скороченого відтворення. Потрібні оперативні заходи по стабілізації фінансового положення компанії і дослідженню засобів на проведення реструктуризації. У разі неприйняття таких заходів або їх невдачі криза переходить в четверту фазу. Підприємство досягло того критичного порогу, коли немає засобів профінансувати навіть скорочене відтворення і платити за попередніми зобов'язаннями. В цьому випадку виникає загроза зупинки виробництва і банкрутства. Ключовим моментів в двох останніх фазах є настання або наближення неплатоспроможності. Саме ця ситуація на підприємстві повинна бути об'єктом антикризового управління [4].

Кожне підприємство повинно бути забезпечене основними засобами і вміти їх ефективно використовувати. На основі використання основних засобів визначено його результати - тобто, прибуток чи збиток отримало підприємство

в результаті користування основними засобами. Такі дані наведено у наступній таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Показники забезпеченості, руху та стану основних засобів СФГ «Міраж» у 2016 – 2018 рр.

Показник	Роки			2018 рік у % до:	
	2016	2017	2018	2016 р.	2017 р.
1. Наявність основних засобів на початок року	13894	13854	13812	99,4	99,6
2. Надійшло за рік	5	-	1497	+ в 299 р.	х
3. Вибуло за рік	45	42	96	213,3	228,5
4. Наявність основних засобів на кінець року	13854	13812	15213	109,8	110,1
5. Сума зносу:					
а) на початок року	7310	7812	8284	113,3	106,0
б) на кінець року	7812	8284	8728	111,7	105,3
6. Коефіцієнти:					
а) росту основних засобів пок.4/пок.1	0,99	0,99	1,10	+0,11	+0,11
б) номінального обороту [(5б-5а,)/ /(1+4)×0,5]	0,03	0,03	0,03	-	-
в) реального обороту [3/(1+4)×0,5]	0,003	0,003	0,006	+0,003	+0,003
7. Показники:					
а) відновлення засобів [(2/4)×100]	0,04	х	9,8	9,76	х
б) вибуття [(3/1)×100]	0,3	0,3	0,7	+0,4	+0,4
в) зносу на кінець року [(5б\4)×100]	56,4	60,0	57,3	+0,9	-2,7
г) придатності на кінець року [((4-5б)/4)× 100]	43,6	40,0	42,6	-1,0	+2,6

Виходячи з динаміки показників забезпеченості, руху та стану основних засобів СФГ «Міраж» за 2016-2018 роки з’ясувалося, що наявність основних засобів залишилась майже незмінною. Так, на кінець 2016 р. їх вартість становила 13854 тис. грн., а на кінець 2018 р. - 15213 тис. грн., тобто збільшення становить 9,8%. Це відбувалося за рахунок того, що на протязі

2016-2018 років вартість поступивших основних засобів (за три роки основних засобів надійшло на суму (5+1497) =1502 тис. грн.) перевищувала вартість вибулих (за три роки основних засобів вибуло на суму 183 тис. грн.).

Про це свідчить коефіцієнт росту основних засобів, який збільшився за останні три роки з 0,99 до 1,10 (на 0,11 пукти), коефіцієнт відновлення основних засобів у 2018 р. становить 9,8, що свідчить про його збільшення у порівнянні з 2016 р. на 9,76 пункти, показник вибуття також збільшився лише на 0,4 пункти. Придатність основних засобів СФГ «Міраж»на кінець 2018 р. становила 42,6%. Такі результати свідчать про недостатньо ефективний стан використання основних засобів. Такі обставини можуть призвести в майбутньому до жорсткої кризи підприємства. Тому слід вжити відповідні заходи, щоб цього не допустити.

При розгляді кризи, як безпосередньої загрози виживанню підприємства, слід звернути увагу на два аспекти – зовнішній і внутрішній. Зовнішній полягає в здатності підприємства мобілізувати необхідний об'єм оборотних коштів для виконання своїх зобов'язань перед кредиторами. Внутрішній – в здатності забезпечити об'єм оборотних коштів, потрібних для ведення господарської діяльності. Таким чином, в економічному сенсі криза означає дефіцит грошових коштів для підтримки поточної господарської і фінансової потреб в оборотних коштах. Невідповідність фінансово-господарських параметрів параметрам навколишнього середовища і є, мабуть, головна причина настання кризової ситуації в компанії. Невірна стратегія, неадекватно організований бізнес і, як наслідок, слабка адаптація до вимогою ринку приводить підприємство в ту або іншу фазу кризи [5].

Способом рішення подібних проблем або усунення самої можливості їх виникнення є реструктуризація підприємства, що проводиться на основі ретельно розробленої стратегії. Дані заходи мають місце бути лише при перших ознаках кризи, що насувається, тобто в першій і другій фазах, тоді як в зоні «ближнього» банкрутства ні часу, ні засобів на реструктуризацію вже немає. Отже, перед підприємством, прагнучим вийти з кризи, коштують два

послідовні завдання: усунути наслідки кризи – відновити платоспроможність і стабілізувати фінансове положення компанії; усунути причини кризи – розробити стратегію розвитку і провести на її основі реструктуризацію підприємства з метою недопущення повторення кризових явищ в майбутньому. Антикризове управління допускає будь-які втрати, у тому числі і майбутні, ціною яких можна добитися відновлення платоспроможності підприємства. Настання кризи означає перевищення грошових коштів над їх надходженням в умовах резервів покриття. Суть стабілізаційної програми полягає в маневрі грошовими коштами для заповнення розриву між їх витрачанням і надходженням. Антикризове управління наочно відрізняється від управління в звичайному режимі. Якщо весь арсенал методів останнього направлений на розвиток і виживання підприємства в довгостроковому аспекті, що включає, у тому числі і недопущення кризи, то методи першого націлені на подолання вже назрілої кризи, забезпечення виживання в короткостроковому аспекті [4-6].

Література:

1. Антикризисное управление: Учебник / [Под ред. З.М. Короткова]. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 432с. 2. Карпунцов М.В. Ризикостійкість підприємства / М.В. Карпунцов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 71-76. 3. Кизим М.О., Забродський В.А., Копчак Ю.С. Оцінка і діагностика стійкості підприємства / М.О. Кизим, В.А. Забродський, Ю.С. Копчак. – Харків: ВД «Інжек», 2003. – 144 с. 4. Кравченко О.С. Ризикостійкість як передумова ефективного розвитку підприємства: індикатори визначення та методика діагностики / О. С. Кравченко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 81-90. 5. Василенко В.А. Операционное и ситуационное управление в системе менеджмента/ Василенко В.А., Мельник И.Е.: [Учебное пособие]. — М.: МГИУ, 2001. — 532 с. 6. Петришин Н.Я. Прикладний менеджмент: Навч. посібник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, Н.Я. Петришин. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2015. – 292 с.

Парфенюк Є.І., *к.е.н., доц.,*
заступник директора з навчально-методичної та виховної роботи,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Формування ринкових відносин у вітчизняній економіці, потужні процеси інтеграції України у європейське й світове співтовариство зумовлюють стрімке зростання конкуренції між національними та іноземними виробниками, їхню боротьбу за прихильність існуючих та потенційних споживачів [2]. Для сучасних підприємств недостатнім є виробляти нову продукцію чи надавати послуги, вони повинні бути конкурентоспроможними та вміти правильно позиціонувати свої товари для кращого їх сприйняття покупцями.

Підприємство, яке намагається посилити свою значущість, зобов'язане максимально враховувати потреби споживача і обертати їх з вигодою для себе. Оптимізація поєднання ключових характеристик при виборі продукції («ціна-якість») є балансовою точкою при роботі зі споживачами. Досягнення конкурентоспроможного рівня продукції, що виробляється з орієнтацією на ринок, дасть поштовх до зростання конкурентного потенціалу підприємства.

Конкурентний потенціал підприємства можна трактувати як внутрішні і зовнішні конкурентні можливості підприємства, які дозволяють йому проводити ефективну конкурентну боротьбу на ринку шляхом оптимального використання матеріальних і нематеріальних ресурсів [1, с. 24].

Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових галузі та країни. Мова, перш за все, йде про конкурентоспроможність продукції (товарів), яка є одною з основних характеристик конкурентного потенціалу підприємства.

Нині конкурентоспроможність продукції є однією з провідних характеристик стану підприємства, що визначає перспективи його подальшого розвитку.

Конкурентоспроможність товару, тобто здатність товару бути реалізованим на певному ринку, можна визначити тільки шляхом порівняння конкурентних товарів між собою.

Для того, щоб товар був конкурентоспроможним, він має відповідати критеріям оцінки споживачів конкретного ринку в конкретний час. Те, що потрібне споживачу сьогодні, може стати абсолютно непотрібним уже завтра через зміну моди або внаслідок появи нового технічного рішення. Купуючи щось, споживач знаходить необхідний товар серед аналогічних, тобто вибирає такий, що найбільше задовольняє його потреби. Однією із умов вибору товару споживачем є збіг основних ринкових характеристик виробу з умовними характеристиками конкретної потреби покупця. Такими характеристиками найчастіше вважають нормативні та технічні параметри, а також ціна придбання та вартість споживання товару [5, с. 36].

Отже, можемо зробити висновок про те, що конкурентоспроможність продукції – це властивість продукції, яка обумовлена наявністю у неї сукупності техніко-експлуатаційних і економічних характеристик, що визначає можливість реального або потенційного задоволення цією продукцією конкретної потреби певного ринку.

У такому розумінні конкурентоспроможність продукції є характеристикою, що охоплює як реальні, так і потенційні можливості, та визначається порівнянням споживчих властивостей та цін споживання. На конкурентоспроможність продукції впливають також такі чинники, як темп технологічних змін, сучасність, досконалість, гнучкість технологічних процесів, використання досягнень науково-технічного прогресу і продуктових інновацій, наявність джерел фінансування, платоспроможність, ліквідність, прибутковість, рентабельність, місткість окремих сегментів ринку, наявність

конкурентів і їх відносні ринкові частки, соціально-демографічні характеристики.

На рис. 1.1. представлено комплекс чинників впливу конкурентоспроможності підприємства на рівень конкурентоспроможності його продукції.



Рис. 1.1. Мікроекономічні чинники конкурентоспроможності продукції

Джерело: [4, с. 123].

З рис. 1.1. можемо зробити висновок про те, що ключові чинники успіху базуються на науково-технічному потенціалі виробництва та продукції, рівні маркетингу та менеджменту, організаційно-технічному рівні виробничих процесів, фінансово-економічному рівні підприємства, розвиткові підприємства, тощо.

Вихід компанії на ринок із конкурентоспроможним товаром – важливий момент у роботі підприємства щодо освоєння певного ринку, закріплення на ньому, формування власного конкурентоспроможного потенціалу [4, с. 124].

Аналізуючи усе вище сказане, можемо зробити висновок, що в ринкових умовах функціонування підприємства конкурентоздатністю продукції можна вважати той баланс ціни та якості товару з погляду на постійне його вдосконалення щодо зростаючих в часі вимог конкурентного ринку, який

забезпечує максимальний ефект для виробника продукції і її споживача [3, с. 92-94]. Іншими словами, конкурентоспроможним є той продукт, який гнучкий відносно мінливих споживчих потреб за збереження прийнятного співвідношення «ціна-якість» для відповідних суб'єктів економічних відносин (споживача та виробника).

Література:

1. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія / О.Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 23-26.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібник [Текст]. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Коваль З. О. Оцінювання ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємством в екосистемі інновацій / З. О. Коваль // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 714. – С. 348 – 357.
4. Кузнєцова Ю.М. Удосконалення напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.hneu.edu.ua
5. Піддубний І.О., Піддубна А.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 264 с.

Семенова Т.В., *к.е.н.,*
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Національна металургійна академія України (НМетАУ)
Фролова К.О.,
магістрант кафедри економіки та підприємництва,
Національна металургійна академія України (НМетАУ)

УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ СУБ`ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності сучасних підприємств на внутрішньому й міжнародному ринках стала дієва система маркетингових комунікацій, яка характеризується широким застосуванням різноманітних комунікаційних засобів і появою нових інструментів інформаційного впливу. Запорукою успіху фірми на ринку є спроможність стратегічно правильно організувати взаємодію багатьох інструментів маркетингових комунікацій з визначенням найдієвіших і найефективніших засобів комунікацій у кожному окремому випадку господарської діяльності суб`єкта господарювання.

Питання організації та удосконалення комунікаційної політики розглядались у працях іноземних і вітчизняних вчених, а саме: Л.В. Балабанової, Л.О. Попової, Д. Берда, Дж. Бернета, А.М. Березі, І.А. Козак, М. Кастельса, Д. Козьє, Ф. Котлера, Т.І. Лук'янець, Н.С. Меджибовської, У. Руделіуса, Д. Сигела, І.В. Успенського та інших.

Аналіз досліджень науковців показав, що не існує єдиного підходу до класифікації інструментів і каналів маркетингових комунікацій. Проте у більшості підходів, запропонованих авторами, до класифікації елементів комунікацій можна віднести: рекламу, персональний продаж, стимулювання збуту і паблік рилейшнз. Причому в літературі кожен елемент маркетингових комунікацій є окремим напрямком, самостійним об'єктом вивчення. Кожна зі

складових маркетингових комунікацій має свої особливості, але усі вони доповнюють один одного, створюючи єдиний комплекс [1].

Маркетингова комунікаційна політика – це цілеспрямована діяльність суб`єкта господарювання з регулювання руху інформаційних повідомлень і потоків, яка здійснює планування і взаємодію з усіма суб'єктами маркетингової системи на основі обґрунтованої стратегії використання комплексу комунікативних засобів [2].

Основними проблемами управління маркетинговою комунікаційною політикою суб`єктів господарювання в сучасних умовах є:

1) сучасний споживач приймає рішення про покупки, керуючись не раціональною та економічної інформацією про продукт, а тим, що здається йому більш важливим і правильним. З іншого боку, дослідники відзначають тенденції зростання функціональної неграмотності споживачів, що полягає в зниженні здібностей людей прочитати, наприклад, інструкцію на продукт. Перехід від вербальних до візуальних повідомлень, який спостерігається в сучасному світі, змушує суб`єктів господарювання використовувати більш різноманітний набір візуальних комунікаційних інструментів;

2) поява величезної кількості засобів масової інформації та зростання вартості розміщення в них реклами істотно знизили її ефективність. У сучасних умовах стрімкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій високі темпи зростання кількості різних засобів масової інформації обумовлені значно меншими ніж раніше витратами виходу на ринок і здійснення діяльності, а також високою прибутковістю рекламного бізнесу. Збільшення обсягу рекламного ринку в цілому призводить до того, що рекламне послання, спрямоване до споживача традиційним способом, фактично «губиться» в потоці інших повідомлень. Вартість реклами при цьому постійно зростає. Розширення сітки мовлення і поява величезної кількості телевізійних каналів та радіостанцій дозволяють споживачам не помічати значної частини інформаційного тиску, що вимагає збільшення рекламних бюджетів;

3) суб`єкти господарювання виявилися не готові враховувати нові канали

комунікацій, які з'явилися в умовах розвитку сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що знижує ефективність маркетингової комунікаційної політики. В умовах стрімкого розвитку принципово нових інтерактивних технологій розповсюдження інформації необхідно враховувати нові канали комунікацій. На практиці суб`єктам господарювання перебудуватися і змінитися виявляється досить складно. При впровадженні сучасних підходів, які враховують нові канали маркетингових комунікацій, підприємницькі структури наштовхуються на політичні і психологічні бар'єри. Від співробітників суб`єктів господарювання освоєння сучасних технологій і нових каналів комунікацій вимагає значних витрат часу і енергії [3].

В минулому основним принципом управління комунікаційною політикою суб`єкта господарювання було обрання одного головного елементу комплексу маркетингу і одного – двох супутніх. Такий підхід в сучасних умовах не виправдовує себе. Кожен елемент комунікацій відіграє свою особливу роль у просуванні, але всі вони повинні сприяти формуванню капіталу марки компанії. Маркетингові комунікації підвищують поінформованість споживачів про марку і створюють сприятливі та унікальні асоціації, а також сприяють формуванню позитивних думок і вражень та забезпечують прихильність споживачів.

Формування стратегії управління маркетинговими комунікаціями на сучасному підприємстві розпочинається із розроблення структури комунікацій, яка має опиратись на [4]:

1) цільових споживачів (для широкого цільового ринку ефективною є реклама; для невеликого центрованого ринку — персональний продаж; окремі споживачі віддають перевагу самообслуговуванню тощо);

2) ефективний бюджет (обмеженість бюджету виключає можливість застосування реклами на телебаченні та журналах; варто зосередити зусилля на персональному продажі й місцевих засобах масової інформації; значний бюджет дозволяє використовувати всі інструменти комунікаційної політики);

3) складність та якість продукту (технічно складні та дорогі товари вимагають більшої частки персонального продажу ніж прості і дешеві, збут яких більше

залежить від реклами; для продукції, що немає значних конкурентних переваг доцільно більше застосовувати засоби персонального продажу тощо);

4) рівень конкуренції (кожне підприємство будує власну структуру просування після аналізу конкуренції, базуючись на потребах і доступних ресурсах; проте часто підприємства наслідують конкурентів, збільшують витрати чи проводять спеціальні заходи паралельно з конкурентами);

5) потенційні засоби інформації (підприємства мусять опиратись на доступний арсенал засобів інформації для конкретного регіону);

6) місце реалізації товару чи послуги (збут через крамниці за зниженими цінами або поштою означає, що підприємство орієнтується на інтенсивну рекламу та купівлю на основі самообслуговування; продаж продукції через крамниці з повним обслуговуванням поєднує рекламу і персональний збут тощо).

Таким чином, постійне зростання й удосконалення засобів маркетингових комунікацій зумовлює їх поєднання для досягнення більшого ефекту від застосування – збільшення впливу на споживача чи партнера. Отже, можна стверджувати, що управління маркетинговими комунікаціями на сучасних підприємствах пов’язане зі застосуванням одночасно великої сукупності інструментів маркетингових комунікацій для досягнення вищого ефекту.

Література:

1. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб.: Наука, 1996. 589 с.

2. Прохорова Т.П., Гронь А.В. Маркетинговая политика коммуникаций: учебное пособие. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. 224 с.

3. Нюренбергер Л.Б. Синергетическое использование элементов системы маркетинговых коммуникаций. *Проблемы современной экономики.* 2008. №4 (28). С. 293–296.

4. Эванс Дж. Р., Берман Б. Маркетинг; пер. с англ. М.: Сирин, 2002. 308 с.

Алєксєєва О. П., *студентка VI курсу*
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: **Левченко О.М.,** *к.е.н, доцент*
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ: ПРАКТИЧНА ОЦІНКА НОВАЦІЙ

Нова система валютного регулювання запрацювала з 07.02.2019 р., разом із введенням в дію Закону України від 21.06.2018 р. № 2473-VIII «Про валюту і валютні операції» [1] та низки основних постанов Правління НБУ [2-11], які замінили попередню діючу базу з 56 нормативно-правових актів у сфері валютного регулювання держави.

Актуальність теми є ключовою для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Мета дослідження – проведення аналізу змін норм валютного законодавства.

Об'єктом дослідження виступає порядок здійснення валютних операцій учасників ЗЕД в контексті нормативно-правового поля діючих старих актів з новими, які прийняті.

Предметом дослідження є нововведення валютного регулювання та валютного нагляду.

Виклад основного матеріалу. Задекларовані зміни до законодавства України, значно змінюють підхід до валютного регулювання: спростять всі валютні процедури, оскільки тепер держава не контролюватиме валютні операції, а наглядатиме за ними, тобто скасує чи пом'якшить окремі процедури, і головне, такі нововведення покликані покращити інвестиційну привабливість України.

Зміни законодавства можливо систематизувати в таких напрямках, рис. 1.



Рис. 1 Напрямки законодавчих нововведень

Отже, окреслимо кожний напрямок.

1. Скасовуються деякі обмеження:

- валютний нагляд за експортно-імпортними операціями до 150 тис. грн. (близько 5 тис. євро);

- подвійний контроль за операціями з експорту продукції - тепер валютний нагляд здійснюватиме лише той банк, який отримав інформацію про відповідну митну декларацію;

2. Відкриваються деякі дозволи:

- он-лайн купівля іноземної валюти фізичними особами;

- вільне використання рахунків юридичних осіб за кордоном;

3. До 365 днів збільшується граничний термін для розрахунків за експортно-імпортними контрактами.

2. Полегшення ведення бізнесу для нерезидентів. Нерезиденти зможуть відкривати поточні рахунки в українських банках та використовувати їх для перерахування коштів з-за кордону для здійснення інвестицій. Через них можна буде проводити розрахунки з резидентами, іншими нерезидентами та іноземними інвесторами. Іноземний інвестор зможе тепер протягом календарного місяця отримати до 5 млн. євро від продажу цінних паперів, корпоративних прав, або кошти, отримані внаслідок зменшення статутного капіталу. До внесення змін ця сума складала 5 млн. доларів США. Аналогічна ситуація і з виплатою дивідендів. Розмір дивідендів, які можуть бути виплачені нерезиденту протягом місяця, номіновано в євро: було 7 млн. доларів США, стало 7 млн. євро. Як і раніше, перерахування дивідендів в іноземну валюту здійснюється за курсом на день їх виплати іноземному інвестору. Однак, якщо раніше роз’яснення щодо цього питання були відображені в листі НБУ, то зараз

– порядок перерахування дивідендів закріплено на рівні постанови НБУ. Дотримання зазначених лімітів для розрахунків з нерезидентами контролюватиметься в автоматичному режимі – через спеціальну автоматизовану інформаційну систему «Е-ліміти».

3. Скасування процедури реєстрації зовнішніх запозичень. Чи не найбільш революційні зміни стосуються порядку обслуговування банками операцій за договорами позики (кредиту) з нерезидентами-кредиторами. Так, НБУ скасував обов'язок реєстрації договорів позики (кредиту) з нерезидентами. Після набрання чинності Постановами НБУ, «система реєстрації» кредитних договорів замінено на «систему повідомлень». Це означає, що відтепер, договори позики не потрібно реєструвати в НБУ. За новими правилами всі документи, що стосуються валютних операцій, перевіряє обслуговуючий банк. Він же несе відповідальність перед НБУ за повноту та достовірність таких даних. Водночас, нові правила встановлюють порядок проведення аналізу та перевірки документів, що стосуються кредитного договору. А саме: вводиться поняття «сумнівних операцій». Сумнівною є операція, характер або наслідки проведення якої дають підстави вважати, що вона може бути пов’язана з уникненням та/або невиконанням вимог та обмежень, встановлених законодавством.

Також, НБУ передбачив конкретні індикатори, які дозволять визначити «сумнівність» операції. Такими індикаторами, зокрема, є:

1. Обсяг валютних операцій не збігається з обсягами звичайної ділової активності суб’єкта валютної операції.

2. Вид продукції/роботи/послуги/активу не є характерним для звичайної діяльності суб’єкта валютної операції.

3. Невідповідність суті валютних операцій змісту діяльності суб’єкта валютної операції/контрагента.

4. Невідповідність вартості зовнішнього залучення за окремим договором кредитування ринковим умовам.

5. Сплата штрафних санкцій (включаючи сплату за рішенням суду або мировою угодою, відшкодування збитків).

6. Учасники валютних операцій мають реєстрацію чи місцезнаходження в державах (на територіях), що включені до сформованого списку ризикових держав (наприклад, до списку офшорних зон).

Затверджений НБУ перелік індикаторів не є вичерпними та може включати й інші індикатори та заходи на розсуд банку.

В свою чергу, наявність хоча б одного з індикаторів є підставою для проведення обслуговуючим банком додаткового аналізу документів, що стосуються валютної операції. А отже для проведення додаткового аналізу банк має право витребувати від суб'єкта валютної операції додаткові документи. Зокрема, додатковий аналіз може включати такі заходи:

- ✓ встановлення суті та мети валютної операції;
- ✓ встановлення відповідності/невідповідності суті валютної операції змісту діяльності її учасників;
- ✓ встановлення наявності/відсутності економічної доцільності валютної операції;
- ✓ встановлення джерел походження коштів суб’єкта валютної операції.

4. За порушення вимог валютного законодавства (крім порушення строків за операціями з експорту та імпорту товарів, відповідальність за яке встановлюється згідно із статтею 13 Закону № 2473) можуть бути застосовані:

- до банків – заходи впливу згідно із Законом України [13] до уповноважених установ (крім банків) – такі заходи впливу:

а) письмове застереження;

б) обмеження, зупинення чи припинення здійснення окремих видів валютних операцій;

в) штрафні санкції;

г) зупинення, відкликання ліцензії на здійснення валютних операцій;

- до юридичних осіб (крім уповноважених установ) – заходи впливу у вигляді штрафних санкцій;

Таблиця 1

Основні зміни валютного регулювання

Для юридичних осіб	Для фізичних осіб
✓ **Здійснення валютного нагляду за переказами за кордон у сумі від 150 000 грн і більше;** ✓ **Купівля іноземної валюти на МВРУ здійснюється без підтвердних документів/зобов'язань у сумі від 150 000 грн і більше;** ✓ **Граничний строк розрахунків за операціями з експорту та імпорту – 365 днів;** ✓ **Обов'язковий продаж валютних надходжень у валюті 1-ї групи Класифікатора та російських рублях у розмірі 50%;** ✓ **Залишилось придбання валюти для здійснення розрахунків за кожним зовнішньоекономічним контрактом в одному банку (з можливістю передачі контракту до іншого банку, як і раніше);** ✓ **Залишилось отримання валюти за кредитним контрактом з нерезидентом та придбання валюти для виплати кредиту – в одному банку;** ✓ **Залишилася заборона на припинення зобов'язань за ЗЕД контрактом та зняття його з валютного нагляду за взаємозаліком по експортним контрактам;** ✓ **Повернення інвестицій нерезиденту у випадку продажу цінних паперів, корпоративних прав, коштів, отриманих унаслідок зменшення статутних капіталів юридичних осіб, виходу з господарських товариств іноземних інвесторів у сумі не більше 5 000 000 євро в місяць;** ✓ **Фінансовий моніторинг платежів по валютних операціях здійснюється від 150 000 грн та більше;** ✓ **Для юридичних осіб встановлений ліміт на переказ коштів для певних операцій (наприклад розміщення інвестицій за кордоном) на суму не більше 2 000 000 євро в рік.** ✓ **Операції в межах ліміту повинні бути узгоджені обслуговуючим банком з НБУ до їх проведення;** ✓ **Обслуговуючий банк і далі матиме право витребувати в резидента додаткові документи, що пов'язані зі здійсненням валютного нагляду за валютною операцією.** ✓ **Законом скасована відповідальність за незаконне відкриття або використання за межами України валютних рахунків.** ✓ **Також Закон змінив відповідальність за порушення вимог валютного законодавства встановивши наступну відповідальність:** ✓ **Для фізичних осіб за порушення правил про валютні операції – у вигляді штрафу в розмірі від п'ятисот до однієї тисячі неоподаткованих мінімумів доходів громадян з конфіскацією валютних цінностей;** ✓ **Для службових осіб підприємств, установ та організацій незалежно від форми власності або громадян - суб'єктів підприємницької діяльності за порушення порядку здійснення валютних операцій – у вигляді штрафу від однієї тисячі до трьох тисяч неоподаткованих мінімумів доходів громадян;** ✓ **Для юридичних осіб – у вигляді штрафних санкцій у розмірі до 100 відсотків суми операції, проведеної з порушенням валютного законодавства.**	✓ **Скасовано індивідуальні ліцензії для здійснення валютної операції з переказу коштів з України з метою виконання власних зобов'язань перед нерезидентом за договором страхування життя/розміщення коштів на власному рахунку за межами України/здійснення інвестиції за кордон;** ✓ **Здійснення валютного нагляду за переказами за кордон у сумі від 150 000 грн і більше;** ✓ **Купівля іноземної валюти на МВРУ здійснюється без підтвердних документів/зобов'язань у сумі від 150 000 грн і більше;** ✓ **Залишилось отримання валюти за кредитним контрактом з нерезидентом та придбання валюти для виплати кредиту – в одному банку;** ✓ **Виплата нерезиденту дивідендів нарахованих за період до 2018 року включно у розмірі не більше 7 000 000 євро в місяць;** ✓ **Повернення інвестицій нерезиденту у випадку продажу цінних паперів, корпоративних прав, коштів, отриманих унаслідок зменшення статутних капіталів юридичних осіб, виходу з господарських товариств іноземних інвесторів у сумі не більше 5 000 000 євро в місяць;** ✓ **Можливість купівлі-продажу валюти через ПТКС (платіжний термінал + банкомат);** ✓ **Фінансовий моніторинг платежів по валютних операціях здійснюється від 150 000 грн та більше;** ✓ **Купівля готівкової іноземної валюти на суму до 150 000 грн для однієї особи здійснюється протягом одного дня в одному банку;** ✓ **Для фізичних осіб встановлений ліміт на переказ за кордон валюти в т. ч. для здійснення валютної операції з переказу коштів з України з метою виконання власних зобов'язань перед нерезидентом за договором страхування життя/розміщення коштів на власному рахунку за межами України/здійснення інвестиції за кордон в розмірі не більше 50 000 євро в рік;** ✓ **Операції в межах ліміту повинні бути узгоджені обслуговуючим банком з НБУ до їх проведення;** ✓ **Обслуговуючий банк і далі матиме право витребувати в резидента додаткові документи, що пов'язані зі здійсненням валютного нагляду за валютною операцією.**

- до фізичних осіб, посадових осіб уповноважених установ, посадових осіб юридичних осіб – заходи впливу у вигляді штрафів, передбачені Кодексом України про адміністративні правопорушення [13]. Законом України № 2473 [1]

внесено зміни до Кодексу України про адміністративні правопорушення [12], у зв'язку з чим порушення порядку здійснення валютних операцій тягне за собою накладення штрафу на посадових осіб юридичних осіб (крім уповноважених установ), громадян – суб'єктів підприємницької діяльності від однієї тисячі до трьох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Зазначимо короткий перелік основних змін для юридичних та фізичних осіб, табл. 1.

Висновки та пропозиції. Отже, передбачається свобода здійснення валютних операцій: відкриття рахунків в фінансових установах інших країн, гнучкість валютного курсу, скасування валютного контролю для операцій на суму, що не перевищує поріг операцій, які підпадають під поріг фінансового моніторингу (150,0 тис. грн.), прийняття рішень на користь резидента / нерезидента при неоднозначному трактуванні норм валютного законодавства. Але, Закон України № 2473 [1] дає право НБУ встановлювати граничні терміни валютних розрахунків в операціях імпорту / експорту, проводити збір статистичних даних від суб'єктів валютних операцій, спільно з податковими органами проводити валютний нагляд і проводити перевірки дотримання норм валютного законодавства з вимогою надання підтверджуючих документів.

Література:

1. Про валюту і валютні операції: Закон України від 21.06.2018 р. № 2473-VIII // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.bank.gov.ua/.

2. Про затвердження Положення про структуру валютного ринку України, умови та порядок торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України: постанова Правління НБУ № 1 // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.bank.gov.ua/.

3. Про затвердження Положення про здійснення операцій із валютними цінностями: постанова Правління НБУ № 2 // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.bank.gov.ua/.

4. Про затвердження Положення про транскордонне переміщення валютних цінностей: постанова Правління НБУ № 3 // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.bank.gov.ua/

5. Про затвердження Положення про перелік заходів захисту, порядок та критерії їх запровадження, подовження та дострокового припинення: постанова Правління НБУ № 4 // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.bank.gov.ua/

6. Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті: постанова Правління НБУ № 5 // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.bank.gov.ua/

7. Про затвердження Положення про порядок надання банками Національному банку України інформації щодо договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами-кредиторами за залученими резидентами кредитами, позиками: постанова Правління НБУ № 6 // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.bank.gov.ua/

8. Про затвердження Інструкції про порядок валютного нагляду банків за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів: постанова Правління НБУ № 7 // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.bank.gov.ua/

9. Про затвердження Положення про порядок здійснення уповноваженими установами аналізу та перевірки документів (інформації) про валютні операції: постанова Правління НБУ № 8 // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.bank.gov.ua/

10. Про затвердження Правил функціонування Системи підтвердження угод на валютному ринку України: постанова Правління НБУ № 10 від 02.02.2019 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.bank.gov.ua/

11. Про документ для обліку та реєстрації валютно-обмінних операцій: постанова Правління НБУ №16 від 04.01.2019 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.bank.gov.ua/

12. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07 грудня 1984 року № 8073-X із змінами та доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://zakon0.rada.gov.ua.

13. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07 грудня 2000 року № 2121-III // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://www.bank.gov.ua/

Шалькіна А.В., студентка VI курсу,
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: **Левченко О.М.,** *к.е.н, доцент*
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Кожне підприємство самостійно відповідає за результатами здійснення господарської діяльності – максимальне отримання прибутку. При цьому різко зростає значення аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Актуальність теми підтверджена результатами діяльності підприємств.

Метою дослідження є застосування різних методик аналізу діяльності суб'єктів господарювання.

Об'єктом дослідження традиційні методики аналізу фінансового стану які переважно ґрунтуються на фінансових показниках самого підприємства.

Предметом дослідження є нові ринкові концепції, які оперують сучасними поняттями, прийомами, методами й моделями фінансово-економічного аналізу стану суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. В методологічному аспекті на сьогодні в Україні фінансові аналітики можуть скористатися такими методиками оцінки фінансового стану підприємств (табл. 1) [1, с. 86]. Зазначені нормативні документи висвітлюють загальні напрями аналізу та встановлюють основні

методичні засади проведення поглибленого аналізу фінансового стану підприємств. Проте вони мають певні недоліки при застосуванні запропонованого порядку обчислення показників на практиці.

Вивчаючи запропоновані методики можна дійти висновку, що на сьогодні відсутня єдина методологія оцінки фінансового стану підприємств на основі форм річної звітності, складеними за національними стандартами бухгалтерського обліку. У зв'язку з цим актуальним є вирішення спірних питань у галузі методології фінансового аналізу та оцінки фінансового стану.

Таблиця 1

Типові методики оцінки фінансового стану, які використовуються в Україні

Назва методики	Установа, що видала, рік видання
1. Методичні рекомендації з аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій	Державна податкова адміністрація України, 2000
2. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації	Міністерство фінансів України та Фонд державного майна України, 2001
3. Методика оцінки кредитоспроможності позичальника	Ощадбанк, 2000
4. Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок)	Державна податкова адміністрація України, 1998
5. Методика оцінки фінансового стану та визначення класу позичальника-юридичної особи	Промінвестбанк України, 2001
6. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дії з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства	Міністерство економіки України, 2001
7. Методика оцінки кредитоспроможності позичальника	Укрексімбанк, 1999
8. Положення “Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків”	НБУ, 2003

Знаючи методики аналізу фінансового стану підприємства, що застосовуються в вітчизняній практиці, доцільно звернути увагу на нові, які використовуються в зарубіжній практиці.

Процеси ринкових перетворень привернули істотну увагу до дослідження теоретичних та практичних проблем подальшого розвитку та підвищення

ефективності функціонування підприємств як державного, так і приватного сектора економіки України. Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на вітчизняних підприємствах відіграє аналіз фінансового-економічного стану підприємств, який відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень.

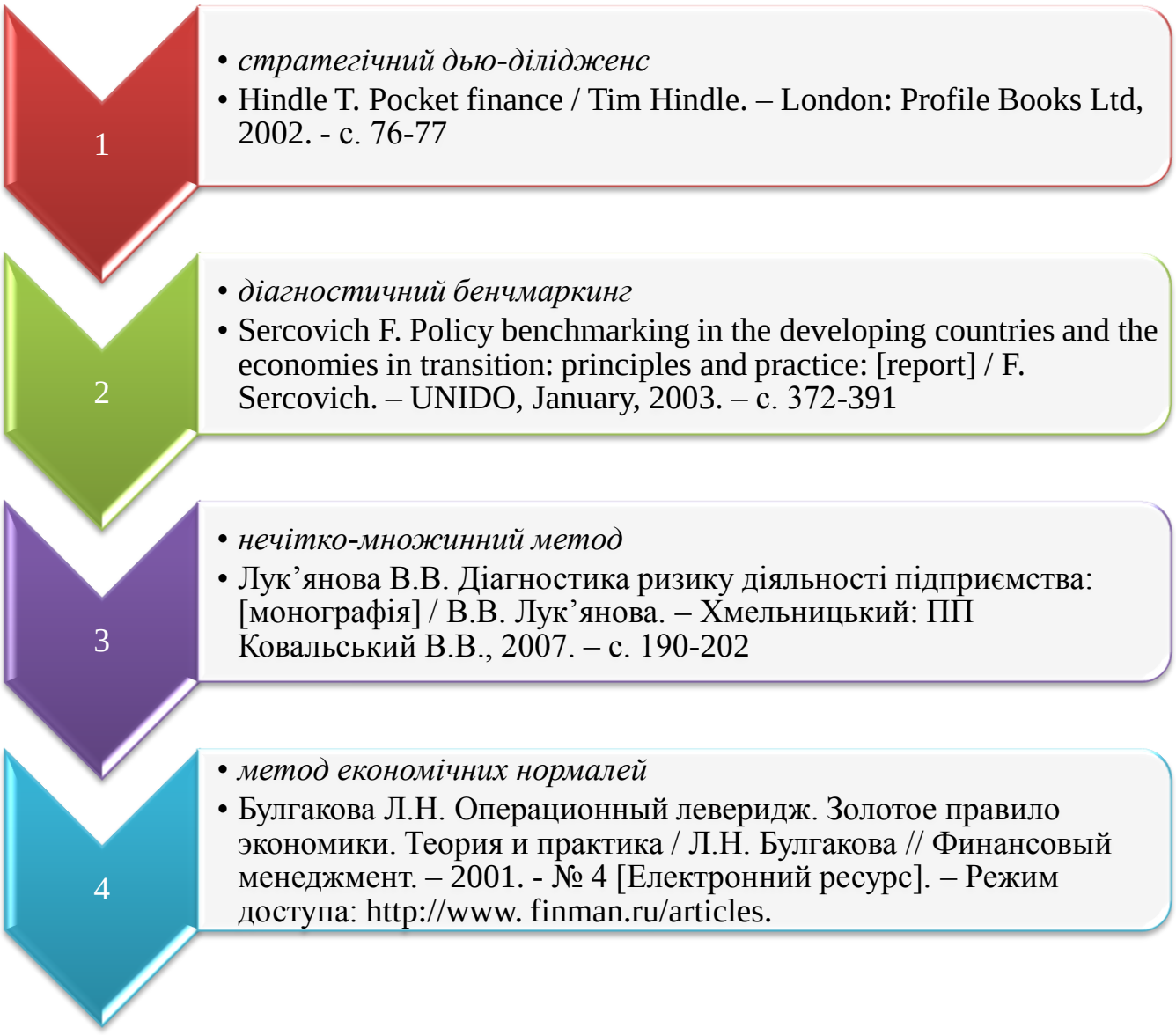


Рис. 4.5 Нові ринкові методи фінансово-економічного стану підприємства

Поряд із традиційними методиками, які переважно ґрунтуються на фінансових показниках самого підприємства, з'являються нові ринкові концепції, які оперують сучасними поняттями, прийомами, методами й моделями фінансово-економічного аналізу стану суб'єктів господарювання.

До таких методів відносяться, рис. 1: стратегічний дью-діліджeнс [5], діагностичний бенчмаркинг [4], нечітко-множинний метод [3], метод економічних нормалей [2].

Висновки та рекомендації. Оцінка ефективності підприємства можлива лише за рахунок проведення повного аналізу даного підприємства. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства являє собою процес оперативного оцінювання й ідентифікації стану досліджуваного об’єкта на базі обмеженого інформаційного забезпечення з метою формування попереднього уявлення про його стан і параметри для прийняття своєчасних управлінських рішень.

Існує якісний підхід, який в літературі називається "аналіз життєздатності", заснований на внутрішніх чинниках, найбільш часто є причинами фінансової неспроможності підприємств. Поряд із традиційними методиками, які переважно ґрунтуються на фінансових показниках самого підприємства, з'являються нові ринкові концепції, які оперують сучасними поняттями, прийомами, методами й моделями фінансово-економічного аналізу стану суб’єктів господарювання.

До таких методів були віднесені: *стратегічний дью-діліджeнс, діагностичний бенчмаркинг, нечітко-множинний метод та метод економічних нормалей,* які є можливими в застосуванні на практиці українськими компаніями.

Література:

1. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.

2. Булгакова Л.Н. Операционный леверидж. Золотое правило экономики. Теория и практика / Л.Н. Булгакова // Финансовый менеджмент. – 2001. - № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www. finman.ru/articles.

3. Лук’янова В.В. Діагностика ризику діяльності підприємства: [монографія] / В.В. Лук’янова. – Хмельницький: ПП Ковальський В.В., 2007. – с. 190-202

4. Sercovich F. Policy benchmarking in the developing countries and the economies in transition: principles and practice: [report] / F. Sercovich. – UNIDO, January, 2003. – с. 372-391.

5. Hindle T. Pocket finance / Tim Hindle. – London: Profile Books Ltd, 2002. - с. 76-77.

Тимошенко О. А., студент VI курсу
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: **Левченко О.М.,** *к.е.н, доцент*
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Ринкові перетворення поставили підприємств різних форм господарювання перед необхідністю самостійно забезпечувати конкурентоспроможність та здатність своєчасно адаптуватись до нестабільного ринкового середовища.

Актуальність теми. Економічні, техніко-технологічні та соціальні зміни, які відбуваються сьогодні у суспільстві істотно підвищують значимість теорії управління розвитком підприємств, вимагають наукового забезпечення.

Мета дослідження полягає в виявленні особливостей формування та впровадження механізму управління інвестиційною діяльністю для підвищення його ефективності.

Об'єктом дослідження є механізм управління інвестиційною діяльністю, як процес, що ґрунтується на системному підході та пов'язує потенціал організації з її технологією, структурою та менеджментом.

Предметом дослідження є науково-методичне забезпечення механізму управління інвестиційною діяльністю, як досягнення відповідності між організаційними структурами, процесами, стратегією, персоналом і культурою підприємства.

Виклад основного матеріалу. Управління розвитком підприємств – це системний, плановий, довгостроковий процес, спрямований на реалізацію стратегії розвитку підприємства, ефективне використання ресурсного потенціалу, оптимізацію співвідношення формальної структури й організаційної культури. Однією з складових процесу управління розвитком підприємств є організаційно-інвестиційне проектування. Удосконалення управління розвитком підприємства полягає у перетворенні їх в адаптовані до ринку соціально-економічні системи, що досягається з допомогою визначення місії та формулювання цілей розвитку, вибору стратегії та розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей. Механізм управління розвитком підприємств через інвестиційну діяльність та її управління можна визначити як систему впливу на процес розвитку підприємств з метою збереження їх стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей.



Рис. 1 Система управління інвестиційною діяльністю

Задачі зростання ефективності управління інвестиційним процесом необхідно розглядати і вирішувати в тісному взаємозв'язку між макро- і

мікрорівнями, що вимагає створення ефективних механізмів управління інвестиційною діяльністю на підприємствах [1, с. 87]. Сучасна система управління інвестиційною діяльністю в Україні, її функціонування вимагають моделювання, рис. 1.

В управлінні інвестиційною діяльністю підприємства сьогодні все частіше використовується інвестиційний бюджет, який включає доходи і витрати від інвестиційної діяльності, а також потребі в інвестиційних ресурсах по всіх вибраних напрямах і інвестиційним проектам. При цьому для управління окремим інвестиційним проектом використовується бюджет інвестиційного проекту, який включає як операційний, так і фінансовий бюджет і є детально розробленим фінансовим планом інвестиційного проекту, що охоплює всі сторони його реалізації. Проходження всіх етапів бюджетування при розробці і ухваленні управлінських рішень забезпечує: *по-перше*, детальне опрацьовування самих інвестиційних проектів, *по-друге*, комплексний розгляд інвестиційної діяльності в рамках всієї фінансово-господарської діяльності підприємства і аналіз її впливу на фінансовий стан підприємства, *по-третє*, організацію контролю над подальшою реалізацією кожного окремого проекту і виконанням інвестиційного бюджету в цілому.

оптимального поєднання централізації і децентралізації управління інвестиційною діяльністю;
- ➔ науковості процесу організації аналітичного забезпечення управління інвестиційною діяльністю;
- ➔ вироблення нових цілей і завдань по вдосконаленню організації аналітичного забезпечення методичного апарату управління інвестиційною діяльністю;
- ➔ безперервне вдосконалення управління інвестиційною діяльністю;
- ➔ взаємодія і розумна регламентація;
- ➔ постійність аналітичного забезпечення і інформаційної достатності управління інвестиційною діяльністю;
- ➔ відповідність характеру роботи потенційним можливостям виконавця;
- ➔ безперервність підвищення кваліфікації менеджерів по управлінню інвестиційною діяльністю.

Рис. 2 Фактори підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю

Сьогодні ефективність інвестиційної діяльності підприємства в значній мірі залежить від організації управління інвестиційною діяльністю в компанії. Підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю з урахуванням чинника невизначеності залежить від факторів, рис. 2.

Для підвищення якості роботи по управлінню інвестиційною діяльністю на підприємствах доцільно автоматизувати процеси інвестиційної діяльності.

Показник IEI є відношенням суми всіх можливих надходжень, пов'язаних з експлуатацією об'єкта інвестицій протягом розрахункового періоду, а також його ринкової вартості на кінець розрахункового періоду до суми інвестиційних вкладень в нього з урахуванням графіка розподілу всіх фінансових потоків у часі [2, с. 53]. Для демонстрації можливості і практичної доцільності використання запропонованого підходу розглянемо розрахунок показника IEI на основі інвестиційних проектів підприємства:

1) інвестиційний проект (проект А);

2) інвестиційний проект (проект Б).

Вихідні дані, для розрахунку показника IEI подані в таблиці 2.

Таблиця 2

Вихідні дані за проектами А і Б для розрахунку показника IEI, млн. грн.

Показники	Інвестиційні проекти	
	Проект А	Проект Б
Фінансовий ефект (віддача) від об'єкта інвестицій(Tj)	36000	24000
Вивільнення, повернення інвестованих коштів (Rj)	15000	13000
Ринкова вартість об'єкта інвестицій (MVp)	470	480
Сума інвестованих вкладень в об'єкт інвестицій (Ij)	57000	58000
Коефіцієнт дисконтування (dj),	10	12
Розрахунковий період (dp), роки	2	4

Виходячи з таблиці 2, показник ефективності інвестування IEI становить:

- ✓ за проектом А

$$IEI = \frac{(36000 * 0{,}1 + 1500 * 0.1) + 470 * 2}{57000 * 0.1} = 1.06;$$

- ✓ за проектом Б:

$$IEI = \frac{(24000 * 0.12 + 1300 * 0.12) + 480 * 0.12}{58000 * 0.12} = 0.91$$

Висновки та рекомендації. Отже, згідно з проведеними розрахунками можна зробити наступний висновок:

1) обидва проекти передбачають майже однаковий обсяг первинних інвестицій, однак віддача від проектів Tj та залишкова вартість MVp об'єктів інвестування досить істотно відрізняються, а саме: так, за проектом А рівень рентабельності операційної діяльності є значно вищим (Tj=36000 млн. грн.), ніж за проектом Б (Tj =24000 млн. грн.), що зумовлено низькими поточними витратами;

2) виконуючи оцінку запропонованих альтернативних проектів підприємства за допомогою традиційних показників, можна дійти висновку, що проект А є привабливішим, за проект Б, оскільки забезпечує інвесторові більший обсяг грошових потоків в рамках розрахункового періоду (NPVA=14919 млн. грн., за проектом Б становить тільки – NPVБ=13858 млн. грн.) та коротший період окупності (PPA=1,4 роки, PPБ =2,9 років);

3) цьому також свідчить значення показника IEI, тобто з урахуванням вартості проектів на кінець розрахункового періоду та перспективи їх подальшого функціонування, доцільнішим є здійснення проекта А (установка гідрування фракцій С4, С5), оскільки саме цей проект може вважатися більш ефективним (так як IEI > 1) і привабливішим з економічної точки зору, ніж проект Б (установка діафрагмового електролізу з використанням мембранної технології).

Література:

1. Жураховська Л. Глобальні стандарти результативності інвестування // Фінансовий ринок України. – 2006. - №12. – С.18-25.

2. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов: [учеб. пособ.] / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 144 с.

3. Левченко О.М. Фінансовий аналіз Навчальний посібник - К.:КАМЕМВ. - 2013. - 164 с.

Івашко М. О., студентка VI курсу,
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: **Левченко О.М.,** *к.е.н, доцент*
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ В СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Фінансова стійкість підприємства формується в процесі всієї вироб

ничо-господарської діяльності і є головним компонентом загальної стійкості підприємства. Об'єктивними умовами забезпечення стабільної діяльності та фінансової стійкості підприємств є їх ліквідність і платоспроможність, що визначає реальні фінансові можливості підприємств, здатність фінансувати свою діяльність, своєчасно та в повному обсязі виконувати зобов'язання.

Актуальність теми управління грошовими потоками дозволяє визначити, наскільки забезпечена його ліквідність та платоспроможність. ефективно здійснюється фінансовий менеджмент на підприємстві

Метою дослідження є оцінка методики визначення рівня ліквідності та платоспроможності та їх вплив на фінансовий стан підприємства в цілому.

Об'єктом дослідження теоретико-методологічні та організаційно-практичні задачі управління ліквідністю та платоспроможністю через управління грошовими потоками підприємства.

Предметом дослідження є діюча методика аналізу і напрямки управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

Виклад основного матеріалу. Однією з основних умов стабільного фінансового стану підприємства є надходження грошових коштів, що

забезпечує покриття його поточних зобов'язань. Аналіз грошових потоків, пов'язаний із з'ясуванням причин, які вплинули на збільшення (зменшення) припливу грошових коштів та збільшення (зменшення) їх відпливу. Аналіз потоків грошових коштів повинен здійснюватись як на основі звітних, так і планових показників (платіжного календаря). При цьому останні виступають одночасно інструментом управління грошовими потоками. При управлінні рухом грошових коштів, тобто грошовими потоками, необхідно керуватися загальновизнаними принципами, головними серед яких є такі:

- інформативна вірогідність, яка повинна відповідати стандартам бухгалтерського обліку;

- збалансованість руху грошових коштів за обсягами, часом і простором;

- забезпечення ефективності використання кожної одиниці коштів шляхом мінімізації і запобігання неритмічності грошового потоку;

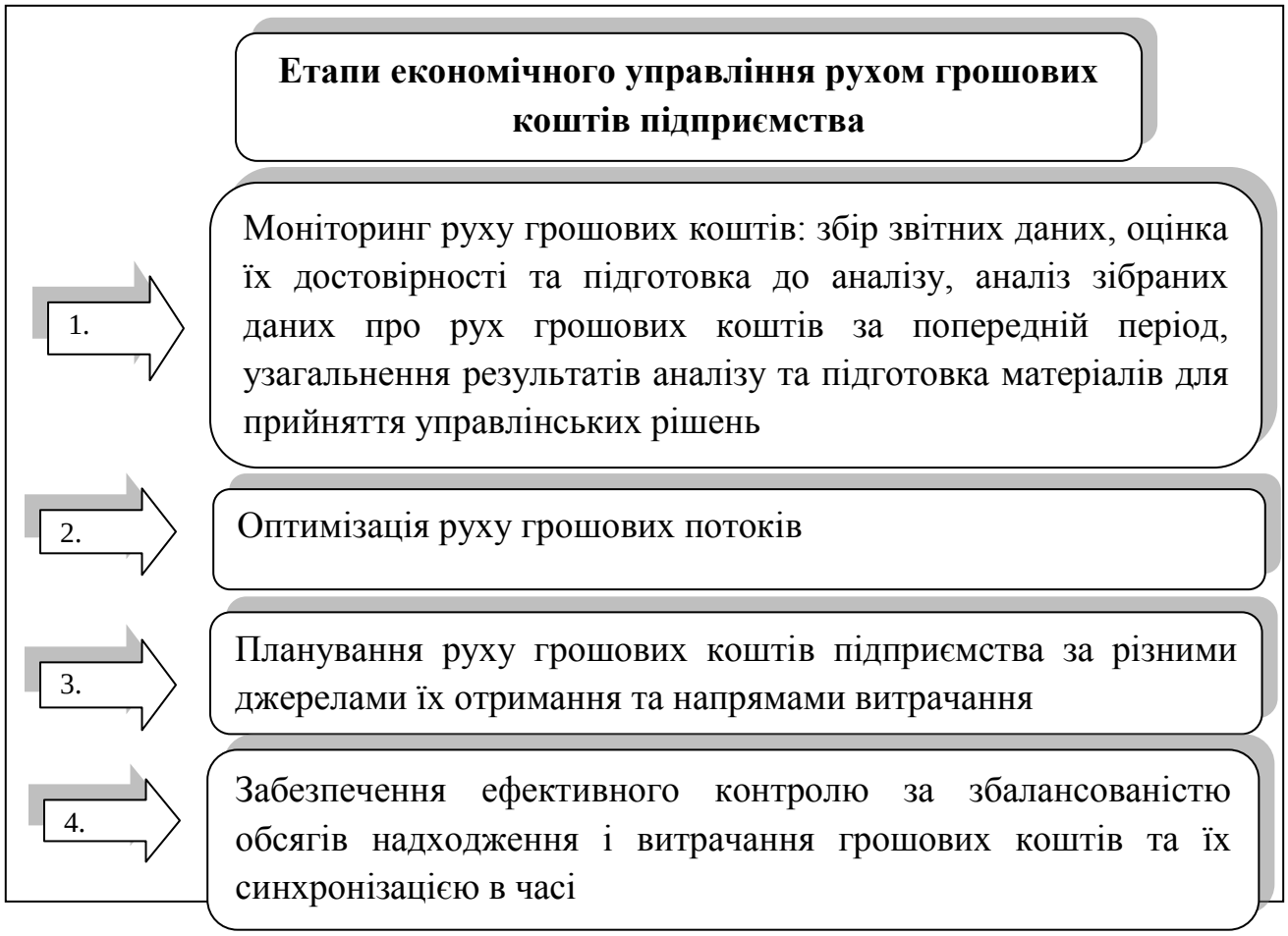


Рис. 1. Основні етапи економічного управління рухом грошових коштів на підприємстві

- стабілізація ліквідності та платоспроможності підприємства, пов'язана з

дотриманням синхронізації позитивних і негативних грошових потоків на кожнім інтервалі часу.

Процес ефективного економічного управління рухом грошових коштів підприємств потребує дотримання етапів, представлених на рис. 1.

Політику управління грошовими коштами підприємства характеризує таблиця 1.

Таблиця 1

Склад джерел надходжень і
напрямки витрачання грошових коштів підприємства

Види діяльності	Джерела надходження грошових коштів	Напрямки витрачання грошових коштів
Операційна діяльність	Виручка від реалізації товарів, робіт, послуг; погашення дебіторської заборгованості за реалізовані товари, продукцію, роботи.	Витрати на закупівлю товарів; поточні витрати пов'язані з виробництвом і реалізацією товарів і послуг; податки і інші платежі; погашення короткострокової кредиторської заборгованості.
Інвестиційна діяльність	Виручка від реалізації основних засобів; виручка від реалізації нематеріальних активів.	Придбання основних засобів і нематеріальних активів; здійснення довгострокових фінансових вкладень.
Фінансова діяльність	Виручка від продажу акцій підприємства; отримання кредитів та послуг.	Виплата дивідендів; погашення кредитів і позик.
Інші операції	Цільові надходження; безкоштовно отримані цінності.	Використання фонду споживання; видатки пов'язані з благодійною діяльністю.

З таблиці 1 видно, що джерела надходження і напрямки витрачання грошових коштів залежить від виду діяльності підприємства.

Наступним кроком аналізу грошових потоків підприємства є розрахунок коефіцієнтів, систематизація розрахункових значень представлена в таблиці 2.

Таблиця 2.

Розрахункові значення коефіцієнтів ефективності грошового потоку
за 2016-2018 рр.

Показник	2016	2017	Відхи-лення	2018	Відхи-лення
коефіцієнт достатності чистого грошового потоку	-0,15	0,05	-0,1	0,01	-0,04
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	0,98	0,99	0,01	1,0	0,01

Коефіцієнт ефективності грошового потоку в періоді	-0,008	-0,001	-0,007	0,003	0,004
Коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку	-0,11	-0,004	-0,106	-0,03	0,026

За даними проведеного аналізу грошового потоку підприємства можна стверджувати, що підприємство має незадовільних стан руху грошових коштів, оскільки чистий грошовий потік підприємства в 2016-2018 роках має від‘ємне значення. Значення розрахованих коефіцієнтів ефективності грошового потоку в своїй більшості мають від‘ємні значення, і це також свідчить про недостатність у підприємства коштів для фінансування своїх господарських потреб.

Оцінка результатів управління грошовими коштами підприємства повинна проводитися за наступними напрямками:

- ✓ наявність фактів неплатоспроможності підприємства в окремі дні або періоди, їх частота та тривалість;
- ✓ динаміка коефіцієнта достатності грошових коштів;
- ✓ розміри та динаміка дефіциту грошових коштів;
- ✓ динаміка показників ритмічності та синхронності грошових потоків;
- ✓ узгодженість джерел надходження та напрямків використання грошових коштів за окремими видами діяльності підприємства;
- ✓ отримання додаткового доходу за рахунок інвестування тимчасово вільних коштів.

Висновки та рекомендації. За результатами аналізу грошових потоків можна отримати відповіді на питання: звідки надходять грошові кошти, яке значення кожного джерела і на які цілі вони використовуються. Висновки потрібно робити як в цілому по підприємству, так по кожному виду діяльності: операційна, фінансова, інвестиційна.

Література:

1. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.

2. Журавльова Ю. Ю. Платоспроможність підприємства та шляхи її забезпечення: монографія / Укоопспілка; Полтавський ун-т споживчої кооперації України. Кафедра фінансів. - Полтава : РВВ ПУСКУ, 2009. - 20 с.
3. Левченко О.М. Фінансовий аналіз Навчальний посібник - К.:КАМЕМВ. - 2013. - 164 с.

Левченко О. М., *к.е.н.,*
доцент кафедри фінансового менеджменту і маркетингу
УП ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

ВАЛЮТА: ВИКЛИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

В великих битвах наших дней сражаются деньгами.
Банкир Авдерматов в романе Мопассана «Монт-Ориоль».

Інвестиції є основою для розвитку не лише підприємств окремих галузей, а й економіки країни в цілому. Від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва, рівень технічного оснащення підприємств народного господарства основними фондами, можливість структурної перебудови економіки, вирішення соціальних та екологічних проблем, модернізації виробництва та досягнень науково-технічного прогресу.

Актуальність теми підтверджена хронічним дефіцитом бюджетних коштів для фінансування всіх потреб, щоб держава могла досягти сталих темпів економічного зростання.

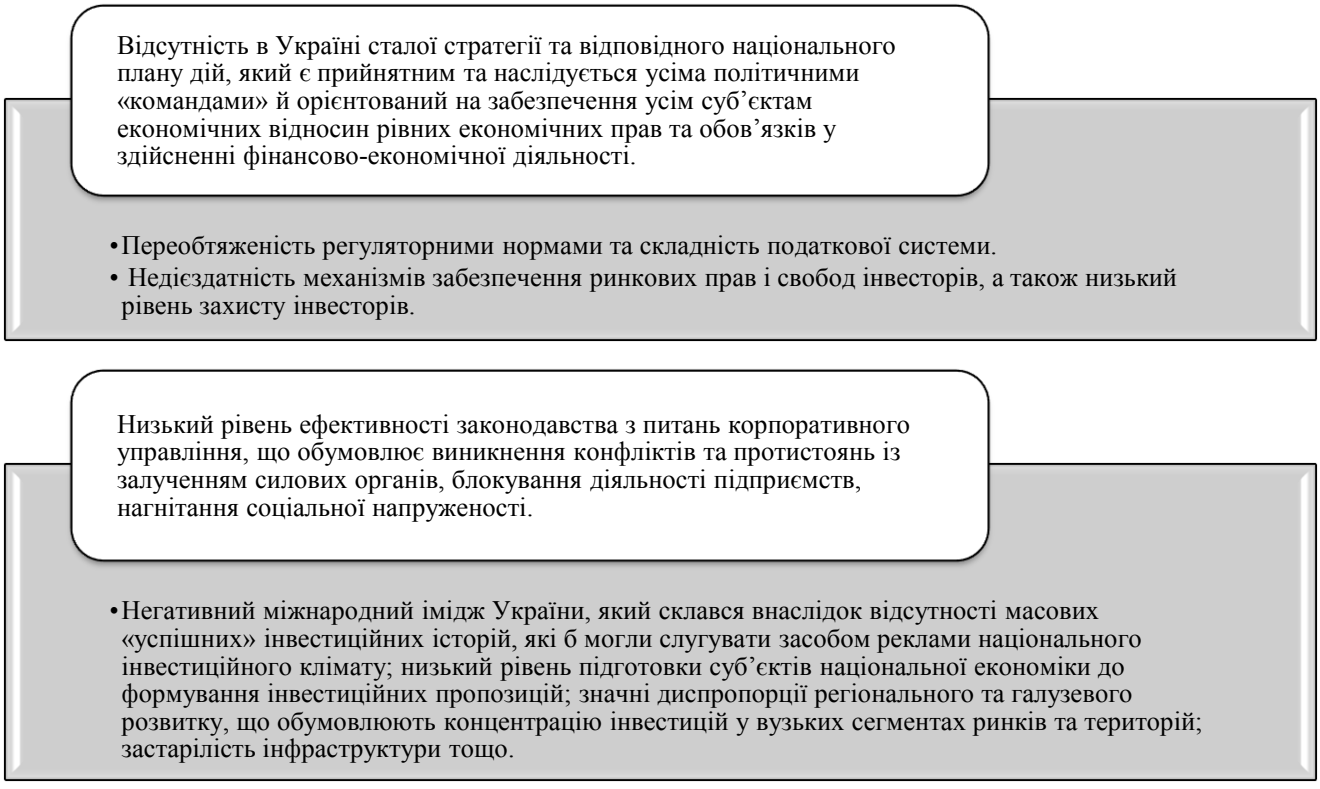
Метою дослідження виступають законодавчі новації валютного законодавства: валютного регулювання, валютного контролю яке здійснює НБУ, щодо проведення зваженої і обґрунтованої курсової політики та забезпечення дотримання резидентами та нерезидентами вимог валютного законодавства.

Об'єктом дослідження є валютне регулювання та валютний контроль, як індикатор інвестиційного клімату в Україні.

Предметом дослідження є законодавчі новини валютного контролю, що покращують та погіршують інвестиційний клімат в Україні.

Виклад основного матеріалу. Загалом інвестиційний клімат – це сукупність економічних правових, регуляторних, політичних та інших факторів, які в кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання. Для країни інвестиційний клімат означає сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів.

Існуючі в Україні перешкоди реалізації пріоритетів формування інвестиційного клімату мають системний характер і охоплюють правову, економічну, науково-технологічну та фінансову складові. Ключовими характерними особливостями, які стримують поліпшення інвестиційного клімату, є, рис. 1.



Джерело: авторська побудова.

Рис. 1 Особливості стримування інвестиційного клімату

Для уніфікації інвестиційної привабливості різних країн світу створено міжнародні рейтинги, що порівнюють інвестиційний клімат. Світовий банк

щорічно публікує дослідження Doing Business [1], яке відображає рейтинг легкості ведення бізнесу у 190 країнах світу за такими критеріями як реєстрація бізнесу, отримання дозволу на будівництво, реєстрація власності, кредитування, захист прав інвесторів, оподаткування, забезпечення виконання контрактів тощо. За даними Doing Business 2019, що були опубліковані 31 жовтня 2018 року, Україна піднялася на п’ять позицій та зайняла 71 місце. Для порівняння, Білорусь зайняла 37 місце, Польща – 33, Росія – 31, у першу трійку увійшли Нова Зеландія, Сінгапур та Данія.

Відповідно до оприлюднених даних Державної служби статистики, у 2018 році в Україну надійшло близько 2 869,9 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що на 350 млн дол. США більше, ніж у 2017 році [2]. Серед ключових країн-інвесторів можна виділити Нідерланди, Російську Федерацію, Кіпр та Австрію, а основною галуззю інвестування стала фінансова та страхова діяльність. Безперечно, одним із актуальних завдань для України залишається створення привабливого інвестиційного клімату, що, пов’язане з належним законодавчим регулюванням, в тому числі валютним.

Далі розглянемо законодавчі новинки більш детально, ракурсом таких векторів, рис. 2:



Джерело: авторська побудова.

Рис. 2 Визначені напрямки законодавчих змін

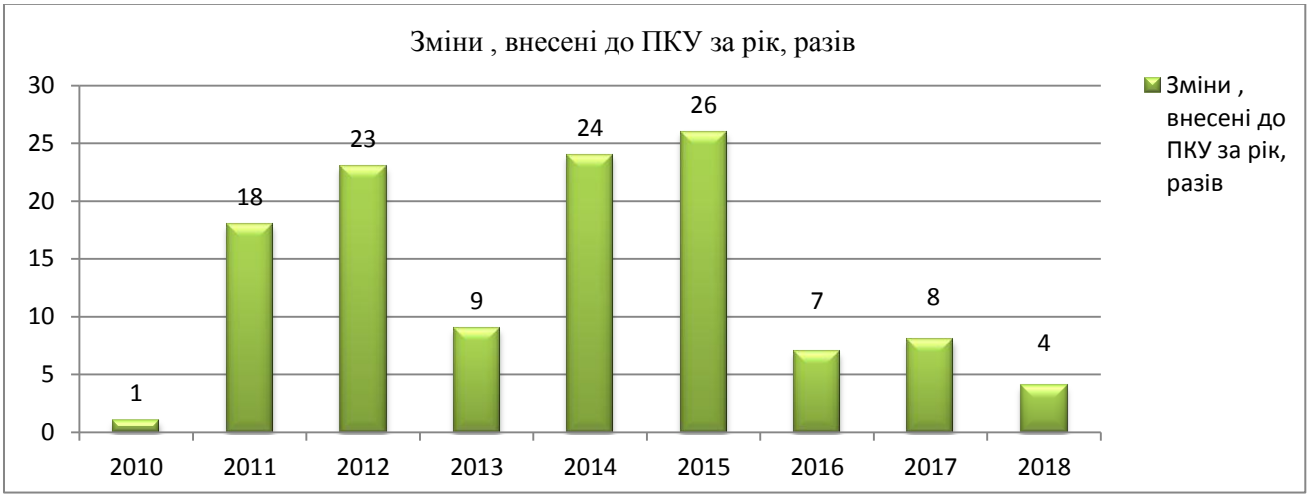
Розглянемо більш детально вказані законодавчі новини, які мають виступити позитивним індикатором інвестиційного клімату країни.

1. В Україні було прийнято ряд законів, що спрощують введення бізнесу. У першу чергу, Закон України [3], спростив ведення діяльності найпопулярнішої організаційно правової форми юридичних осіб в Україні – товариства з обмеженою відповідальністю та ввів поняття корпоративного договору, згідно міжнародної практики це – розповсюджений інструмент, відомий під назвою «shareholders' agreement».

2. У 2019 році застаріле законодавство нарешті було змінено. Так, згідно з Законом України [4] та нових правил валютного регулювання, які значно лібералізують порядок здійснення валютних операцій, які введено на зміну 56 нормативно-правовим актам Національний банк України затвердив нову систему валютного регулювання, яка складається з семи основних постанов та додаткових регуляцій. Нові правила спрощують проведення операцій з надання нерезидентами кредитів (позик) українським позичальникам за допомогою створення автоматизованої інформаційної системи Нацбанку «Кредитні договори з нерезидентами», дозволяють купівлю та обмін іноземної валюти, відкриття поточних банківських рахунків як у гривнях, так і в іноземній валюті. Однак, досі збережено низку обмежень, хоча і дещо пом’якшених: збережено обов’язковий продаж валютної виручки у розмірі 30% (раніше було 50%), збільшено граничні строки розрахунків за експортно-імпортними операціями до 365 днів (було 180 днів), встановлено обмеження на повернення дивідендів у розмірі не більше 12 млн євро на місяць (до 8 травня було 7 млн євро, до 7 лютого - 7 млн доларів США) та надано можливість нерезидентам відкривати поточні рахунки в Україні.

3. Закон України [5], вплив якого на частку інвестування у формі портфельних інвестицій спрямований саме на підвищення рівня захисту міноритарних інвесторів. Серед нового - механізми «squeeze-out» (примусовий викуп) та «sell-out» (примусовий продаж). Обидва механізми є важливими засобами захисту мажоритарних та міноритарних інвесторів, яким запровадженню більш жорстких вимог до публічних акціонерних товариств, інвестування в українські компанії має стати більш безпечним та привабливим.

4. Значним недоліком є система оподаткування, яка знижує рейтинг Світового банку - дослідження Doing Business. Якщо взяти ПКУ [6], який прийнято в 2010 році, то відповідних змін та доповнень до нього з 2010 року по 2018 рік внесено 120 разів різними Законами України, рис. 3. За оцінками авторів рейтингу, аби пройти повну процедуру сплати податків в Україні, бізнесові доведеться витратити 327,5 годин на рік, в той час як у країнах східної



Джерело: авторська побудова.

Рис. 3 Інтенсивність податкових змін до ПКУ по роках, разів

Європи - 214,8 годин, серед розвинених країн - 154,9 годин. Лідер за цим показником - Сінгапур. Сплата податків у місцевого бізнесу займає всього 49 годин на рік.

– вдосконалити організаційні, правові та економічні умови діяльності інвесторів в Україні;

– розробити низку правових актів, спрямованих на недопущення порушень прав інвесторів, зокрема, щодо захисту інвестицій та зменшення інвестиційних ризиків;

– зменшити напрями інвестування з урахуванням існуючого інноваційного потенціалу;

– проводити послідовну політику щодо активізації організаційного та інформаційного забезпечення залучення інвестиційних ресурсів;

– залучати іноземних партнерів до впровадження інвестиційних проектів, які спрямовані на освоєння нових технологій або випуск нової продукції;

– розроблення та впровадження регіональних програм інвестування, зокрема, надання державної підтримки розвитку депресивних територій, й пріоритетне залучення інвестицій у ті галузі, які особливо потребують інвестування.

Джерело: авторська побудова.

Рис. 4 Визначені пріоритети інвестиційної діяльності

За результатами регулярного опитування іноземних інвесторів в Україні, яке Dragon Capital, Європейська Бізнес Асоціація та Центр Економічної

Стратегії провели в квітні 2019 року, названі головні чинники у створенні перешкод: корупція та недовіра до судової системи, несприятлива для земельних питань, відшкодування ПДВ, технічних бар'єрів торгівлі, валютного регулювання та митних процедур.

5. Пріоритети в інвестиційній діяльності, які б забезпечили найвищий рівень її ефективності, наступні заходи, рис. 4.

Висновки та пропозиції. На сучасному етапі необхідно використати весь комплекс важелів, як державних так і ринкових, для створення привабливого інвестиційного макросередовища і залучення великого обсягу інвестиційних ресурсів у національну економіку.

Для цього необхідна якісна ревізія існуючої системи формування та підтримання інвестиційного клімату України, стратегічний аналіз пріоритетів розвитку національної економіки, а також ідентифікація чинників, які обумовлюють неефективність нормативно-правових актів, що приймаються з метою підтримання сприятливого інвестиційного клімату.

Література:

1. Doing Business 2018. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edclub.com.ua.

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

3. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України № 2275-VIII, який набрав чинності 17 червня 2018 року // Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua.

4. Про валюту і валютні операції: Закон України № 2473-VIII від 21 червня 2018 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua.

5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів Закон України № 2210-VIII від 16 листопада 2017 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua.

6. ПКУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua.

Лобода Н. О., *к.е.н.,*
доцент кафедри обліку і аудиту
Львівський національний університет імені І. Франка
Чабанюк О.М., *к.е.н.,*
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Львівський торговельно-економічний університет
Дадак В.В., *бакалавр*
Львівський національний університет імені І. Франка

АУТСОРСИНГ В УКРАЇНІ: ДЕФІНІЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Стрімкий розвиток економіки та жорстка конкуренція на ринку змушують компанії підвищувати ефективність виробництва, скорочувати витрати та вдосконалювати бізнес-процеси. Оскільки сьогодні жодна з організацій не здатна повністю самостійно виконати прийняту програму стратегічного розвитку, тому успішно користується послугами аутсорсингу.

Логістичний аутсорсинг слугує одним з радикальних і досить діючих шляхів скорочення витрат, яким давно користуються майже всі компанії. Це дозволяє підприємству зосередити свою увагу на основній діяльності. Тому саме словосполучення "логістичний аутсорсинг" означає придбання "на стороні" послуг із складування, транспортування товару та всіх пов'язаних із цими операціями бізнес-процесів.

У логістиці сьогодні існує безліч комплексних функцій, які можуть передаватися на аутсорсинг. Це може бути: упакування, транспортування, складування,управління вхідними потоками матеріалів, управління запасами, управління процедурами замовлень й інформаційно-комп'ютерна підтримка.

Головна мета логістичного аутсорсингу спрямована на досягнення місії компанії, формування гідного іміджу і популярності в діловому співтоваристві. Тільки так аутсорсинг може стати ефективним інструментом управління компанією в цілому. Досить актуальними завданнями аутсорсингу для логістичних систем є завдання по досягненню мети за рахунок своєчасного виконання замовлень, підвищенню якості роботи та скорочення логістичних витрат. Аутсорсинг широко поширений у всіх галузях економіки, тому щорічно логістичним компаніям передається близько 30 % логістичних послуг.

За останнє десятиріччя аутсорсинг набув популярності та широкого застосування компаніями в Україні. В Європі він став відомим і почав застосовуватися на практиці набагато раніше. Згідно з даними американського бізнес-видання Fortune, понад 90% сучасних підприємств у світі використовують аутсорсинг хоча б одного бізнес-процесу. Відомі компанії Toyota, Honda, Chrysler делегують стороннім підрядникам приблизно 70% бізнес-процесів [1].

Аутсорсинг в Україні має свої особливості щодо популярності окремих його видів. Вперше в 2017 р. Україна потрапила до ТОП-25 найпривабливіших країн світу у сфері аутсорсингу. А з 2014 р. вона піднялася із 41-го на 24-е місце в глобальному рейтингу аутсорсингової привабливості (Global Services Location Index, GSLI), що включає 55 країн, про це йдеться у звіті американської консалтингової компанії A.T. Kearney [2].

Логістичні витрати в Україні складають 26,63%, в той же час у Китаї цей показник знаходить на рівні 18,1%, в Індії – 11-13%, в США – 8,5%, в Італії – 9,4%, у Німеччині в межах 8,7%, у Японії – 8,3% [3]. Аналізуючи статистичні показники можна зазначити, що у високо розвинутих країнах рівень логістичного аутсорсингу незначний.

В Україні спостерігається такий розподіл логістичних операторів. Близько 40% компаній передають лише частину логістичних функцій аутсорсинговим фірмам за підходом 2PL. Власний логістичний відділ та використання підходу 1PL використовують лише великі компанії. За принципом автономної логістики

працює близько 15% підприємств. Майже 75% українських виробників працюють за схемою 2PL. Підприємств, які віддали повністю логістичне забезпечення на аутсорсинг, в Україні не більше 2% [4].

Також у світі вже з'явився 5PL-провайдер – логістичний спеціаліст, який надає весь комплекс послуг за рахунок використання глобального інформаційно-технологічного простору, такий собі "віртуальний" логістичний партнер. Щодо перспектив розвитку цього рівня логістики, думки експертів різняться [4].

На українському ринку логістичного сервісу уже присутня компанія, в структуру якої входить 4PL оператор – "Метро Кеш енд Керрі". Саме вона заключила перший договір в історії українського аутсорсингу. У 2005 році був проведений тендер на логістичне обслуговування мережі "МЕТРО", 397 переможцем якого стала німецька компанія Schenker – логістичний провайдер "МЕТРО" в Польщі. Стандарти роботи компанії вдалось перенести і в Україну. Сьогодні в Україні працює декілька логістичних компаній – УВК, Raben Ukraine, SCHENKER, АСНОВА-холдинг [5].

Протягом останніх років в Україні використання різних видів аутсорсингу стрімко розвивається. Його застосування є необхідним для українських підприємств, що прагнуть суттєво підвищити конкурентоспроможність на ринку послуг за рахунок використання нових технологій, реструктуризації менеджменту та оптимізації виробничих процесів. Світова практика стверджує, що переваги аутсорсингу є невід'ємним складником передових підприємств, адже вони забезпечують високий рівень конкурентоспроможності зарубіжних компаній на міжнародному ринку. Сьогодні в Україні у співпраці замовника з аутсорсером гостро проявляється обмежений діапазон дій оператора, не надто тісно інтегрованого з компанією-замовником послуги. Актуальними залишаються проблеми визначення засобів господарсько-правового регулювання для впливу на аутсорсингові відносини, а також розроблення спеціального законодавства для стимулювання використання аутсорсингу українськими компаніями у своїй діяльності.

Література:

1. Шимко О. В. Аутсорсинг як сучасний інструмент підвищення ефективності бізнесу / О. В. Шимко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:/nbuv. gov. ua/portal/soc_gum/prvse/2010_2/27/.

2. Дергачова В. В. Роль та значення міжнародного аутсорсингу: зарубіжний досвід та перспективи його впровадження в Україні / В. В. Дергачова, Д. В. Островерха // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2017. – № 14. - С. 95-97.

3. Лобода Н.О. Тенденції розвитку аутсорсингу у галузі ІТ – індустрії \ Лобода Н.О., Чабанюк О.М., Сподарик Т.І. // Теорія та практика управління розвитком економіки: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (10 жовтня 2019 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. С. Остапчук. К.: ТОВ "ВІПО", 2019. – С. 291-293.

4. What is 1PL,2PL,3PL and 4PL Logistics? Rasvimk. 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rasvimk.blogspot.com/.

5. Шарчук Т. В. Логістичний аутсорсинг – шлях до оптимізації управління бізнес-процесами на підприємстві / Т. В. Шарчук // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". - 2008. – № 633. - С. 772-780.

Маліновська О.Я., *к.е.н.,*
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
Педченко І.І., *здобувач вищої освіти*
факультету управління фінансами та бізнесу,
Львівський національний університет імені Івана Франка

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Розвиток українського бізнесу, інтеграція до світової економічної системи ставить перед вітчизняними підприємствами нові завдання, які пов’язані з

активізацією процесів у соціальної відповідальності бізнесу. Бізнес не може діяти ізольовано від суспільства, оскільки він сам є частиною соціуму. Соціальна спрямованість бізнесу буде більш ефективною та мати системний характер, якщо соціальна відповідальність бізнесу буде включена у стратегію управління організацією.

Соціальна відповідальність є системою взаємовідносин між особою (організацією) та суспільством, яка базується на вільному волевиявленні та соціальних нормах, визначається певною поведінкою, спрямованою на безпеку, розвиток та узгодження інтересів сторін відносин. Сутність соціальної відповідальності полягає в обов’язку організації виконувати вимоги, що виписує їй суспільство, держава та індивіди, для забезпечення впорядкованості, стабільності соціальних відносин у різних сферах життєдіяльності [1].

Однією із основних діяльністю по управлінню організацією є соціальна відповідальність, яка полягає у наявності концепції, що заохочує організації враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності організації на споживачів, працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності. Соціальна відповідальність бізнесу передбачає відповідальне ставлення будь-якої організації до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів. Тобто у загальному розумінні соціальної відповідальності організації - це довгострокове зобов'язання організації поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їх родин, громади й суспільства загалом.

Дослідження також показало, що в Україні не використовується ряд практик, які вже стали традиційними на Заході: урахування культурної специфіки споживача, використання системи соціального маркування продукції, зворотній зв’язок зі споживачами, надання інформації про якість і безпеку продукції, застосування принципів оцінки життєвого циклу продукту, моніторинг впливу на довкілля, уникнення використання генетично модифікованих продуктів тощо [2].

Узагальнюючи викладене вище, вважаємо за доцільне сформулювати принципи, відповідно до яких необхідно здійснювати управління соціальною відповідальністю організації :

1. Цілеспрямованість – це управління соціальною відповідальністю організацією повинно бути зорієнтоване на довготермінову перспективу, на створення системи управлінських рішень, які сприятимуть досягненню не лише цілей у сфері соціальної відповідальності, а й загальної мети діяльності господарюючої структури.

2. Безперервність – взаємовідносини між об'єктом і суб'єктом управління соціальною відповідальністю повинні характеризуватися постійною динамікою, забезпечуючи існування господарюючої структури.

3. Обґрунтованість – цей принцип вказує на необхідність застосування широкого спектра науково-методичних прийомів формування системи управління соціальною відповідальністю в організації.

4. Комплексність – комплексний підхід до формування системи та розроблення механізму управління соціальною відповідальністю.

5. Відповідність етапам управління – це адекватна послідовність етапів управління соціальною відповідальністю, що передбачає використання відповідних інструментів, які забезпечують правильність дій керівництва.

6. Циклічність - соціальної відповідальності організації характеризується постійною відтворюваністю етапів, а саме кожен етап переходить на вищий рівень.

7. Неуніверсальність системи управління соціальної відповідальності організації полягає в тому, що сформувати універсальну систему управління для різних підприємств неможливо, в звя'зку з тим, що кожна організація має свої особливості. Однак універсальний характер мають принципи, методи, форми, інструменти тощо, унікальне поєднання яких менеджерами кожної окремої господарюючої структури дозволить досягти поставлених цілей.

8. Гнучкість – гнучка й адекватна реакція системи управління соціальною відповідальність на зміни у зовнішньому середовищі.

9. Результативність – передбачає орієнтацію системи управління соціальною відповідальністю організації на досягнення конкретних цілей та відповідних результатів [3].

Таким чином, здійснене дослідження підтверджує необхідність введення концепції соціальної відповідальності бізнесу в організації. В якості основних заходів інтеграції соціальної відповідальності в систему організації необхідно використовувати формування культури організації, зокрема це: забезпечення гідної оплати та умов праці, надання соціального пакету та проведення різноманітних соціальних заходів з метою звернення уваги громадськості на певні проблеми. Наступним заходом, який повинна здійснювати соціальна відповідальність бізнесу в організації є ведення діяльності організації без негативного впливу на навколишнє середовище, в тому числі із вторинним використанням сировини та дотриманням стандартів щодо впливу на екологію. Також метою соціальної відповідальності організації є недопущення застосування продукції, що не відповідає вимогам, норм, правил та стандартів чинних у даній країні.

Поряд з тим соціальна відповідальність бізнесу в Україні ще поки тільки на шляху розвитку та є ціла низка питань, що потребують подальшого дослідження та адаптації світового досвіду до українських реалій.

Література:

1. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: моногр. / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економікипром-сті. – Донецьк, 2012. – 534с.

2. Бегма Ю.К Вінніков О.Ю., Редько О.І. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Київ /Ю.К Бегма, О.Ю Вінніков, О.І. Редько. – К.: 2006. – С.18-26.

3. Буко С. Корпоративна соціальна відповідальність як принцип цінісно зорієнтованого менеджменту/ С. Буко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2006. – № 2. – С. 149-158.

Пронь В.О., *студент*
Маслей О.В., *студентка*
Сергейчева К.В., *студентка*
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського
Науковий керівник: **Волошина С.В.,** *к.е.н., доцент кафедри підприємництва і торгівлі*
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

За своєю економічною сутністю та матеріально-речовим змістом, основні засоби виконують без перебільшення велику роль у виробничих та невиробничих процесах, що відбуваються на тому чи іншому підприємстві. Сукупність існуючих основних засобів являє собою максимальну за питомою часткою (майже 60%) національного капіталу країни. Основні засоби характеризують природу матеріально-технічної основи виробничої галузі на різноманітних стадіях її розвитку. Збільшення та поліпшення засобів праці допомагають постійно підвищувати технічну оснащеність та продуктивність праці виробничого персоналу. Знаряддя праці, що представляють найбільш активну частку основних засобів є матеріальною основою виробничої потужності суб'єктів господарювання.

Таким чином, основні засоби виступають фундаментальним капіталом не тільки для підприємств, а і для держави в цілому. Якість процесів їх формування та використання впливають економічне зростання останніх. Проте, досвід останніх років показав, що запровадження реформ не позначилося позитивним чином на процесах використання, оновлення та відтворення основних виробничих засобів. Досить істотно зменшилася, як за абсолютною сумою, так і за питомою вагою частка у загальній величині необоротних активів, що припадає на капітальні інвестиції, що свідчить про наявність суттєвого спаду у інноваційній

діяльності та наявності дефіциту щодо вільних фінансових ресурсів на підприємствах країни.

Змістовний вклад відносно опрацювання концептуальних теоретичних та методологічних засад стосовно питань аналізу використання основних засобів було зроблено такими провідними вченими економістами, як Кене Ф., Тюрбо А., Рікардо Д., Сміт А., Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Кірейцев Г.Г., Кузьмінський А.М., Огійчук Н.Ф., Пушкар М.С., Сук Л.К., Янчева Л.М., Палій В.Ф., Соколов Я.В., Шеремет А.Д та ін.

Проблеми, що пов'язані з модернізацією та реконструкцією основних засобів знайшли своє відображення у роботах Н.М. Грабова, С.В. Івахненкова, С.М Каруца, Н.В Чебанова, В.В. Собко, В.І. Пархоменко та ін. Опрацюванням результативних методик оцінки складу, структури та технічного стану основних засобів присвячені праці В. І. Стражева, В. М. Івахненко, І.І. Мазура, В. Д. Шапіро, Н. В. Тарасенко, Ю. С. Цал-Цалко та ін.

Але не дивлячись на значну кількість напрацювань по різнобічному вивченню основних засобів, актуальність даної тематики не зменшується.

В спеціальній літературі є чимало дефініцій щодо такої категорії, як «основні засоби». При всьому розмаїтості визначень економічної природи основних засобів, їх поділяють на дві групи. Це визначення щодо сутності основних засобів з огляду нормативно-правової бази та з огляду економічної думки.

Дослідження еволюційного розвитку такої дефініції як «основні засоби», показало, що виділив це поняття А. Сміт. Він ввів у політекономію типізовані концепції щодо основного та оборотного капіталів звертаючи увагу на різницю між основним та оборотним капіталами, а також яким чином вони можуть приносити доход підприємцю [1].

Наш сучасник, Бутинець Ф.Ф., під основними засобами розуміє «матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-

культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік)» [2].

На сьогоднішній день, актуальним залишається визначення основних засобів, з точки зору Податкового Кодексу України. «Основні засоби - матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [3].

Важливість опрацьовування та дослідження основних засобів як економічної групи зумовлено наступним:

- основні засоби, що використовуються у виробничій галузі, становлять матеріальну базу продуктивних сил та засобів праці. Їх наявність та база визначають економічний потенціал суспільства.
- основні засоби, що використовуються у невиробничій сфері забезпечують створення умов, які в свою чергу мають сприяти росту рівня науки та культури, покращують здоров’я та соціальний розвиток у суспільстві;
- збільшення високоякісного складу основних засобів є передумовою у підвищенні продуктивності праці.

Таким чином, основні засоби підприємства визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери на різних етапах її розвитку. Зростання й удосконалення засобів праці забезпечують безперервне підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці виробничого персоналу. Знаряддя праці, які є найбільш активною частиною основних засобів, становлять матеріальну основу виробничої потужності підприємства, а

їх раціональний склад та ефективність використання впливають на технічний рівень, якість і надійність продукції.

Література:

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. — М.: Наука, 1993. — 572 с. — С. 327.

2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський словник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир ПП “Рута”, 2001. – 224 с

3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ main.cgi? nreg=2755-17

Юрчик Є.Л., *студент*

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

Науковий керівник: **Кравцов О.О.**, *к.е.н., доцент кафедри підприємництва і торгівлі ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського*

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Однією із основних ланок внутрішнього середовища господарюючих суб’єктів є їх організаційна складова. В сучасних умовах діяльності українських товаровиробників, реалізація моделей організаційного розвитку направлена перш за все на розгорнуте інформаційне забезпечення їх функціонування з метою зменшення невизначеності в умовах мінливого навколишнього середовища. Це обумовлює необхідність підвищення гнучкості організаційних схем управління підприємствами і стрімкості організаційних змін на підґрунті ефективного застосування ефективних підходів до управління.

Тож, кожен господарюючий суб’єкт керується у своїй діяльності такими двома рушійними силами, як бажання вижити (збереження свого потенціалу, певна стабільність) та прагнення розвивати свій бізнес у перспективі

(самовдосконалення). Найчастіше метою розвитку підприємства вважають отримання ефекту від своєї діяльності у вигляді прибутку. Утім прибуток, як правило, є тільки передумовою розвитку підприємства.

Засади сучасних концепцій щодо організаційного розвитку підприємств сформовано в роботах зарубіжних учених: П. Друкера, Г. Кунца, М. Мескона, Ф. Махлупа, М. Хікса, І. Шумпетера та ін. Значний внесок у розвиток теорії організаційного функціонування зробили російські та українські вчені – економісти, такі як: Л. Астахова, Л. Зайцева, Л. Карташова, В.Козлова, А. Сергєєва, В. Сідорова, Ю. Одєгова Я. Берсуцького, Д. Богині, К. Ковальчука, Г.Одінцової, Л. Федулової, М. Чумаченка та ін. Незважаючи на широке коло наукових видань та розробок за даною тематикою, дана проблема потребує подальших досліджень існуючих підходів до розробки програми організаційного розвитку підприємств та обґрунтування застосування найбільш ефективних з них для вітчизняних підприємств.

Науковець Фоломкіна І.С. надає досить розширене визначення щодо організаційного розвитку, наголошуючи на тому, що «це насамперед явище, що є складним з точки зору поєднання організаційно-адміністративних явищ у сукупності із соціально-психологічною складовою. Воно спрямоване на вдосконалення як формальних аспектів (організаційна структура управління, розподіл та координація прав, зобов’язання та відповідальність, організація роботи персоналу), так і неформальних аспектів функціонування підприємства (організація, підвищення кваліфікації, навчання персоналу, підвищення морально-психологічної культури у колективі тощо)» [1, с.34].

Вітчизняні підприємства розглядають «організаційний розвиток» як відносно новий напрямок в економіці, саме тому дане питання вимагає детальних уточнень його роз’яснення українськими та закордонними науковцями-економістами.

Підприємству слід постійно відстежувати основні складові навколишньої системи та робити висновки відносно своїх потреб у тих чи інших змінах. Серед таких складових виділяють наступні:

- економічні (глобалізація ринку, регіональна диференціація);

- технологічні (стрімке поширювання новітніх технологій);

- політико-правові (зміни у нормативно-правовій базі);

- соціально-культурні (демографічні зрушення, зміни у системі цінностей);

- фізико-екологічні (клімат, екосистема).

Вважається, що мотивом у тих чи інших змінах є кризові стани. Всі зміни, що мають місце по відношенню до стратегій, виробничих процесів, структур і культур можуть проходити хоч повільно, у вигляді невеликих кроків, хоч радикально, у вигляді великих стрибків. Така модель відповідає або «еволюційній», або «революційній» моделям змін.

Організаційний розвиток підприємства передбачає реалізацію змін у таких підсистемах:

1) підсистемі прийняття господарських рішень;

2) організаційній культурі підрозділів підприємства;

3) підсистемі соціального контролю;

4) економічній підсистемі [2, с. 121].

Обов’язковою умовою організаційного розвитку підприємства є його базування на відповідній кількості показників, які характеризують його надаючи йому оцінку.

Таким чином, на засадах критичного огляду наукових джерел, що були досліджені на предмет організаційного розвитку підприємства, пропонується власне бачення щодо даної дефініції. Тож, під організаційним розвитком слід розуміти складне явище, що пов’язане із змінами ресурсів та процесів у сфері функціонування підприємства, націлене на підвищення його ефективності та зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Результатом оцінки організаційного рівня підприємства має стати формування інформаційного поля для реалізації певної концепції організаційного розвитку.

Література:

1. Фоломкіна І.С. Удосконалення процесу реалізації стратегії підприємств / І.С. Фоломкіна // Економіка України. 2007. - №2. – С. 34-39.

2. Тоцький В. І. Організаційний розвиток підприємства : навч. посіб. / В. І. Тоцький, В. В. Лавреннко — К. : КНЕУ, 2005. — 247 с.

3. Новак В.О. Організаційний розвиток міднародних корпорацій та критерії його ефективності / В.О. Новак, В.В. Родченко // Економіст. – 2008. - №11. – С. 11-19.

4. Ралко О.С. Еволюція поняття організаційний розвиток підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1622/1/Evolution%20of%20definition%20the%20category%20organisational%20 development%20of%.

Адамчук С.І., *студентка*
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського
Науковий керівник: **Ліна Костакова,**
ст. викладач кафедри підприємництва і торгівлі
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Діяльність будь-якого підприємства ґрунтується на управлінні ресурсним потенціалом, який є основою сталого розвитку. Ресурсний потенціал категорія більш ємна, ніж просто ресурси або їх різновиди. Дана категорія включає обсяги використання ресурсів для виробництва, визначає ефект спільної їх дії і можливість адаптуватися до мінливих умов навколишнього середовища. Тому важливість розгляду категорії «ресурсний потенціал» обумовлена тим, що цілі і завдання по досягненню ефективних результатів майбутнього розвитку підприємства в значній мірі визначаються не наявними на даний момент ресурсами, а ресурсним потенціалом.

Ресурсний потенціал відіграє значну роль у системі ефективної роботи підприємства, оскільки його можна вважати засобом для максимізації прибутку й підвищення рівня конкурентоспроможності.

У сучасній літературі зустрічається безліч трактувань поняття «ресурсний потенціал підприємства». В основі категорії «ресурсний потенціал підприємства» знаходиться загальна категорія «ресурси», що за змістом характеризується як запас, джерело. По суті, ресурсами підприємства є: майно та грошові кошти, запаси та джерела сировини, матеріалів, праця [1]. Зміст терміну «потенціал» бере свій початок від латинського слова «potentia» і в перекладі означає сила, міць.

Принциповою відмінністю між термінами «ресурси» і «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства не відокремлюється від суб'єкта діяльності. Потенціал, окрім матеріальних і нематеріальних засобів, включає здібності працівника, колективу, підприємства до ефективного використання наявних засобів або ресурсів [2].

При тлумаченні поняття «ресурсний потенціал підприємства» Г.М. Александрова дотримується класичного визначення «сукупність всіх економічних ресурсів і здатностей підприємства, які характеризують його реальні можливості для досягнення стратегічних і тактичних цілей, а також отримання економічного ефекту» [3, с. 15].

Так, у дослідженні С. Сердака, ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства. При цьому ресурсний потенціал підприємства можна охарактеризувати чотирма основними критеріями:

1) реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності (також і нереалізовані можливості);

2) обсягом ресурсів як залучених, так і тільки підготовлених до використання у виробництві;

3) здатністю кадрів (менеджерів) використовувати ресурси, вміння розпоряджатися ресурсами підприємства;

4) формою підприємництва та відповідною організаційною структурою підприємництва [4, с. 84-87].

Рішення проблеми обмеженості ресурсів підприємства вимагає глибокого дослідження, в зв'язку з чим необхідний постійний аналіз всіх складових ресурсного потенціалу. Зокрема, сутність поняття «ресурсний потенціал підприємства» та його ознаки розглядають в монографії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця «Оптимізації вартості складових ресурсного потенціалу підприємства». Так, на думку науковців Гриньової В. М. та Салун М. М. ресурсний потенціал підприємства характеризується такими ознаками:

1) різнорідність складових, які об’єднано у систему. Складові ресурсного потенціалу (матеріально-технічна, трудова, фінансова, інформаційна) характеризуються неоднорідними кількісними показниками;

2) складові системи взаємодіють, зв’язки між складовими стійкі, засновані на комплексності використання та взаємодоповнюваності у процесі виробництва та управління, частковій взаємозамінності та формуванні пропорцій під час оцінки їх використання;

3) система в цілому та її елементи поєднують безперервну і дискретну динаміку. У рамках системи ресурсного потенціалу складові безперервно взаємодіють, така взаємодія визначається функціональною структурою та станом складових, а також параметром безперервного часу;

4) система "ресурсний потенціал" та її складові дозволяють виділити функціональну, просторову, часову, організаційно-господарську структури [2, с. 16].

Отже, для оцінки майбутнього розвитку підприємства необхідна така категорія, як ресурсний потенціал, так як вона відображає напрямки

розширення та відтворення джерел ресурсів. Спираючись на думки перерахованих вище авторів, найбільш комплексне трактування ресурсного потенціалу підприємства є таким: це сукупність елементів, які нагромаджені підприємством для здійснення господарської діяльності та зумовлюють можливість його функціонування й розвитку.

Успіх підприємства в майбутньому безпосередньо залежить від ефективності і раціональності використання ресурсів в даний момент. Успішно розвивається те підприємство, яке здатне не тільки утримати і закріпити свої позиції в конкурентному середовищі, але й вийти на нові перспективні ринки.

Література:

1. Богацька Н. Ресурсний потенціал підприємства: сутність та стратегія використання / Н. Богацька, О. Ковальчук [Електронний ресурс]. Режим доступу :http://rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/10_98032. doc.htm

2. Гриньова В.М., Салун М.М. Оптимізація вартості складових ресурсного потенціалу підприємства : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 236 с. (С. 112).

3. Александрова Г. М. Управління фінансовим ресурсозбереженням торговельних підприємств : дис. … канд. екон. наук : 08.00.08 / Александрова Ганна Миколаївна ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – 22 с.

4. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С.Е. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83-88.

Костакова Л.Д., *ст. викладач*
кафедри підприємництва і торгівлі
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ТА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

За умов розвитку ринкових відносин та поглиблення економічної самостійності підприємств нормування праці виконує суттєву роль, як засіб скорочення витрат живої праці, зниження собівартості продукції та підвищення продуктивності праці.

Досліджуючи методичні підходи до оцінки нормування праці та її ефективності, слід зазначити, що дана проблема знайшла своє відображення у значній кількості робіт науковців різних країн світу. Так, питаннями формування головних методик та визначення методів дослідження нормування праці займалися Н. Ф. Петроченко, Б. М. Генкін, методи дослідження трудових процесів розглядалися Е. І. Шерманом та С. М. Семеновим, методи розроблювання нормативів часу вивчали Д. І. Епштейн та М. І. Бухгалков, оптимізацію кількості спостережень при проведенні хронометражу розглядала Т. Н. Ренга, розроблювання укрупнених нормативів чисельності досліджено у роботах А. П. Павленко, математичні методи і ЕОМ у процесі нормуванні праці знайшли своє відображення у роботах Б. Н. Ігумнова та Б. М. Генкіна, нормування часу на відпочинок дослідив Е. А. Деревянко, нормування праці допоміжних робітників розглядали Б. В. Власов та Б. М. Генкін, нормування праці службовців - Г. Е. Слезінгер та А. П. Павленко, а проблемами управління нормуванням праці опікувалися А. Д. Гальцев, Е. І. Шерман та ін.

Значну роль у формуванні аналітичної характеристики основних методів нормування праці зіграли роботи В. М. Іоффе «Нові ідеї в технічному нормуванні», «Робота, її сутність і елементи». У них учений розробляє метод дослідження операцій і систему мікроелементних нормативів, хоча останній не

набув поширення на підприємствах. У подальшому принципи мікроелементного нормування праці, які були сформульовані В. М. Іоффе, лягли в основу розробки диференціювання нормативів часу.

Інтерес серед науковців та практиків викликала методика оцінки праці керівників, що була розробленою професіоналами Скандинавії суть якої полягає у застосуванні методу миттєвих спостережень з застосовуванням електронного реєстратора даних, що дозволяє здійснювати автоматичну обробку отриманих даних. Дану методику застосовують і з метою упорядковування капіталовкладень, оцінки програм з перепідготовки та підвищення кваліфікації керівників, оцінки ефективності «керування по цілям» і в ряді інших випадків. Вона одержала досить широке поширення не тільки в Скандинавських країнах, але й у США [1].

У системі нормування праці застосовується дві групи методів: аналітичні і сумарні..

Для правильного використання норм праці слід враховувати їх структуру з позицій співвідношення витрат і результатів. Норми часу і норми чисельності відносять до норм витрат, а норми виробітку і нормовані завдання відносяться до норм результатів. Норми обслуговування і норми керованості безпосередньо не вимірюють ні витрат, ні результатів праці. Останні характеризують розміри робочих місць багатоверстатників, наладчиків тощо [1].

В.М. Серединська, О.М. Загородна та І.В. Спільник пропонують проводити аналіз системи нормування праці на підприємстві у наступній послідовності: проведеня оцінки рівня охоплення різних груп персоналу нормами трудових витрат; оцінка якості норм; перелік і структура складу та обґрунтованості норм; наявність застарілих норм; кількість переглянутих норм і причини їх заміни тощо [2].

Метою аналізу системи нормування праці на підприємстві є поглиблене вивчення стану нормування праці та розроблення заходів щодо його поліпшення, що сприятиме раціональному використанню людського потенціалу і забезпечуватиме конкурентоспроможний процес виробництва товарів,

виконання робіт, надання послуг [2].

Тож, на основі дослідженого матеріалу можна означити першорядні задачі аналізу системи нормування праці, серед яких є такі:

- оцінка організації нормування праці;

- перевірка наявної на підприємстві інструктивної документації стосовно нормування праці;

- перевірка рівня кваліфікації інженерів з нормування праці, нормувальників та хронометражистів (за умов невідповідності кваліфікації зазначених категорій персоналу, розробляються заходи щодо підвищення рівня їх професійної підготовки);

- оцінка складу та обґрунтованості норм праці, а також досвіду їх використання;

- оцінювання рівня охоплення робіт нормуванням за категоріями персоналу та структурними підрозділами;

- забезпечення перевірки повноти та достовірності облікової інформації щодо дотримання норм праці;

- оцінка рівня виконання норм праці, визначення оптимальної кількості працівників;

- дослідження чинної системи змін та перегляду норм праці;

- підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок зниження затрат праці;

- розроблення рекомендацій щодо усунення виявлених недоліків у системі нормування праці.

Література:

5. Синяєва Л. В. Роль трудових норм і нормативів в організації праці та її оплати в ринковій економіці / Л. В. Синяєва // Економіка і організація управління. – 2014. - № 3 (19). – С. 249-256.

6. Серединська В. М. Аналіз системи нормування праці на підприємстві [Електронний ресурс] / В. М. Серединська, О. М. Загородна, І. В. Спільник // Економічний аналіз. - 2015. - Т. 19(2). - С. 136-147. - Режим

доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN /ecan_2015_19(2)__22.

7. Уманська В.Г. Особливості організації, контролю та нормування праці в умовах ринкової економіки / В.Г. Уманська, Д.Р. Школьна // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 9. – С. 935-939.

Мороз Н.В., *магістрант*
ПрАТ Українсько-Польський ВНЗ
Центрально-Європейський університет
Науковий керівник: **Шевченко А.О.,** *к.е.н.,*
доцент кафедри підприємництва та біржової діяльності БНАУ

ЧИННИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Здатність підприємства стабільно розвиватися та ефективно працювати визначається стійкістю його фінансового стану, а також здатністю протистояти внутрішнім та зовнішнім негативним факторам, що у цілому характеризують рівень його фінансової захищеності. Саме цим зумовлена актуальність дослідження проблематики забезпечення фінансової безпеки підприємства, що є запорукою його стабільного та успішного розвитку.

Мета дослідження. В умовах економічної нестабільності фінансові відносини набувають великого значення та стають індикатором ефективної діяльності господарюючих суб'єктів. Недостатність проведених досліджень у фінансовій сфері підприємства щодо ідентифікації чинників фінансової безпеки визначають мету даного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова безпека підприємства є індикатором його економічної безпеки, оскільки забезпечує стійкість і стабільність функціонування усієї економічної системи. Фінансова безпека підприємства – це його здатність, уникати небезпек та загроз зовнішнього і внутрішнього середовищ, що можуть стати причиною

фінансового ризику, змінити структуру капіталу та захищати фінансові інтереси підприємства, забезпечувати стабільний і стійкий фінансовий стан. Фінансова безпека підприємства — це такий його фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, що використовуються підприємством; по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.

Результатом досягнення прийнятного рівня фінансової безпеки підприємства є його здатність на ранніх стадіях визначати проблемні місця у діяльності, нейтралізувати кризові ситуації та самостійно розробляти і здійснювати фінансову стратегію тобто забезпечувати реалізацію управлінських рішень сфері фінансів, за умов нестабільного середовища, ризику та конкуренції.

Підхід до раціональної ідентифікації чинників фінансово-економічної безпеки визначається на підставі її складників. Безліч чинників впливають на формування і зростання економічних і соціальних проблем підприємства. Саме ідентифікація чинників, їх оцінка і необхідна координація потребує значних коштів і зусиль, як тимчасових, так і фінансових [1]. Чинники фінансової безпеки підприємства багатогранні і багатоаспектні. До внутрішньовиробничих чинників можна віднести:, виробничо-економічний, інноваційно-інвестиційний, інформаційний, інтелектуально-інвестиційний, економічний. До основного елемента позавиробничого чинника фінансової безпеки підприємства належить маркетинговий, який складається з ринкового та інтерфейсного.

Багато з представлених факторів є загальновизнаними і широко поширеними, але також виявлені специфічно спрямовані чинники, які визначають точковий стратегічний хід дій, на підставі отриманих даних аналітичних процедур, що забезпечують вирішення вузько спрямованих завдань [3].

Дослідження показує, що фінансову безпеку підприємства уявляють за багатьма факторними напрямками, але, як основні, можна виділити фактори: внутрішньовиробничі та поза виробничі.

Першочерговим завданням у забезпеченні фінансової безпеки підприємства є ідентифікація та класифікація деструктивних чинників, що впливають на її стан. Наявне у науковій літературі дослідження небезпек і загроз фінансовій безпеці за окремими показниками, індикаторами і вимірами є недостатнім. При розгляді фінансової безпеки підприємства логічно виділяти макро– і мікроекономічний, зовнішній і внутрішній аспекти.

На макрорівні фінансова безпека підприємства визначається: ступенем розвитку ринку капіталів, мірою відкритості внутрішнього ринку, розмаїттям фінансових інструментів, обсягом і вартістю запозичення, залежністю від конкретного джерела, збалансованістю структури запозичень по строках і валютах, ступенем ризиків ринкових коливань, гарантованістю розміщення конкретних фінансових інструментів, наявністю інформації про емітентів та кредитних історій, соціально-економічною і політичною стабільністю, організацією нормального обміну фінансовими ресурсами між галузями, регіонами, країнами тощо.

Практика підприємницької діяльності свідчить, що для суб’єкта господарської діяльності найбільшу небезпеку представляють зовнішні загрози, оскільки їх важко передбачити, а тому важко своєчасно вжити відповідних контрзаходів. Загрози фінансовій безпеці підприємницької діяльності – це потенційні або реальні дії фізичних або юридичних осіб, що порушують стан захищеності суб’єкта підприємницької діяльності і здатні призвести до припинення його діяльності, або до фінансових та інших втрат [2]. Особливо актуальними є такі зовнішні загрози як рейдерство, гринмейлерство, кардерство, конкурентна розвідка. Головна умова фінансової безпеки підприємства – здатність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам та загрозам, які здатні завдати фінансової шкоди підприємству, небажано змінити структуру капіталу, примусово ліквідувати підприємство тощо [5].

З метою забезпечення належної фінансової безпеки та вчасної ідентифікації можливих загроз слід вжити наступних заходів: – ретельно вивчити чинники, які зміцнюють або негативно впливають на стійкість соціально-економічного стану підприємства у короткостроковій і середньостроковій перспективі; – визначити критерії і параметри допустимих значень показників, що характеризують інтереси підприємства і відповідають вимогам його фінансової безпеки; – розробити ефективну стратегію управління грошовими потоками, що дозволить синхронізувати грошові надходження і вчасне погашення фінансових зобов'язань. У зв'язку з цим, будь-яке ігнорування законів ринкової економіки і потреб фінансовоекономічної безпеки дуже часто призводить до того, що упускаються корисні угоди, укладаються контракти з недобросовісними партнерами, приймаються на роботу особи з низькими моральними якостями або такими, що є "підставою" недобросовісних конкурентів чи навіть організованої злочинності [4].

Під час оцінки фінансової безпеки передусім звертають увагу на такі внутрішні чинники зниження ліквідності, підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості, зниження фінансової стійкості підприємства. Індикаторами фінансової безпеки підприємства є граничні значення таких показників: коефіцієнта покриття, коефіцієнта автономії, рівня фінансового левериджу, коефіцієнта забезпеченості відсотків до сплати, рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, середньозваженої вартості капіталу, показника розвитку компанії, показників диверсифікованості, темпів зростання прибутку, обсягу продажів, активів, співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості тощо.

Висновки та рекомендації. Отже, забезпечення фінансової безпеки є одним із пріоритетних завдань керівництва підприємства. Досягнення високого рівня фінансової безпеки підприємства є інтегрованим показником, оскільки на нього впливають усі чинники діяльності підприємств, тобто він залежить від інших складових економічної безпеки підприємства. Недосконаліть фінансового ринку, законодавчої бази та специфіка функціонування української

економіки ще більше загострюють проблеми забезпечення фінансової безпеки і виділяють її як важливу складову в системі економічної безпеки підприємства.

Фінансова безпека підприємства може характеризуватися багатьма чинниками. Тому для нормального розвитку підприємство повинно розвивати систему фінансових інструментів, які воно регулярно використовує, адже це сприяє розширенню його функціональності і здатності протистояти як зовнішнім так і внутрішнім загрозам.

Література:

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємства України: стратегія та механізм зміцнення: Монографія. — Львів: Арал, 2008. — 384 с.

2. Заплатинський В.М. Логіко-детермінантні підходи до розуміння поняття «Безпека». Вісник Кам'янець — Подільського національного університету ім. Івана Огієнка. Кам'янець-Подільський Національний університет імені Івана Огієнка://jurnal.org/articles /2013/ekon51.html. —, 2012 — Випуск 5. (336 с.) С. 90–98.

3. Кузьменко Г. І. Організація податкової політики підприємства відповідно до вимог чинного законодавства / Г. І. Кузьменко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки . – 2011. – Вип. 20(1). – С. 337-344.

4. Єрмошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: Наук. монографія. — К.: Національна академія управління, 2010. — 232 с.

5. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т.Г. Васильців, В. І. Волошин, О.Р. Бойкевич та ін. [за ред. Т.Г. Васильціва]. — Львів, 2012. — 386 с.

Кербікова А. С., *старший викладач*
кафедри економіки та підприємництва
Національна металургійна академія України
Копитько А.О., *студент групи ЕП 01-16*
Національна металургійна академія України

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Соціально-економічний розвиток регіону великою мірою залежить від того, як розвиваються його підприємства.

Інвестиційна привабливість регіону характеризується його здатністю залучати інвестиції, що формується під впливом сукупності чинників. Важливість їх для інвесторів і силу впливу на формування інвестиційного середовища можна оцінити завдяки аналізу статистичної інформації та оцінок самих інвесторів.

Залучення інвестицій в економіку регіонів є ключовим завданням в сучасних економічних умовах. Найраціональніше вирішити її можна за допомогою підвищення інвестиційної привабливості даного регіону для потенційних інвесторів, тобто основне завдання – оптимізація необхідних умов для інвестування, які зумовлюють вибір інвестора відносно конкретного об'єкту інвестування, яким може виступати окремий проект, підприємство в цілому, корпорація, місто, регіон, країна.

Розглянемо динаміку зміни прямих іноземних інвестицій до України за період 2013 – 2018 рр. (рис. 1).

Розмір прямих іноземних інвестицій (ПІІ) свідчить про розкритий інвесторами економічний потенціал регіону. Цей потенціал є фактором інвестиційної привабливості регіону. Крім цього, ПІІ покращують якість ділового середовища, посилюючи ринкову конкуренцію та стимулюючи підвищення продуктивності праці.

Розмір прямих іноземних інвестицій свідчить про розкритий інвесторами економічний потенціал регіону.

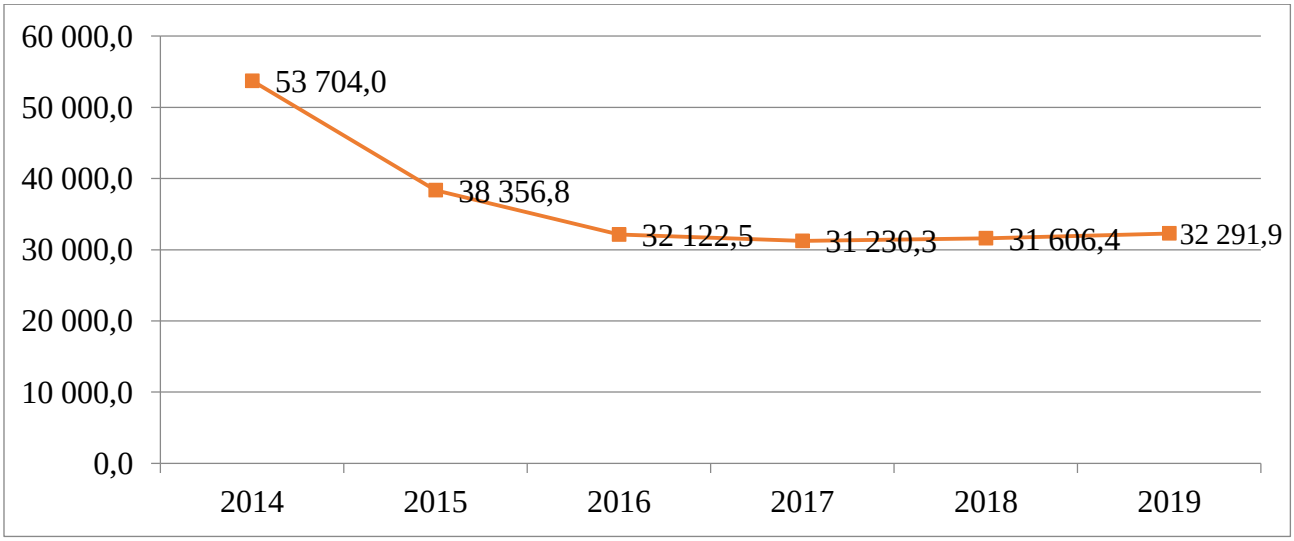


Рисунок 1 - Прямі іноземні інвестиції в економіку України на початок року (млн. дол. США).

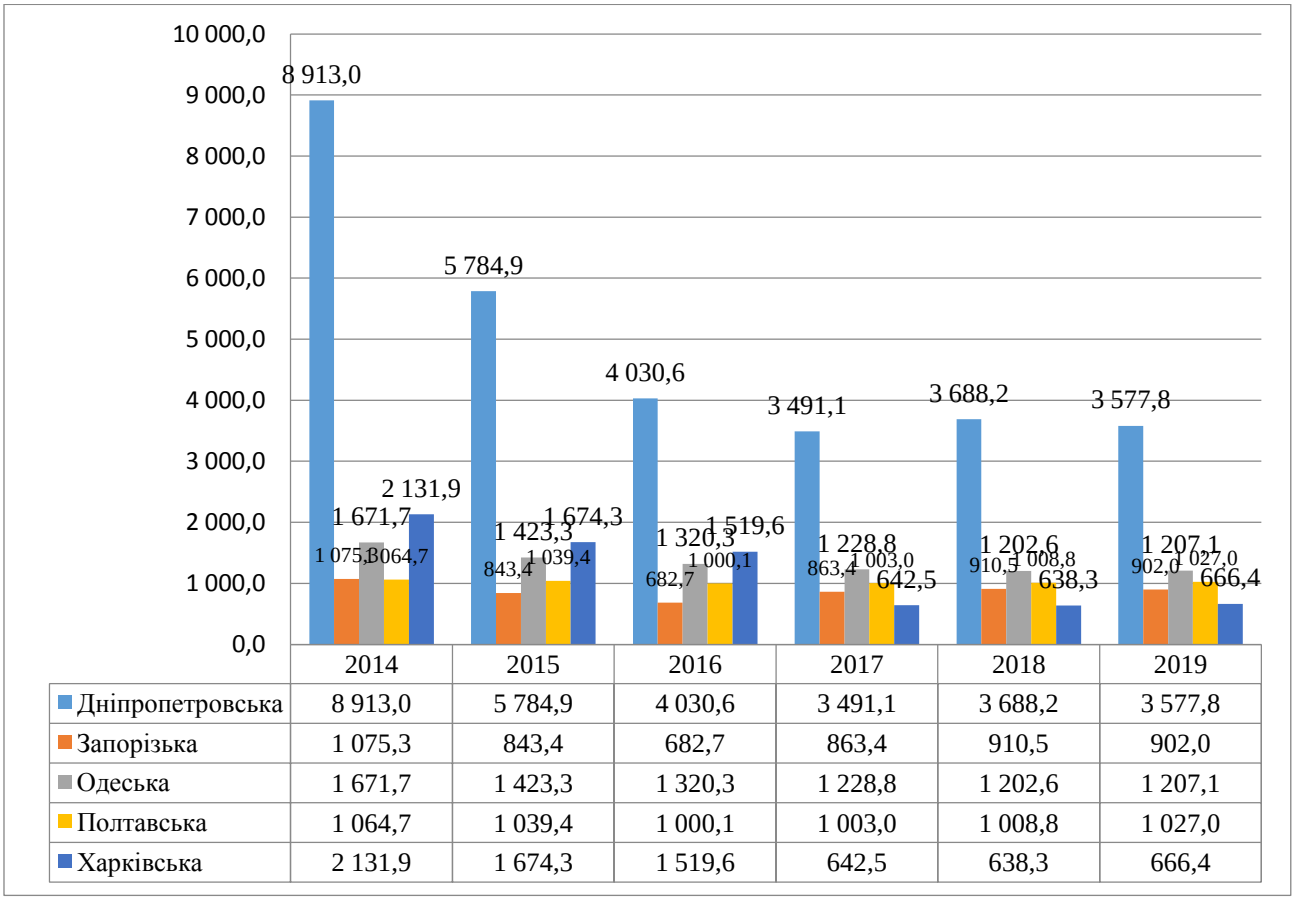
Цей потенціал є фактором інвестиційної привабливості регіону. Крім цього, прямі іноземні інвестиції покращують якість ділового середовища, посилюючи ринкову конкуренцію та стимулюючи підвищення продуктивності праці.

Інвестиційна привабливість областей проявляється в здатності області залучати інвестиційні ресурси.

Розглянемо на підставі статистичних даних як змінювалися прямі іноземні інвестиції по регіонах України впродовж 2013 – 2018 роках. (рис. 2).

Рисунок 2 - Прямі іноземні інвестиції в економіку України по регіонах на початок року (млн. дол. США).

Провідну позицію за об'ємом капітальних інвестицій за 2018 рік у розмірі 3 577,8 млн дол США займає Дніпропетровська область, що складає 11,08 % загального об'єму.



	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Дніпропетровська	8 913,0	5 784,9	4 030,6	3 491,1	3 688,2	3 577,8
Запорізька	1 075,3	843,4	682,7	863,4	910,5	902,0
Одеська	1 671,7	1 423,3	1 320,3	1 228,8	1 202,6	1 207,1
Полтавська	1 064,7	1 039,4	1 000,1	1 003,0	1 008,8	1 027,0
Харківська	2 131,9	1 674,3	1 519,6	642,5	638,3	666,4

Вибравши для аналізу найбільш інвестиційно привабливі регіони, виділяємо Дніпропетровську область, як одну з областей з найбільш високим потенціалом.

Аналізуючи інвестиційну діяльність Дніпропетровської області, потрібно відзначити, що область є унікальним прикладом регіону, що має великий потенціал економічного зростання.

Література:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: Режим доступу http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Кербікова А.С. Аналіз рівня інвестиційної привабливості регіонів України // колект. монографія за результатами III Міжнародної науково-практична інтернет-конференції Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки [Текст] :[Монографія] / За заг. ред. к.держ.упр., доц. Ніколаєвої О.М., к.е.н., доц. Храпкіної В.В.; Макіївський економ.-гуманіт. ін.-т. – Донецьк: Видавець Дмитренко Л. Р., 2014. – с. 59-65.

3. Кербікова А.С. Інвестиційний клімат Дніпропетровщини/ А.С. Кербікова, Беженова О.А./ Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (12 – 13 квітня 2018 р.). Частина 2. – Дніпро: НМетАУ, 2018. – с.47-51.

Бойчук С.П., *магістрант*
ПрАТ Українсько-Польський ВНЗ
Центрально-Європейський університет
Науковий керівник: **Шевченко А.О.,** *к.е.н.,*
доцент кафедри підприємництва та біржової діяльності БНАУ

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ

Постановка проблеми. В нинішніх умовах господарювання всі підприємства України зазнають постійних економічних кризових викликів. Проте не лише вплив чинників зовнішнього середовища негативно впливає на діяльність підприємств, а й відсутність забезпечення відповідного рівня фінансової стійкості. Нормативні значення показників фінансової стійкості є підґрунтям для нормальної діяльності підприємств і поступового зростання їх виробничого потенціалу. Управління фінансовою стійкістю є одним із основних елементів фінансового менеджменту на підприємстві, необхідною передумовою стабільного розвитку підприємства.

Мета дослідження - аналіз і розробка заходів управлінських заходів щодо забезпечення фінансової стійкості підприємств.

Виклад основного матеріалу. Управління фінансовою стійкістю підприємства є системою принципів та методів розроблення і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням постійного зростання прибутку, збереженням платоспроможності і кредитоспроможності,

підтриманням фінансової рівноваги [2]. Слід відмітити, що на більшості підприємств України управління фінансовою стійкістю орієнтоване сьогодні на розв'язання короткострокових проблем. У цих умовах поширеними є зміни завдань, пріоритетів діяльності, рішень, наслідком чого є недосконаліть структури показників фінансової стійкості, зниження її рівня. Тому на підприємстві має здійснюватися стратегічне управління фінансовою стійкістю.

Процес стратегічного управління фінансовою стійкістю необхідно розглядати на основі економічних принципів, що адекватні умовам та особливостям на різних рівнях господарської діяльності. Враховуючи економічні можливості підприємств в умовах ринкового середовища, можна виділити принципи стратегічного управління фінансовою стійкістю суб'єкта господарювання.

З урахуванням сутності та принципів управління фінансовою стійкістю підприємств формуються його стратегічні цілі. Зокрема, стратегічні цілі управління фінансовою стійкістю належать більшою мірою до напряму зміцнення становища підприємства в галузі, збереження і підвищення її довгострокових конкурентних позицій на ринку. До основних цілей управління фінансовою стійкістю можна віднести:

- збалансування активів і пасивів (забезпечення достатності власного капіталу, гнучкої структури капіталу, організації руху капіталу);
- збалансованість доходів і витрат (забезпечення достатнього рівня рентабельності, зміна структури витратомісткості господарського процесу, збільшення обсягу товарообороту);
- збалансованість грошових потоків (забезпечення платоспроможності та самофінансування, зниження дебіторської заборгованості, забезпеченість кредитоспроможності [1].

Оцінюючи управління фінансовою стійкістю слід проаналізувати рівень ефективності розвитку діяльності підприємства за співвідношенням темпів зміни показників наявності активів, їх окремих елементів та результативних ознак господарювання. Зокрема, процеси і явища, які формують розвиток

діяльності підприємства й дають можливість оцінити його фінансову стійкість, визначаються такою системою показників, як середньорічна вартість активів (ТА), основних засобів і нематеріальних активів (ТО) та власного капіталу (ТК), а також інтервальними річними показниками чистого доходу (ТЧ), доданої вартості (ТД) і чистого прибутку (ТП). Про ефективність управління розвитком діяльності підприємства й забезпечення його фінансової стійкості може свідчити така нерівність: 100 % < ТА < ТО < ТК < ТЧ < ТД < ТП. Перша нерівність (100 % < ТА) показує, що підприємство нарощує вкладення фінансових ресурсів і розміщення їх в активах задля збільшення обсягів господарської діяльності [4]. Можна стверджувати, що саме рівень розвитку й динамізм інвестиційних процесів формують у сучасних умовах стратегічну основу сталого економічного зростання.

Фінансова стійкість підприємства зазнає впливу багатьох чинників. За рівнем виникнення розрізняють внутрішні та зовнішні чинники. Залежно від ступеня значущості виділяють чинники I (базові), II (похідні) та III рівнів (деталізуючі). Чинники I рівня – це узагальнювальні, або базові, чинники, які є результатом впливу чинників II і III рівнів і водночас виступають генератором взаємодії інших дрібних чинників. До чинників I рівня відносять фазу економічного розвитку системи; стадію життєвого циклу підприємства. Фаза економічного циклу розвитку економічної системи є основним зовнішнім чинником, який впливає на фінансову стійкість підприємства.

Чинники II рівня є похідними. Вони виступають результатом дії основоположних, тобто базових, чинників. До чинників II рівня, або похідних, відносять: середній рівень доходів населення; демографічну ситуацію; соціальну політику держави; податкову політику держави; грошово-кредитну політику; амортизаційну політику; загальний рівень стабільності; стратегію управління обсягами діяльності; стратегію управління активами; стратегію управління капіталом; стратегію управління грошовими потоками.

Вплив зовнішніх чинників пов’язаний із характером державного регулювання. Від напрямів, ступеня відповідності видів, методів цього

регулювання та фази економічного циклу залежатимуть характер і глибина впливу деталізаційних чинників (чинників ІІІ рівня) [3].

Розробка стратегії управління фінансовою стійкістю передбачає визначення загальної потреби в активах, їх оптимальної структури при одночасному визначенні джерел фінансування цієї потреби й оптимізації структури капіталу, що, зі свого боку, є гарантом досягнення ефективної пропорційності між коефіцієнтом фінансової прибутковості та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства. Досягнення потрібного співвідношення між коефіцієнтом прибутковості й коефіцієнтом фінансової стійкості повинно бути головною метою підприємства, оскільки цей чинник сприяє збільшенню його ринкової вартості.

Значною мірою фінансова стійкість підприємства залежить від якості політики управління поточними активами, від того, який загальний обсяг оборотних коштів має підприємство, який розмір запасів й активів у грошовій формі. При зменшенні виробничих запасів та зростанні ліквідних активів підприємство може отримувати більший обсяг прибутку за рахунок залучення в оборот додаткових коштів, однак разом із цим виникає ризик неплатоспроможності підприємства. Оптимізація управління поточними активами полягає в тому, щоб забезпечити достатньо високий рівень прибутковості активів при одночасній мінімізації ризику втрати.

Важливим є як загальний розмір прибутку, так і структура його розподілу, а саме та частка, яка спрямовується на реінвестиційні цілі. Тому політика розподілу й використання прибутку є одним із головних внутрішніх деталізаційних чинників, які впливають на фінансову стійкість суб’єкта господарювання. Доцільно відзначити, що у системі управління фінансовою стійкістю важливу роль відіграє визначення головної мети, адже саме вона визначає концепцію розвитку підприємства, основні напрями його ділової активності та служить орієнтиром у середовищі ринкових перетворень. На нашу думку, головною метою управління фінансовою стійкістю підприємства є

забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування і розвитку підприємства у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику.

Висновки. У ринковій економіці фінансова стійкість підприємства є головною умовою життєдіяльності та основою стабільності стану підприємства. Під фінансовою стійкістю підприємства розуміють властивість підприємства, яка відображає в процесі взаємодії зовнішніх та внутрішніх факторів впливу досягнення стану фінансової рівноваги і здатність не лише утримувати на відповідному рівні протягом деякого часу основні характеристики діяльності підприємства, але й функціонувати та розвиватися. Одним з визначених завдань сьогодні є забезпечення відносної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку. Така рівновага характеризується високим рівнем фінансової стійкості та платоспроможності підприємства і забезпечується формуванням раціональної структури майна та капіталу, ефективними пропорціями в обсягах формування фінансових ресурсів за рахунок різних джерел, достатнім рівнем самофінансування інвестиційних потреб.

Література:

1. Васильченко Г. В. Теоретичні аспекти дослідження поняття «управління фінансовою стійкістю» / Г. В. Васильченко // Економічний форум. – 2012. – № 2. – С. 43-47.

2. Гарасюк О. А. Удосконалення поняття управління фінансовою стійкістю / О А. Гарасюк, К. В. Богачевська // Економіка і регіон. – 2012. – № 3(34). – С. 228-232.

3. Гукова А. В. Механизм управления финансовой устойчивостью фирмы в контексте ресурсно-факторного подхода / А. В. Гукова, И. Д. Аникина, А. В. Киров // Финансовый журнал. – 2013. – № 2. – С. 75-84.

4. Єлецьких С. Я. Послідовність етапів процесу управління розвитком промислового підприємства з позицій забезпечення його фінансової стійкості / С. Я. Єлецьких // Науковий огляд. – 2014. – № 9. – Т. 8. – С. 41-57.

Завербний С.А., *студент,*
Національний університет «Львівська політехніка»
Науковий керівник: **Маслак О.О.,** *д.е.н., доц.,*
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»

РЕПУТАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Як показало проведене дослідження й аналізування літературних джерел вчених-економістів України, зарубіжжя, такі поняття як «ділова репутація», «репутаційний менеджмент» є абсолютно новими у системі управління (менеджменту) українськими підприємствами. Тому воно активно вивчається вітчизняними та іноземними фахівцями-економістами. Репутацію (як один з об'єктів) системи управління/менеджменту підприємства, що характеризується певними ознаками/характеристиками, нехтування яких може призвести до зниження рівня ефективності всіх управлінських зусиль, на противагу ж свідоме їх використання дозволятиме забезпечувати досягнення поставлених перед підприємством цілей.

Актуальність дослідження є пов'язаною із нагальною потребою формування репутаційного менеджменту українськими підприємствами, адже ж їх економічне зростання, гармонійний розвиток є неможливими без запровадження високих інноваційних стандартів у системі управління/менеджменту. Одним із них виступає імплементування новітнього напрямку в системі менеджменту/управління – репутаційного менеджменту.

За глобалізацій них (включаючи беззаперечно євроінтеграціні) умов національної економіки, прискореного розвитку інформаційного суспільства, впровадження системного підходу до системи управління/менеджменту репутацією національних підприємств стає невід'ємною складовою

гармонійного розвитку корпоративних брендів, управління знаннями, забезпечення високого рівня економічної безпеки тощо. Як показало дослідження, сутності поняття «бренд» як одино із ключових елементів (об'єктів) репутаційного управління/менеджменту присвячено праці таких вчених-економістів як А. Лебедев-Любімова [1], А. Дейян [2]. У наукових працях Г. Морган [3] є детально розкрита сутність, особливості процесу управління іміджем компанії/організації. Зокрема, вчені П. Сміт, К. Беррі та А. Пулфорд досліджували комунікації організації/підприємства як інструмент для застосування репутаційного менеджменту/управління. Ж.-Н. Капферер розкрив у власних наукових працях роль і значення торгової марки (trade mark), як однієї зі складових корпоративної репутації організації [4, 5]. Вчені-економісти Е. Собчик [6], Й. Кунде [7] досліджували сутність, значення, особливості корпоративної культури, як основних складових репутаційного менеджменту. Вагомий внесок у розвиток репутаційного менеджменту/управління було зроблено Г. Даулінгом [8]. Вчені дослідили особливості створення, управління діловою репутацією бізнес-структур, підприємств та організацій тощо.

Як виявлено при дослідженні, поняття «репутаційний менеджмент» характеризується системною роботою, спрямованою на збільшення (примноження, підвищення рівня) репутаційного капіталу організації. Ця робота повинна включати (містити) процес використання комунікаційних, організаційних, інформаційних ресурсів для профілювання корпоративної, галузевої, персональної репутації в підприємстві/організації. За своїм характером репутаційний капітал є досить складним і системним поняттям. Зкорема, на думку Тривайла А.Ю. та Миколайчука І.П., «репутаційний капітал слід розуміти як суму нематеріальних активів, зовнішніх та внутрішніх характеристик суб'єкта, які збільшують ринкову вартість компанії» [9]. Водночас, репутаційний капітал формується за рахунок не всієї сукупності наявних у підприємства нематеріальних активів, а лише тієї частини, що відповідає за створення певного образу компанії/організації у цільових груп, за характер його сприйняття (позитивний/негативний).

Тому до складових (елементів) репутаційного капіталу пропонується відносити ТМ/бренд, імідж та репутацію [10, 11, 12], дехто додає до цього переліку ще і гудвіл. Характер їхньої взаємодії в кожному із джерел описується по-різному. Однак, беззаперечним залишається той факт, що складові репутаційного капіталу організації існують паралельно одне з одним, є тісно пов'язаними, переплетеними між собою, володіють як прямим, так і оберненим зв'язком. Також необхідно зазначити, що з одного боку, наявність зареєстрованого товарного знаку виступає об'єктивною необхідністю для процесу створення бренда та бажаною умовою при формуванні іміджу підприємства/організації. А вже імідж, своєю чергою виступатиме вихідною точкою процесу формування ділової репутації. В ой же час, з іншого боку, добра (позитивна) репутація може бути використаною задля укріплення позицій бренда підприємства/організації або ж у в процесі їх ребрендингу, адже саме вона полегшуватиме процес сприйняття існуючого/оновленого образу. При цьому саме підприємство, товар (послугу) якого споживач тримає в руках (володіє), і відповідно його імідж, як правило, вде асоціюються в нього із товарним знаком чи брендом. Це вже визначатиме характер для його репутації.

Репутація підприємства/організації в Інтернеті також може серйозно повпливати на взаємовідносини із їх партнерами, потенційними/існуючими клієнтами/споживачами, на прийняття ними певних управлінських рішень, вчинення дій тощо. В той же час негативна інформація (наприклад, про закриття) у відкритому доступі може прямо і миттєво відбитися на репутації підприємства/організації, що, у свою чергу, викликатиме зниження рівня лояльності до них з боку цільових аудиторій (які складаються із простих, пересічних користувачів мережі). А у найгіршому випадку це призведе до повної відсутності лояльності більшої за розмірами аудиторії (включаючи електронні, друковані ЗМІ, радіо і телебачення тощо, оскільки до них, значно легше (за інші види інформації), потрапляють саме теми, що викликатимуть резонанс в «on-line», а потім вже і в «off-line» середовищі.

Механізми впливу системи репутаційного менеджменту на показники/індикатори діяльності підприємства/організації є досить різноманітними. Доцільним є об'єднання механізмів в певні групи. Перша, це ефективність впливу репутації на всі наявні ресурси підприємства/організації, що можна розподілити на складові (забезпечення допустимого рівня доступу до ресурсів; зниження рівня витрат (перш за все управлінських, трансакційних) завдяки введенню в підприємстві/організації організаційних, управлінських інновацій, з метою спрощення комунікацій; підвищення рівня продуктивності використовуваних ресурсів (приріст рівня продуктивності персоналу, мотивованого приналежністю саме до відомого підприємства/організації)). Друга – ринкові ефекти, що взаємопов'язані з механізмом «попит-пропозиція», динамічною мікроекономічною моделлю (системою) функціонування підприємства/організації, виділяючи такі ефекти: зниження рівня конкуренції у сегментах ринку підприємства/організації, де позиціонуються його продукти/послуги (володіючи особливим видом репутації створюватиметься «свій» сегмент ринку), використовуючи ціноутворення за методом «престижних цін», підвищувати прибуток (дохід) підприємства/організації у виручці тощо; підвищення рівня конкуренції серед потенційних інвесторів задля можливості інвестувати у дане підприємство/організацію. Це підвищить рівень їх ринкової капіталізації. Третя група – це ефекти від підвищення стійкості бізнесу за нормальних, кризових умов, обумовлених зниженням турбулентності середовища, встановленням довгострокових «контрактів» із власними стейкхолдерами тощо.

Отже, відштовхуючись від розуміння поняття «репутація» як довіра різних стейкхолдерів підприємству/організації, вважаємо, що об'єктом репутаційного менеджменту/управління виступає процес щодо формування, утримання, примноження рівня довіри значущих (із точки зору інтересів всіх бенефіціарів) стратегічних орієнтирів бізнесу, цільових аудиторій тощо.

Література:

1. Лебедев-Любимов А.Н. Психология рекламы / А.Н. Лебедев-Любимов. – СПб.: Питер, 2003. – 368 с.

2. Дейян А. Реклама / А. Дейян . – Пер. с фр. – М. : Сирин, 2002. – 144 с.

3. Морган Г. Имиджи организации: восемь моделей организационного развития: Могография / Г. Морган. – М. : Вершина, 2006. – 520 с.

4. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда /Ж.-Н.Капферер./ Пер. с англ. – М. : Вершина, 2006. - 448с.

5. Капферер Ж.-Н. Торговые марки: Испытание практикой. Новые реальности современного брендинга / Ж.-Н. Капферер. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 211 с.

6. Собчик Е. Корпоративная культура. Царское ли это дело? Из опыта работы с крупными коммерческими организациями / Е. Собчик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ug.m/ug_pril/ol/97/39/t4_l.htm.

7. Кунде Й. Корпоративная религия. Создание сильной компании с яркой индивидуальностью и корпоративной душой / Й. Кунде. – 2-е изд., испр. – СПб.: Стокгольмская школаэкономики, 2004. – 267 с.

8. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулинг. – М.: ИМИДЖ-Контакт, Инфра-М, 2003.–368с.

9. Тривайло А.Ю. Формирование репутационного капитала организации [Електронний ресурс] / А.Ю. Тривайло, И.П. Миколайчук. – Режим доступу: http://www.ibl.ru/ konf/021210/23.html.

10. Анохина К.О. Характеристика взаємозв'язку репутації, іміджу, бренда та гудвілу як складових нематеріальних активів підприємства [Електронний ресурс] / К.О. Анохина. – Режим доступу: http://fei.idgu.edu.ua/conference/dokl/d21.pdf.

11. Ашарапова Е. Управление информационным полем в Интернете / Е.Ашарапова // Новый маркетинг. – 2009. – № 8. – С. 20-23.

12. Бурбело О.А. Репутація компаній: управління і захист: монографія / О.А. Бурбело, Д.В. Солоха, А.М. Зінченко. – Луганськ : Янтар, 2009.–104 с.

Харевич Р. Ю., *студент 4 курсу, групи М-41*
ННІ «Каразінська школа бізнесу»
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: **Портна О. В.,** *д-р екон. наук, доц.,*
професор кафедри управління та адміністрування
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

СУЧАСНІ ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МОТИВАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Аналіз умов функціонування сучасних українських підприємств доводить, що управління підприємствами є неефективним, інструменти управління є застарілими тощо. Тому важливим є досліджувати сучасні теорії мотивації персоналу, основні елементи системи управління, визначити моделі оптимального управління підприємством на основі мотиваційних залучень та покращень.

Є компанії, які не розуміють важливості мотивації працівників. Дослідження показують, що багато компаній тримають співробітників з низькою мотивацією, лише 13% робітників насправді мотивовані.

Фахівці зазначають, що мотивацію можна класифікувати як внутрішню мотивацію, так і зовнішню. Останнє стосується зацікавленості самих працівників до завдань чи роботи, тоді як зовнішня мотивація випливає із зовнішнього тиску чи винагороди. Тобто, якщо працівники вірять, що вони можуть отримати більше автономії в компанії, вони, швидше за все, будуть внутрішньо мотивовані. Для порівняння, зовнішня мотивація в основному включає виплату, винагороду тощо [1].

Мотиваційні теорії, такі як ієрархія потреб Маслоу, двофакторна теорія Герцберга та теорія очікування Врума, часто посилаються на підтримку важливості взаємозв'язку між мотивацією та працездатністю працівників. Причина, через яку менеджери зазвичай зосереджуються на мотивації свого

працівника, полягає в підвищенні його продуктивності, що, в свою чергу, підвищує загальну ефективність роботи компанії, оскільки якість та ефективність робочої сили є основою компанії, особливо для малого та середнього бізнесу [2].

Найбільш ретельно зупинимось на двофакторній теорії Герцберга, яку і розробив Фредерік Герцберг. Він стверджував, що на робочому місці на працівників впливають два фактори – мотиватори та гігієнічні фактори. Мотиваторні фактори сприяють задоволенню роботою, тоді як гігієнічні фактори призводять до невдоволення. Однак гігієнічні фактори, такі як пільги, статус, умови праці та безпека роботи, не можуть принести позитивне задоволення працівникам, якщо ці фактори не визнаються керівниками та не мають достатніх стандартів. Насправді, відсутність гігієнічних факторів може призвести до незадоволення. Гігієнічні фактори, які включають політику компанії, заробітну плату та практику нагляду, виявляються зовнішніми. Крім того, для їх оцінки можуть бути використані змінні, що включають коефіцієнт відсутності(в економіці коефіцієнт відсутності – це відношення працівників, які мають відсутності, до загальної заробітної плати на повний робочий день), обороту персоналу, швидкість роботи та відпустки [3].

Тобто, дуже важливо контролювати та мотивувати працівників, створювати умови, які дозволяють їм, з одного боку, повною мірою реалізувати свій професійний багаж, а з іншого, – формувати бажання працювати якісно та продуктивно [4].

Система оцінки працівників допоможе будь-якій сучасній організації побудувати систему, яка мотивує підвищення трудового потенціалу.

Мотивація не завжди ґрунтується на фінансових винагородах, тобто для отримання найкращих результатів роботи також можна використовувати методи нефінансових винагород. Керівництво несе відповідальність за розробку та узгодження всіх підходів, які застосовуються для задоволення роботою працівників. Відповідно, не існує єдиного надійного підходу, використовується завжди поєднання теорій, підходів тощо. Що стосується розширення

можливостей робочої сили, працівників слід заохочувати та надавати їм платформу, щоб висловити свої занепокоєння щодо того, як їх можна мотивувати. Нагороди та заохочення за результатами оцінок ефективності можливо використовувати для підвищення морального та зворотного зв’язку працівників. Усі співробітники повинні розуміти бачення та цілі компанії та працювати разом над ними. Організації, орієнтовані на результати, мотивують своїх працівників для досягнення цілей. Співробітники старанно виконують свої обов'язки, якщо вони надихаються та мотивуються. Подальші ретельні дослідження мотиваційних стратегій та теорій, запровадження їх у практичну діяльність суб’єктів економіки, сподіваємося, надасть новий імпульс забезпеченню стабільності та розвитку [5; 6; 7] вітчизняних підприємств.

Література

1. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник. К.: КНЕУ, 2005. 337с.

2. Лещенко Л. О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва. *Ефективна економіка*. 2016. № 4. URL : http:www.economy.nayka.com.ua

3. Фурнхэм А., Іраклеус А., Хаморо-Премузік Т. Особистість, мотивація та задоволення роботою: Герцберг зустрічається з Великою п'ятіркою. *Журнал психології управління*. 2009. № 24 (8). С. 765 – 779.

4. Корольова К. Взаємозв’язок мотивації і рівня професійних досягнень. *Персонал*. 2008. №2. С. 50 – 55.

5. Портна О.В. Доходи населення як складова фінансового потенціалу України. *Бізнес Інформ.* 2013. № 2. С. 251–254.

6. Портна О.В. Фінансове забезпечення розвитку людського потенціалу як важливої складової сукупного фінансового потенціалу України. *Бізнес Інформ*. 2013. № 8. С. 300–305.

7. Портна О.В. Результативна форма відтворення сукупного фінансового потенціалу України. *Проблеми економіки.* 2015. № 3. С. 71–76.

Кульомза Д. Р., *студент 6 курсу, групи БА-61*
ННІ «Каразінська школа бізнесу»
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: **Портна О. В.,** *д-р екон. наук, доц.,*
професор кафедри управління та адміністрування
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Об'єктивні процеси будь-якого розвитку складають основу управління, що має бути скоординованим певною управлінською діяльністю. Отже, значущими стають усі можливі варіанти розвитку системи фінансового управління на підприємствах та складових його елементів.

Широке коло аспектів розвитку теорії та практики фінансового управління підприємствами висвітлюється у наукових доробках вітчизняних та зарубіжних вчених, наприклад, А. Барановського, І. Ансофа, І. Бланка, А. Кінга, Э. Уткіна, Д. Хана З. Хелферта, Р. Холта, Дж. Ван Хорна та багато ін.

Проте ретельне опрацювання питань розвитку суспільних процесів, ефективного управління, фінансів, фінансових відносин, фінансового потенціалу [3; 4; 5] тощо в умовах нестабільності та стрімких змін ставить цілий комплекс нових питань, які потребують своєчасного вирішення. Тому питання ефективного фінансового управління для забезпечення сталих темпів розвитку підприємства вимагають постійних досліджень.

Зупиняючись на теоретичних аспектах фінансового управління, спираємось на думку О. Фещенко [7] та зазначаємо, що фінансове управління на підприємствах є однією з найбільш актуальних проблем на сучасному етапі розвитку економіки. Її вирішення зумовлює необхідність удосконалення багатьох засад фінансового управління. Це визначається широким колом чинників та складових окремих аспектів управління, наприклад,

невизначеністю середовища функціонування та специфічними умовами господарювання конкретних підприємств, необхідністю координації системи фінансового управління із загальною організаційною структурою управління. Вдосконалення теоретико-практичних засад фінансового управління на підприємстві визначається певними умовами сучасного стану їх діяльності, серед яких вагомими є інтенсивність факторів зовнішнього середовища, існуючі протиріччя внутрішнього, які можуть приводити до розбалансованості параметрів фінансового етану, неможливості адаптації головної мети управління, що відповідно вимагає підсилення управлінських дій на отримання додаткового ефекту від забезпечення належного управління фінансами.

Аналіз діяльності та фінансових результатів функціонування підприємств України (табл. 1) дає змогу робити певні висновки практичного характеру.

Таблиця 1. Фінансові результати діяльності підприємств до оподаткування за 2015–2017 рр*

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Усього фінансовий результат (сальдо), млрд грн	– 340,1	– 22,2	274,8	433,2
прибуток, млрд грн	475,3	523,8	674,4	746,4
збиток, млрд грн	815,4	546,0	399,5	313,2
Частка підприємств, які одержали збиток, %	26,3	26,6	27,2	25,7

* За даними Державної служби статистики України [6, с. 436]

З даних офіційної статистики, які наведено у таблиці 1 видно, що за розглянутий період підприємства працювали не завжди прибутково, а чверть підприємств постійно одержують збиток.

На думку В. Виноградньої [2], незважаючи на позитивні зміни в розвитку економіки, за останні роки існує стійка тенденція зростання кількості неплатоспроможних та збанкрутілих підприємств практично в усіх галузях економіки країни. Це пояснюється тим, що на сучасному етапі підприємства знаходяться під постійним впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, що призводять їх до фінансової кризи. Відповідними чинниками є низька ефективність, відсутність дієвих стимулів підприємницької діяльності, значні структурні диспропорції, інфляційні катаклізми, низький рівень

конкурентоспроможності вітчизняних товарів на зовнішньому та внутрішньому ринках. Також В. Виноградня [2] наголошує, що в сучасних умовах розвитку ринкової економіки та конкуренції особливе значення має ефективне управління, направлене на беззбиткову господарську діяльність. Важливим фактором виникнення фінансової кризи та неефективності заходів щодо оздоровлення вітчизняних підприємств є недостатньо якісний рівень фінансового менеджменту В сучасних умовах елементи ефективного фінансового управління доцільно запроваджувати як на підприємствах, що є фінансово стабільними, так і на тих, які опинилися у фінансовій кризі. Головною метою фінансового управління є забезпечення стабільного розвитку підприємства, та стійкого фінансового стану при будь-яких економічних, політичних, соціальних ситуаціях. Для вирішення багатьох завдань важливим стає комплексний та систематичний аналіз фінансових показників діяльності підприємства; якісний рівень управління підприємством, можливості оперативного прийняття рішень і їх реалізації; оптимізація бізнес-процесів та навчання персоналу в напрямку фінансового менеджменту.

Аналіз показників рентабельності операційної діяльності підприємств України (табл. 2) дає змогу робити певні висновки.

Таблиця 2. Рентабельність операційної діяльності підприємств за 2015–2017 рр*

Показник	Рівень рентабельності (збитковості)			
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Усього, %	1,0	7,4	8,8	8,1

* За даними Державної служби статистики України [6, с. 438]

З даних офіційної статистики, які наведено у таблиці 2 видно, що за розглянутий період на підприємствах підвищується рівень рентабельності операційної діяльності, найбільше зростання спостерігається у 2016 році відносно 2015 року.

Поділяємо думку Ф. Важинського та А. Колодійчук [1], що у багатьох випадках завчасна діагностика фінансового стану підприємства дозволяє уникнути кризи за рахунок здійснення захисних заходів фінансового

управління підприємством або, щонайменше, істотно пом’якшити характер її подальшого перебігу. Ефективне фінансове управління підприємством для проведення діагностики загрози банкрутства підприємства має базуватися на певних принципах та функціях, і його реалізації: принцип превентивної дії; принцип постійної готовності до реагування; принцип терміновості реагування; принцип альтернативності дій; принцип адаптивності; принцип адекватності реагування; принцип комплексності рішень, що ухвалюються; принцип пріоритетності використання внутрішніх ресурсів; принцип оптимальності зовнішньої санації; принцип ефективності. Фахівці [1] вважають, що наведені принципи будуть становити основу функціонування фінансового управління підприємством. На вітчизняних підприємствах практика проведення заходів антикризового фінансового управління ще не є досконалою, але вона є вкрай необхідною та має базуватися на принципах, функціях та завданнях фінансового управління.

Фахівець О. Шевцова [8] вважає, що фінансове управління підприємством є невід’ємною складовою управління сучасним підприємством з певною сформульованої місією підприємства; перспективним баченням - важливою передумовою майбутнього зростання підприємства, вибору перспективних напрямів його розвитку і стратегічної концепції - визначенням основної мети підприємства. Ефективність фінансового управління підприємством можливе лише тоді, коли менеджери будуть здатні передбачати та прогнозувати складні економічні явища. Досягти поставлених цілей можна при гнучкому підході до процесу управління. Ресурси мають розподілятися відповідно до пріоритетів. Практика засвідчує, що досягти необхідного рівня конкурентоспроможності можуть лише ті підприємства, які вчасно реагують на інноваційні вимоги, успішно вирішують завдання фінансового забезпечення та якісної інформаційної підтримки відповідних управлінських рішень.

У сучасних фінансово-економічних умовах ефективна система фінансового управління на підприємстві має значний потенціал, що характеризується дієвими механізмами фінансової стабілізації, допомагає досягати сталих

показників платоспроможності, прибутковості та рентабельності. Для ефективного функціонування підприємства система фінансового управління повинна мати постійну основу.

Література:

1. Важинський Ф. А., Колодійчук А. В. Сутність антикризового фінансового управління підприємством. *Економіка промисловості*. 2009. № 5. С. 127-130.

2. Виноградня В. М. Антикризове фінансове управління підприємством в сучасних умовах. *Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов*. 2012. URL : https://cyberleninka.ru/article/n/antikrizove-finansove-upravlinnya-pidpriemstvom-v-suchasnih-umovah/viewer

3. Портна О.В. Антикризове управління сукупним фінансовим потенціалом України. *Соціальна економіка*. 2017. Випуск № 54(2). С. 58–61.

4. Портна О.В. Ресурси підприємств як складова сукупного фінансового потенціалу країни. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія «Економіка». Ужгород. 2013. Випуск № 1(38). С. 231–235.

5. Портна О.В. Фінансовий потенціал комерційних банків як складова сукупного фінансового потенціалу України. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ».* Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. Харків: НТУ «ХПІ». 2013. № 49. С. 109–118.

6. Статистичний щорічник України за 2018 рік : стат. зб. / за ред. І. Є. Вернера. Київ: Державна служба статистики України. Житомир, 2019. 482 с. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/

7. Фещенко О. П. Управління фінансовим станом корпорацій: сутність та принципи організації. *Ефективна економіка*. 2016. № 12. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5344

8. Шевцова О. Й. Основи антикризового фінансового управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1773

Погорєлова Т.О., *доцент*
кафедри менеджменту інноваційного
підприємництва та міжнародних
економічних відносин НТУ «ХПІ»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ефективність менеджменту - це співпраця людей в послідовному русі до спільної мети, цінність якої перевищує витрати ресурсів, енергії або зусиль.

Ефективне означає результативне, продуктивне і походить від слова "ефект".

Ефективність менеджменту у зарубіжній літературі прийнято виражати двома ключовими термінами: **"effectiveness" і "efficiency".** "Effectiveness" (ефективність) позначає ступінь досягнення цілей підприємства, стратегічних або оперативних; успішність діяльності, взаємовідносини з зовнішнім середовищем та ін. Під "efficiency" розуміють економічність, яка є внутрішнім параметром функціонування підприємства. Наприклад, співвідношення між обсягом випуску продукції і ресурсами, необхідними для цього випуску. Чим менше споживання ресурсів для випуску одиниці продукції, тим економічніше підприємство.

Головна мета ефективного менеджменту - забезпечити формування і функціонування такого стану керованої системи, який максимальною мірою, наскільки це можливо, відповідає вимогам зовнішнього середовища підприємства та найбільш ефективного використання ресурсів і можливостей внутрішнього середовища підприємства.

Порівняльний аналіз різних концепцій ефективності менеджменту показує, що будь-яка концепція не зникає повністю і основні її ідеї продовжують існувати в сучасних управлінських концепціях ефективності на основі взаємного проникнення і збагачення різних управлінських прийомів і елементів, що виникають у різні періоди еволюційного розвитку менеджменту.

Розвиток менеджменту в сучасних умовах економіки має свої особливості і тенденції і підпорядковується дії певних закономірностей. Основними закономірностями ефективного менеджменту в сучасних умовах є:

- посилення інтеграції спільної діяльності людей в управлінських процесах, що є відображенням потреби до інтеграції в економіці в цілому і виражається не тільки в синергетичному ефекті організації роботи командами, групами, але і в інших аспектах сучасного ефективного управління (цілепокладання, поєднання і сумісності функцій управління і структурних підрозділів у процесі їх взаємодії та ін.);

- зростання ролі людського фактора у забезпеченні ефективного управління на основі самоменеджменту;

- забезпечення відповідності економічних інтересів менеджерів, акціонерів і найманих працівників загальної організаційної мети, що є основою для досягнення ефективності управління організацією;

- поступова трансформація підприємств у самонавчальні організації, формування системи управління знаннями;

- підвищення ролі соціальної відповідальності та соціальної свідомості менеджменту організацій.

Засобом практичного спільного, сукупного використання закономірностей менеджменту є його принципи. Принципи ефективного менеджменту як практичне використання його закономірностей - це основні правила, яким повинні слідувати ефективні менеджери в процесі своєї діяльності. Вони можуть відрізнятися в залежності від ступеня розуміння закономірностей, рівня наукових знань менеджерів, специфічних практичних умов їх роботи. Виділяють два види принципів: методологічні та організаційні.

Методологічні принципи ефективного менеджменту відображають методологію наукового підходу до дослідження процесів формування і розвитку ефективного менеджменту. На сучасних підприємствах до них відносять: науковість, системність, адекватність, адаптивність, динамічність, мотивація та інтеграція процесів управління для досягнення синергетичного ефекту.

Організаційні принципи ефективного менеджменту характеризують найбільш доцільні напрямки практичного використання закономірностей ефективного управління і практику реалізації методологічних принципів в процесах організаційних перетворень постановки та розвитку ефективного менеджменту на підприємствах.

До організаційних принципів ефективного менеджменту відносяться:

- наявність ефективного лідера як каталізатора успішних перетворень в будь-якому колективі;

- забезпечення балансу, рівноваги між інтересами найважливіших груп стейкхолдерів підприємства: менеджментом, власниками (акціонерами), клієнтами, персоналом та громадськістю;

- принцип збереження і перетворення енергії творчої напруги персоналу, управління системою організаційного знання, вивільнення енергії людських ресурсів для формування нових поведінкових моделей і подальших організаційних перетворень;

- принцип важеля - виявлення ключових областей ("точок зростання") організаційних змін, в яких можна отримати найбільші результати;

- принцип динамічного коригування програми перетворень на основі системи управління зі зворотним зв'язком. Систематичне зіставлення фактичних результатів з очікуваними дозволяє коригувати "вхідні параметри" (мети, структури, процеси) і своєчасно гнучкими відповідними діями покращувати результати і вивільняти і направляти енергію персоналу на "вузлові точки" зростання.

Дотримання даних принципів дасть змогу забезпечити успіх організаційних перетворень щодо формування і розвитку ефективного менеджменту підприємства.

Для забезпечення ефективності менеджменту необхідно враховувати всі його чинники. Але це можна зробити тільки тоді, коли ці фактори систематизовано та виділено основні і визначальні.

Розрізняють фактори внутрішньої ефективності менеджменту і зовнішні фактори. Для забезпечення внутрішньої ефективності менеджменту необхідно враховувати три групи факторів: використання ресурсів, отримання результату, відповідного руху до мети, фактор часу.

До зовнішніх факторів, що впливають на ефективність, відносяться: інвестиційний клімат, методологія, що визначає науковий підхід до управління, обґрунтування інвестицій з позицій стратегії і тенденцій розвитку, інформаційна підтримка, соціальна інфраструктура. Узагальнені результати досліджень показують, що ці фактори нерівнозначні. Економічна ситуація та інвестиційний клімат займають головне місце в забезпеченні ефективності менеджменту. Однак використання можливостей економічної ситуації залежить від методології менеджменту, точніше, реалізації науково-аналітичного підходу до побудови ефективності.

Управління ефективністю є основним завданням, яке менеджмент підприємства повинен вирішувати постійно і системно. Тільки такий підхід дозволяє отримувати результати, що відповідають цільовим настановам підприємства.

Література:

1. Афанасьєв М. Основи менеджменту: Навч.- метод. посіб. / Харківський держ. економічний ун- т. — Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. — 481с.

2. Баєва О. В. Основи менеджменту: Практикум/ О. В. Баєва, Н. І. Новальська, Л. О. Згалат-Лозинська. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 522 с.

3. Єрмошенко М. Менеджмент: Навчальний посібник/ Микола Єрмошенко, Сергій Єрохін, Олег Стороженко,; Національна академія управління. - К.: Національна академія управління, 2006. - 655 с.

4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури: пер. с англ. О.И. Медведь. – 3-е изд. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 672 с.

5. Осовська Г.В. Менеджмент організацій : навч. посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2007. – 676с.

6. Погорєлова Т.О. Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві / Т.О. Погорєлова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) – Х.: НТУ «ХПІ». - 2018. – №15(1291). – С. – 101-104.

7. Погорєлова Т.О. Інноваційна діяльність підприємств: проблеми та напрями їх вирішення / Т.О. Погорєлова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) – Х.: НТУ «ХПІ». - 2017. – №46(1267). – С.87-91.

8. Скібіцька Л. І. Менеджмент: Навчальний посібник для вищих навч. закладів/ Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький; Мін-во освіти і науки України. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 415 с.

9. Хміль Ф.І. Становлення сучасного менеджменту в Україні: проблеми теорії та практики. – Львів: Львівська комерц. академія, 2006. – 206 с.

Наконечна О.С., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри фінансів та обліку
ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів»
Овчар А.С., *магістр*
кафедри фінансів та обліку
ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів»

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Процес успішного функціонування й економічного розвитку підприємств багато в чому залежить від вдосконалення їх діяльності в сфері забезпечення фінансової безпеки. Тому все більш актуальним постає питання про необхідність професійного підходу і виважених рішень щодо механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства. Це актуалізує проблему забезпечення фінансової безпеки бізнесу.

Загалом фінансова безпека діяльності підприємства є кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання у поточному та перспективному періоді [1].

Іншими словами – це складний багаторівневий процес забезпечення захищеності суб’єкта від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх фінансових загроз та підтримки такого фінансового стану, що дозволяє підприємству самостійно розробляти та реалізовувати свою фінансову стратегію відповідно до своїх поставлених цілей [3].

Основною метою забезпечення фінансової безпеки суб’єктів підприємництва є захист їх власності й працівників від внутрішніх та зовнішніх загроз, виявлення і, по можливості, усунення причин їх виникнення.

На практиці під зовнішніми загрозами фінансової безпеки підприємства розуміються такі зміни зовнішнього середовища, які можуть завдати економічної шкоди підприємству. До таких загроз відносяться:

– нерозвиненість ринків капіталів;

– нестабільність економіки;

– наявність значних фінансових зобов'язань підприємства, тобто значний обсяг кредиторської та дебіторської заборгованості;

– недосконаліть правової системи захисту прав інвесторів та кредиторів, а також системи виконання законодавчих норм;

– наявність макроекономічних криз в країні [2].

Під внутрішніми загрозами фінансової безпеки підприємства розуміють процеси, які виникають в ході виробництва й реалізації продукції та можуть мати істотний вплив на результати ведення його господарської діяльності. В основному подібні загрози пов'язані з персоналом. До них відносять, наприклад, навмисні або випадкові помилки менеджменту в області управління фінансами підприємства, пов'язані з вибором його стратегії, управлінням, оптимізацією активів і пасивів підприємства; непрофесіоналізм основного кадрового складу; помилки при організації інформаційної безпеки; недостатня увага до організації стратегічного планування та кризового менеджменту; порушення договірних зобов'язань [2].

Окреслені вище загрози можливо нейтралізувати саме через систему забезпечення фінансової безпеки підприємства, ефективність побудови якої залежить від своєчасності і повноти ідентифікації загроз.

Визначено, що основними функціональними цілями забезпечення фінансової безпеки підприємства є:

– забезпечення високої економічної ефективності роботи (рентабельності підприємства всіх видів);

– досягнення високого рівня ділової активності, і, відповідно, забезпечення фінансової стабільності та незалежності підприємства [5].

Досягнення таких цілей можливо при:

– забезпеченні високої фінансової ефективності роботи підприємства;

– підтримці фінансової стійкості підприємства та його незалежності;

– досягненні високої конкурентоспроможності;

– забезпеченні ліквідності активів;

– підтриманні належного рівня ділової активності;

– забезпеченні захисту інформаційного поля й комерційної таємниці;

– ефективній організація безпеки капіталу та майна підприємства, а також його комерційних інтересів [6].

Отже, враховуючи вищевикладене, підприємство за допомогою системи забезпечення фінансової безпеки має вирішувати питання, пов'язані з ідентифікацією загроз та вибором найбільш ефективних механізмів їх нейтралізації.

Водночас упровадження системи фінансової безпеки супроводжується значними труднощами через відсутність апробованих й стандартизованих способів виявлення, ідентифікації загроз внутрішнього і зовнішнього характеру, а також формалізації та опису їх структури.

У зв'язку з багатоаспектністю діяльності підприємства, значною кількістю чинників, що негативно впливають на його функціонування, серед усіх ідентифікованих загроз втрати фінансової безпеки основна увага повинна приділятися найбільш небезпечним їх видам. До них відносяться ті, які мають прямий вплив на можливості реалізації пріоритетних фінансових інтересів підприємства та призводять до досить відчутного за розміром і наслідками збитку.

Оцінювати рівень фінансової безпеки господарчого суб'єкта можна за допомогою багатьох фінансових коефіцієнтів, основними з яких є показники, що характеризують ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Однак, реалізація такого підходу є досить складною, оскільки

частина показників, що відображають інтенсивність впливу загроз, інформаційно не забезпечена, частина з них призводить до інформаційної перевантаженості та неможливості відбору допустимих моделей поведінки підприємства. Тому доцільно виявляти найбільш значущі на такому етапі розвитку підприємства, загрози втрати його фінансової безпеки.

Досить часто забезпечення фінансової безпеки підприємства недооцінюється її учасниками (акціонерами) і керівниками підприємства. Нерідко це призводить до дуже серйозних наслідків, починаючи з крадіжок майна та закінчуючи зловживаннями юридичної особи в цілому, тоді як ряд досить простих комплексних заходів може істотно знизити ймовірність такого ризику.

Основними заходами підтримки рівня фінансової безпеки підприємства, є не тільки підвищення якості управління активами та цільове досягнення заданих темпів економічного зростання, але і контрольно-ревізійні перевірки, зовнішні й внутрішні дії щодо забезпечення відповідного фінансового контролю. До таких заходів слід віднести й податкові перевірки, зустрічні перевірки кредитних організацій та інше. Тобто внутрішній і зовнішній фінансовий контроль є необхідною умовою створення системи забезпечення фінансової безпеки на підприємстві.

З метою запобігання порушення фінансової безпеки на підприємствах пропонується постійно здійснювати роботу за наступними напрямками:

- систематичне оцінювання умов зовнішнього середовища з метою відстеження сигналів можливої кризи (загострення політичної або економічної ситуації в країні, прискорення інфляційних процесів);

- готовність підприємства реагувати на форс-мажорні ситуації (можливість оперативних змін політики ціноутворення або каналів збуту, розробка та впровадження системи постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього діагностування кризових явищ і ознак банкрутства);

- робота з персоналом (запобігання випадкам халатності, шахрайства, а також навмисним діям персоналу в стосунках з контрагентами, а також іншим фінансовим порушенням; внутрішні програми лояльності, проведення корпоративних заходів, спрямованих на підвищення командної взаємодії та корпоративної культури в цілому);

- скорочення постійних та змінних витрат діяльності підприємства [4].

Таким чином, можна зробити висновок, що проблема забезпечення фінансової безпеки підприємства досить гостро стоїть в сучасних економічних реаліях. Саме тому, менеджмент підприємства має приділяти значну увагу цьому питанню, особливо в процесі розробки його генеральної фінансової стратегії.

Література:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Ельга, Ника-Центр, 2014. 784 с.

2. Горячєва К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.06.01. Київ : НАУ, 2006. 17 с.

3. Єрмошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія. Київ : Національна академія управління, 2010. 232 с.

4. Фінансова безпека підприємства : Навчальний посібник / Кузенко Т.Б., Мартюшева Л.С., Грачов О.В., Литовченко О.Ю.. Харків : ХНЕУ, 2010. 304 с.

5. Тимощенко К.С. Фінансовий механізм фінансової безпеки суб’єктів підприємництва: дис. канд. екон. наук : 08.00.08. Дніпро : 2015. 310 с.

6. Управління фінансовою безпекою економічних суб’єктів : Навчальний посібник. / За ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Фролова. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 332 с.

Маліновська О.Я.,*к.е.н.,*
доцент, доцент кафедри економіки та менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка
Вовк В.В., *студентка*
Львівського національного університету імені Івана Франка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

На сучасному етапі розвитку держав дедалі більшого значення набуває вивчення механізму антикризового державного управління. Для подальшого аналізу цього механізму слід визначити саму сутність поняття «криза». Сам термін «криза» походить з грецького «krisis», що в перекладі означає «кирок з якого-небуть питання», або ж «рішення конфлікту». В сучасній науці до його поняття виробили низку підходів. З одного боку, криза є закономірним станом економіки, а з іншого, криза є нездатністю системи виконувати свою місію та поставлені цілі.

Саме антикризове управління є парадоксальним за сутність. Криза є розрядкою стану економічної системи, тоді як антикризове управління направлене на зупинення цієї розрядки.

Метою антикризового державного управління є впровадження заходів щодо нейтралізації тих чинників, які призводять до кризового стану в економіці. Певної складності в антикризовому управління завдає те, що, з одного боку, стратегія та рішення повинні бути спрямованими на запобігання кризового стану та мають прийматися на ранніх стадіях, коли кризу ще можна запобігти. Тоді як такі рішення можуть базуватися переважно на недостовірній інформації та сигналах про виникнення кризових тенденцій.

Потрібно розібратися в самій сутності поняття «антикризове управління». Антикризове управління – це сукупність методів запровадження антикризових процедур по відношенню до певної системи. Багато науковців вважають, що це

управління є невеликою категорією, тобто відображає виробничі відносини на рівні підприємства.

.Г.Курошева визначає «антикризове державне управління як сукупність зовнішніх та внутрішніх впливів, що забезпечують на всіх стадіях життєвого циклу системи відновлення та стабілізацію її роботи (якщо воно знаходиться в кризовому становищі) чи запобігання гальмуванню (не зниження) темпів або обсягів, де існують слабкі ознаки кризового становища».

В. Василенко: «антикризове управління - процес роботи під тиском обставин, що дозволить керівникам аналізувати, планувати, організовувати, направляти і контролювати низку взаємозалежних операцій при прийнятті швидких і раціональних рішень з невідкладних проблем».

При визначенні сутності антикризового державного управління можна звернутися до таких визначень:

- управління, що здійснюється для запобігання та своєчасного виявлення проблем кризи;
- управління в умовах кризового стану, що спрямоване на його стабілізацію;
- управління в період виходу з кризи, що здійснюється з метою запобігання чи мінімізації втрат можливостей в процесі виведення з кризи.

Механізм антикризового державного управління має кілька складових. А саме: створення системи управління на державному, місцевому та регіональному рівнях; моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища; регулююча та інформаційна політика; політика, спрямована на покращення життя громадян; нормативно-правова база; регулювання інтересів громадян та держаних службовців; визнання управлінцями відповідальності за прийняті рішення; вироблення соціально-психологічних технологій, які мають на меті попередження та регулювання кризових явищ; тощо.

Тому можна дійти висновку, що механізм антикризового державного управління полягає в сукупності принципів, законів та процедур, які спрямовані

на прийняття управлінських рішень та їх реалізацію, а також на передбачення кризового стану, його аналізу, зниження наслідків та запровадження системи майбутнього розвитку. Досягнення антикризового управління пов'язаний з знанням циклічності розвитку соціально-економічної системи.

Аналізуючи механізм антикризового управління в держаній системі, можна визначити такі його функції: управління перед, в умовах та після кризи; стабілізація ситуації; зведення втрат до мінімуму та ін.

Отже, до основних напрямків удосконалення наявної моделі антикризового державного управління відноситься створення та вдосконалення принципів відносин між економікою та політикою, підвищення особистого внеску споживачів благ в виробництво. Задля подолання кризових явищ в економіці слід проводити постійний контроль за дотриманням законності та забезпеченості ефективності. Теоретично-практична проблематика полягає в потребі адаптації моделі управління до сучасних тенденцій кризи.

Література:

1. Сапа Н.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ [Електронний ресурс] / Сапа Н.В. // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_38_11.pdf.

2. Ладунка І.С. Особливості економічного управління підприємством [Електронний ресурс] / Ладунка І.С., Рибалка Т.М. // МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ – Режим доступу до ресурсу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/93.pdf.

Давиденко С.Ю., *студент*
ПрАТ «Українсько-Польський вищий навчальний заклад
«Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: **Лобунець В.І.,** *к.е.н.*
ПрАТ «Українсько-Польський вищий навчальний заклад
«Центрально-Європейський університет»

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність теми. Практика розвитку сучасного міжнародного бізнесу свідчить, що без ефективної системи управління неможливо забезпечити успіх країни та її підприємств у їх боротьбі за світогосподарські позиції. У найбільш розвинутих країнах світу у вирішенні проблеми конкурентоспроможності підприємств активно використовується потенціал так званих «мета-ресурсів» (міжнародний маркетинг, експортний менеджмент, менеджмент персоналу та організації), якість яких є визначальною для досягнення цілей їх міжнародного бізнесу. Таким чином, особливо актуальними є проблеми розробки теоретично виважених моделей розробки та реалізації стратегії та методико-практичного інструментарію управління експортною діяльністю підприємства, вдосконалення системи її організаційно-економічного забезпечення, що адекватні умовам сучасної економіки.

Метою даного дослідження є обґрунтування теоретико-методичних засад стратегії управління експортними операціями для розроблення практичних рекомендацій з пошуку резервів удосконалення даного процесу задля підвищення ефективності ЗЕД підприємства.

Виклад основного матеріалу. Механізм управління ЗЕД підприємства і експортними операційями зокрема являє собою комплекс управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища [3, с. 231].

За допомогою чого, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується отримання прибутку від операцій на зарубіжних ринках, величина якого достатня для забезпечення витрат підприємства на функціонування та розвиток.

Серед основних елементів організаційно-управлінського механізму експортної діяльності підприємств виділяють сім основних блоків: аналіз причин та формування цілей виходу підприємства на зовнішній ринок; аналіз внутрішнього середовища; аналіз зовнішнього середовища; вибір підприємством форми виходу на зовнішній ринок; формування організаційної структури управління ЗЕД; управління експортною конкурентоспроможністю підприємства; оцінка ефективності та результативності управління експортної діяльності підприємства. На формування організаційної структури управління ЗЕД значний вплив здійснюють такі фактори: розмір фірми; значення і характер зарубіжної діяльності; ступінь диверсифікації і складність продукції, що випускається; характер експортної і виробленої на іноземних підприємствах продукції; специфіка ринків приймаючих країн і рівень конкуренції на них.

Діяльність механізму управління експортом підприємства ґрунтується на ряді принципів, найголовніші з яких: довгостроковість дії, динамічність та адаптивність. Зміна інтересів підприємства при здійсненні експортної діяльності, інтересів суб’єктів зовнішнього середовища, чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, ресурсів управління можуть перетворити роботу сформованого механізму управління на неефективну. Тому виникає потреба у визначенні критерію оцінки роботи механізму управління ЗЕД підприємства, що дозволить своєчасно реєструвати відхилення у його роботі. До вибору такого критерію висувається ряд вимог:

1) ефективність роботи механізму управління ЗЕД підприємства потребує формалізованої оцінки у вигляді конкретного інтегрального показника, динаміку якого можна відстежити у часі та прогнозувати його майбутнє значення;

2) оскільки інтерес представляє не тільки оцінка сучасного стану, а й причини його виникнення, тому суттєвим є можливість проведення факторного аналізу отриманих значень інтегрального показника;

3) дослідження має носити системний характер, тому при проведенні оцінки необхідно враховувати взаємний вплив елементів механізму управління ЗЕД підприємства.

У сучасній економічній літературі сформовано методичні підходи до оцінки ефективності управління підприємством: методи, що ґрунтуються на порівнянні; методи, що використовують оцінку фінансових результатів ЗЕД підприємства або його ринкову вартість; методи оцінки на основі збалансованої системи показників та нефінансових показниках; інтегральні методи оцінки ефективності управління [2, с. 125]. Однак всі перераховані підходи мають певні недоліки. Так, методи, що ґрунтуються на порівнянні показників економічної ефективності на різних підприємствах, або з середніми показниками ефективності по галузі наштовхуються на неможливість отримання достовірної інформації щодо діяльності конкурентів через її конфіденційність. Використання експертів не може бути джерелом достовірної та об’єктивної інформації.

Методи оцінки фінансових показників, по-перше, не відображають таких суттєвих аспектів діяльності підприємства як розвиток та навчання персоналу, взаємодія з клієнтами, організація внутрішніх бізнес-процесів, завоювання ринкових позицій. По-друге, ринкова вартість підприємства в сучасних умовах світової фінансової кризи, падіння світових ринкових індексів та українського індексу ПФТС, зниження обсягів світового споживання, особливо на ринках консервної продукції, не може дати адекватної оцінки роботи механізму управління.

Оцінка нефінансових показників позбавлена недоліків попередніх методів. Але у більшості випадків цей метод не носить формалізований характер і відноситься до інструментів стратегічного планування діяльності підприємства, а ніж до оцінки роботи механізму управління підприємства.

Інтегральні методи дозволяють найбільш адекватно оцінити роботу механізму управління. Один з таких методів, запропонований у роботі [1, 129], ґрунтується на проведенні критеріальної оцінки за різними сферами управління, побудові багатокутників ефективності та розрахунку відношення площ до еталонних. Але такий метод, хоча і спирається на системний підхід, не враховує взаємного впливу різних елементів механізму, точніше зв'язок носить лінійний характер. Тобто підвищення показників у одній сфері управління автоматично призводить до підвищення ефективності управління за всіма іншими сферами.

Таблиця 1

Класифікація чинників, яку пропонується використовувати в аналізі ефективності експортної діяльності підприємства

Внутрішні	**Зовнішні**
Обсяг виробництва	Обсяг платоспроможного попиту
Собівартість реалізованої продукції	Ціна продукції
Структура реалізації	Транспортні витрати
Умови поставки	Відсоткова ставка за кредитом
Частка поставки, що кредитується підприємством	Інфляція
Частка поставки, що передплачується	Податкові платежі
Термін знаходження коштів на поточному рахунку	Купівельна спроможність валюти
Цінова знижка	Банківський відсоток по поточному рахунку

Загалом можна назвати такі методи, що використовуються при аналізі ефективності експортних операцій: економічний аналіз, який реалізується на етапах формування системи пріоритетів досліджуваних чинників, їх класифікації, розробки комплексних показників оцінки ефективності експортної діяльності; економічний контроль, який здійснюється на етапі побудови системи моніторингу ефективності експортної діяльності; економічне прогнозування та планування, яке здійснюється на етапі виявлення резервів зростання та розробки заходів підвищення ефективності експортної діяльності підприємства.

Вагомі чинники, на яких ґрунтується комплексний аналіз ефективності експортної діяльності, на які підприємство може істотно впливати наведені в таблиці (табл. 1).

При розрахунку показників важливо дотримуватися таких принципових методологічних положень: принцип найбільш повного обліку всіх складових витрат і результату; принцип порівняння з базовим варіантом; принцип приведення витрат і результатів у порівнянний вигляд; принцип приведення різночасних витрат і результатів до одного моменту часу. Дотримання цього принципу - одне з найважливіших положень теорії оцінки ефективності.

Аналіз ефективності експортних операцій доцільно проводити з допомогою розрахунків наступних показників: показник беззбиткової ціни експортного товару; показник економічного ефекту експортних операцій; показник валютної ефективності експортних операцій; показник економічної ефективності експортних операцій; коефіцієнт кредитного впливу на експортні операції; показник максимально припустимих повних витрат на експорт продукції та показник мінімально припустимих цін на експорт одиниці продукції.

Література:

1. Лебідь І.Г. Ефективність механізмів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств: базові підходи та методологія оцінки // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011. – № 101. – Т. 2. – С. 128-134.

2. Мельник О.С. Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяіьності підприємства [Текст] / О. Мельник, Ю. Логвіненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 15 (599). – С. 124-130.

3. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібник / О.В. Шкурупій, В.В. Гончаренко, І.А. Артеменко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

Стороженко Р.С., *магістрант*
ПрАТ Українсько-Польський ВНЗ
Центрально-Європейський університет
Науковий керівник: **Шевченко А.О.,** *к.е.н.,*
доцент кафедри підприємництва та біржової
діяльності БНАУ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗБІЛЬШЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Основою формування фінансового потенціалу підприємства є його прибуток та доходи від розміщення фінансових інструментів. Проте з метою забезпечення ефективного функціонування підприємства необхідно врахувати фінансові пропорції у його межах для окреслення ознаки, за якою відповідними показниками оцінюється результативність діяльності та розвитку суб'єкта підприємництва.

Мета дослідження – виявлення окремих аспектів збільшення фінансового потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Формування фінансового потенціалу підприємства зумовлюється відносинами між суб'єктами економічної, фінансової та соціальної сфери з приводу формування, розподілу та сукупно-взаємної ефективності і раціональності використання фінансових ресурсів. Саме через фінансову систему реалізуються власні інтереси суб'єктів виробництва товарів, робіт і послуг, забезпечується отримання високих прибутків, формування власних бюджетів для відтворення і нагромадження основного й оборотного капіталів [2].

Фінансовий потенціал забезпечує реалізацію платоспроможності окремого підприємства. Він дозволяє дещо розмежувати інвестиційну та операційну діяльність підприємства. Компанії необхідно не лише правильно вкладати кошти в фінансові інструменти, а й забезпечувати наявний запас фінансових

ресурсів в обігу чи на рахунку з метою покриття непередбачуваних витрат та забезпечення безперебійності виробництва. У цьому процесі важлива роль відводиться інвестиційним менеджерам, які повинні забезпечити прибутковість інвестиційних вкладень з мінімальним ризиком.

Одним з основних фінансових напрямків у контексті оцінки фінансового потенціалу виступає інвестиційний потенціал, що полягає в можливості отримання додаткових джерел прибутку з внутрішніх та зовнішніх джерел з метою залучення нової техніки та технологій. Інвестиційний потенціал розкриває можливість здійснення підприємством:

- внутрішнього інвестування – реінвестування в виробництво, оновлення власних основних засобів, емісія акцій та цінних паперів;
- зовнішнього інвестування – капітальні вкладення, а також придбання облігацій, акцій, інших цінних паперів, що випускаються державою або підприємствами. Для підприємств важливим є як внутрішнє, так і зовнішнє інвестування. Внутрішнє розвиває наявний економічний потенціал, дозволяє нарощувати власний капітал з метою забезпечення незалежності та стійкості підприємства. Зовнішнє інвестування дає можливості для здійснення простого і розширеного відтворення, залучення додаткових джерел грошових надходжень, а як наслідок – конкурентоспроможність підприємства на ринку [1].

Класифікація фінансового потенціалу підприємства перебуває у площині постійних дискусій вітчизняних вчених та науковців. Елементи фінансового потенціалу промислового підприємства поділяють на ресурси (фінансові, інформаційні ресурси, основні засоби, виробничі запаси) та можливості (фінансові, маркетингові, логістичні, інвестиційні, інформаційно-комунікаційні) [4]. Відомі наступні принципи організації управління фінансовим потенціалом підприємства: цілісність та комплексність, неперервність у часі та просторі, еластичність, наукова обґрунтованість основних параметрів, результативність управлінських дій, адаптація до специфіки суб’єкта, яким здійснюється управління.

Одним з основних факторів формування фінансового потенціалу є фінансовий стан підприємства. Так, фінансовий потенціал є спроможністю підприємства генерувати позитивні чисті грошові потоки в обсягах, адекватних його фінансовому стану.

Процес забезпечення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, оцінювання фінансових можливостей суб'єктів господарювання, повинен супроводжуватися розробленням механізмів управління фінансовими ресурсами підприємства. Фінансовий потенціал, як і будь-який інший вид потенціалу підприємства містить в собі деякі принципи, що допомагають максимально розкрити та реалізувати механізм розкриття підприємством своїх фінансових можливостей на базі успішного економічного розвитку:

- ✓ цілісність, комплексність та системність – фінансовий потенціал залежить від кожної ланки господарського процесу: виробництва, розподілу, споживання. Загальний зведений показник фінансового потенціалу формується як синтез комплексної системи показників, що відображають фінансовий стан підприємства та ефективність його діяльності;
- ✓ гнучкість – менеджери підприємства повинні оперативно змінювати політику підприємства, реагуючи на зовнішні впливи та за необхідності змінювати спрямованість діяльності;
- ✓ диверсифікованість ризиків – вкладення в фінансові інструменти різних рівнів дохідності та строків погашення зменшує комерційні ризики та забезпечує прибуток, стабільність і стійкість фірми у віддаленому майбутньому;
- ✓ створення умов для нарощування внутрішніх фінансових ресурсів – забезпечення прибутковості діяльності підприємства дозволить менеджерам розподіляти отриманий прибуток на напрямки, забезпечуючи оптимальний баланс між операційною та фінансовою діяльністю підприємства;

- ✓ науковість та інформаційне підґрунтя прийнятих управлінських рішень – підкріплення дії менеджерів відповідними розрахунками дозволяє сформувати реальне бачення можливих варіантів розвитку підприємства, а наявність інформаційного забезпечення підкріплює вищезазначене актуальними даними;
- ✓ дієвість та результативність – всі заходи, що були вжиті підприємством, повинні приносити реальний результат в формі доходів від різних видів діяльності [3].

Також важливо, щоб заплановані терміни отримання очікуваних фінансових результатів співпадали з реальними. Це дозволяє оптимізувати фінансову діяльність підприємства та забезпечити реалізацію фінансового потенціалу.

Висновки. Використання підходів та принципів організації функціонування фінансового потенціалу підприємства дозволяє підприємствам дотримуватись основних напрямків, що дозволяють реалізувати наявні та приховані можливості підприємства та наростити фінансові ресурси з метою їх подальшого використання, забезпечення фінансової стабільності та стійкості.

Література:

1. Боронос В. Г. Аналіз економічного змісту фінансового потенціалу регіону / В. Г. Боронос, І. В. Карпенко // Схід. – 2011. – № 1 (108) – С. 32–36.

2. Важдаев А. Н. Информационная система инвестора для оценки и анализа экономического потенциала предприятия на основе данных бухгалтерского учета [Электронный ресурс] / А. Н. Важдаев. – Режим доступа : http://www.ict.nsc.ru/ws/YM2006/10500/va.doc.

3. Газуда М. В. Детермінанти формування і удосконалення системи управління фінансовим потенціалом України : монографія / М. В. Газуда, К. П. Індус, М. Ю. Лалакулич. – Ужгород : Видавництво «ФОП Сабов А.М.», 2017. – 220 с. 6.. 4. Кредитні рейтинги регіонів України незалежного рейтингового агентства «КредитРейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.credit-rating.ua.

Бінюков О.Е., *студент,*
Національний технічний університет «ХПІ»
Проскурня О.М., *к.тех.н.,*
доцент кафедри інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «ХПІ»

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО БІЗНЕСУ ПРИ ВИКОРИСТАННІ ФОТОЕЛЕКТРИЧНИХ СИСТЕМ

Відповідно до державної програми підтримки альтернативної енергетики, будь-який власник приватного будинку може стати виробником і продавцем електрики, одержуваного з енергії сонця, вітру, води і біомаси. Українці, як показує статистика, в більшості випадків вибирають фотоелектричні системи. З квітня 2019 року максимальна дозволена потужність для фотоелектричних установок під "зелений" тариф становить 50 кВт. Обов'язковою вимогою до приватних сонячним станціям комерційного типу є розміщення фотомодулів на капітальних спорудах. Ускладнилася і процедура оформлення "зеленого" тарифу: тепер додатково потрібно відвідати архітектора району, державні органи з будівництва та державного реєстратора.

50-кіловатна фотоелектрична система повністю забезпечує домогосподарство безкоштовної електроенергією. При середньому місячному споживанні 300 кВт-год економія складе близько 5112 грн в рік. Залежно від регіону України річна генерація установки досягає 54632 - 64498 кВт-год на рік. Без урахування власного споживання, втрат вироблення, викликаних перегрівом і зносом сонячних батарей, після вирахування податків щорічний валовий дохід може складати до 8630 євро (дані наведені на червень 2019 року). Для енергетичного бізнесу перевагами будівництва СЕС є: екологічність; можливість поєднувати енергобізнес з фермерством; економія на власному споживанні; висока прибутковість; низькі операційні витрати; швидка окупність; вигідний "зелений тариф". В Україні діють особливі фінансові

умови, коли держава зобов'язується викуповувати у населення і підприємств "сонячну" електроенергію за завищеною ціною. Для дахових СЕС, введених в експлуатацію до кінця 2019, тариф становить 16 євроцентів за кВт-год, для наземних - 15. Виплати відбуваються в гривні за середньозваженим курсом. Термін дії зеленого тарифу закріплений законом до 2030 року. З 1 січня 2020 року в Україні почнуть проходити "зелені" аукціони - торги, в ході яких власники СЕС будуть конкурувати один з одним за державну підтримку шляхом пропозиції найменшої ціни на електрику. На початок квітня 2019 року домашні СЕС в Україні використовували 8850 домогосподарств загальною потужністю 190 МВт.

Промислова фотоелектрична установка під ключ потужністю 1 МВт орієнтовно коштує 754 409,50 $, або 0,72 $ за кожен ват встановленої потужності. Сума податку на додану вартість становить 125 734,92 $. На інвертори і панелі, як правило, припадає 40-50% всієї вартості проекту. На конструкції і кріплення йде приблизно 10-15% загальної суми, ще 10-15% на монтажні роботи. Важливою цінової складової є витрати на приєднання до електромереж, тому при складанні індивідуальної кошторису обов'язково враховуються характеристики точки приєднання, віддаленість ЛЕП від планованого об'єкта.

За перший рік експлуатації станція виробить 1 358 330 кВт-год. З урахуванням, що власне споживання установки 8 760 кВт-год, чиста вироблена електроенергія на продаж складе 1 349 570 кВт-год. При діючому "зелений" тариф 0,15 євро (без ПДВ) за кожен кіловат сума доходу від продажу електроенергії досягне 242 922,60 євро. Після вирахування витрат на утримання штату (директора, охоронця, інженера, бухгалтера), амортизацію і податків залишиться 219 430,03 євро. Таким чином, інвестиції можуть повернутися протягом двох з половиною - трьох років. Дані наведені для Миколаївській області. В інших регіонах України показники вироблення можуть бути нижче, а терміни окупності більше.

25 квітня 2019 року парламент проголосував за зміни до закону «Про альтернативні джерела енергії». В одній з правок йдеться, що за «зеленим»

тарифом можна продавати лише ту енергію, яка:

• генерується станціями приватних господарств потужністю не вище 50 кВт;

• виробляється сонячними панелями, встановленими на дахах та / або фасадах будівель та інших капітальних споруд.

З одного боку новий закон дозволяє збільшити максимальну потужність приватних СЕС з 30 до 50 кВт, а з іншого - забороняє використовувати каркаси з панелями на землі. Він почне діяти з 1 січня 2020 року, але сонячних установок, введених в експлуатацію до цієї дати, закон не торкнеться. Ускладниться реєстрація справжніх приватних СЕС. «Можливість монтувати сонячні панелі на земельних ділянках залишається. Але металоконструкції, на яких це буде зроблено, доведеться реєструвати як капітальні споруди».

Таким чином, будувати СЕС в Україні вигідно, але для приватних осіб це скоро можна буде робити тільки на дахах їх споруд. А будівництво СЕС на землі і відповідно електроенергія, яка ними виробляється буде купуватися абсолютно за іншими тарифами ніж та, яка вироблена СЕС, які розміщені на дахах. Однозначно вигідніше будувати СЕС на дахах будинків, але так ви не зможете поставити багато потужності, максимально дозволена потужність для приватників це 50 кВт, але для такої потужності потрібно приблизно 340 кв.м. розгорнутих на південь, що в свою чергу для приватних осіб фактично нездійсненне завдання.

Література:

5. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2019, № 23, ст.89). Електронний ресурс. – Доступ до сайту: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2712-VIII

6. Проскурня О.М. Техніко-економічне обгрунтування об'єктів

енергетичного комплексу. Вісник НТУ "ХПІ" (економічні науки). Збірник наукових праць. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2018. – № 19 (1295). – С. 147 – 150.

Кісєєв М.В., *студент*
ПрАТ «Українсько-Польський вищий навчальний заклад «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: **Лобунець В.І.,** *к.е.н.*
ПрАТ «Українсько-Польський вищий навчальний заклад «Центрально-Європейський університет»

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗШИРЕННЯ РИНКІВ ЗБУТУ ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА ЗЕД

Актуальність теми. На сучасному етапі все більша кількість підприємств розуміють необхідність перспективного управління діяльністю на основі наукової методології передбачення її перспектив та тенденцій розвитку. Ефективним інструментом перспективного управління діяльністю компанії є розробка стратегії. Орієнтація на довгострокове перебування на міжнародних ринках національних підприємств вимагає стратегічного підходу до міжнародної маркетингової діяльності і стає першочерговим завданням менеджменту ЗЕД підприємств. З приводу забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства-суб'єкта ЗЕД актуальним стає утримання наявних ринкових позицій та пошук нових можливостей, що сприятиме розширенню ринків збуту та зростанню економічної ефективності.

Метою даного дослідження є розроблення науково-методичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо розробки та реалізації стратегії розширення зовнішніх ринків збуту підприємств.

Виклад основного матеріалу. Під стратегією розширення зовнішніх ринків розуміють узагальнюючу модель дій, які потрібні для досягнення визначених цілей шляхом координації і розподілу його ресурсів, формування системи

довгострокових цілей зовнішньоекономічної діяльності та вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, і цілісну систему взаємопов'язаних рішень, які спрямовані на розвиток процесів взаємодії умов внутрішнього і зовнішнього середовищ, визначення на цій основі якісно нових завдань. Здебільшого підприємство, що виходить на зарубіжний ринок, розглядає переваги та недоліки таких варіантів діяльності: експорт; контрактні кооперацийні угоди, в тому числі ліцензування та франчайзинг; створення за кордоном СП, власного виробництва чи філії.

З огляду на цільові пріоритети фірми та значущості кожного з чинників можна оцінити відносну привабливість різних варіантів виходу на зарубіжні ринки, а отже і на вибір міжнародної стратегії. Оптимальним буде такий вибір, який забезпечує одержання максимального прибутку в заздалегідь визначений період часу з урахуванням обмежень, зумовлених рівнем забезпеченості ресурсами, допустимим рівнем ризику, а також необхідністю вирішення завдань, не пов'язаних прямо з одержанням прибутку (забезпечення стратегічної гнучкості, формування іміджу і т.ін.).

Стратегічний аналіз середовища міжнародного бізнесу є одним із стержневих елементів процесу формування стратегій ЗЕД підприємства. За змістом стратегічний аналіз є вихідним етапом планування, в межах якого системно аналізуються фактори зовнішнього ділового середовища та ресурсного потенціалу підприємства (внутрішніх можливостей) для визначення поточного стану підприємства та виявлення можливостей його подальшого розвитку.

На кожному рівні стратегії підприємства є так звані базові елементи (субстратегії), розроблення яких проводять як на внутрішньому ринку, так і виходячи на зовнішні ринки. Тобто стратегічні рішення щодо базових субстратегій приймає будь-яке підприємство, незалежно від того, чи займається воно міжнародною діяльністю [2, с.46]. Разом з тим, вихід на зовнішні ринки зумовлює необхідність розроблення додаткових субстратегій, які не потрібні компанії, що працює тільки на внутрішньому ринку. Базові та додаткові елементи

стратегії, кожен з яких передбачає певні стратегічні альтернативи та інструменти, формують комплекс елементів міжнародної стратегії (табл.1).

Як правило, на початковому етапі формування стратегії ЗЕД досліджується ринок декількох країн і відповідно за результатами дослідження складають таблицю показників та їх характеристик, проставляють бали, а потім підсумовують ці бали (вагові коефіцієнти) за кожною країною окремо, прогнозують його майбутній розвиток, виявляють можливості і загрози, сильні і слабкі сторони, оцінюють конкурентоспроможність і прогнозують її зміни.

Таблиця 1

Комплекс елементів міжнародної стратегії підприємства

Рівень розроблення стратегії	Базові елементи стратегії	Додаткові елементи стратегії на зарубіжних ринках
Корпоративний	Стратегія зростання Портфельна стратегія Конкурентна стратегія бізнесу	Стратегія виходу (проникнення) на зарубіжний ринок Стратегія географічної детермінованості Стратегія розширення міжнародного ринку
Функціональний	Стратегія охоплення ринку Стратегія позиціонування Стратегія конкурентної поведінки	Стратегія охоплення міжнародного ринку на рівні країн Стратегія міжнародного позиціонування
Інструментальний	Товарна стратегія Цінова стратегія Збутова стратегія Стратегія просування	Стратегія стандартизації або адаптації комплексу маркетингу

Ринок, який набрав максимальну кількість балів, вважається найбільш сприятливим. На другому етапі або паралельно (на новоствореному підприємстві - на першому) визначають місію, мету і цілі ЗЕД підприємства. На третьому етапі здійснюють стратегічний аналіз, який полягає в порівнянні мети і цілей ЗЕД з результатами аналізу середовища ЗЕД, виявленні та усуненні розривів між ними і, головне, у виробленні альтернативних стратегій - варіантів стратегічного розвитку.

На четвертому етапі моделюються варіативні сценарії розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний) і досліджується вплив кожного на сформульовані альтернативні стратегії ЗЕД. Визначається конкурентоспроможність підприємства у разі реалізації тієї чи іншої стратегії ЗЕД

за певним сценарієм. На п'ятому етапі здійснюється вибір найбільш прийнятної стратегії ЗЕД з альтернативних. На шостому – готується кінцевий варіант стратегічного плану зовнішньоекономічної діяльності підприємства. На сьомому етапі на базі стратегічного плану розробляються тактичні середньострокові плани ЗЕД. На восьмому етапі розробляються оперативні плани та проекти. На цьому процес стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності завершується і розпочинається процес реалізації стратегічного плану, тобто процес стратегічного управління. Він передбачає не лише організацію реалізації стратегії ЗЕД (9-й етап) але і її практичну оцінку, контроль за виконанням (10-й етап) і зворотний зв'язок, якщо виявляються помилки, недоробки у формуванні стратегічного плану на будь-якому із етапів. Інколи такий зворотний зв'язок передбачає часткові зміни місії і цілей ЗЕД, якщо вони виявилися до певної міри нереальними. Зворотний зв'язок можливий на будь-якому з етапів формування стратегії [3, с.57]. Від того, наскільки ефективною буде розроблена та впроваджена стратегія, буде залежати успіх на міжнародному ринку підприємства. Міжнародні стратегії обираються залежно від ступеня інтернаціоналізації діяльності підприємства та є граничними варіантами реалізації корпоративних, функціональних та інструментальних стратегій.

Здебільшого підприємство, що виходить на зарубіжний ринок, розглядає переваги та недоліки таких варіантів діяльності: експорт; контрактні кооперацийні угоди, в тому числі ліцензування та франчайзинг; створення за кордоном СП, власного виробництва чи філії.

Чинники, що впливають на вибір форми виходу на зарубіжні ринки поділяють на екстернальні (зовнішні) та інтернальні (внутрішні) [1, с.74]. Найважливіші екстернальні чинники такі:

- ринкові чинники зарубіжної країни: розмір ринку та перспективи росту, конкурентна структура тощо;
- середовищні чинники зарубіжної країни: політичні, економічні та соціально-культурні характеристики, зокрема урядова політика щодо прямих

зарубіжних інвестицій; географічна відстань; економічне зростання, зовнішні зв'язки країни і т.ін.;

- виробничі чинники зарубіжної країни: наявність, якість та вартість сировини, робочої сили, а також ступінь розвитку інфраструктури (транспорт, комунікації тощо);
- чинники країни базування: розмір ринку, вартість виробництва, умови конкуренції, рівень урядової підтримки міжнародного бізнесу і т.ін.

Серед інтернальних чинників, що найбільше впливають на вибір форми зарубіжної діяльності, виділяються дві основні групи:

- продуктові – ступінь диференціації продукту, гарантійне та після гарантійне обслуговування, технологічний рівень, потенціал глобальної стандартизації і т.ін.;
- ресурсні – управлінські, інвестиційні і технологічні ресурси, виробничий та маркетинговий досвід; оцінка важливості зарубіжної діяльності, яку дає вищий менеджмент фірми.

З огляду на цільові пріоритети фірми та значущості кожного з чинників можна оцінити відносну привабливість різних варіантів виходу на зарубіжні ринки, а отже і на вибір міжнародної стратегії. Оптимальним буде такий вибір, який забезпечує одержання максимального прибутку в заздалегідь визначений період часу з урахуванням обмежень, зумовлених рівнем забезпеченості ресурсами, допустимим рівнем ризику, а також необхідністю вирішення завдань, не пов'язаних прямо з одержанням прибутку (забезпечення стратегічної гнучкості, формування іміджу і т.ін.).

Література:

1. Білозубенко В. С., Опаріна О. В., Семенов А. А. Міжнародний менеджмент: Навчальний посібник /За ред. проф. О. Б. Чернеги. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 592 с.
2. Гавриленко Т.В. Фактори, що впливають на розробку маркетингової стратегії виходу підприємства на зарубіжні ринки / Т.В.

Гавриленко // Менеджмент та маркетинг: досягнення і перспективи: матер. IX міжнар. наук.-практ. конф. – К.: Політехніка, 2002. – С.46-47.

3. Співаковська Т.В. Механізм формування міжнародної маркетингової стратегії українських промислових підприємств / Т.В. Співаковська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №10. – С.56-61.

Тивоненко Р.О., *студент*
ПрАТ «Українсько-Польський вищий навчальний заклад «Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: **Лобунець В.І.,** *к.е.н.*
ПрАТ «Українсько-Польський вищий навчальний заклад «Центрально-Європейський університет»

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ-СУБ'ЄКТІВ ЗЕД

Актуальність теми. Формування ефективного транспортно-логістичного забезпечення експортної діяльності підприємства є важливим науково-практичним завданням. Дослідження логістики в контексті експортної діяльності передбачає, що в основі транспортно-логістичного забезпечення повинна бути покладена методологія аналізу, яка оптимізує потокові процеси, а також оцінка ефективності прийнятих рішень. Оптимізація повинна бути спрямована на оперативну мобілізацію резервів і, перш за все, організаційних чинників. Вона націлена на адаптацію суб'єктів економіки до постійно мінливої ринкової обстановки. Логістична складова є важливішим чинником експортної діяльності підприємства, невід'ємна від транспортних послуг. Дослідження транспортно-логістичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності стосовно експортних операцій є актуальним, оскільки сприяє проходженню митних формальностей; регулюванню умов постачання товарів за договорами купівлі-продажу на основі правил

«Інкотермс»; узгодженню міжнародних правил перевезення; оформленню транспортних, товаросупроводжувальних документів; страхуванню й т. ін.

Логістична система зовнішньоекономічної діяльності виробничого підприємства – це відносно стійка сукупність ланок (структурних / функціональних підрозділів підприємства, а також постачальників, споживачів і логістичних посередників), взаємопов'язаних і об'єднаних єдиним управлінням логістичним процесом дня реалізації стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Метою ЛС ЗЕД підприємства є реалізація матеріальних і інформаційних потоків при виконанні експортно-імпортних операцій на основі вимог логістики.

Основними принципами побудови і функціонування логістичних систем, у тому числі в транспортному забезпеченні ЗЕД, є:

- системний підхід, при якому різні функції логістики і всі учасники процесу руху товарів (постачальники, транспорт, посередники, споживачі) розглядаються як взаємопов'язані і взаємодіючі елементи. Такий підхід передбачає оптимізацію всієї ланцюжка руху товарних потоків;

- облік всієї сукупності витрат логістичного ланцюга. Критерієм ефективності при цьому є мінімізація сумарних витрат всіх ланок, тобто отримання позагалузевими (синергетичного) ефекту;

- компромісність як спосіб врівноваження інтересів учасників логістичного процесу, в тому числі служб фірми.

Проведення дослідження факторів впливу ЗЕД на розвиток транспортно-логістичної системи України, свідчить про значне зростання обсягів імпортних, експортних та транзитних вантажів в останні роки, що є чинником для розвитку транспортно-логістичної системи в сфері транзитного бізнесу та подальшої інтеграції у Європейську транспортно-логістичну систему.

На сучасному етапі розвитку ринку транспортно-логістичних послуг склалась ситуація, коли ефективність діяльності підприємства перш за все визначається ефективністю використання транспортного засобу, від якого залежить продуктивність праці, собівартість перевезень, величина прибутку та рівень рентабельності роботи транспортно-експедиційного підприємства. Єдиного

універсального критерію ефективності не існує. Отже, поняття ефективності використання вантажного транспортного засобу означає можливість здійснювати перевезення з найменшими матеріальними й трудовими витратами. Таким чином, ефективність транспортного засобу визначається, з одного боку, досконалістю його конструкції і її відповідністю умовам експлуатації (транспортним, дорожнім, кліматичним), а з іншого – організацією перевезень (тривалість добового часу в наряді, раціональна маршрутизація перевезень, організація і маршрутизація навантажувально-розвантажувальних робіт, тривалість простоїв при оформленні прийому і здачі вантажу, раціональна організація зберігання, технічного обслуговування та ремонту і т.д.). Для оцінки ефективності автомобільних перевезень пропонується основний узагальнюючий вимірювач – собівартість перевезень та приведені витрати [1, с. 16].

Мають місце також такі показники ефективності транспортного процесу, як собівартість, продуктивність рухомого складу, прибуток, рентабельність, якість перевезень, питомі витрати, доходи, приведені витрати, трудомісткість перевезень, продуктивність праці, своєчасність та тривалість доставки вантажів, збитки під час транспортування, продуктивність навантажувально-розвантажувальних машин, енергоємність перевезень, матеріалоємність, екологічні фактори, безпека руху та ін.

З розвитком міжнародних перевезень, а саме із зростанням вимог як з боку споживачів транспортної продукції, так і з боку нормативного регулювання транспортних процесів, виділяється окрема група показників ефективності організації міжнародних вантажних перевезень (МВП). До них відносяться: коефіцієнт використання часу обігу та коефіцієнт використання часу водія. Актуальним є те, що наведені показники базуються на факторі часу, який має значний вплив саме при міжнародних перевезеннях.

Слід зауважити, що при оцінці ефективності МВП за допомогою економічних показників не в повній мірі відображаються витрати на здійснення конкретного окремого перевезення [2, с. 187].

$$С = Стек + Сгр + Секол + Сінв + Спр \quad (1)$$

де С – витрати на здійснення конкретного перевезення, грн;

Стек – поточні витрати за період здійснення конкретного МВП, грн.;

Сгр – витрати, пов'язані з характеристиками конкретного вантажу, грн.;

Секол – розмір платежів за викиди в атмосферу шкідливих речовин пересувними джерелами забруднення, грн.;

Сінв – виплати за інвестиційними проектами, грн.;

С пр – загальногосподарські витрати підприємства, грн.

Оцінка ефективності МВП завжди суб'єктивна і залежить від того, в чиїх інтересах і з точки зору якого учасника перевезення вона здійснюється. З точки зору транспортно-експедиторського підприємства, чим вище рівень доходів, тим ефективніше організовано транспортне обслуговування клієнта. Доходи транспортного підприємства (ТП) – це витрати вантажовідправника, тому з точки зору власника вантажу ефективність перевезень тим вище, чим дешевше вони здійснюються. Для споживача ефективність перевезень визначається доступністю тарифу, забезпеченням збереження товару при транспортуванні та надійністю обслуговування. Для виконавця транспортних послуг з доставки товару ефективність перевезень тим вища, чим нижча їх собівартість, вищий рівень оплати за послуги, що надаються, і менше можливих санкцій за невиконання своїх обов'язків. Логістичне управління процесом транспортування вантажу передбачає: вибір способу транспортування; забезпечення безперешкодного проходження вантажів через стикові пункти транспортних вузлів; оптимізація перевізного процесу за участю декількох видів транспорту; прискорення просування зовнішньоторговельних вантажів; максимальне використання існуючих можливостей всіх видів транспорту; залучення додаткових вантажопотоків на транспортні коридори.

Транспортно-логістичне забезпечення експортної діяльності має бути спрямоване на: визначення спеціалізованих транспортно-логістичних потреб, стану й динаміки попиту на експедиційні послуги; оцінку системи транспортно-логістичного обслуговування на відповідність вимогам клієнтури, структурі транспортного попиту, виходячи з тенденцій ринку; вивчення системи

організаційно-економічної взаємодії учасників спеціалізованого транспортно-експедиційного обслуговування перевезень вантажів підприємств.

Література:

1. Акименко Н. Вдосконалення механізму транспортно-логістичного обслуговування міжнародних вантажних перевезень як фактору підвищення конкурентоспроможності підприємств / Н. Акименко, К. Рябова // Наук. вісник. – 2015. – № 9. – С. 15-27.

2. Декаделюк О.В. Використання транспортних засобів в логістичній системі та основні проблеми транспортної логістики / О.В. Декалюк, П.О. Коронівський, І.В. Левицька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1 – С. 186-189.

Дмишко О.С., *к. психол.н., доцент*
Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

УПРАВЛІНСЬКЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ: ЗМІСТ ТА ВИДИ

Управлінська діяльність керівника пов'язана з періодичним подоланням виробничих, економічних, соціальних, психологічних проблем. Необхідність вдосконалення системи взаємин в організаціях, нових відносини у сферах життєдіяльності обумовлюють використання управлінського консультування, як методу допомоги керівникові, персоналу організації у забезпеченні управлінського процесу.

Управлінське консультування є похідним від більш загального виду діяльності – «консультування», під яким розуміють будь-яку форму надання допомоги щодо змісту, процесу або структури завдань, або серії завдань. При цьому консультант сам не відповідає за виконання завдання, але допомагає тим людям, які відповідають за це. Консультування може надаватися з різних питань.

Управлінське консультування слід розуміти як метод удосконалення практики управління, який можуть використовувати різні організації (приватна фірма, державна інспекція, інститут підготовки керівників) та їх керівники. Основне призначення такого методу – допомогти організаціям і керівникам удосконалити практику управління, внаслідок чого має підвищитись індивідуальна продуктивність праці та ефективність діяльності організації загалом.

Управлінське консультування є також професією, видом професійної діяльності, яку здійснюють окремі особи та консультаційні фірми. Для здійснення такої діяльності фахівці повинні мати спеціальну глибоку і серйозну підготовку.

Управлінське консультування може здійснюватись з метою оптимізації управління у найрізноманітних соціальних сферах. З'явившись у сфері приватного бізнесу, нині управлінське консультування поширюється в державному секторі (в діяльності центральних і місцевих органів влади, лікарень і клінік, університетів, шкіл, агенств із соціального страхування, у профспілках). Таким чином, відбулося становлення консультування з проблем управління підприємствами, державними установами, освітою.

Управлінське консультування може реалізуватись стосовно найрізноманітних сфер управління діяльністю будь-якої організації. Управлінське консультування може проявлятися в наданні консультантом допомоги щодо функціонування всіх основних структурних підсистем, які виокремлюють в організації: цілі та завдання організації; структура організації; люди (персонал і керівництво); технологія та методи діяльності організації. Виходячи з цього, основні види управлінського консультування можна поділити на дві основні групи.

До першої групи входять види управлінського консультування, які стосуються діяльності організації загалом. Саме цю групу видів консультування доцільно зарахувати до організаційного консультування. Це види консультування, які стосуються:

- формулювання цілей та завдань організації, стратегії її розвитку (визначення філософії та концепції діяльності організації; обгрунтування перспективних напрямків її розвитку; урахування специфічних особливостей діяльності організації на кожному з етапів її становлення та функціонування; визначення умов і засобів формування позитивного іміджу організації; вибір стратегії взаємодії організації з іншими організаціями);
- обгрунтування і оптимізація структури організації (вибір оптимальної структури організації відповідно до її завдань; добір персоналу та визначення його функціональних обов'язків;введення змін у структуру організації та подолання опору змінам);
- вибору технологій та методів діяльності організації (визначення оптимального стилю керівництва, а також оптимальних технологій прийняття управлінських рішень; розвитку інноваційного потенціалу організації; створення необхідних умов для розвитку організаційної та ділової культури в організації; формування сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі).

До другої групи належать консультування з проблем управління людськими ресурсами. Цей вид консультування називають консультуванням з проблем управління персоналом. Консультування з проблем управління людськими ресурсами та їх розвитку як один з видів управлінського консультування полягає в наданні консультаційних послуг керівникам при вирішенні таких питань: планування людських ресурсів; комплектування штатів та їх добір; пошук працівників на керівні посади; забезпечення позитивної мотивації працівників і впровадження системи винагород; розвиток кадрового потенціалу (просування по службі працівників і розвиток організації); регулювання трудових відносин між адміністрацією та працівниками.

У свою чергу, консультування з проблем роботи персоналу можна поділити на дві підгрупи, які стосуються оптимізації діяльності та розвитку керівників та працівників організації.

До основних напрямків управлінського консультування керівників належать консультування з таких проблем: формування психологічної готовності керівників до управління, становлення позитивного іміджу керівника; прийняття керівником ефективних управлінських рішень; урахування ним особливостей індивідуального стилю керівництва; організації успішного ділового спілкування; запобігання конфліктам та їх розв'язання; формування позитивного образу «Я» керівника.

До напрямків консультування працівників належать консультування з таких проблем: взаємодії працівників з керівником та один з одним; становлення позитивної мотивації до професійної діяльності; професійного становлення працівників і здійснення ними професійної кар'єри; забезпечення психічного здоров'я особистості.

Консультування з проблем управління персоналом є найбільш «психологічним» за своєю сутністю. Це зумовлено такими причинами:

- основним об'єктом аналізу та впливу у процесі його здійснення є не технічний бік і відповідні матеріально-економічні ресурси, як це спостерігається здебільшого при інших видах консультування, а «людський фактор», тобто конкретні люди або їх групи, що характеризуються неповторними особливостями, які істотно впливають на ефективність управління;
- методи впливу, які використовує консультант у процесі реалізації цього виду консультування, також є специфічними: вони пов'язані з впливом насамперед на людей (їхні потреби, мотиви, цінності, здібності, особливості характеру та темпераменту), а не розв'язанням технічних завдань, наприклад методи щодо збільшення економічних ресурсів, введення нових виробничих фондів.

Отже, узагальнюючи розглянуті особливості управлінського консультування, доходимо таких висновків:

1. Управлінське консультування стосується оптимізації діяльності організаційних систем (організацій), які є одним з різновидів соціальних систем.

2. Виходячи з аналізу основних підсистем організації можна стверджувати, що управлінське консультування може проявлятися у поданні консультантом допомоги щодо функціонування всіх основних структурних підсистем організації: цілей та завдань; структури; людських ресурсів (персоналу та керівництва); методів і технологій діяльності.

3. Основна мета управлінського консультування – сприяти керівнику у розв'язанні проблем, які впливають на ефективність управління.

Література:

1. Ануфрієва Н. М. Навч.-метод. комплекс / Н. М.Ануфрієва, Т. М.Зелинська, О. Л. Туриніна. – К.: МАУП, 2006.– 200 с.

2. Кричевский Р. Л. Если вы руководитель… Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. – М.: Дело. – 193 с.

3. Майкл Мескон и др. Основы менеджмента. – М., 1995. – 496 с.

4. Толковый словарь по управлению. – М.: изд. «Аланс», 1994. – 688 с.

5. Шегда А. В. Основы менеджмента: Учебное пособие. – К.: Знание, КОО, 1998. – 512 с.

6. http://uk.wikipedia.org/wiki/Психологія.

Коркуна О.І., к.е.н.,
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Львівського державного університету
фізичної культури ім. Івана Боберського
Кулик О.М.
Студентка 5-курсу факультету Туризму
Львівського державного університету
фізичної культури ім. Івана Боберського

СТРАТЕГІЧНЕ ТА ОПЕРАТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ ЦІН В СФЕРІ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

Сьогодні все більше і більше уваги приділяється розвитку індустрії гостинності. Для досягнення бажаних успіхів розвитку сфери гостинності та отримати максимальні прибутки, можливо лише тоді коли правильно і чітко сформувати політику цін даної галузі, тобто провести стратегічне та оперативне планування ціни на надання послуг, продаж товарів та надання основних та додаткових послуг.

Як відомо тенденція зростання і насичення різними підприємствами, які представляють сферу послуг з кожним роком зростає все більше і більше. А також із збільшенням суб'єктів господарювання сфери гостинності, зростає і потік туристів (споживачів), тому помітного розвитку відчутно і в інфраструктурі туризму й основний її компонент це готельний сектор, який прагне володіти своєю часткою цього бізнесу. В сучасних умовах готелі просто вимушені бути конкурентоспроможні на ринку. Для цього їм необхідно правильно підійти до формування ціни на свої товари та послуги, тобто необхідне правильне стратегічне та оперативне з плануванням цін.

Виживання й ріст ділової активності – це найважливіші напрямки в діяльності підприємств індустрії гостинності в усіх країнах світу. Багато цих підприємств вже усвідомили цей факт і вживають необхідних заходів, щоб

забезпечити собі стабільне майбутнє шляхом задоволення потреб споживачів і забезпечити собі конкурентоспроможні умови на ринку за допомогою цінової стратегії [1].

Головним завданням цінової політики підприємств індустрії гостинності тісно пов'язується з розробкою стратегій й тактик цінотворень на свої товари та послуги, зокрема визначення вихідних ринкових цін на нові продукти та послуги.

На першому етапі формуються цілі ціноутворення, які визначаються загальною стратегією підприємства індустрії гостинності.

З метою реалізації обраної цінової стратегії підприємство обирає один із методів ціноутворення: середні витрати і середній прибуток; забезпечення цільового прибутку; встановлення ціни на основі відчутної цінності готельної послуги; встановлення ціни на рівні поточних цін конкурентів; встановлення ціни на основі «закритих торгів».

Після визначення вихідної ринкової ціни необхідно з'ясувати, як саме має змінюватися ринкова ціна, як варіант бажаної зміни впливає на реалізацію цілей підприємства.

Цінова політика готельного підприємства – це обґрунтоване передбачення ймовірної зміни вихідної ринкової ціни пропонованого продукту, що оптимально відповідає головній мені підприємства на ринку [2].

Розробка самостійної цінової стратегії й тактики управління ціною готельного продукту – це постійно відтворювальний процес. Неможливо обрати певну політику одноразово і реалізувати її впровадження тривалого часу. Формування цінової політики має постійно перевірятися та пристосовуватися до ситуації, яка є на ринку. Для цього необхідно представити на ринку свої послуги, вибрати оптимальну ціну та якість. На сучасному етапі готельні підприємства використовують різні стратегічні можливості. Визначення цінової стратегії залежить від того, на яку послугу встановлюється ціна: на нову, чи вже існуючу на ринку. Якщо продукт чи послуга перебувають на стадії впровадження на ринок, цінова стратегія буде принципово відрізнятися від

стратегії для продуктів чи послуг, які перебувають на стадії зрілості чи старіння.

Вибір стратегічного чи оперативного планування цінової політики підприємств індустрії гостинності залежить від ряду факторів, головними з яких є : стадія життєвого циклу послуги; характерні особливості послуги та їх відмінність від якісних параметрів інших послуг; стан розвитку конкуренції на ринку; характеристика споживчого попиту та його цінова еластичність; власні поточні витрати; норма прибутку підприємства та середня норма прибутку конкурентів; імідж підприємства на ринку.

Етап дослідження цінових факторів є найбільш трудомістким. Від того, наскільки ретельно здійснюється аналіз, залежить обґрунтованість статечних і тактичних рішень щодо цін. Ефективна цінова політика включає не лише встановлення вихідної ринкової ціни, але й способи оплати, види знижок, диференціацію цін за різними ознаками [2]. Таким чином ефективна цінова політика повинна бути пов’язана з перспективними цілями підприємства та загальним напрямком його розвитку, зокрема з формуванням постійних клієнтів, витіснення конкурентів, проникнення на новий ринок, отримання максимального прибутку.

Вибір оптимальних стратегій здійснюється на основі прогнозу менеджерів з маркетингу щодо цінової еластичності попиту, динаміки цін конкурентів, стадії життєвого циклу послуги, середнього обсягу маржинального доходу на аналогічні послуги. Загалам, чим більш специфічними, унікальними, якісними та цінними є послуги гостинності, тим більше свободи набувають підприємства при встановленні цін. Клієнтам надається цілий ряд основних та додаткових послуг.

Процес ціноутворення та цінову стратегію не можна розглядати відокремлено, це зумовлено тим, що не існує попиту на основні послуги без додаткових та супутніх і навпаки.

Встановлення вихідних ринкових цін на послуги готелів включають кілька етапів. Після визначення вихідної ціни послуг, необхідно розробити тактику

ціноутворення, що повинна передбачити процес зміни цін. Вирішення цих питань досягається розробкою методів і прийомів тактичного регулювання цін.

Тактика ціноутворення – це вибір готельним підприємством можливої стратегії зміни вихідної ринкової ціни послуг, яка найкращим чином відповідає меті підприємства [2].

Тактичні інструменти цінової політики – це набір конкретних практичних заходів з управління цінами на продукцію підприємств сфери гостинності які використовуються в щоденному режимі для коригування базової (прейскурантной) ціни. Перш за все, мова йде про різні знижки і надбавки до базової ціни. «Тактичне ціноутворення являє собою апарат швидкого реагування на зміну умов ринку». Його завдання – створення додаткових стимулів для покупця або споживача послуг, то зробити покупку товару за рахунок прямого зниження ціни, його реальне придбання [2].

Знижки з цін можуть переслідувати різні цілі: стимулювання агентів збуту в просуванні товарів до кінцевого споживача, підвищення виручки, утримання існуючих та залучення нових покупців, вирівнювання обсягів попиту протягом року. Знижки розглядаються як засіб тонкого управління політикою цін і виступають однією з форм їх диференціації [3].

Встановлення стандартних цін на готельні послуги передбачає, що ціна не залежить від ринкових змін і залишається постійною з тією митою, щоб створити у споживача асоціацію конкретної послуги з конкурентною ціною, що надає унікальності послузі. Проте, перелік таких послуг незначний з одночасним врахуванням високого рівня конкуренції на ринку готельних послуг.

Ефективне впровадження цінової стратегії передбачає тактичну зміну цін під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

Головний фактор підвищення цін – інфляційні витрати. Під впливом інфляції обсяг підвищення цін, як правило, перевищує динаміку зростання витрат. Інший фактор, який зумовлює зростання тарифів – надмірний попит. Водночас, при проведені підвищенні тарифів готель не повинен закріпити за

собою негативний імідж [3]. Підвищувати ціни доцільно лише тоді, коли клієнти відчувають обґрунтування таких заходів за умов, коли надмірний попит важко задовольнити.

Підвищення або зниження тарифів завжди стосується інтересів споживачів конкурентів, дистриб'юторів та постачальників. Клієнти можуть не адекватно реагувати на зміну цін. Якщо ціна низька – це зумовлює зменшення доходів готелю, якщо висока це може зумовити втрату клієнтів. У вирішенні проблем регулювання цін, готельне підприємство повинно ретельно вивчити можливе реагування окремих категорій споживачів та конкурентів. Реакція споживачів залежить від того, яку мету вони вбачають у зміні ціни. Реакція конкурентів буде або наслідком чітких установок реагування або результатом конкурентної оцінки кожної ситуації, що виникла. У випадку зміни цін конкурентами, підприємство повинно передбачати їхню стратегію та ймовірну тривалість цієї зміни. Щоб утриматися на ринку необхідно заздалегідь планувати свої відповідні дії на можливі цінові маневри конкурентів, тому виходячи з вище наведеного, стратегічне та оперативне планування відіграє домінуючу роль в формуванні ціни та дає можливість з прогнозувати всі доходи та видатки підприємств сфери індустрії.

Література:

1. Дріневський Н. П. До концепції розвитку санаторно – курортної справи в Україні /Н. П. Дріневський // Медична реабілітація, курортологія і фізіологія. – 2002. – №3(31). – С. 39-42.

2. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.

3. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия / В.М. Тарасевич. – СПб.: Питер, 2003. – 336 с.

Ігнашкіна Т.Б., *к.е.н.,*
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України, м. Дніпро
Москалець Т.А., магістрантка,
Національна металургійна академія України, м. Дніпро

ЩОДО ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛЬТАІР-АЛЬЯНС» ТА НАПРЯМІВ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

Сучасні умови господарювання вітчизняних суб'єктів підприємництва, що характеризуються мінливими умовами існування, загостренням конкуренції, диктують необхідність посилення маркетингової діяльності, застосовуючи інноваційні підходи і заходи, підвищуючи її ефективність. Більші можливості при цьому мають великі компанії, які можуть у повному обсязі здійснювати таку діяльність або власними силами, або залучати інші спеціалізовані юридичні фірми, або передавати маркетингову функцію на аутсорсинг.

Аналізоване нами підприємство ТОВ «АЛЬТАІР-АЛЬЯНС» відноситься до малого бізнесу. Річні обсяги реалізації продукції згідно зі звітними даними за 2018 рік знаходились на рівні 15 млн грн, середньооблікова чисельність персоналу – 38 осіб. Основним видом діяльності Товариства є оптова торгівля парфумними та косметичними товарами, товарами побутової хімії та засобами гігієни. Асортиментний ряд продукції є досить широким і включає більш ніж десять товарних груп (товари для догляду за оселею, засоби для прання, дезодоранти, парфумерія, паперова продукція, товари для догляду за волоссям, косметичні засоби для взуття та ін.). Підприємство на ринку Дніпропетровської області є офіційним дистриб'ютором з постачання торгових марок Bella, БІК, GLOBAL COSMED, ECOLIFE, NOGOTOK, ERGOPACK, Мелочи Жизни, Слобожанський миловар, DOMI. Протягом останніх трьох років (2016-2018 рр.) спостерігається динаміка поступового зростання основних показників його діяльності. За цей період середньорічні темпи зростання чистого доходу

становили 46,2%, чистого прибутку – 44,8%. При цьому рентабельність операційної діяльності була невисокою і знаходилась в межах 2,5-3.0%.

У складі підприємства є маркетингова служба, результати діяльності якої, проблемні питання та шляхи їх вирішення розглянуто далі.

Ефективність маркетингової діяльності Товариства оцінено за допомогою показника рентабельності маркетингу, як відношення прибутку від цієї діяльності до витрат на її здійснення. В аналізованому періоді доходи від маркетингу складались з наступних його видів: збільшення обсягів продажу товарів за рахунок проведення маркетингових акцій; надання інформаційно-консультаційних та маркетингових послуг; доходи від знижки закупівельних цін постачальниками під час проведення маркетингових акцій. Витрати на маркетинг визначено, виходячи з тих функцій, які виконують керівники маркетингово-продуктових бригад та мерчандайзери. До них віднесені наступні: додаткові виплати працівникам; вартість друкованої рекламної продукції (плакати, рекламні листки, стенди тощо); витрати, пов’язані зі створенням акційних та подарункових наборів товару «два в одному»; витрати, пов’язані зі знижкою на продукцію; інформаційний зв'язок; канцелярські товари; заправка картриджу принтера. На основі результатів розрахунку доходів і витрат визначено ефективність маркетингової діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Рентабельність маркетингової діяльності

Показники	Роки		
	2016	2017	2018
Доходи, тис. грн	213,8	251,9	296,1
Витрати, тис. грн	180,6	214,6	249,1
Прибуток, тис. грн	33,2	37,3	47,0
Рентабельність, %	18,4	17,4	18,9

Як бачимо, протягом трьох років маркетингова діяльність Товариства була прибутковою з тенденцією до зростання прибутку, рентабельність – досить високою і стабільною.

Розмір фінансових ресурсів, що виділяються на маркетинг, слід планувати залежно від фактичного прибутку підприємства і коефіцієнта впливу маркетингу. Визначимо його як відношення темпів зростання операційного прибутку до темпів зростання витрат на маркетинг (табл. 2), який має назву коефіцієнт випередження і характеризує відносну швидкість різних динамічних рядів.

Таблиця 2

Динаміка коефіцієнту впливу маркетингу на діяльність
ТОВ «АЛЬТАІР-АЛЬЯНС» у 2016-2018 роках

Показники	Роки			2017р. у % до 2016р.	2018р. у % до 2017р.
	2016	2017	2018		
Витрати на маркетинг, тис. грн	180,6	214,6	249,1	118,8	116,1
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	199	302	452	151,8	149,7
Коефіцієнт впливу маркетингу на прибуток від операційної діяльності	-	1,28	1,29	-	-

За період, що аналізується, витрати на маркетинг зростали менш швидкими темпами ніж операційний прибуток. Збільшення темпів зростання прибутку спричинило тенденцію до покращення коефіцієнту впливу маркетингу. В цілому, як для торговельно-збутового підприємства, показник впливу маркетингу доволі високий, що свідчить про гарну маркетингову стратегію підприємства.

Стабільно високі показники діяльності ТОВ «АЛЬТАІР-АЛЬЯНС» підтримуються завдяки таким його сильним сторонам: проведення маркетингових акцій; запровадження сезонних знижок, знижок на подарункові набори товарів; доброзичливе ставлення споживачів до товарів; ексклюзивне право продажу певних товарних марок продукції; якісна організація логістичної діяльності підприємства; розвинені відносини з мережею роздрібних магазинів та торговельних мереж; оптимальність продуктової внутрішньої структури та зовнішньої організації за географічним принципом тощо.

Але при цьому слід відмітити й слабкі сторони (недоліки), основними з яких є наступні:

- відсутність чіткої та ретельно розробленої маркетингової стратегії;
- відсутність торгівлі у роздріб;
- нерозвиненість відносин з невеликими крамничками задля розширення мережі збуту;
- недостатня мотивація працівників продуктово-маркетингової бригади внаслідок рівного поділу встановленого відсотку прибутку від продажу товарів між ними;
- недостатньо висока кваліфікація кадрів та обмеженість витрат на її підвищення;
- не використовуються методи аналізу SWOT, BCG і тому подібні, а аналіз виконується переважно за методом експертної групи;
- немає чітко розробленої і функціонуючої системи контролю роботи торговельних агентів, що знижує якість обслуговування;
- не використовується телевізійна, радіо- та відеореклама.

У якості основної загрози підприємства можна назвати дію на ринку Дніпропетровської області конкурентів, суттєвими з яких є дистриб'ютор ТОВ «Авіто», компанії Procter&Gamble, Blend a med.

Удосконалення маркетингової діяльності ТОВ «АЛЬТАІР-АЛЬЯНС» передбачено за такими пріоритетними напрямами: введення дисконтних карток для постійних клієнтів з метою підвищення їх лояльності; підвищення кваліфікації персоналу шляхом проведення спеціалізованих тренінгів і семінарів; створення власного Web-сайту; створення та просування Інтернет-магазину. Це дозволить збільшити кількість постійних клієнтів, підвищити якість обслуговування, розширити можливості інформування клієнтів, здійснення продажів через Інтернет. У сукупності можна очікувати збільшення обсягів продажу товарів, підвищення ефективності маркетингової діяльності, зростання прибутку Товариства.

Дьяков Д.М., *студент*
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
*Науковий керівник :**Костакова Л.Д.,** ст.*
викладач кафедри підприємництва і торгівлі
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

КЛАСИФІКАЦІЯ ЧАЮ ЯК РІЗНОВИДУ СМАКОВИХ ТОВАРІВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Споживання чаю як одного із найбільш розповсюджених тонізуючих напоїв залишається в Україні стабільно високим. Значно розширюється асортимент чайної продукції, збільшується використання нових видів рослинних компонентів, які доповнюють основну сировину.

Проблемам вивчення харчових продуктів присвячено багато наукових праць, авторами яких є Дубініна А.А., Коробкіна З.В., Стефаненко С.П, Павлюченко Ю.П, Романенко О.Л., Похлебкин В.В, Колесник А.А. та інші. У той же час питання класифікації чаю як різновиду смакових товарів на світовому ринку є недостатньо висвітленим. [2]

У групу смакових товарів об'єднані різноманітні харчові продукти в основному рослинного походження, які завдяки особливостям хімічного складу покращують смакові і ароматичні властивості їжі й завдяки цьому сприяють більш швидкому і повному її засвоюванню. Це такі товари, як прянощі і приправи, чай та кава.

Більшість смакових товарів мають низьку енергетичну цінність тому, що у своєму складі містять невелику кількість речовин енергетичного балансу – вуглеводів, жирів, білків. Разом з тим завдяки вмісту алкалоїдів, ефірних олій, глікозидів, органічних кислот ці товари активно впливають на фізіологічний стан усього організму [4].

Чай – один з найдавніших напоїв, вживання якого нерозривно пов'язане з

національною культурою, господарством та історичними традиціями багатьох народів. Чай – один з найбільш поширених тонізуючих напоїв. Щодня населення земної кулі заварює близько 3 мільйонів кілограмів чаю. У 2017 чай вперше включений до споживчого кошика українця, правда, в меншому обсязі – 0,4 кг, ніж споживається в дійсності (близько 0,5-0,6 кг). Таке широке розповсюдження і споживання визначається його високими смаковими, тонізуючими та лікувальними властивостями. Основна цінність чаю обумовлена вмістом в ньому алкалоїду кофеїну і дубильних речовин (таніну-катехинової суміші). Крім того, у чаї містяться білкові речовини, пігменти, ефірні олії, вітаміни і мінеральні речовини [5].

Основними виробниками чаю є Індія, Китай, Шрі-Ланка, Японія, Індонезія, Грузія. Світу відомо про півтори тисячі сортів чаю. Найбільшої популярності на світовому ринку користуються наступні:

- English Breakfast: популярний у Європі напій, суміш кімуну й індійських чаїв;
- «Ерл Грей»: чай з бергамотом;
- «Ірландський сніданок»: купаж індійських ассамів і цейлонських чаїв;
- «Руський караван» – чай, популярний на Заході: суміш індійських і китайських сортів з додаванням Лапсанг Сушонгу [1].

Чайний ринок України є на 96% імпортозалежним. Українські виробники тільки фасують продукцію під своїми торговими марками. Лише незначна доля фруктового та трав’яного чаю вирощується і виготовляється в Україні [1].

Згідно з міжнародною класифікацією на світовому ринку буває чай наступних різновидів: чорний байховий чай, пакетований чай, гранульований чай, зелений чай, фруктовий і трав’яний чаї, бергамотові та інші ароматизовані чаї, чайні напої. Широке поширення отримали напої «Суданська троянда» і «Каркаде» (з висушених квітів та шматочків сухих плодів рослини сабдаріффа - Hibiscus sabdariffa), «Мате» (Парагвайський напій з сухого листя вічнозеленого тропічного дерева Ilex Paraguariensis, яке європейці називають «падуб»),

«М'ятний» (з листя м'яти перцевої), «Ромашковий» та «Липовий» (з квітів ромашки лікарської і липи), ройбуш.

Також чаї класифікують ще за способом окислення: зелений, чорний, білий, жовтий, улун, пуер; за типом чайної рослини: китайський, ассамський, камбоджійський різновиди; за походженням районну вирощування: китайський, індійський, японський, цейлонський та інші. За якісними показниками чай поділяють на такі сорти: букет, вищий, 1-й, 2-й, 3-й. Ще чай розрізняють за вагою (від до), за ціною (від до), за способом упаковки: паперові (картонні) коробочки, залізні банки, дерев'яні коробки, баночки з глини і кераміки, поліетиленові пакети, але це, скоріше, засоби реклами, або презентації торгової марки [3].

Оцінка якості чаю експертами здійснюється за такими показниками:

1. органолептичні показники (зовнішній вигляд, забарвлення настою, смак, аромат, колір розвареного листя);

2. фізико-хімічні показники (вологість, масова частка дрібних чаїнок, масова частка загальної золи, наявність метало домішок).

Як відомо, якість чаю напряму залежить від умов зберігання. Зокрема:

- режим зберігання;
- температура: 15-20°С;
- відносна вологість повітря не вища 70%;
- товарне сусідство;
- санітарно-гігієнічні вимоги;
- правильне укладання.

Дефектами чаю вважаються: засміченість (черешками, грубим листом, волокнами та іншої домішкою) – внаслідок збору з кущів грубого чайного листа та недостатньою очищенню при сортуванні; кислий присмак і запах – через порушення процесу і тривалості ферментації, сушці; затхлий, пліснявий і інші сторонні запахи – через порушення технології, підвищеної вологості чаю при зберіганні [2].

Світові експерти відзначають, що сьогодні на світовому ринку чаю зустрічається багато неякісної продукції. Якісний чай займає не більше 30% загального об'єму ринку, ще 50% – це чай посередньої якості, останні 20% – чай дуже низької якості. Фальсифікація якості чаю зустрічається значно частіше і відбувається за рахунок повної або часткової заміни високоякісного чаю популярних найменувань (цейлонського, індійського, китайського) низькоякісними сортами, що вирощені в інших умовах (грузинським, азербайджанським).

Таким чином, на світовому ринку представлені різні види, сорти чаю, що класифікуються залежно від того, які показники будуть закладені в основу класифікації. Чаї, що входять в кожну кваліфікаційну групу, відрізняються один від іншого органолептичними, дієтичними властивостями, ароматом, смаком, кольором настою і біологічною активністю.

Література:

1. Дубініна А.А. Товарознавство смакових товарів : навч. посіб. /А.А. Дубініна, Ю.Т. Жук, В.А. Жук, Н.А. Жестерова. - К. : Професіонал, 2004. – 240 с.

2. Романенко О.Л. Асортимент та якість чаю. /О.Л. Романенко. - К.: «Знання», 2014. - 68 с.

3. Сирохман І.В. Товарознавство продовольчих товарів: підруч. /Сирохман І.В., Задорожний І.М., Пономарьов П.Х. - 4-е вид, переробл. і доп. - Київ: Лібра, 2012. - 600 с.

4. Бодак М. Дослідження ринку чаю в Україні /М.Бодак //Брендингове агентство «KOLORO» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://koloro.ua/ua/blog/issledovaniya/issledovanie-rynka-chaja-v-ukraine.html

5. Коробкіна З.В. Товарознавство смакових товарів /З.В. Коробкіна, О.Л. Романенко. – К. : КНТЕУ, 2003. – 379 с.

Рощина Н.В., *к.е.н.*
Доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
КПІ ім. І. Сікорського
Мельничук В.Е*., аспірант*
кафедри теоретичної та прикладної економіки
КПІ ім. І. Сікорського

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується, в першу чергу, нагальною потребою реформування фінансової системи держави. Відповідно до теорій класичної економічної школи, результатом наведеної реформи стане розвиток підприємницької ініціативи та підвищення інвестиційної привабливості країни. Поряд з цим, варто зауважити, що водночас соціальні зобов'язання держави потребують збільшення бюджетних надходжень, а відповідно й збільшенняподаткового тиску на суб'єкти господарювання, зокрема на страхові компанії.

Одним із суттєвих недоліків чинного Податкового кодексу є дестимулювання попиту суб'єктів господарювання на страховий продукт через зміну порядку відшкодування витрат, понесених суб'єктами господарювання, в результаті виплати страховикам страхових платежів відповідно до страхових договорів. Прикладом такого недоліка є добровільне страхування майна суб'єктами господарювання. Відповідно до Податкового кодексу України, прибуток суб'єкта господарювання формується, виходячи із скоригованого фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або IFRS. Радикальна зміна підходів щодо віднесення до складу витрат, які зменшують об'єкт оподаткування податком на прибуток, полягає у тому, що витрати на страхування, за вимогами НП(с)БО будуть відноситися до витрат частинами, оскільки відповідно до п.7 ПСБО 16

«витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені». У той же час, витрати на страхування практично неможливо пов'язати з конкретними доходами. Саме тому, вони будуть відноситися до витрат частинами протягом усього періоду дії договору страхування [1, 2].

Таким чином, суб’єкти господарювання, що здійснюють страхування майна, формують свій оподатковуваний прибуток з урахуванням витрат на страхування лише в частині, що має відношення до звітного періоду, яким для податку на прибуток є квартал, а отже, решта сплачених страхових платежів буде відноситись до витрат, що зменшують об’єкт оподаткування лише в наступних звітних періодах.

Крім того, податковим законодавством змінено порядок оподаткування прибутку страхової діяльності, що полягає не лише у сплаті 18% прибутку від страхової діяльності, а й у сплаті 3% податку з доходу [1]. Така змішана система оподаткування страхової діяльності призводить до збільшення податкового навантаження на 30-35%, наслідком чого є погіршення фінансового стану страхових компаній[3]. Відтак, об’єктивним можна признати, що обрана системи оподаткування для страхових компаній є несправедливою та дискримінаційною політикою, оскільки інші фінансові установи платять лише один податок[4].

Аналіз основних тенденцій на страховому ринку за останні роки свідчить, що ринок страхових послуг продовжує утримувати друге місце за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Ми можемо спостерігати за позитивною тенденцією до зростання обсягів вітчизняного страхового ринку. Також, серед позитивних чинників слід назвати стійке зростання обсягів страхових резервів та активів, що є необхідною умовою стабільного функціонування і розвитку страхового ринку[5].

Проте, слід вказати на те, що протягом останніх років кількість страхових компаній зменшується. Деталізація основних стримуючих чинників страхової діяльності до яких відносять: недосконала і фрагментарна законодавча база,

відсутність політичної та економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність населення, дефіцит фінансових ресурсів, слабкі зовнішньоекономічні зв'язки України у сфері страхування з іншими країнами,відсутність державних преференцій на страховому ринку, прояви монополізму, високий рівень інфляції, слабкий розвиток фондового ринкувідсутність вторинного ринку страхових послуг, механізмів ефективної взаємодії банківського та страхового секторів економіки, низький рівень розвитку допоміжної інфраструктури страхового ринку, неналежний рівень інформації про стан і можливості страхового ринку, відсутність довіри населення до страхування, відсутність відповідного кадрового забезпечення та інше. Отже, до наведених чинників можна додати затвердження влітку 2018 р. Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг розпорядження №850 "Про Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика". Згідно з цим положенням страховики повинні сформувати додатковий запас ліквідності та очистити свої портфелі від неякісних активів. Цілком зрозуміло, що таке завдання виконають лише великі страхові компанії, а дрібні, які не відповідають новим правилам, вже поступово залишають ринок. Додатково регулятор підвищив вимоги до активів, які можуть враховуватися під час розрахунку нормативів платоспроможності. 20—40% страхових резервів (у залежності від виду діяльності) мають бути низькоризиковими[6].

Проведене дослідження свідчить, що незважаючи на деяку позитивну динаміку в діяльності страхових компаній, негативні або стримуючи чинники загалом переважають. Все це відображається на стані страхового ринку в Україні. Серед основних рекомендацій щодо поліпшення ситуації можна віднести: проведення реформ у фінансовій сфері, зближення з світовими тенденціями на страховому ринку та відповідність реаліям вітчизняної економіки.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI-ВР. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

2. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік. *Інформаційно-аналітичний портал Форіншурер* : веб-сайт. URL: http://forinsurer.com/files/file00565.pdf.

3. В Україні з 1 січня введений податок на прибуток від страхової діяльності і збережений податок на прибуток від неї. *Фінансові новини :* веб-сайт. URL: https://news.finance.ua/ru/news/-/341918/v-ukraine-s-1-yanvarya-vveden-nalog-na-pribyl-ot-strahovoj-deyatelnosti-i-sohranen-nalog-na-dohod-ot-nee

4. Проблему подвійного оподаткування страхової діяльності розгляне нова рабгруппа профільного комітету Ради. *Інтерфакс :* веб-сайт. URL: https://interfax.com.ua/news/economic/353974.html

5. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. *Нацкомфінпослуг :* веб-сайт. URL: https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html

6. Фесенко Н. В., Яремченко Л. М. Стан та перспективи функціонування страхового ринку України в умовах глобалізації. *Економіка і держава*. 2019. №8. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2019/7.pdf

Гаркуша В.О.,

аспірант кафедри економічного аналізу та обліку,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ІНДИКАТИВНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В ринкових умовах господарювання, які супроводжуються постійними інституційними змінами суб’єкти господарювання функціонують в складному, динамічному і непередбачуваному зовнішньому середовищі, що змушує їх вести пошук адекватних рішень найскладніших проблем і напрямів зниження

загроз своєму функціонуванню. В результаті постає проблема забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання, здатного створити умови для зниження рівня загроз їх діяльності та реалізації власних інтересів. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання присвячені наукові праці вчених, таких як: О.А. Грунін, А.В. Єндовицкая, В.В. Ефимов Н.А. Серебрякова, М.В. Фоміна, А.В. Череп, С.В. Шарохина та ін. Окремі аспекти забезпечення економічної безпеки з позиції управління досліджують О.І. Захаров та П.Я. Пригунов, О.А. Кириченко та В.С. Сідак, інноваційного аспекту – С.М. Шкарлет, обліково-аналітичного аспекту – Л.В. Гнилицька, Н.Ю. Єршова. Основні проблеми, які досліджуються в роботах вчених – комплексна розробка теоретичних, методологічних і прикладних питань забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання на основі теоретичного обґрунтування механізму економічної безпеки і рекомендацій по його реалізації [1-6].

Результати проведених досліджень засвідчують, що сьогодні у складних умовах ведення бізнесу, все більше набувають значущості цілі, які прямо чи опосередковано пов'язані із різними аспектами економічної безпеки підприємства. Термін «економічна безпека підприємства» до сьогодні не знайшов місця визначення в офіційних документах України. Звісно це можна розглядати певною мірою як ставлення держави до підприємництва [2, 3]. За таких обставин процес успішного функціонування й економічного розвитку українських підприємств багато в чому залежить від забезпечення їх економічної безпеки, ефективності корпоративного управління. Факторами, що ускладнюють забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств є нестабільність економічної та політичної ситуації, недосконаліть законодавчої бази, неефективне управління без урахування його корпоративного характеру.

До пріоритетних цілей економічної безпеки підприємства слід віднести забезпечення ефективності діяльності, фінансової стійкості та незалежності підприємства [4, 5, 6]. Для досягнення даних цілей ефективними є такі інструменти: моніторинг і прогнозування загроз; оцінка ризиків і загроз

кількісними і якісними методами; розробка інструментів і механізму нівелювання загроз і підтримки стабільного розвитку підприємства. Суб'єктами забезпечення економічної безпеки підприємства є особи, служби і підрозділи, які займаються забезпеченням безпеки.

В концепції економічної безпеки підприємства необхідною умовою є проведення індикативного аналізу, як методу економічних досліджень, що полягає у виявленні динаміки і тенденцій зміни показників економічної безпеки та їх інтегрованості в систему забезпечення економічної стійкості господарюючого суб'єкта та дотримання його економічних інтересів. З метою проведення індикативного аналізу економічної безпеки підприємства показники можна розподілити за категоріями: фінансові показники; виробничо-збутові; показники інноваційної діяльності; соціальні індикатори. До об'єктів системи забезпечення економічної безпеки підприємства відносяться: напрями діяльності господарюючого суб'єкта; майно і ресурси; персонал, різні структурні підрозділи, служби. Інтегральна оцінка економічної безпеки дозволить виявити ті об'єкти безпеки, щодо яких необхідна розробка механізму та інструментів підвищення економічної безпеки.

Розробка системи економічної безпеки не тільки передбачає отримання найбільш повної інформації про конкурентів, але і захист від потенційних витоків інформації. Цей вид безпеки послужив основою для формування цілого напряму в дослідженнях західних вчених і формування концепцій управління знаннями («knowledge management»), дослідження ринків («market research») та ін. Найбільш активно останнім часом розробляється ідея «конкурентної розвідки» («competitive intelligence»), яка є системою забезпечення економічної безпеки і конкурентоспроможності підприємства [5, 6].

Мета системи забезпечення економічної інформаційної безпеки полягає в формуванні комплексного підходу, заснованого на знанні конкурентного середовища та ринкового статусу підприємства, що необхідно в процесі прийняття управлінських рішень в умовах конкурентної боротьби. До завдань такої системи слід віднести оцінку всіх факторів, що впливають на

конкурентоспроможність компанії. Система інформаційної безпеки це найважливіша частина забезпечення економічної безпеки підприємства в цілому. Як правило, організація системи економічної безпеки пов'язана з певними витратами [7]. Керівництво компанії має адекватно оцінювати доцільність створення на підприємстві власної служби. За словами американських дослідників Аржан Снгха і Ендрю Буршгенса [2], служба економічної безпеки на підприємстві, починаючи з моменту формування, проходить чотири стадії: від примітивного реагування на команду «фас» до повної інтеграції в процес прийняття рішень. Професійна служба економічної безпеки передбачає наявність кваліфікованого персоналу, комп'ютерних систем для роботи з базами даних, підтримки прийняття рішень, аналізу факторів загроз і розрахунку сценаріїв, навчання (семінари і тренінги) персоналу, послуги зовнішніх фахівців.

Забезпечення економічної безпеки підприємства слід розглядати як безперервний у часі процес, заснований на системному моніторингу індикаторів економічної безпеки, що дозволяє отримати об'єктивну оцінку стану економічної безпеки підприємства і застосовувати відповідні механізми її забезпечення. Практичні дії щодо забезпечення економічної безпеки базуються на нормативно-правовій основі діяльності підприємства, мотивації персоналу, заходах економічного стимулювання, адміністративних важелів управління, ресурсозбереження та інших прийомах.

Література:

1. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.

2. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : моногр. / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. - К. : Лібра, 2003. - 280 с.

3.Череп А.В., Лубенець І.О. Концептуальні засади економічної безпеки підприємств: Вісник Запорізького національного університету №1 (5) – Запорізький національний університет, Україна – 2010 – С. 63–66.

4. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: Монографія. – К.: Книжкове вид-во НАУ. – 2007. – 436 с.

5. Єршова Н.Ю. Формування та оцінка ресурсних можливостей підприємств машинобудування в рамках антикризового управління / Н. Ю. Єршова // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Економіка підприємства: теорія і практика. – К. : КНЕУ. – 2008. – Ч.І. – С. 202–209.

6. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л.В. Гнилицька // Вісник Східно-українського національного університету ім. В. Даля. - 2011. - № 3 (157), ч. 2.

7. Єршова Н.Ю. Методичний підхід до створення комплексної системи антикризового управління промисловим підприємством в сучасних умовах / Н.Ю. Єршова // Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2006. – № 13(1). – С. 113–116.

Kondratiev B.O.,

postgraduate student of Department of Economic Analysis and Accounting

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»,

CORPORATE CULTURE AS A TOOL FOR STRATEGIC MANAGEMENT OF THE COMPANY

Innovations, training, knowledge, adaptation and constant implementation of transformations caused by the accelerating process of technological, social, economic and political transformations determine the development of companies in the 21st century. In such conditions, it is important and relevant to form an organizational culture that would allow the realization of the strategic capabilities of the company with maximum economic and social efficiency. The strategic successes and failures of a company are often based on reasons related to its organizational culture. The

problem of organizational culture in the scientific works of Western scientists is investigated. In them, the essence is analyzed, the value of organizational culture as a hidden resource and potential for the development of the company is revealed. The appearance of research on organizational culture is not connected with the works of T. Parsons, F. Selznik, C. Barnard, J. March, G. Simon, published in the 50-60s. Twentieth century. The phenomenon of organizational culture itself has become the most important subject of scientific research in world organizational psychology and the psychology of labor in recent decades. In the works of Deal, Kennedy, 1982; Peters, Waterman, 1982; Ouchi, 1981, Schein, 1985, Mohan, 1993, Sackman, 1991 discusses the nature and content of this phenomenon [5, 6]. The issue of organizational culture as company management has been studied by many scientists such as: E. Shein, U. Ouchi, E. Hoffman, R. Stern, E. Pettigru, T. Dil, E. Kennedy, G. Hofstede, R. Ruttinger, D. Denison, K. Cameron, R. Quinn, D.R. Ettington, J.P. Koter, J.L. Hesket, J. Bayєr, O. Vikhansky, M. Bogatyrev, S. Vovkanich, E. Sharapova, G. Khaet, O. Kharchishina, G. Dmitrenko, V. Kirichenko and others [1-4]. In the writings of scientists, the typology of organizational cultures within the framework of strategic management is considered; conceptual models and diagnostic methods of organizational culture in the framework of organizational consulting are investigated; methodological issues of the relationship between the phenomenon of power and organizational culture are analyzed.

In Ukraine, as in the whole world, there is considerable practical interest in organizational culture, which manifests itself in a wide discussion of the possibilities of applying the organizational and cultural approach to the management of modern enterprises in specialized periodicals for practitioners in economics and management; there are a large number of proposals of consulting firms for the provision of diagnostic services for the state of organizational culture and the holding of seminars and trainings on this topic. However, there are still many unsolved problems in the development of concepts and methodologies for studying and forecasting the organizational culture of companies [2-4]. The creation of a modern integrated personnel management system (EMIS) is currently one of the main conditions for

implementing the company's strategy. Moreover, it is the organizational culture that largely determines what the structure of the organization will be, its main business processes, systems of selection, motivation, development, and remuneration.

The organizational culture of the company consists of many elements that interact with each other and influence each other. This is an existing communication system, work processes, team relationships, an accepted leadership system, conflict resolution styles, processes of interaction with stakeholders [5, 6].

Organizational culture performs certain functions and affects the company's strategy. American researchers G. Schwartz and S. Davis identify 3 risk zones for not implementing the strategy: a zone of low risk, a zone of managed risk and a zone of unacceptable risk, which reflect different compatibility of the objectives of the strategy and corporate culture, respectively.

There are 4 options for integrating strategy and corporate culture:

The strategy adapts to the corporate culture;

- corporate culture is ignored;

- a strategy that is not in line with corporate culture is rejected;

- an attempt is being made to integrate corporate culture with the chosen strategy by changing or “imposing” a new system of values and norms of behavior for employees, orienting them towards achieving strategic goals.

The effectiveness of corporate culture as an instrument of strategic management of the company is determined by the use of measures. The purpose of such events is to increase the flexibility and adaptability of the culture while preserving, maintaining and developing the successes achieved to ensure long-term stability. Events were highlighted in the following main areas of development of the company's culture:

- increasing the flexibility and adaptability of the culture. In this regard, it is important to organize regular meetings with stakeholders: clients, post-mortgage managers, as well as delegating authority, periodically updating, making changes to official documents regulating corporate culture in accordance with the requests of the employees themselves, the internal and external environment of the company.

- development of the communications system, which are becoming the most important factors in ensuring competitiveness. In this direction, it is important to create a system of interaction between employees and management: the development of new communication channels, treatment procedures, the organization of regular meetings of employees to discuss issues of the day, the development and implementation of a system for encouraging employee initiatives.

- raising the level of the existing culture: developing and implementing a team building training program, conducting corporate events, introducing a system of psychological counseling for employees.

It is important to note that the lack of coherence between strategy and culture prevents the company employees not only from perceiving the set goals, but also from realizing them. In those cases when the strategy requires employees to take actions that do not meet the values and standards adopted in the organization, then organizational tasks will be interpreted incorrectly and, accordingly, incorrectly solved. Such a mismatch disorientates employees, stops their activities, until the conflict between culture and strategy is resolved. Management and employees must either adhere to the existing culture of the company, resisting new measures to implement the strategy, or, focusing on new strategic priorities and participating in their achievement, abandon the established system of values and their beliefs. Regardless of the decision made, such a conflict weakens either culture, or strategy, or both [2, 3].

A strong organizational culture contributes to the development of the strategy, acting as the center around which the company's activities are built. The close relationship between corporate culture and strategy is an effective way of personnel management, helping to increase the efficiency of its work in accordance with the chosen strategy of the company. This is achieved in two ways:

1) Compliance of the business strategy with corporate culture allows employees not to waste time figuring out what and how they need to do - having the system of values and norms of behavior adopted in this organization, they carry out their activities in accordance with these standards.

2) A corporate culture that supports the strategy, turns work into a lifestyle, motivates employees to achieve strategic goals. It ensures the loyalty of employees to the ideals of the company and their involvement in the work process.

Organizational culture is a strategic management tool that allows you to identify the hidden resources of the company, ensure employee satisfaction with labor results and provide an opportunity for self-affirmation. Such trends contribute to improving the efficiency of the company.

Література:

1. Богатырев М. Организационная культура предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 1. – С.105–111.

2. Вовканич С.Й. Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знаннєвомісткій економіці: концептуалізація понять // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С.7–19

3. Єршова Н.Ю. Формування та оцінка ресурсних можливостей підприємств машинобудування в рамках антикризового управління / Н. Ю. Єршова // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Економіка підприємства: теорія і практика. – К. : КНЕУ. – 2008. – Ч.І. – С. 202–209.

4. Єршова Н.Ю. Методичний підхід до створення комплексної системи антикризового управління промисловим підприємством в сучасних умовах / Н.Ю. Єршова // Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2006. – № 13(1). – С. 113–116.

5. Cameron K. S. Diagnosing and Changing Organizational Culture : Based on the Competing Values Framework / K.S. Cameron, R.E. Quinn. – San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2006. – 242 p.

6. Stern P. Management and organization development. - Beverly Hills: Sage, 1996.- P. 32.

Єршова Н.Ю., *к.е.н.,*
професор кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Кондратьєв Б.О.,
аспірант, кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОМПАНИИ

Нововведения, обучение, знания, адаптация и постоянная реализация преобразований, обусловленных ускоряющимся процессом технологических, социальных, экономических и политических преобразований обуславливают развитие компаний в XXI веке. В таких условиях важно и актуально сформировать такую организационную культуру, которая позволила бы реализовать стратегические возможности компании с максимальной экономической и социальной эффективностью. В основе стратегических успехов и неудач компании часто лежат причины, относящиеся к ее организационной культуре. Проблема организационной культуры в научных работах западных ученых исследуется. В них сущность анализируется, значение организационной культуры как скрытого ресурса и потенциала для развития компании раскрывается. Появление исследований по организационной культуре на связано с работами Т. Парсонса, Ф. Селзника, Ч. Барнарда, Дж. Марча, Г. Саймона, опубликованных в 50-60-х гг. XX века. Непосредственно феномен организационной культуры стал важнейшим предметом научных исследований в мировой организационной психологии и психологии труда в последние десятилетия. В работах Deal, Kennedy, 1982; Peters, Waterman, 1982; Ouchi, 1981, Schein, 1985, Mohan, 1993, Sackman, 1991 рассматриваются природа и содержание данного феномена. Вопрос организационной культуры как управление компанией изучались многими

учеными такими как: Е. Шейн, У. Оучи, Е. Гоффман, Р. Штерн, Е. Петтігрю, Т. Діл, Е. Кеннеді, Г. Хофстед, Р. Рюттингер, Д. Денісон, К. Камерон, Р. Куінн, Д. Р. Еттінгтон, Дж. П. Котер, Дж. Л. Хескет, Дж. Байєр, О. Виханский, М. Богатырев, С. Вовканич, Е. Шарапова, Г. Хает, О. Харчишина, Г. Дмитренко, В. Кириченко и другие. В трудах ученых типология организационных культур в рамках стратегического управления рассматривается; концептуальные модели и методы диагностики организационной культуры в рамках организационного консультирования исследуются; методологические вопросы взаимосвязи феномена власти и организационной культуры анализируются.

В Украине, как и во всем мире, наблюдается значительный практический интерес к организационной культуре, который проявляется в широком обсуждении возможностей применения организационно-культурного подхода в управлении современными предприятиями в специализированных периодических изданиях для специалистов-практиков по экономике и менеджменту; наличии большого количества предложений консалтинговых фирм по предоставлению услуг по диагностике состояния организационной культуры и проведение семинаров и тренингов по этой тематике. Однако, остается еще много нерешенных проблем в области разработки концепций и методологий изучения и прогнозирования организационной культуры компаний. Создание современной интегрированной системы управления персоналом (ИСУП) в настоящее время есть одним из основных условий реализации стратегии компании. При этом именно организационная культура во многом определяет, какими будут структура организации, ее основные бизнес-процессы, системы подбора, мотивации, развития, вознаграждения.

Организационная культура компании состоит из множества элементов, которые взаимодействуют друг с другом и влияют друг на друга. Это действующая система коммуникации, рабочие процессы, отношения в коллективе, принятая система лидерства, стили разрешения конфликтов, процессы взаимодействия со стейкхолдерами.

Организационная культура выполняет определенные функции и влияет на стратегию компании. Американские исследователи Г. Шварц и С. Дэвис выделяют 3 зоны риска не реализации стратегии: зону незначительного риска, зону управляемого риска и зону недопустимого риска, которые отражают разную совместимость задач стратегии и корпоративной культуры соответственно.

Выделяют 4 варианта интеграции стратегии и корпоративной культуры:

·стратегия подстраивается под корпоративную культуру;

·корпоративная культура игнорируется;

·стратегия, которая не соответствует корпоративной культуре, отвергается;

·предпринимается попытка интегрировать корпоративную культуру с выбранной стратегией, изменив или «навязав» новую систему ценностей и норм поведения работников, ориентируя их на достижение стратегических целей.

Эффективность корпоративной культуры как инструмента стратегического управления деятельностью компании обуславливается использованием мероприятий. Цель таких мероприятий повысить гибкость и адаптивность культуры с одновременным сохранением, поддержанием и развитием достигнутых успехов для обеспечения долгосрочной стабильности. Мероприятия были выделены по таким основным направлениям развития культуры компании:

- повышение гибкости и адаптивности культуры. В этом направлении важным является организация регулярных встреч со стейкхолдерами: клиентами, постмавщиками, а также делегирование полномочий, периодическое обновление, внесение изменений в официальную документацию, регламентирующую корпоративную культуру в соответствии с запросами самих сотрудников, внутренней и внешней среды компании.

- развитие системы коммуникаций, которые становятся важнейшими факторами обеспечения конкурентоспособности. В этом направлении важным является создание системы взаимодействия сотрудников и руководства:

разработка новых каналов коммуникаций, процедур обращения, организация регулярных собраний сотрудников для обсуждения вопросов дня, разработка и внедрение системы поощрения инициатив сотрудников.

- повышения уровня существующей культуры: разработка и реализация программы тренингов командообразования, проведение корпоративных мероприятий, внедрение системы психологического консультирования сотрудников.

Важно отметить, что отсутствие согласованности между стратегией и культурой мешает сотрудникам компании не только воспринимать поставленные цели, но и реализовывать их. В тех случаях, когда стратегия требует от сотрудников совершать действия, не соответствующие ценностям и принятым в организации нормам, то организационные задачи будут истолкованы неверно и, соответственно, неправильно решены. Такая рассогласованность дезориентирует сотрудников, останавливает их деятельность, до тех пор, пока конфликт между культурой и стратегией не будет разрешен. Менеджменту и сотрудникам необходимо либо придерживаться существующей культуры компании, сопротивляясь новым мерам по реализации стратегии, либо, ориентируясь на новые стратегические приоритеты и участвуя в их достижении, отказываться от устоявшейся системы ценностей и своих убеждений. Независимо от принятого решения, такой конфликт ослабляет либо культуру, либо стратегию, либо и то и другое.

Сильная организационная культура способствует выработке стратегии, выступая центром, вокруг которого строится деятельность компании. Тесная взаимосвязь корпоративной культуры и стратегии является действенным способом управления персоналом, помогающим повысить эффективность его работы в соответствии с выбранной стратегией компании. Достигается это двумя путями:

1) Соответствие стратегии бизнеса корпоративной культуре позволяет сотрудникам не тратить понапрасну время на выяснение того, что и как им нужно делать — обладая системой ценностей и норм поведения, принятых в

данной организации, они осуществляют свою деятельность в соответствии с данными стандартами.

2) Корпоративная культура, которая поддерживает стратегию, превращает работу в образ жизни, мотивирует сотрудников на достижение стратегических целей. Она обеспечивает лояльность сотрудников идеалам компании и их вовлеченность в трудовой процесс.

Организационная культура есть инструментом стратегического управления, которая позволяет выявить скрытые ресурсы компании, обеспечить удовлетворенность сотрудников результатами труда и предоставить возможность самоутверждения. Такие тенденции способствуют повышению эффективности деятельн ости компании.

Література:

1. Богатырев М. Организационная культура предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 1. – С.105–111.

2. Вовканич С.Й. Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знаннєвомісткій економіці: концептуалізація понять // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С.7–19

3. Єршова Н.Ю. Формування та оцінка ресурсних можливостей підприємств машинобудування в рамках антикризового управління / Н. Ю. Єршова // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Економіка підприємства: теорія і практика. – К. : КНЕУ. – 2008. – Ч.І. – С. 202–209.

4. Єршова Н.Ю. Методичний підхід до створення комплексної системи антикризового управління промисловим підприємством в сучасних умовах / Н.Ю. Єршова // Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2006. – № 13(1). – С. 113–116.

5. Cameron K. S. Diagnosing and Changing Organizational Culture : Based on the Competing Values Framework / K.S. Cameron, R.E. Quinn. – San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2006. – 242 p.

6. Stern P. Management and organization development. - Beverly Hills: Sage, 1996.- P. 32.

Баткалов Д.М.,
студент кафедри економічного аналізу та обліку,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Науковий керівник: **Колєсніченко А. С.,** к.е.н.,
старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку *Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Для практичного розв'язання завдань підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання важливого значення набувають обліково-аналітичні дані про прибуток, контроль за його формуванням. Забезпечення отримання прибутку належить до числа найбільш важливих завдань керівництва та менеджменту підприємств, оскільки у підприємства з'являється додаткове джерело розвитку виробництва, що в кінцевому підсумку призводить до підвищення ефективності його діяльності [1, 2]. Блок-схема аналізу прибутку в рамках аналітичної роботи на підприємстві з наведена на рисунку 1. Для оцінки результативності аналізу прибутку пропонується використовувати показники рентабельності. Для аналізу рівня змінних витрат (ЗВ), чистого доходу (ЧД), валового прибутку (ВП) і операційного прибутку (ПО) можливо використати показники їх співвідношень щодо цінового (РЧО), натурального (РВО) і комбінованого (РПП) факторів, а також моделі функціональних зв'язків впливу цін (Цз, Цзб) і натуральних обсягів реалізації (Нз, Зб.) на фінансові результати господарської діяльності. Якщо розглядати моделі розрахунків показників операційної діяльності взаємозв'язки їх зміни реалізуються за допомогою наступних показників (таблиця 1). Операційний, ціновий, натуральний і комбінований фактори впливу на формування прибутку показують у скільки разів темпи зміни прибутку перевищують темпи зміни чистого доходу,

відповідно до зміни цін, натуральних обсягів реалізації і обох факторів разом при відповідних витратах. Механізм застосування окремих показників формування операційного прибутку для моделювання чистого доходу і операційного фінансового результату розглянемо за допомогою показників, наведених в табл. 2 [3].



Рис.1 Блок-схема аналізу прибутку в рамках аналітичної роботи на підприємстві

Таблиця 1 - Розрахунок показників операційної діяльності підприємства

Механізм розрахунку	Значення показника
РЧО = ЧД : ПО	Показує, яка сума чистого доходу підприємства створює 1 гривню операційного прибутку
РВО = ВП : ФРОД	Показує, яка сума валового прибутку підприємства створює 1 гривню операційного прибутку
РЗП = [(РЧО * Цз) (1+Нз)] + (РВО * Нз)	Показує темп приросту (спаду) операційного прибутку від зміни цін і обсягів реалізації при заданому рівні РЧО і РВО

Так, рівень чистого доходу дає можливість зміни чистого доходу за рахунок зміни тільки ціни щодо реалізованих послуг та робіт. Якщо операційні витрати не змінюються, то весь приріст чистого доходу за рахунок зміни цін перетворюється в операційний прибуток.

Таблиця 2 - Показники результатів господарювання ТОВ «НГК»

Показники за рядками звіту про фінансові результати	2015 р	2016 р	2017 р
1 Чистий доход	2974,2	3284,6	3460
2 Витрати операційної діяльності	2865,2	3138,3	3278,4
3 Змінні витрати	2133,3	2356,1	2459
4 Постійні витрати	731,9	782,2	819,4
5 Валовий прибуток	499,36	563,5	583
6 Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	1029	146,4	181,5
Розарухунок взаємозв'язку зміни показників операційної діяльності підприємства (табл. 1).			
7 Рівень показників на 1 грн прибутку від операційної діяльності, грн.:			
чистого доходу (РЧО) (п.1:п.2)	1,0380	1,0466	1,0554
валового прибутку (РВО) (п.5:п.6)	0,4853	3,8490	3,2121

На ТОВ «НГК» спостерігається відносно велика різниця між рівнями РЧО та РВО, що відображає відносно сильний вплив динаміки змінних витрат на динаміку операційного фінансового результату. Тому, при рості чистого доходу за рахунок натурального обсягу реалізації, збільшення прибутку значно менше, ніж при збільшенні цін. Так, застосувавши показники РЧО і РВО при моделюванні чистого доходу і операційного фінансового результату на ТОВ «НГК» ми змогли виявити максимальне можливе зниження чистого доходу для збереження беззбитковості підприємства, так як досліджуване підприємство в поточному році є прибутковим.

В реальних умовах господарювання відбувається одночасна зміна ціни і натурального обсягу реалізації, тому для оцінки даної ситуації використовують показник одночасного коригування зміни цін і натурального обсягу реалізації (РЗП) в межах наявних можливостей, які ми наводили в таблиці 2.

Таблиця 3 - Показники, які відображають фінансовий стан підприємства з урахуванням можливих змін доходів у 2018 прогнозному році

Показник	2017 рік	2018 рік (прогноз)	Зміни
фактори – розробка цінової політики та стратегії, підвищення продуктивності праці за рахунок зменшення невиробничих виплат по заробітної платі, провадження мотиваційних заходів, зменшення витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції (щодо пломб / лещат пломбувальних), більш повне використання вторинних ресурсів			
Рентабельність сукупного капіталу	1,997	2,121	0,124
Рентабельність власного капіталу	3,297	3,54	0,243
Валова рентабельність продажів	20,456	22,14	1,684
Операційна рентабельність продажів	6,368	6,51	0,142
Чиста рентабельність продажів	4,968	5,12	0,152
Валова рентабельність виробництва	25,717	26,75	1,033
Чиста рентабельність виробництва	6,246	6,57	0,324
фактори – інвентаризація запасів та обладнання з метою виявлення залишків, вдосконалення нормативів, що впливає на формування ціни та оплату праці, активізація маркетингової діяльності для збільшення обсягу реалізації робіт та послуг			
Коефіцієнт оборотності активів	0,327	0,335	0,008
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	128,959	125,5	-3,459
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	2,830	2,9	0,07
Коефіцієнт оборотності запасів	5,914	6,23	0,316
Тривалість обороту запасів	61,722	58,6	-3,122
Тривалість операційного циклу	64,552	61,5	-3,052
Тривалість оборотності оборотного капіталу	64,552	61,5	-3,052
фактори - інвентаризація запасів та обладнання з метою виявлення залишків, активізація ділової активності			
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,385	0,421	0,036
Проміжний коефіцієнт ліквідності	0,212	0,24	0,028
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,002	0,0025	0,0005
фактори - збільшення частки нерозподіленого прибутку, оприбуткування результатів дооцінки та інше, що збільшує додатковий капітал			
Коефіцієнт фінансової автономії	0,482	0,499	0,017
Коефіцієнт фінансової залежності	2,075	2	-0,075
Коефіцієнт фінансового ризику	1,074	1,01	-0,064
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,643	-0,514	0,129

Проведемо моделювання темпів і напряму зміни операційного фінансового результату для ТОВ «НГК», за умови, що ціна збільшиться на 1,7%, а натуральний обсяг реалізації послуг та продукції зросте на 8%, значення РЗП становитиме:

На 2018 рік:

РЗП = [(РЧО * Цз) * (1+Нз)] + (РВО * Нз) * 100%

РЗП =1,0554 *(+0,017)*(1+0,08))+(3,2121*0,08)*100 = 25,72%

Отже, при заданій умові операційний фінансовий результат збільшится на 25,72% у порівнянні з 2017 роком. При даному методі розрахунків на темп зміни фінансових результатів від реалізації не впливають абсолютні показники, а лише відносні величини. Далі, перерахуємо основні показники, які відображають фінансовий стан підприємства з урахуванням можливих змін щодо ціни та обсягу реалізації послуг та продукції (таблиця 3).

Як можна побачити з отриманих розрахунків, показники рентабельності збільшуються. Підвищуються валова та чиста рентабельність виробництва, відповідно +1,033% та +0,324%. В групі ділової активності зменшується тривалість циклів. За рахунок цього збільшуються показники ліквідності. Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення процесу управління прибутком підприємства є процесом цілеспрямованого підбору відповідних інформаційних показників облікового та необлікового характеру, що будуть використані для планування, аналізу та прийняття оперативних управлінських рішень.

Література:

1. Колєсніченко А.С. Світовий досвід розвитку обліку і звітності у забезпеченні формування комплексу моделей і методів в аналізі та аудиті діяльності суб'єктів господарювання фінансово-кредитної та бюджетної сфери / А.С. Колєсніченко // Причорноморські економічні студії. - 2017. - Вип. 13(2). - С. 190-196.

2. Єршова Н.Ю. Формування системи фінансових індикаторів для оцінки фінансового стану підприємства (на прикладі підприємства машинобудування)

// Економіка: проблеми теорії та практики. Дніпропетровськ. – 2007. - Т. V. – С. 1263-1272.

3. Єршова Н.Ю. Інтегрована система обліково-аналітичного забезпечення процесів розробки та реалізації стратегій розвитку підприємства / [Електронний ресурс] Н.Ю. Єршова. – 2016. – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/23806/1/

Степаненко О.В., *магістр*
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Науковий керівник: **Єршова Н.Ю.,** *к.е.н., доцент,*
професор кафедр економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Отримання позитивного фінансового результату неодмінна умова і мета діяльності підприємства, оскільки прибуток є основним критерієм для вибору структури та обсягу виробництва продукції, маркетингової стратегії, програм оптимізації витрат, сценаріїв бюджету, кредитної політики, інвестиційних проектів, фінансових вкладень тощо. З метою успішного функціонування, підвищення рівня рентабельності, збереження та збагачення його активів необхідний налагоджений механізм управління, найважливішим елементом якого є аналіз фінансових результатів діяльності підприємства [1-4]. Для того щоб постійно забезпечувати зростання прибутковості, необхідно шукати невикористані можливості її збільшення, тобто резерви зростання прибутку. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва і реалізації продукції. Визначення резервів збільшення прибутковості базується на науково обґрунтованій методиці розробки заходів щодо їх мобілізації.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

1 Аналітичний етап – виявлення і кількісна оцінка резервів.

2 Організаційний етап – розробка комплексу інженерно-технічних, організаційної, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечувати використання виявлених резервів.

3 Функціональний етап – практична реалізація заходів та контроль за їх виконанням.

Резерви підвищення прибутку можуть бути отримані в наступних випадках:

- при збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції;

- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції

при впровадженні досягнень науково-технічного прогресу;

- за рахунок підвищення якості продукції, що реалізується



Рисунок 1 Технології прийняття управлінських рішень на підставі результатів аналізу фінансових результатів діяльності підприємства [4]

Використання технології прийняття управлінських рішень на підставі результатів аналізу фінансових результатів діяльності (рисунок 1) дає можливість оперативно і науково обґрунтовано приймати найбільш вірні управлінські рішення, спрямовані на оптимізацію фінансових результатів.

З урахуванням особливостей діяльності, прогнозного фінансового плану та стратегічного плану діяльності, на підприємстві можливо вжити наступні заходи з метою підвищення результатів діяльності:

- укладання договорів оренди та отримання додаткового доходу від оренди.

- розширення ринків збуту.

Як показав аналіз прибутку ТОВ «Українські альтернативні енергосистеми», найбільш впливовим фактором на прибуток та резервом його зростання є інші операційні доходи, основним джерелом яких є операційна оренда активів. В 2017 році в оренду було передано майно підприємства вартістю 484,9 тис.грн. і отримано 313,4 тис.грн. доходу. В зв'язку з освоєнням нової технології виробництва в 2018 році активи не здавалися в оренду, а використовувалися у власних потребах, але це не принесло бажаного ефекту. Тому в наступному році пропонується оптимізувати використання наявних виробничих приміщень і здати максимально можливу їх частину в операційну оренду частому підприємству, відкритому на базі заводу. Це дозволить додатково одержати підприємству 128,3 тис. грн. Крім того, зменшаться витрати на ремонт і обслуговування обладнання та приміщень. Витрати на ремонт і обслуговування приміщень та обладнання складають по звітним даним 11,2% від їх вартості.

Іншим способом підвищення прибутковості підприємства є зменшення суми витрат. Із даних аналізу видно, що собівартість реалізованої продукції складає майже 45% усіх витрат та відповідає запланованій. Зниження собівартості можливе лише за рахунок переходу на інноваційний шлях розвитку. За даними статистичної звітності підприємство протягом 2016-2018

років не здійснювало витрат на інновації. Це негативна характеристика, яка гальмує розвиток та знижує конкурентоспроможність. Собівартість реалізації підвищується тільки у складі збільшення обсягу виробництва та реалізації на 168,53 тис. грн. Збільшуються витрати на збут, що є наслідком впровадження та розробки маркетингового плану на 6,8 тис. грн. Одним з шляхів додаткового підвищення прибутковості діяльності підприємства є зниження дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги за рахунок реструктуризації боргів, введення попередньої оплати за своїх послуги.

На підставі отриманих прогнозованих показників звіту про фінансові результати розрахуємо основні показники, які формують уявлення про прибутковість діяльності, або рентабельність та ділову активність (таблиці 1, 2).

Табл.1 Зведена таблиця прогнозованих показників рентабельності

Показник	2018 р	2019 р (прогноз)	Зміни
Рентабельність сукупного капіталу	0,026	500 / 3820 = 0,131	0,105
Рентабельність власного капіталу	0,028	410 / 2600 = 0,158	0,13
Коефіцієнт прибутку на загальні активи	0,018	410 / 3820 = 0,107	0,089
Валова рентабельність реалізованої продукції	0,346	0,427	0,081
Операційна рентабельність реалізованої продукції	0,112	0,346	0,234
Чиста рентабельність реалізованої продукції	0,061	0,268	0,207
Валова рентабельність виробництва	0,529	0,746	0,217
Чиста рентабельність виробництва	0,093	0,468	0,375

Як можна побачити з отриманих розрахунків, показники рентабельності збільшуються. Найбільше збільшення за показниками операційна рентабельність реалізованої продукції на 23,4%, та чиста рентабельність виробництва 37,5%. Показники ділової активності також збільшуються.

Коефіцієнт оборотності активів збільшується на 0,093. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості збільшується на 1,7. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості збільшується на 1,426. Таким чином, зменшуються тривалості обороту даних показників відповідно на 72,89 днів та 172,5 днів.

Табл. 2 Зведена таблиця прогнозованих коефіцієнтів ділової активності

Показник	2018 р	2019 р (прогноз)	Зміни
Коефіцієнт оборотності активів	0,307	1530 / 3802 = 0,4	0,093
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,156	1530 / 400 = 3,825	1,669
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	167	94,11	-72,89
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,154	876,13 / 340 = 2,58	1,426
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	312	139,5	-172,5
Коефіцієнт оборотності запасів	7,96	876,13 / 80 = 10,95	2,99
Тривалість обороту запасів, дні	45	32,9	-12,1
Тривалість операційного циклу, дні	212	127,01	-84,99
Тривалість оборотності оборотного капіталу, дні	-100	-12,49	87,51

Загалом зменшуються тривалість операційного циклу на 84,99 днів та тривалість оборотності оборотного капіталу. Зміна величини прибутку підприємства може досягатися не тільки під впливом факторів виробничо-фінансової діяльності, але й за рахунок левериджу. Левериджем називають важіль впливу на зміну структури активів і пасивів з метою отримання приросту прибутку. Левериджем називають важіль впливу на зміну структури активів і пасивів з метою отримання приросту прибутку. Розрізняють три види

левериджу: виробничий, фінансовий і виробничо-фінансовий. Виробничий левериджу розглядають як потенційну можливість впливу на формування прибутку від реалізації продукції шляхом зміни обсягу продажу продукції, структури та собівартості. Тобто інструментом операційного левериджу є співвідношення постійних і змінних витрат і зміна обсягу реалізації за інших незмінних умов, що зумовлює зміну прибутку [57, 58].

Література:

1. Єршова Н.Ю. Формування та оцінка ресурсних можливостей підприємств машинобудування в рамках антикризового управління / Н. Ю. Єршова // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Економіка підприємства: теорія і практика. – К. : КНЕУ. – 2008. – Ч.І. – С. 202–209.

2. Скалюк Р.В. Концепції фінансового результату діяльності промислового підприємства: міжнародна практика та вітчизняні реалії / Р.В. Скалюк // Галицький економічний вісник. – 2010. – №3(28). – С.18-25.

3. Єршова Н.Ю. Методичний підхід до створення комплексної системи антикризового управління промисловим підприємством в сучасних умовах / Н.Ю. Єршова // Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2006. – № 13(1). – С. 113–116.

4. Кочетова О.І. Управління фінансовими результатами підприємств України / Кочетова О.І., Крамаренко І.С. // Тези доп. І Всеукр. наук.-теорет. інтернет-конф. студентів і аспірантів (грудень 2013р). Ужгород. 2013. УжНУ.

Джакелі Н. С., *здобувач вищої освіти,*
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: **Калініченко О. В.**, *к. е. н., доцент,*
Полтавська державна аграрна академія

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Відродження та розвиток малого підприємництва є обов'язковими умовами економічної та політичної стабілізації в країні. Мале підприємни-цтво , як форма прояву суспільних відносин, сприяє зростанню матеріального і духовного потенціалу суспільства, створює ґрунт для реалізації здібностей і талантів кожної людини, веде до національної єдності. Активна підтримка розвитку малих підприємств сприяє створенню нових робочих місць, росту валового внутрішнього продукту та національного доходу, формування середнього класу. Невід'ємною складовою державної політики сприяння розвитку малих підприємств в Україні, як і у країн з розвиненою економікою, є підтримки малих підприємницьких структур [1, с. 4].

Вагомою роль малих підприємств є у забезпеченні конкурентного середовища, гнучкості національної економіки, зайнятості та доходів населення. Державна політика знайшла свій вплив у здійсненні спеціальних заходів щодо підтримки розвитку малого підприємництва в Україні. Ці намагання та кроки впливу бувають різними: як позитивними, так і негативними.

На сучасному етапі становлення ринкових економічних відносин в Україні малі підприємства і надалі наштовхуються на суттєві перешкоди власного розвитку як на рівні державної політики, так і на рівні ринкового середовища [2, с. 310].

На тенденції розвитку малого підприємництва в Україні безпосередньо впливає негативна динаміка основних макроекономічних показників. Зокрема, спад ВВП призвів до зменшення внутрішніх фінансових ресурсів держави,

обігових коштів у суб'єктів підприємницької діяльності, зниження купівельної спроможності населення тощо.

До основних макроекономічних чинників, які впливають на розвиток малого підприємництва, слід віднести, передусім, обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку у зв'язку з браком вільних фінансових коштів підприємств, зниженням реальних доходів населення, недостатніми інвестиціями в галузі національної економіки, обмеженість доступних кредитів.

З огляду на проведене опитування та аналіз спеціалісти Міжнародної фінансової корпорації вважають, що ключовими проблемами на шляху подальшого розвитку та росту малого бізнесу в Україні є труднощі при виході на ринок для новостворюваних підприємств та надмірні регулятивні вимоги і податки для діючих підприємств [3, с. 267].

Сьогодні процес реєстрації є дуже трудомістким і потребує значних фінансових витрат для нових підприємств. Ліцензування вимагає адекватного визначення та переконливого обґрунтування. У майбутньому право давати ліцензії повинно бути уніфіковано та централізовано, на відміну від теперішньої ситуації.

Також, для нормального розвитку малого бізнесу необхідно зменшити масштаби монополізації великого бізнесу. Адже зараз в Україні великі підприємства просто витісняють малий бізнес. У підсумку виходить, що невелика кількість великих гравців просто поглинають ринки. У багатьох сферах спостерігається висока концентрація великих підприємств, а показники виходу на ринок нових підприємств залишаються низькими. У такій ситуації новим гравцям на ринку виробництва товарів і послуг важко зміцнити свої позиції.

Існують численні адміністративні перешкоди. Це потреба в отриманні дозволів та значна кількість перевірок, що призводять до втрати робочого часу та дочисленних матеріальних збитків. Жодна держава не може розвивати свою

економічну систему без становлення сфери приватного бізнесу, при цьому роль малого бізнесу тут є визначальною [4, с. 20].



Рис. 1. Причини гальмування розвитку малого підприємництва в Україні

Джерело: розроблено автором

Важливою є роль малого бізнесу у здійсненні прориву по ряду найважливіших напрямів науково-технічного прогресу, насамперед, у галузі електроніки, кібернетики та інформатики. Успіхи малого бізнесу пояснюю-ться низкою переваг перед великим на ринку інновацій: малі підприємства стоять ближче до кінцевого споживача; мають, в силу своїх малих розмірів можливість швидко перебудувати свою виробничу програму, максимально враховуючи нові потреби в спеціалізованих та індивідуальних послугах.

Сектор малого підприємництва є невід'ємною частиною соціально-економічної системи країни, оскільки забезпечує відносну стабільність ринкових відносин, завдяки своїй гнучкості демонструє оперативне реагування на постійно мінливі умови зовнішнього середовища. Малий бізнес відіграє важливу роль у збільшенні чисельності робочих місць і вирішенні проблем зайнятості населення, тим самим, пом'якшуючи негативні наслідки (структурне та фрикційне безробіття) науково-технічного прогресу та коливань на ринку праці [5, с. 21].

Отже, уряду країни й надалі потрібно покращувати ситуацію у цій сфері, зокрема шляхом створення ефективного механізму взаємодії між державними органами влади та суб'єктами підприємницької діяльності. Це надасть

можливість істотно вплинути на процеси структурної перебудови в економічній системі країни, зробити вагомий внесок у зростання загального обсягу роздрібного товарообороту, створити сприятливі умови для розвитку конкуренції і ліквідації монополій в підприємницькій діяльності, забезпечити сильні та дієві мотиваційні механізми, які б сприяли інноваційним процесам та високоефективній праці в малому підприємництві [6, с. 276].

Література:

1. Варналій З. С. Малий бізнес України: проблеми становлення та перспективи розвитку / З. С. Варналій − 2013. − С. 4-6

2. Воротіна Л.І. Малий бізнес та підприємництво : [навч. посібник] / Л.І Воротіна – Європейський університет, 2014. – с. 310 .

3. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємництва: діагностика, стратегія, ефективність / В.Г. Герасимчук В − Вища школа, 2011. – с. 267-270.

4. Червона О.Ю. Державне регулювання розвитку малого підприємництва в умовах ринкової трансформації економіки України / О.Ю. Червона ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка − Л., 2015. − С. 20-23.

5. Кампо Г. М. Управління розвитком малого бізнесу регіону / Г.М. Кампо − Ужгородський національний університет. — Ужгород, 2012. – С. 21-23.

6. Ляшенко В. І. Економіко-правова підтримка суб’єктів малого підприємства / В.І Ляшенко − 2014. – С. 276-280.

Борданова Л.С., *к.е.н.,*
старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки
КПІ ім. Ігоря Сікорського
Мельничук В.Е*., аспірант*
кафедри теоретичної та прикладної економіки
КПІ ім. І. Сікорського

ОСОБЛИВОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У ВЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Економіка знань — це тип економіки, що створює, накопичує, обробляє, зберігає та розповсюджує знання для розвитку, раціонального розміщення та ефективного використання науково-технічного потенціалу. Результатами її праці також є наукова і високотехнологічна продукція, висококваліфіковані послуги, освіта. Знання перестають уособлювати самостійний об’єкт економічного управління. Та такий тип економіки потребує дійсно великого обсягу знань. Впродовж останніх 20 років на економічному ринку було аналітично знайдено закономірності розвитку та сформовано концепцію економіки знань. Згідно досліджень, цей період характеризувався зростанням впливу науки і новітніх технологій на соціально-економічну сферу життя країн. Добре виражений розвиток технологій інформаційної революції, що визначила революційний вплив інформаційних технологій на всі сфери життя суспільства в останній чверті минулого сторіччя, але не менш істотними були також досягнення в галузях біотехнології, медицини, транспорту, космонавтики, авіації, зв’язку тощо.

Говорячи про сучасні тенденції у конкурентоспроможності національних економік держав в умовах глобалізації з'явилося новий вимір: акцент робиться на переході глобальної економіки до нової якості - «економіки знань». Головним фактором формування і розвитку економіки знань є креативний, інноваційний людський капітал. Людський капітал складається з набутих

знань, навичок, здібностей, мотивації і енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися протягом певного періоду часу. Освіта є провідною галуззю виробництва людського капіталу, фундаментом майбутнього благополуччя людини і всього суспільства. Освітня сфера в розвинутих країнах давно перетворилася на провідний чинник економічного зростання.

Найбільший відсоток молодих людей з вищою освітою спостерігається в Канаді, Кореї, Російській Федерації та Японії. У більшості країн найбільш привабливими для студентів вищих навчальних закладів є соціальні науки, бізнес і право. Даний тренд демонструє контекст сучасного суспільства, в якому різко скорочується потреба у фізичній праці і зростає потреба в комунікативних і аналітичних навичок. Відповідно, суспільству потрібно більш освічена і кваліфікована робоча сила.

Чим вище рівень освіти, тим нижче ризик безробіття. Високий рівень молодіжного безробіття - не тільки наслідок соціальних і економічних подій, а й результат деградації вітчизняної вищої освіти. Зі збільшенням пенсійного віку ринок праці всього світу зіткнувся з ситуацією, коли робочі місця займають досвідчені фахівці, "досиджувати" в компаніях до пенсії. Це відбивається на рівні безробіття, і в першу чергу саме на молодих фахівцях: їм не залишається місць в компаніях.

У даний час інвестиції в знання (освіта, науково-дослідні розробки) ростуть швидше, ніж інвестиції в основний капітал. Знання стають визначальним фактором у розвитку інноваційного потенціалу економіки, що сприяє розвитку високотехнологічних виробництв, заснованих на інтелектуальному праці. Інвестиції в людський капітал розглядаються як вкладення з високим ступенем віддачі для національної економіки, що забезпечують підвищення її конкурентоспроможності. Все це говорить про перехід від економіки, заснованої на використанні природних ресурсів, до економіки, заснованої на знаннях.

Індикатором для оцінки запасів національного людського капіталу може служити такий показ ательє як індекс людського розвитку (ІЛР), який використовують для загального порівняння рівня життя різних країн і регіонів.

У п'ятірку найбільш благополучних країн з дуже високим рівнем людського розвитку увійшли також Австралія (0,938), США (0,937), Нідерланди (0,921) і Німеччина (0,920). Україна займає 84 місце (з 188) в цьому рейтингу зі значенням ІЛР 0.743 і входить в групу країн з високим рівнем людського розвитку.

У сучасних економічних умовах зростає усвідомлення і того факту, що ринок освітніх послуг, який стає справжнім міжнародним і характеризується все зростаючою конкуренцією, може забезпечити країні, досягла успіху в надання якісних освітніх послуг, істотні доходи від їх експорту.

Таким чином, сталий розвиток національної економіки безпосередньо залежить від формування, поширення та ефективного використання знань, що, в свою чергу, неможливо без активного розвитку людського капіталу та підвищення його адаптаційних можливостей до мінливих соціально-економічних умов.

Література:

1. Глухов В. В., Коробко С. Б., Маринина Т. В. *Экономика знаний*. СПб., 2003.

2. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton, N. J.: *Princeton University Press*, 1962.

3. Вереникин А.О. Человеческий капитал: концептуальные основания и особенности проявления. США—Канада: *экономика, политика, культура*.- 2005.-№3.-

4. Список країн за ІЛР. *Вікіпедія: веб- сайт.* URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Список_країн_за_ІЛР

Синюра-Ростун Н.Р., *к.е.н.,*
науковий співробітник відділу просторового розвитку,
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім.. М.І. Долішнього НАН України»

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У МІСТАХ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Підвищення рівня економічного розвитку, рівня життя населення міст, подолання безробіття потребує розширення мережі та ефективності функціонування малого підприємництва. На жаль, в останні роки спостерігається негативна динаміка у розвитку підприємницького сектору Західного регіону України.

У Західному регіоні, як і в Україні загалом, в останнє десятиліття спостерігаються активні процеси концентрації, що спричиняють значні диспропорції у розвитку територій. Як бачимо з рис. 1 основна кількість малих підприємств зосереджена у містах обласних центрах, на які також припадає основна частка обсягу реалізованої малими підприємствами продукції, що вказує на значну концентрацію економічних ресурсів у великих містах. Іншою проблемою стає низька ефективність функціонування малих підприємств. Як бачимо з рис. 1., такі міста обласного значення Львівської області як Трускавець та Моршин за кількістю підприємств досягають рівня обласних центрів, однак за часткою реалізованої продукції посідають аутсайдерські місця в Західному регіоні, що вказує на низьку ефективність ведення бізнесу та (або) високий рівень тінізації діяльності. Аналогічна ситуація у Закарпатській області, де міста Хуст та Берегове за кількістю підприємств наближаються до міста Ужгорода, однак частка міст за обсягами реалізованої продукції не досягає і 10%.

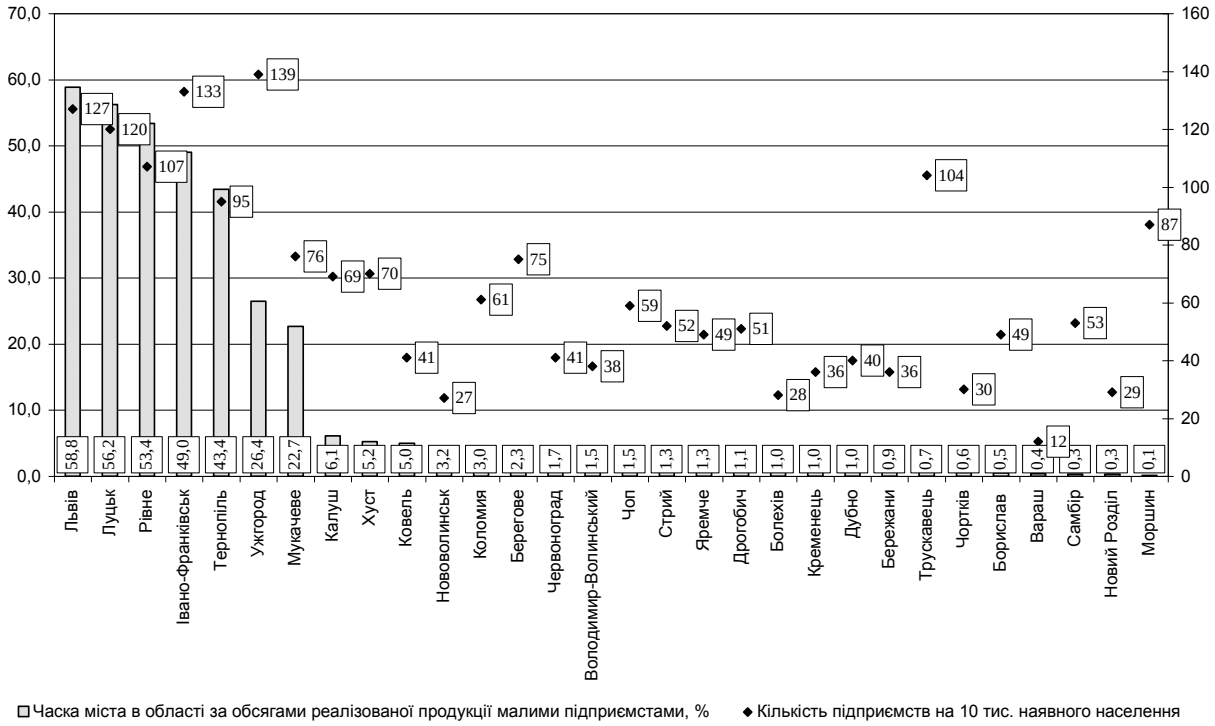


Рис. 1. Концентрація економічної активності міст у сфері малого бізнесу у 2017 р.*

*Складено та розраховано автором за даними: www.ukrstat.gov.ua.

Позитивні тенденції у розвитку малого підприємництва у 2012-2017 рр. найбільш помітні у темпах росту обсягу реалізованої продукції (рис. 2). Зростання більш ніж у тричі обсягу реалізованої продукції відбулося у містах Хуст, Берегове, Новий Розділ, Яремче, Мукачеве, Стрий., що частково зумовлено зростанням темпів інфляції за цей період. Серед усіх міст Західного регіону зменшення обсягів реалізованої продукції спостерігалося у м. Дубно, в той же час місто посіло лідерські позиції за темпами росту капітальних інвестицій, що супроводжується інтенсивним пошуком та залученням зовнішніх інвестицій, зокрема через створення прозорого інвестиційного середовища та промоцію міста (інвестиційний веб сайт [1]). Зростання темпів росту капітальних інвестицій у м. Вараш зумовлено вкладеннями у технічне переоснащення та реконструкцію РАЕС [2].

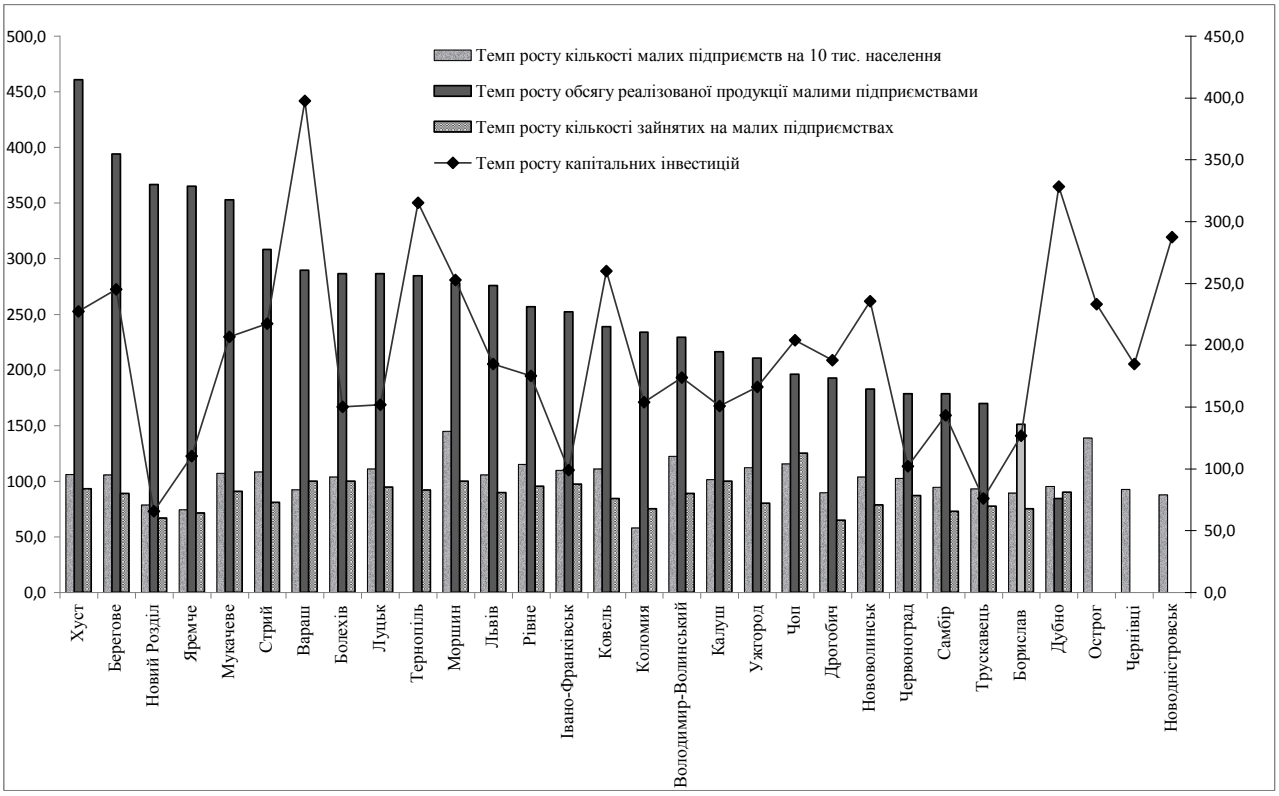


Рис. 2. Темпи розвитку малого підприємництва у містах Західного регіону України у 2012-2017 рр.*

*Складено та розраховано автором за даними: www.ukrstat.gov.ua.

Як бачимо з рис. 2, розвиток малого підприємництва у містах Західного регіону супроводжується негативними аспектами, зокрема зменшенням як кількості малих підприємств так і зайнятих на них; низькою ефективністю функціонування, відтак зростання темпів обсягу реалізованої продукції відбувалося, здебільшого, за рахунок інфляційних процесів тощо.

Негативні процеси у розвитку малого бізнесу спричинені низкою проблем, серед яких: низький попит (75% підприємців у Чернівецькій області повідомили про цю проблему, в інших областях та Україні загалом − 50%); політична нестабільність (51% підприємців Львівської області та 36% Чернівецької області); високі ставки податків у Тернопільській (38%) та Львівській областях (35%)); негативний вплив інфляції найгостріше відчувають у Тернопільській та Чернівецькій областях – 75% підприємців [3, с. 31-32].

На рівні міста Львова було проведено дослідження розвитку малого підприємництва (Проект «Trends of small business: Lviv region») з метою

з’ясування основних тенденцій його розвитку та проблем, з якими стикається підприємництво [4]. Основними проблемами, що супроводжують розвиток виробничого сектору стали: брак оборотних коштів, недостатній доступ до інформації про програми підтримки бізнесу, відсутність сприятливої державної політики підтримки бізнесу, застаріла матеріально-технічна база, низький рівень автоматизації процесів та недостатній рівень управлінських компетенцій керівників підприємств. Серед основних проблем у сфері послуг виокремлено: стагнація, низька купівельна спроможність населення, потреба автоматизації процесів та підвищення компетенцій керівників, дефіцит оборотних коштів тощо.

Як бачимо, для того щоб мале підприємництво стало базою для економічного розвитку регіону необхідна комплексна підтримка на усіх рівнях управління: від ефективної загальнодержавної політики підтримки малого підприємництва, до регіональної політики – з метою деконцентрації та стимулювання розвитку депресивних територій, органів місцевого самоврядування – формування прозорого регуляторного середовища, до локальних освітніх програм для малого бізнесу (формування бізнес-моделі, розвиток управлінських компетенцій, маркетингу, автоматизації та впровадження інновацій тощо).

Література:

1. Дубно. URL: http://inwestukraine.org.ua/ua/.
2. Капітальні інвестиції РАЕС у 2018 році склали більше трьох мільярдів гривень. URL: https://www.rnpp.rv.ua/kapitalni-investicziyi-raes-u-2018-roczi-sklali-bilshe-trox-milyardiv-griven.html.
3. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2016 рік. Львівська область. URL: https://www.slideshare.net/IER_Kyiv/2016-78668620.
4. У Львові презентували результати дослідження розвитку підприємництва міста. URL: https://vgolos.com.ua/news/u-lvovi-prezentuvaly-rezultaty-doslidzhennya-rozvytku-pidpryyemnytstva-mista_284640.html.

Овчиннікова В. О., *д.е.н,*
професор кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом
Торопова В. І., *аспірант*
кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом
Український державний університет залізничного транспорту

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Цифрова трансформація світової економіки обумовлена стійкими технологічними змінами, які включають в себе досягнення в області аналітики, штучного інтелекту, хмарних обчислень, мобільних пристроїв. Однак питання стосується не лиш передачі, зберігання, обробки інформації, а виникнення принципово нового економічного укладу, де істотно видозмінюється вся система соціальних, економічних та інституційних відносин між різними економічними суб'єктами, що включаються в цифрове середовище. Причому у суб'єктів господарювання залучених до обігу цифровізації змінюється не лише взаємини, суттєвій трансформації піддається система їх інтересів і потреб. Все це повною мірою стосується і підприємств залізничного транспорту, які повинні працювати на «випередження», адже підприємства, які в найближчому майбутньому випадуть з процесу цифрової трансформації, опиняться на периферії вітчизняного та світового ринку перевезень.

Цифрові трансформації в процесі розвитку залізничного транспорту в світі все більше і більше набирають обертів. Вже не одна залізниця успішно впроваджує «цифру» та отримує позитиві результати від цього. Так італійська залізниця «Trenitalia» економить 100 мільйонів євро в рік, використовуючи в своїй діяльності інтелектуальну аналітику [1], а IoT – для управління ремонтами будівель [2]. Нідерландська компанія «ProRail» за допомогою дронів оглядає залізничні колії.

Вже не є дивиною інтеграція системи відеоспостереження з системою розпізнавання осіб. Дана технологія наразі застосовується на залізницях світу (Японія, Китай, Сінгапур та ін.), метрополітені і великих аеропортах. Можливості використання системи розпізнавання осіб на залізничних вокзалах колосальні - вона дозволяє запобігати правопорушенням і злочинам, шукати зниклих без вісті, своєчасно виявляти сторонніх на окреслених територіях і т. ін.

Ще одним високотехнологічним здобутком, що базується на цифрових технологіях, є мобільний додаток для пасажирів, завдяки якому пасажир здійснює поїздку в електропотязі, при цьому система, що побудована на базі геотаргетингу фіксує місце його посадки і виходу та автоматично розраховує вартість поїздки. Для здійснення оплати досить скористатись мобільним пристроєм. У поїздах далекого сполучення пасажиру набагато зручніше користуватися сервісами перевізника - купити сендвіч з кавою, не чекаючи стюарда з візком, або замовити фільм з відеотеки для перегляду.

Яскравим прикладом цифровізації є повсякчасне використання Big Data, адже застосування інструментів аналізу великих даних, дозволить суб'єктам економічної діяльності приймати більш ефективні управлінські рішення, вибудовувати максимально персоналізовану комунікацію з клієнтами, формуючи актуальні пропозиції.

Інвестиції в цифрові технології на залізниці підвищать безпеку перевезень, поліпшать логістику, скоротять витрати на техобслуговування і ремонт, оптимізують розклад руху. Проте дані проекти вимагають великих витрат, але ці інвестиції виправдані і за кілька років, як правило окупаються. АТ «Укрзалізниця» поки що відстає за рівнем цифровізації в цілому від залізниць світу, які запустили процеси переходу до цифрових технологій раніше.

Рівень проникнення і використання цифрових інновацій зростає швидко і в найближчі роки, скоріше за все, залишиться таким же. Йдеться вже про те, щоб вітчизняні транспортні засоби стали автономними і поєднаними в єдину

систему, це сприятиме появі «розумних залізниць», які дозволять підвищити ефективність перевезень і знизити енергоспоживання.

Отже значення цифровізації та інновацій має істотний інвестиційний потенціал, представляє інтерес як додаткове джерело доходів в першу чергу саме для вітчизняних залізниць.

Як нову модель ведення бізнесу необхідно виділити цифрові платформи, які визначили успіх багатьох найбільших конкурентоспроможних компаній, а також впливають і на інші економічні та соціальні сфери: від охорони здоров'я й освіти до енергетики і державного управління. Перспективним напрямок автоматизації та оптимізації бізнес-процесів підприємств залізничного транспорту є створення «цифрового двійника процесу надання транспортно-логістичних послуг». Реалізація такого підходу передбачає цифровізацію процесу надання транспортно-логістичних послуг, тобто створення віртуального двійника підрозділів з урахуванням рухомого складу, що використовується, його розташування, врахування особливостей операцій і т.ін. Активне використання інтернет-технологій визначає нові можливості для вивчення переваг споживачів і просування транспортно-логістичних послуг.

Таким чином, перевагами цифровізації діяльності підприємств також є автоматизація внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів, застосування нових методів залучення клієнтів, скорочення часу прийняття рішень і підвищення ступеня їх адекватності, що сприяє зниженню виробничих ризиків і зростання ефективності господарювання і реалізації транспортно-логістичних послуг.

Поряд з перспективами та перевагами повсюдного застосування цифрових технологій в експлуатаційній діяльності залізничного транспорту необхідно виділити і ряд проблем і загроз. В першу чергу це пов’язано з тим, що співвідношення між природним інтелектом співробітників і зростаючої експансією штучного інтелекту не завжди сприяє збереженню та збільшенню першого і адекватній оцінці меж застосування другого. Саме тому виникає потреба у формуванні нового типу професійних компетенцій у сфері цифровізації транспорту, які пов'язані з вміннями і навичками створення

відповідних концептуальних моделей, максимально ефективно використовувати як існуючі цифрові платформи, так і забезпечувати формування нових.

В узагальненому вигляді відсутність компетентних кадрів на залізничному транспорті України, які орієнтуються на цифрове перетворення транспортного бізнесу, як правило, обмеженість строків трансформації і консерватизм, перерозподіл капіталу - це ті основні першочергові проблеми, які стоять перед сучасними підприємствами залізничного транспорту, орієнтованих на загальну цифровізацію галузі. Інформатизація підвищила в цінність «цифрового» знання. Збільшується кількість працівників, яким потрібні знання не тільки в їх професійній галузі, але й в суміжних галузях. Зазначене висуває на перший план концепцію мобільної освіти (mobile education), тільки постійне вдосконалення компетенцій (в тому числі цифрових і професійних) працівників залізничного транспорту дозволить при всіх можливостях, які забезпечує цифровізація, нейтралізувати головну проблему - диференціацію доходів.

Узагальнюючи все вищезазначене потрібно мати на увазі, що з точки зору розвитку підприємств залізничного транспорту цифровізація має досить багато позитивних моментів. У той же час недоліки і загрози не можна недооцінювати. Саме баланс позитивних і негативних явищ цифровізації зможе стати основою сталого розвитку підприємств залізничного транспорту.

В якості першочергових напрямків діяльності підприємств залізничного транспорту, що стануть базисом для економічного зростання за рахунок використання цифрових технологій слід вважати:

1. Розвиток клієнтського сервісу на основі використання цифрових комунікаційних каналів (інструменти аналітики, скорінг, варіативність, адаптивність, прогноз) для залучення і утримання клієнтів, формування позитивного іміджу.

2. Зміцнення партнерських відносин на базі цифрових платформ – застосування техніки нестандартних рішень в транспортному бізнесі, проведення прикладних досліджень і пошук нових бізнес-рішень на основі

колаборації. Розгляд партнерських відносин як основи масштабування транспортного бізнесу.

3. Побудова прогнозів на основі Big Data – пошук і тестування нових напрямків розвитку транспортного бізнесу за рахунок збагачення даних і впровадження інноваційних технологій, моделювання поведінки споживачів і процесів,

4. Реалізація кадрових стратегій, які полягають в постійному підвищенні кваліфікації працівників щодо формування компетенцій під потреби цифрового залізничного транспорту.

Література:

1. What you don't know about FS Italiane. [Електронний ресурс] URL: https://www.trenitalia.com/en.html. (Accessed: 18.10.2019).

2. Использовании технологий интернета вещей в организации железнодорожных перевозок. [Електронний ресурс] URL: https://dspace.spbu.ru/bitstream/11701/13497/1/VKR_Vlasova_Natalya_Evgenevna.pdf (дата обращения: 24.10.2019).

Боднарук О.В., *к.е.н.,*

Доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування,

ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЙ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У період системної кризи, коли так важливо розробити ефективну антикризову стратегію, велика увага належить маркетинговим дослідженням, як засобу діагностики ринкових можливостей і позицій організації, її сильних і слабих сторін, а також дослідження можливостей і загроз з боку ринку. У період кризи для пожвавлення обороту на підприємстві потрібно більше ресурсів спрямовувати на маркетингову діяльність.

У сучасній економіці антикризова стратегія відіграє визначну роль в забезпеченні довгострокового функціонування і ефективної діяльності підприємства в конкурентному середовищі. Антикризова стратегія є засобом управління змінами і спрямована на пошук альтернативних рішень щодо виходу підприємства з кризового стану[1]. За нинішніх умов фінансово-економічної кризи можливість досягнення цих цілей гарантується наявністю на підприємстві системи маркетингового управління та рівнем узгодженості в цій системі певних маркетингових стратегій антикризового управління. Частка маркетингової стратегії в загальній стратегії підприємства становить близько 80% [2].

Найбільш поширене і загальне визначення маркетингової стратегії було сформульовано А.В. Куденко, яка зазначає, що «це широкомасштабна програма досягнення найголовніших маркетингових цілей фірми. Розробка маркетингової стратегії припускає визначення цільового сегмента ринку, розробку адекватного йому комплексу маркетингу, визначення тимчасових періодів до основних заходів і рішення питань фінансування [3].

Сьогодні серед науковців, які досліджують роль маркетингу в антикризовому управлінні підприємством, не існує спільної думки щодо визначення категорії «антикризовий маркетинг». Не рідко зустрічаються випадки, коли антикризовий маркетинг ототожнюють з комунікаційними компаніями в умовах кризи (наприклад, вірусний чи партизанський маркетинг, або реклама під гаслами «антикризова пропозиція»). Спектр маркетингових інструментів в умовах кризи не тільки не звужується, а навпаки розширюється, оскільки кризові явища носять не тільки руйнівний характер, а ще мають властивість сприяти оновленню системи.

Методологічною базою впровадження маркетингової стратегії антикризового управління є такі підходи:

1) системний – розгляд процесів антикризового управління як систем, тобто поєднання в одне ціле елементів, необхідних для досягнення певної мети;

2) комплексний – єдність організаційних, економічних, соціальних, правових, психологічних, та інших аспектів менеджменту;

3) оптимізаційний – потребує спочатку кількісного визначення параметрів маркетингового антикризового управління, а потім розробку математичних моделей оптимізації.

При виборі маркетингової стратегії істотну допомогу може надати виділення ознак та класифікація стратегій до відповідно вказаних ознак. Маркетингові стратегії антикризового управління класифікують за стадією антикризового управління та залежно від характеру впливу кризи на діяльність підприємства (табл.1).

Таблиця 1

Маркетингові стратегії антикризового управління

Етапи управління	Види маркетингових стратегій
1. Передкризове управління	Стратегії, які запобігають кризовим ситуаціям («позиційний захист», «фланговий захист», «мобільний захист»)
2. Кризове управління	Стратегії, які згладжують дію кризових явищ, активізують вихід з кризи («стратегії відступу», стратегії диверсифікації, мало бюджетні стратегії за комплексом маркетингу).
3. Післякризове управління	Стратегії, спрямовані на ліквідацію наслідків кризи, пошук нових ринкових можливостей (стратегія розвитку ринку; стратегія розвитку товару; стратегія глибокого проникнення на ринок).

Антикризові маркетингові стратегії також класифікують за наступними ознаками: [4]

- залежно від характеру впливу кризи на діяльність підприємства: стратегії «скорочення» (наприклад, стратегія «замороження»), стратегії «захоплення ринку» (стратегії диверсифікації, стратегія «регіональної експансії»).

- залежно від виду диференціації та критерію малобюджетності: сервісна, іміджеві тощо.

- залежно від елементів маркетинг-міксу (наприклад, стратегія розвитку товару, товарно-інноваційна стратегія, стратегія прямої інтеграції, стратегія

виходу з ринку, стратегія гнучких цін, стратегія договірних цін, стратегія проштовхування).

- залежно від прогнозу ситуації на ринку і можливостей самого підприємства вибирається тип антикризової маркетингової стратегії: стратегія повернення підприємства на ринок, стратегія розвитку ринку, стратегія розроблення товару, стратегії диверсифікації).

- залежно від ринкової кон'юктури (стратегії, що залежать від стану попиту (стратегія конверсійного маркетингу, стратегія стимулюючого маркетингу, стратегія ремаркетингу)

- залежно від конкурентної позиції на ринку (стратегія великих підприємств – глибоке проникнення, зняття вершків; стратегія середніх підприємств - інтенсивний маркетинг, маркетинг інновацій; стратегія малих підприємств - бенчмаркінг, інтеграція тощо).

Маркетингова стратегія полягає у довгостроковому узгодженні можливостей підприємства з ситуацією на ринку, тобто в узгодженні внутрішнього і зовнішнього середовища його діяльності.

Інструментами реалізації маркетингових заходів на цьому рівні управління виступають [5]:

- вдосконалення організаційної структури підприємства;
- проникнення на нові товарні ринки;
- розробка і введення на ринок нового товару;
- згортання ділової активності і відхід з ринків, де стало неможливе отримання стійкого прибутку;
- проникнення на нові ринки за допомогою створення спільних підприємств;
- використання маркетингових інновацій.

В ринковій економіці саме маркетингові інновації являють собою метод конкуренції , так як інновація веде до зниження собівартості, цін і зростання прибутку, до створення нових потреб, до припливу грошей, до підвищення іміджу виробника нових продуктів, у тому числі і зовнішніх. Тому

маркетингова інновація як процес або як продукт може стати однією з головних статей доходу підприємства, оказуючи істотний вплив на збільшення прибутку в період системної кризи. Для сучасних фірм ефект від впровадження маркетингової інновації при застосуванні маркетингових антикризових стратегій може виражатися в якісно нових змінах, підвищенні ефективності функціонування інфраструктури, управлінні стійким функціонуванням і розвитком підприємства та процесами формування, позиціонування та споживання виробничих послуг, підвищенням іміджу і конкурентоздатності фірми.

На зміну традиційному маркетингу при впровадженні маркетингових антикризових стратегій сьогодні приходить маркетинг, заснований на інноваційних принципах і підходах, головні з яких відображені в таблиці 2.

Таблиця 2

Новітні напрями туристичного маркетингу

Мобільний маркетинг	Використання мобільної реклами за допомогою Інтернету
Блог-маркетинг	Ефективна форма безкоштовної реклами, яка робить більш доступними такі складні інструменти маркетингу, як дослідження ринку й тестування нових продуктів, допомагає компаніям рости, правильно реагувати на негативні події
Партизанський маркетинг	Використовує всі види комерційних інформаційних технологій (форуми, чати й блоги), відрізняється він від звичайного, головним чином, таким: щоб продати свій товар або послуги, необхідно використовувати прості креативні методи, які не потребують значних витрат на рекламу.
Вірусний маркетинг	Стратегія, при якій товар, послуга або їх реклама так впливають на людину, що вона «заражається» ідеєю поширення певного контенту й сама стає активним ретранслятором
Брендинг	Діяльність фірми по створенню й управлінню торговельними марками з різним спектром послуг і цін

Таким чином, для реалізації ринково орієнтованих пріоритетів розвитку та досягнення стратегічних цілей необхідним є використання механізму антикризового управління на засадах маркетингових антикризових стратегій, який дозволить за невеликих фінансових витрат досягти значних результатів за рахунок управлінських організаційних інновацій.

Література:

1. Александров Г.А. Антикризисное управление: теорія, практика, інфраструктура/ Г.А. Александров. - М.: БЕК, 2007. - 544с.

2. Ковалева С. Маркетинговые затраты и маркетинговые инвестиции/ С.Ковалева // Человек и труд.- 2010.- №4.- С.59-60.

3. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми: монографія/ Н.В. Куденко.- К.: КНЕУ, 2002. – 245с.

4. Біловодська О.А. Механізм маркетингового антикризового управління підприємством/ О.А. Біловодська, Ю.М. Мельник// Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - №6, т.4. – С.105-108.

5. Морохова В.О. Маркетинговий менеджмент: навч.посіб./ В.О. Морохова, І.Ф. Лорві – Луцьк.: Бізнес, 2010. - 384с.

Миколайчук І.П., *к.е.н.,*
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет
Салогуб В.П., *студентка*
Київський національний торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ РЕКРУТИНГУ

В динамічних умовах функціонування соціально-економічних систем все більшої актуальності набуває проблема підбору персоналу на підприємство кваліфікованих кадрів у зв’язку зі зростанням їх дефіциту на ринку праці та

неспроможністю традиційних методів рекрутингу адекватно і точно оцінити не лише професійні навички кандидата, а й його особистість.

Традиційні методи підбору кадрів, до яких належать в першу чергу інтерв'ювання, анкетування, тестування, що використовуються для окремих категорій посад, часто втрачають свою значимість, оскільки не дають швидкого і точного результату, не зважаючи на потребу.

Зважаючи на це метою даного дослідження є аналіз нетрадиційних методів підбору персоналу в організації, що дають змогу рекрутерам більш точно і влучно відбирати майбутніх співробітників, що позитивно вплине на конкурентні позиції підприємства на ринку та створення його іміджу – внаслідок більш ефективної роботи працівників у команді.

Розглядаючи сутність рекрутменту як сучасної технології підбору персоналу, доцільно відзначити головні проблеми, що впливають на його розвиток: некомпетентність рекрутерів, відсутність законодавчого регулювання даної сфери управління персоналом та обґрунтованої методики ціноутворення в рекрутингових підприємствах.

Аналіз численних інформаційних джерел даної проблематики показав, що проблема підбору персоналу розглядається у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких В. Бакуменко, В. Данилюк, І.Жиляєва К. Наумік, В. Лозниця, В. Петюх, А. Рейценштейн, М. Сагайдак та інші. Питання наймання та пошуку персоналу розглядаються в роботах таких зарубіжних дослідників, як: Р.Беннетт, Х.Грехем, Г.Десслер, Е.Марр, П.Капеллі та багато інших. Проте у вітчизняній економічній літературі не приділено достатньо уваги розкриттю методів рекрутменту, що не постійно використовуються підприємствами у своїй діяльності.

По суті рекрутинг є процесом пошуку, відбору, оцінювання, залучення й створення резерву кандидатів з метою комплектування штату організації для досягнення її цілей [1]. За визначенням М. Сагайдак, рекрутинг (рекрутмент) – це комплекс організаційних заходів, що проводяться агентством в інтересах компанії, яка зробила замовлення на заміщення вакантної посади, і який

спрямований на створення та надання замовнику списку відібраних, у відповідності до його вимог, кандидатів на дану посаду з метою прийому їх на роботу; професійні послуги з пошуку, оцінки й відбору якісного персоналу, що відповідає запитам і вимогам компанії-роботодавця [2].

У великих організаціях передбачена постійна посада рекрутера або HR-менеджера, до безпосередніх обов'язків якого входить набір персоналу. Він проводить співбесіду з кандидатами, при необхідності пропонує їм пройти тести або іспити, а потім за результатами перевірки та на підставі наданих документів (диплома, грамот, рекомендацій) відбирає кращого фахівця.

Процес рекрутингу містить декілька етапів (рис.1).

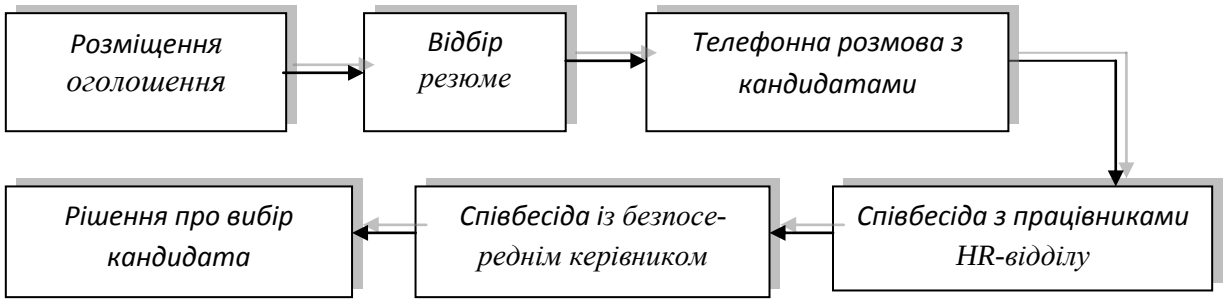


Рис.1. Головні етапи рекрутингу в організації

**Складено авторами за [2]*

Один із ключових елементів підбору персоналу є відбір кандидата, який найбільше за своїми якостями відповідає вакантній посаді, вимогам організації та колективу. Щоб максимально розкрити для сутність кандидата, дуже важливо не помилитися із вибором методів оцінки. В такій ситуації буде найбільш доречно використовувати інноваційні методи рекрутингу та відбору персоналу. Звичайно, не можна повністю відкидати традиційні методи відбору персоналу (співбесіди, резюме, анкетування, центри оцінки, тестування), тому що вони певною мірою розкривають кандидата з професійної сторони, дають змогу рекрутеру оцінити кваліфікацію та навички майбутнього робітника. Проте на сучасному етапі організації часто шукають не просто працівника, який механічно буде виконувати свою роботу, а скоріше «персоналіті» – людину, яка буде повністю слідувати місії та цілям компанії, близька по духу, з певним набором особистісних якостей.

Досліджуючи нетрадиційні методи відбору персоналу, можна сказати, що їх перелік навряд чи колись буде вичерпним, оскільки щороку вигадуються все нові й нові способи відбору персоналу, а також віднаходяться нові методики перевірки кандидатів на відповідність обраній посаді (рис. 2) [3].



Рис.2. Найбільш поширених нетрадиційних методів відбору кандидатів на вакантні посади

Джерело: [3]

1. Фізіогномика – вчення, за яким можна встановити певні особливості характеру людини, спостерігаючи за її рисами обличчя. Вона використовується як допоміжний метод, адже для цього потрібно мати досвід і відповідні знання. На основі даних такого спостереження робиться висновок про тип особистості людини, а також визначається наявність творчого мислення та здатностей до аналітики.

2. Соціоніка – концепція, за якою всіх людей поділити на 16 соціотипів, кожному з яких відповідає характер сприйняття, перероблення та видачі інформації. Хоча цей метод є не досить достовірним, проте дослідження показують, що колективи, підібрані відповідно до соціотипів, виявилися більш результативними при менших ресурсних затратах.

3. Графологія – широко розповсюджений за кордоном метод підбору персоналу. Кандидата просять написати фразу на папері і потім вивчають натиск, нахил літер, наявність певних елементів тощо. З його допомогою також можна визначити особливості характеру кандидата. Наприклад, сильний натиск звичайно притаманний для людей, впевнених в собі, енергійних, здатних до

високої продуктивності праці; крупний почерк свідчить про те, що людина відкрита, легко знаходить спільну мову в колективі тощо.

4. Brainteaser-інтерв'ю зазвичай використовують представництва в Україні зарубіжних компаній у тих сферах, де необхідно проявляти кмітливість, харизму та винахідливість, здатність аналітично мислити. Кандидату пропонують вирішити завдання на логіку, або менеджер ставить питання, що не стосується теми розмови. У цих умовах кандидат повинен бети оригінальним та незвичайним, що є причиною вважати, що він може нестандартно мислити та виходити за межі звичного пошуку відповіді на питання. Такі люди можуть запропонувати інновацію для розвитку компанії. Наприклад, рекрутери з американської компанії Spirit Airlines задають кандидатам у бортпровідники таке питання: «як би ви описали жовтий колір сліпій людині?».

5. Шокове інтерв’ю нині широко використовується найчастіше у великих компаніях або на посади, які потребують стресостійкості. Нерідко це посади, пов’язані з роботою з людьми чи з великим потоком вхідних та вихідних даних. За такого виду відбору персоналу завданням HR-менеджера чи рекрутера є створення стресових умов для претендента та уміння аналізувати реакцію та поведінку кандидата у стресовій ситуації. Тут можна використовувати всі методи: роботодавець може значно запізнитися на співбесіду, може зневажливо ставитися до заслуг кандидата, може задавати непристойні питання. Проте після проходження такого інтерв’ю роботодавцям рекомендується зізнатися про цілі такого «катування», адже мало хто захоче працювати в компанії, у якій директор задає непристойні запитання. За допомогою стрес-інтерв’ю інтерв’юер може оцінити, наскільки людина стресостійка і конфліктна по своїй природі [3; 4].

Наведені методи слід використовувати в комплексі з традиційними методами рекрутингу, що дозволить виявити якнайбільше hard та soft skills.

Отже, ми вважаємо, що в сучасних умовах вище описані методи є необхідністю, адже дозволяють роботодавцю повністю і комплексно оцінити і зрозуміти особистість працівника, його внутрішні мотиви, що в свою чергу

дозволить сформувати «правильний» колектив, адже за допомогою таких методів ми можемо підібрати таких людей, які зможуть бути максимально ефективними у співпраці один з одним.

Література:

1. Миколайчук І.П. Рекрутмент в системі управління персоналом підприємства / І.П.Миколайчук, А.С.Куценко // Науково-практичний журнал «Регіональна економіка та управління». – 2016. - №5 (12). – с. 58-61.

2. Сагайдак М. П. Рекрутмент у забезпеченні внутрішнього маркетингу. - Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №9(147). – 135 с.

3. Євтушенко В. А. Інноваційні методи відбору персоналу в сучасних умовах / В.А.Євтушенко, М.М.Кудінова, К.О.Лазарєва // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – № 8. – С. 158-164.

4. Ізюмцева Н.А. Інноваційні методи пошуку персоналу / Н.А.Ізюмцева // Економіка та право. – 2017. – № 3. – С. 118-123.

Лесюк А. С., *здобувач*
ступеня доктора філософії
зі спеціальності 051 «Економіка»,
Полтавська державна аграрна академія

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних економічних умовах ліквідність та платоспроможність сільськогосподарських підприємств є одним з найважливіших показників, які характеризують фінансову стійкість сільськогосподарських підприємств.

На сучасному етапі розвитку науки не сформувалось загальновизнаного підходу до визначення сутності ліквідності та платоспроможності. Часто їх ототожнюють або підміняють, розглядають як взаємопов’язані але специфічні

за змістом поняття не вказавши на об’єктивні відмінності, або недостатньо їх обґрунтувавши. Платоспроможність визначають як ширше поняття ніж ліквідність, а ліквідність визначають як більш містке поняття [2, с. 309.]

Під ліквідністю сільськогосподарського підприємства слід розуміти його здатність розрахуватись за свої поточні зобов’язання перед контрагентами і державою шляхом перетворення активів у грошові кошти [3, с. 31].

Абсолютна ліквідність означає здатність активів перетворюватися в грошові кошти. Рівень ліквідності активів формується тривалістю періоду, необхідного для перетворення у грошові кошти.

Чим вищий ступінь виконання поточних зобов’язань перед контрагентами і державою, тим вищий рівень ліквідності сільськогосподарського підприємства.

Під платоспроможністю сільськогосподарського підприємства слід розуміти його здатність своєчасно (у визначений термін) та в повному обсязі розрахуватись наявними платіжними засобами за свої боргові зобов’язання [3, с. 31].

Слід розрізняти поточну та довгострокову платоспроможність.

Під довгостроковій платоспроможністю сільськогосподарського підприємства слід розуміти його здатність своєчасно та в повному обсязі розрахуватись за своїми довгостроковими борговими зобов’язаннями.

Здатність сільськогосподарського підприємства своєчасно та в повному обсязі розрахуватись за своїми короткостроковими зобов’язаннями – поточна платоспроможність.

Основні відмінності між ліквідністю підприємства та його платоспроможністю полягають у наступному: ліквідність підприємства визначається розміром та складом поточних активів, а платоспроможність наявністю поточних активів у певній (грошовій, високоліквідній) формі. Ліквідність підприємства припускає співвідношення всіх поточних активів та їх груп з поточними зобов’язаннями, а платоспроможність – високоліквідних активів із найбільш терміновими зобов’язаннями. Платоспроможність більш

динамічна, ніж ліквідність. Платоспроможність характеризує поточний стан підприємства, а ліквідність не тільки поточний, але й перспективний. Ліквідність підприємства визначається рухом фінансових потоків, а платоспроможність – рухом грошових потоків [1, с. 13 – 14].

Зовнішні та внутрішні чинники впливають на збільшення або зменшення ліквідності та платоспроможності сільськогосподарського підприємства (рис. 1).

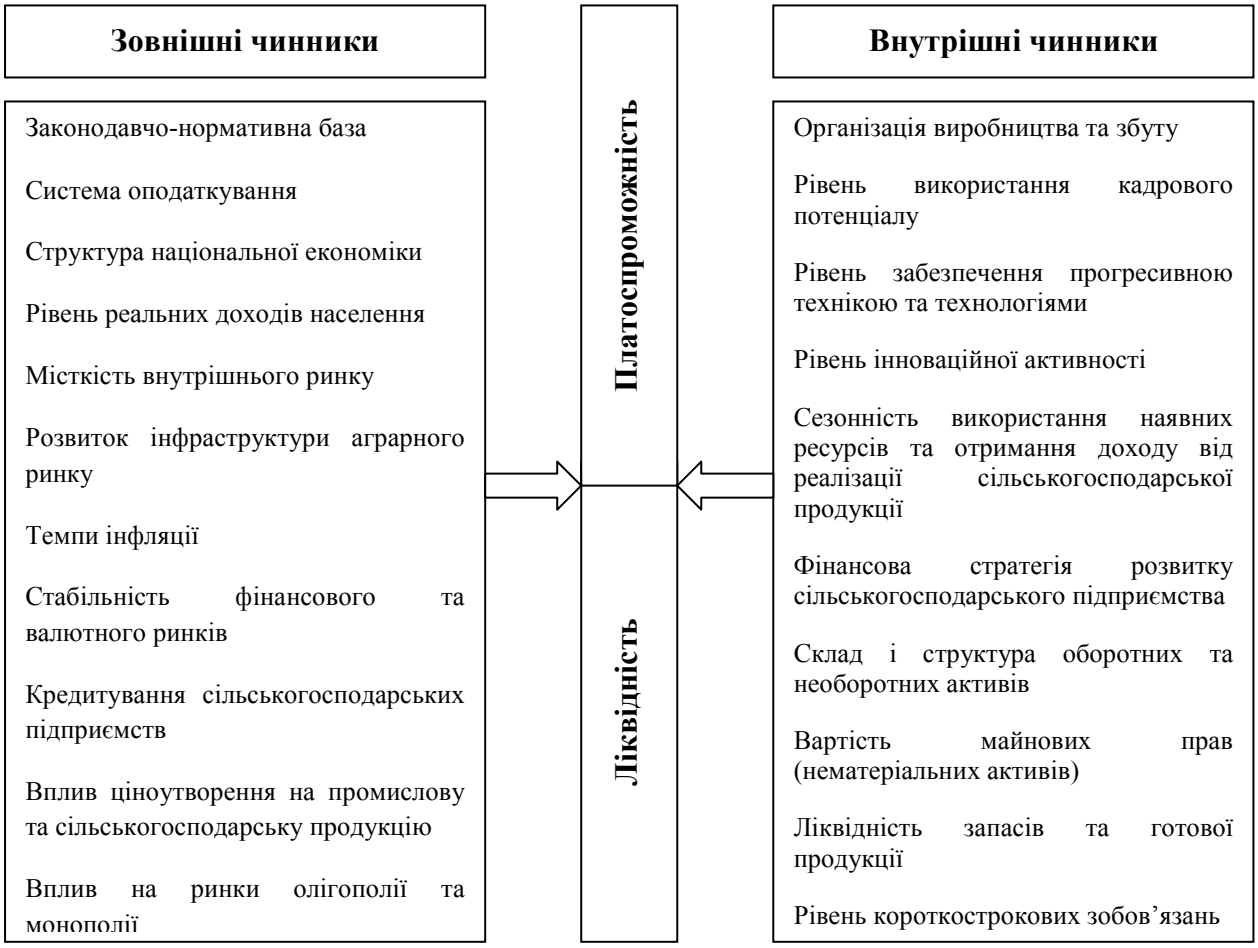


Рис. 1. Зовнішні та внутрішні чинники впливу на ліквідність та платоспроможність сільськогосподарського підприємства

Отже, ліквідність та платоспроможність є складовими щодо оцінки фінансової стійкості та визначення загроз банкрутства сільськогосподарського підприємства.

Література:

1. Власова Н. О., Пічугіна Т. С., Смірнова П. В. Оцінка ліквідності та

платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі: монографія; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. Харків: ХДУХТ, 2010. 222 с.

2. Кулик А. В. Проблеми організації та методики аналізу ліквідності і платоспроможності підприємств. *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем Збірник наукових праць МННЦ ІтіС*. 2009. С. 300 – 332.

3. Лесюк А. С. Оцінка відносних показників ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств України. *Концепції економічного розвитку країни: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування*. Тернопіль, 2016. С. 31 – 33.

Чабанюк О. М., к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Львівського торговельно-економічного університету
Низкогуз І. І., *магістр,*
спеціальності 071"Облік і оподаткування"
Львівського торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТОВАРІВ

Особливості побудови бухгалтерського обліку товарних операцій в системі споживчої кооперації розглянемо за етапами, а саме в розрізі первинного, вторинного та третинного спостереження за фактами господарського життя. Бухгалтерський облік як упорядкована система формування інформації про діяльність кооперативного торговельного підприємства ґрунтується на застосуванні методу документування. Цей метод передбачає суцільне та безперервне документування всіх господарських операцій, які відбуваються у діяльності підприємств, установ і організацій.

Первинні документи в торговельних підприємствах системі споживчої кооперації складають на бланках типових та спеціалізованих форм,

затверджених в установленому порядку, враховуючи галузеві особливості. Первинними документами, які застосовують підприємства торгівлі, є рахунок-фактура; довіреність; рахунок; накладна; акт про встановлення розбіжностей в кількості при прийманні продукції (товару); акт про приймання товару по якості; акт на зважування тари; акт на псування, бій, лом та знищення товарів (матеріалів); акт про нестачу продукції (товару); накладна на внутрішнє переміщення; опис-акт уцінки товарів і продукції, що залежалися та надлишкових товарно-матеріальних цінностей.

Всі первинні документи, якими оформлені господарські операції, матеріально відповідальні особи додають до звітів та подають у бухгалтерію для перевірки, обробки та затвердження.

Споживчі товариства, споживспілки, їх підприємства забезпечують оформлення та облік господарських операцій, пов'язаних з наявністю та рухом товарно-матеріальних цінностей, на підставі складених зведених документів (звітів) матеріально відповідальними особами: Звіт про рух товарів і тари на складі; Товарно-грошовий звіт; Звіт про рух товарів і тари у заготівлях; Звіт про рух товарів і тари в експедиції; Звіт про рух готової продукції (напівфабрикатів) на складі; Звіт про рух матеріалів на складі; Звіт про рух запасів на складі тощо.

Крім документування, яке повинно бути проведене в момент здійснення кожної господарської операції або, якщо це неможливо, безпосередньо після її завершення, хронологічне та систематичне спостереження за фактами господарського життя відбувається ще й за допомогою проведення інвентаризацій.

Створення нового механізму господарювання та реформування кооперативної власності викликали суттєві зміни в методах контролю за її збереженням, а тому у 2010 році було розроблено та затверджено нове Положення про особливості інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків у споживчих товариствах, споживспілках, їх підприємствах

(об’єднаннях), інших суб’єктах господарювання Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки).

Це Положення регламентує строки, загальний порядок та порядок проведення інвентаризації виробничих запасів, готової продукції, товарів та тари; витрат майбутніх періодів та резервів майбутніх витрат і платежів; грошових коштів, цінних паперів, бланків, документів суворого обліку; малоцінних та швидкозношуваних предметів; довгострокових і поточних біологічних активів; незавершеного виробництва і напівфабрикатів власного виробництва; основних засобів, інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів; незавершеного капітального будівництва і незавершеного ремонту; грошових коштів, товарів і матеріалів, які знаходяться в дорозі, товарів відвантажених і товарно-матеріальних цінностей на відповідальному зберіганні; розрахунків; сільськогосподарських продуктів і сировини; торговельних місць на ринку. Окремо виписані особливості проведення інвентаризації в об’єктах роздрібної торгівлі типу “Маркет”, в яких облік руху товарів, готівки, тари автоматизований [3].

Вторинне спостереження за фактами товарних операцій господарської діяльності у системі споживчої кооперації, а саме узагальнення та систематизацію в регістрах аналітичного та синтетичного обліку даних з первинних та зведених документів, здійснюють шляхом подвійного запису господарських операцій на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку.

Література:

1. Бухгалтерський облік : [навч. посібник] / П. Куцик, О. М. Чабанюк, Ф. Макарук. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. – 364 с.

2. Куцик П. О. Звітність підприємств : [навч. посіб.] / П. О. Куцик, О. А. Полянська. – Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2015. – 138 с.

3. Положення про особливості інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків у споживчих товариствах, споживспілках, їх підприємствах (об’єднаннях), інших суб’єктах господарювання Центральної

спілки споживчих товариств України (Укоопспілки): затверджена постановою третіх зборів Ради Укоопспілки двадцятого скликання 10.11.2010 р.

4. 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.

5. Чабанюк О. М. Облік та оподаткування товарів: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О. М. Чабанюк, О. А. Полянська, Г. О. Кальніна // Економіка та суспільство. – 2017. – № 12. – Режим доступу до журналу : http: // economy andsociety.in.ua

Мойсак Р.О., *студент*
Київський національний торговельно-економічний університет
Миколайчук І.П., *к.е.н.,*
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У HR-МЕНЕДЖМЕНТІ

Трансформаційні процеси в бізнесі потребує нових HR-підходів і нового бізнес-мислення. Для управління процесами змін HR-менеджери повинні більш активно використовувати нові аналітичні інструменти для побудови планів на майбутнє, оцінювання впливу і наслідків рішень, оптимізації продуктивності праці, підготовки до різних сценаріїв і управління талантами – у відповідності до корпоративних стратегій. Аналітичний підхід, заснований на доказах, не тільки призведе до кращих HR-результатів, але й буде сприяти більшій підтримці top-менеджерами, які повинні володіти мистецтвом розв’язання бізнес-кейсів для ефективного прийняття рішень. Практичні підходи до управління людськими ресурсами зарубіжних і вітчизняних компаній сьогодні швидко змінюються – завдяки впровадженню та застосуванню різних

інноваційних кадрових технологій. Їх інноваційність може носити загальний регіональний характер або стосуватися виключно даної компанії, що усвідомила необхідність та почала впроваджувати провідні практики управління людськими ресурсами.

Протягом тривалого періоду часу різноманітні тенденції розвитку процесів управління персоналом та виокремлення різних концепцій вивчають численні вітчизняні та зарубіжні дослідники. Аспекти управління людськими ресурсами, нові системи, підходи, інструменти та технології вивчали такі науковці як : В. Данюк, Н. Горбаль, А. Грицина, М. Демічева, А. Краусерт, Є. Кудрявцева, О. Мельник, В. Савченко, С. Цимбалюк та інші. Нагальність і велика практична значущість вивчення, систематизації та поширення у діяльності підприємств сучасних інноваційних підходів до управління персоналом викликає необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

На думку HR-фахівців найбільшими викликами сьогодення у напрямі формування їх компетенцій із застосування цифрових HR-технологій є трудова міграція робочої сили, що становила понад 53% у 2018 році, швидкість змін та діджиталізація – 44%, залучення талантів – 39%. Кожен четвертий респондент зазначає суттєвий вплив технологій на структуру робочих місць та посад, а також вміння команд працювати у мультикультурному середовищі. Для кожного п’ятого респондента викликом часу є питання мотивації працівників різних вікових груп. Гострим питанням для 36% HR-фахівців є застаріле ними сприйняття HR-функцій, а 31% респондентів відзначають брак залученості CEO до HR-процесів [4].

Цифрові технології у HR-середовищі значно знижують трудомісткість виконуваних операцій, прискорюючи процес підбору персоналу та невпинно підвищуючи продуктивність праці персоналу. За результатами проведеного аналізу найбільш поширеними різновидами сучасних цифрових HR-технологій є наступні:

1. *Використання хмарних сервісів у HR-середовищі*. Протягом 2017- 2018 років відбувся суттєвий розвиток використання технології Інтернет речей, а

також хмарних сховищ та додатків. Все більше організацій ставлять акценти на «хмарні технології» у сфері HR-менеджменту. Хмарний сервіс автоматично оновлює програмне забезпечення у напрямі поліпшенння захисту даних, доступу працівників до додатків будь-де і будь-коли. Діджиталізація у HR-сфері передбачає навчання, відбір кандидатів, мотивацію, тімбілдинг, організацію здорового робочого простору та ін. В результаті її застосування знижується рівень стресу в робочому просторі, однак формується потреба у використанні смартфонів, діджітальних платформ для спілкування, обміну інформацією [1].

2. *Розробка мобільних додатків*. Паперові та експертні опитування відокремлені від програмного HRM-забезпечення. За допомогою мобільного HR-додатка «BambooHR» HR-менеджери мають більше свободи і можливостей негайно коригувати результати. Отримуючи сотні або тисячі щоденних відповідей, аналітичний модуль має вирішальне значення для автоматизованого аналізу та виведення статистичних даних, які можуть бути перетворені в спеціалізовані графіки та діаграми. Наприклад, інтеграція з програмним забезпеченням, аналогічним філософії «кайдзен», дозволяє працівникам не просто пасивно відповідати на питання, а проявляти ініціативу та пропонувати способи, за допомогою яких компанія може щось поліпшити. Інтранет на основі Share Point допомагає співробітникам відстежувати хід реалізації поліпшень. Мобільний додаток для отримання зворотного зв'язку створює динамічну і достовірну картину задоволеності співробітників виконуваною роботою та приносить користь HR-департаментам у його поточній діяльності. Вживаючи заходи щодо усунення незручностей і не дозволяючи фрустрації поширитися за межі компанії, HR-фахівці можуть показати співробітникам, що їх думка таким чином враховується, успішно залучаючи нові таланти [2].

3. AI (штучний інтелект). Віртуальні помічники (інтелектуальні боти) – можуть брати на себе такі речі, як відповіді на найбільш поширені та часті питання, які ставлять працівники. У великих організаціях це є чинником суттєвої економії часу, оскільки менше часу, витраченого на подібні неминучі

справи, залишає більше місця для важливих частин роботи. Наприклад, це може бути наймання потрібних людей та формування відчуття щастя у зайнятих в компанії працівників. Таким чином штучний інтелект (AI) використовується в HR-сфері, оскільки технологічні розробки в галузі машинного навчання та аналітики відбуваються настільки швидко, що майже неможливо передбачити, що відбудеться у найближчий період часу [1].

У багатьох випадках штучний інтелект (AI) здатен замінити людей в повторюваних завданнях, а інтелектуальна аналітика замінює певні рівні управління та впливає на результати прийняття рішень. Відтак керівники компаній повинні забезпечити ідентифікацію персоналу та визначити для них найкращий спосіб зайнятості [1].

4. *Віддалена робота HR-фахівців.* Відео-інтерв'ю швидко стають невід'ємною частиною мобільного підбору персоналу, забезпечуючи компанії великою чисельністю цінних кадрів. Рекрутери все частіше використовують у роботі такі Месенджери як Telegram, Viber, WhatsApp, Messenger Facebook та інші. Завдяки неим вони тримають постійний зворотній зв'язок з потенційними майбутніми співробітниками. Це суттєво економить час HR-фахівця з рекрутингу та дозволяє постійно бути на зв'язку з кандидатом. Внутрішнє HR-середовище буде зменшуватися, а аутсорсинг – зростати. Промисловий аналітик Брайан Соммер, засновник TechVentive, заявляє, що перехід до менших за відділів кадрів буде викликаний новими технологіями та збільшенням участі працівників у процесах управління персоналом: «значна кількість підприємств намагатимуться отримати більше можливостей завдяки кращим технологіям та самообслуговуванню». Директор компанії Human Capital Consulting в HR TriNet Елізабет Брашеарс, Баррі Холл та Стів Коко з Buck Consultants вважають, що вплив адміністрації буде зникати – внаслідок посилення регулювання та глобалізації робочої сили. Експерти в Buck Consultants зазначають, що сервісні компанії використовуючи моделі «вигоди-в-коробці», пропонуючи організаціям більш економічно ефективні комплексні програми охорони здоров'я та добробуту, зростання добробуту та виходу на

пенсію працівників. Разом з тим, внутрішня функція HR-департаментів залишиться [3].

5. HR-функції стають все більше подібними на маркетинг. Зокрема, аналітик Б.Соммер вважає, що наймання працівників буде подібним до маркетингу. Експерти компанії Buck Consultants стверджують, що HR-менеджмент має на меті розвивати внутрішній маркетинг, включаючи координацію соціального маркетингу та власність бренду, тобто купівлю «талантів у бренд – компанії» [4].

Проведене дослідження засвідчило, що HR-менеджмент у сучасних умовах цифровізації економіки є трудомістким технологічним процесом і напрями змін у процесі пошуку та системи управлінських рішень нікому не відомі.

Сьогодні велику роль у роботі з персоналом відіграють соціальні мережі (LinkedIn, Facebook і Google). Одночасно у HR-сфері із появою систем управління людськими ресурсами (HRIS) підвищується швидкість збору та обробки інформації, частота і швидкість прийняття рішень, вимоги до компетенцій HR-менеджерів, а також з’являються нові спеціальності на ринку – аналітик «великих даних», візуалізатор, оператор статистичних даних тощо.

Як висновок доцільно відзначити, що у напрямі розвитку професійного HR-менеджменту будь-яка система управління людськими ресурсами (HRIS) потребує налаштування базових і допоміжних процесів, створення більш досконалих процесів, віднаходження та налаштовування інструментів та рішень для майбутнього бізнесу щодо описання та програмування основних робочих процесів. При цьому технологічна ера переводить HR-технології в цифровий формат і автоматизує більшість HR-функцій (побудова хмарних HR-платформ з мобільними додатками (Human Resource Information System (HRIS)), що потребує постійного розвитку компетенцій персоналу.

Література:

1. AI in HR: What’s all the fuss about? URL: https://www.digitalhrtech.com/ai-in-hr-whats-all-the-fuss-about/

2. Tech Trends for 2018. URL: https://www.digitalhrtech.com/digital-hr-trends-hr-tech-trends-2018/

3. Майбутнє HR-менеджменту: тенденції, ризики, мотивація. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/5.pdf

4. Як змінюється роль HR-лідера: виклики часу, нові компетенції, нові ролі та лідерство. URL: https://kiev.hh.ua/article/22773

Стефанишин О. Б., *к.е.н.,*
доц. кафедри економіки та підприємництва
Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
Насонова Н. О., *студентка*
Магістратури Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аграрне підприємство у процесі своєї господарської діяльності потребує залучення кредитних вкладень у значних обсягах. Адже, агропромисловий комплекс вважається кредитомісткою галуззю.

Необхідність отримання кредиту виникає практично у кожного підприємства, особливо це стосується підприємств сільського господарства, якому притаманні: сезонність, залежність від природокліматичних умов та стихійних сил природи, розрив між вкладанням коштів і їх поверненням після реалізації продукції, висока капіталомісткість та порівняно мала фондовіддача.

Кредитне забезпечення сільського господарства – це економічні взаємини банківських і небанківських фінансово-кредитних інституцій та держави, які спрямовані на забезпечення суб’єктів сільського господарства кредитними ресурсами з урахуванням специфіки аграрного виробництва.

До основних ознак кредитування сільського господарства належать такі: неперервність процесу відтворення, які не можуть бути зупинені та потребують

вкладення кредитних коштів у повному обсязі і в чітко обумовлений період часу, підвищену ризикованість кредитного портфеля, пов'язану із залежністю сільського господарства від природних явищ та погодних умов, низький рівень прибутковості галузі, використання застарілих технологій та високий рівень їх зносу, що потребує залучення кредитних ресурсів у значних обсягах.

Специфічні особливості розвитку у сільському господарстві мають значний вплив на рівень ризикованості кредитної операції банку, що вимагає від банківської установи формування додаткових резервів під можливі втрати за цими операціями.

Завдання, яке постає перед банком, – розробка кредитної політики з урахуванням інтересів кожного суб'єкта кредитного договору.

Аналізуючи бізнес-проект та оцінюючи фінансовий стан підприємств сільського господарства, фахівці кредитної служби установи банку вивчають фактори, котрі мають значний вплив на клас позичальника та здатність його своєчасно виконати зобов'язання за договором угоди. Такі фактори потребують поділу на групи:

– агропромислові показники діяльності сільськогосподарського підприємства-позичальника;

– показники фінансового стану;

– кредитна історія сільськогосподарського підприємства-позичальника;

– критерії об'єктивних факторів діяльності підприємства-позичальника;

– додаткові фактори діяльності сільськогосподарського підприємства-позичальника.

Банкам доцільно оцінювати додатково позичальників – сільськогосподарських товаровиробників за критеріями:

– наявність у позичальника додаткових джерел доходів. Менш ризикованим для банківських установ є кредитування підприємств, що мають диверсифіковану діяльність, тобто кредитування багатогалузевих підприємств та тих підприємств, які мають відповідно незалежні джерела надходжень грошових коштів.

За таким критерієм позичальника за результатами аналізу класифікують на: підприємство з диверсифікованою діяльністю, підприємство з відносно незалежними джерелами діяльності, підприємство, що не має вагомих додаткових джерел доходів.

– наявність та забезпеченість позичальника сільськогосподарською технікою, сприяє підвищенню рівня виробництва та мінімізації втрат у період весняно/осінньо-польових та збирання врожаю. На рентабельність виробництва негативно впливає відсутність власної чи отриманої у лізинг техніки. За таким критерієм позичальника за результатами аналізу класифікують на: підприємство, котре забезпечене власною технікою або технікою взятою у лізинг; підприємство, яке має потребу в залученні техніки у процес виробництва.

– забезпеченість позичальника необхідними площами для зберігання виробленої продукції. Для забезпечення власних потреб господарств у насіннєвому матеріалі та кормах, а також для підвищення рентабельності сільськогосподарського виробництва, важливо мати власні складські приміщення для зберігання продукції (елеватори, зерносховища, зерносушки). За результатами здійснюваного аналізу за цим фактором позичальники поділяються на: сільськогосподарські підприємства, котрі зберігають продукцію рослинництва чи тваринництва на елеваторах; підприємства, котрі забезпечені складськими приміщеннями високої якості; підприємства, котрі зберігають продукцію у неякісних власних складських приміщеннях.

– сезонність виробництва. Як рослинництву, так і тваринництву притаманні сезонність виробництва, в результаті чого виникає необхідність своєчасного проведення агротехнічних робіт. На врожайність сільськогосподарських культур, а також на розмір доходів, отриманих від реалізації продукції, негативно впливає несвоєчасність виконання агротехнічних заходів. Враховуючи кліматичні особливості регіону та типи грунтів, установа банку для контролю цього показника складає графіки проведення сільськогосподарських робіт для кожної культури. Складаючи

графіки, банківські установи мають враховувати потребу в обігових коштах для своєчасного проведення комплексу сільськогосподарських робіт.

– дотримання технологій проведення агротехнічних заходів. Надання кредитів тим сільськогосподарським підприємствам, які характеризуються низьким рівнем розвитку технологій, є одним із найбільш ризикованих для банку. Фахівці кредитної служби в процесі кредитування з метою мінімізації впливу негативних факторів повинні здійснювати контроль за станом посівів та дотриманням позичальником усіх передбачуваних заходів агротехнології, що здійснюється методом перевірки первинних документів позичальників (перевірка здійснюється за журналами агрономів). До такого виду робіт необхідне залучення фахівців-агрономів за договорами підряду. За критеріями дотримання агротехнологій підприємствами-позичальниками їх класифікують на такі групи: підприємства з високим ступенем технологій; підприємства з середнім ступенем розвитку технологій; підприємства з низьким ступенем розвитку технологій.

– природні фактори та врожайність сільськогосподарських культур (продуктивність тварин). На стан врожайності сільськогосподарських культур та продуктивність тварин суттєво впливають фактори природи. До повної або часткової втрати врожаю та сільськогосподарських тварин можуть призвести несприятливі погодні умови (бурі, град, заморозки, зливи та інше). З огляду на це необхідно при розрахунках проводити аналіз окупності бізнес-проектів, а саме проводити: аналіз врожайності сільськогосподарських культур за досліджувані останні п’ять років з обов’язковим визначенням класу, сортності готової продукції; тенденції щодо зростання або зниження врожайності. Необхідно проводити аналіз продуктивності тварин, а саме: розраховувати середньодобовий рівень приросту ваги на одну тварину, середньодобові надої молока на одну корову, тенденції щодо зростання або зниження продуктивності стада та інше.

– наявність у позичальника замкнених циклів виробництва та переробки сільськогосподарської продукції. Отримати позичальнику додаткові доходи від

діяльності, що не пов’язана з вирощуванням продукції сільського господарства, безпосередньо дозволяє наявність у клієнта власних борошномельних комплексів, пекарень, консервних цехів, мінімолокозаводів. Диверсифікація сільського господарства приводить до зниження ризиків, підвищує рентабельність виробництва.

У ході дослідження з’ясовано, що діяльність сільськогосподарського підприємства має певні особливості, як сезонність, природно-кліматичні фактори, врожайність, дотримання спеціальних технологій, тому кредитування сільського господарства теж має свої особливості. До них належать: неперервність процесу відтворення, які не можуть бути зупинені та потребують вкладення кредитних коштів у повному обсязі і в чітко обумовлений період часу, підвищену ризикованість кредитного портфеля, пов’язану із залежністю сільського господарства від природних явищ та погодних умов, низький рівень прибутковості галузі, використання застарілих технологій та високий рівень їх зносу, що потребує залучення кредитних ресурсів у значних обсягах.

Література:

1. Ващик М. С. Ефективність кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств : моногр. / М. С. Ващик, Г. В. Черевко. – Львів, 2009. – 186 с.

2. Гула А. С. Оцінка кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств / А. С. Гула // Управління розвитком. – 2015. – № 4. – С. 55-61. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2015_4_10

3. Дутченко О. Проблеми використання методик оцінки кредитоспроможності позичальника з урахуванням галузевих особливостей / О. Дутченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dspace.academy.sumy.ua/handle/123456789/ 1432.

Магас Н.В., *к.е.н., доцент,*
завідувач кафедри економіки та підприємництва
Львівського інституту ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток підприємства пов'язаний з невизначеністю, яка в свою чергу викликана через обмежені знання і недосконалим баченням майбутнього розвитку підприємства. Зростання конкуренції, розвиток цифрових технологій, висока продуктивність інтелектуального потенціалу вимагає від підприємства, для збереження своєї частки ринку і завоювання позиції лідера серед конкурентів, постійний розвиток. Впровадження у свою діяльність новітніх методів управління, вимагає мати ефективні фінансові механізми протидії ризикам і загрозам, які виникають в процесі функціонування підприємства.

Яким же повинен бути ефективний, дієвий фінансовий механізм розвитку підприємства в умовах системних ризиків та загроз, який би забезпечив вирішення критичних проблем? Проблеми створення ефективних фінансових механізмів управління підприємством розглядаються в наукових працях багатьох вчених як вітчизняних так і іноземних, а саме: І. Балабанова, Р. Брейлі, А. Грачова, І.. Бланка, А. Поддєрьогіна, А. Поддєрьогіна тощо.

Поддєрьогін А.М. розглядає фінансовий механізм підприємства як систему управління фінансами, призначену для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати його діяльності. При цьому оптимальна взаємодія фінансових відносин досягається використанням усіх фінансових категорій (виручка, прибуток, амортизація, оборотні кошти, кредит, бюджет, податки), нормативів, різного роду стимулів, пільг, санкцій та інших фінансових важелів [1].

Фінансовий механізм — система дії фінансових важелів, які виражаються

в плануванні, організації, стимулюванні використання фінансових ресурсів. Фінансовий механізм включає фінансові методи, фінансові важелі, нормативне, законодавче, інформаційне забезпечення, на думку І. Балабанова [2].

Одні вчені, наголошують на тому, що фінансовий механізм управління підприємством являє собою сукупність механізмів направлених на організацію, формування, розподіл, використання фінансових ресурсів, а також комплекс методів та інструментів забезпечення ефективного управління підприємством. Інші розглядають фінансовий механізм як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан та розвиток підприємства.

Загалом за результатами вивчення профільної економічної літератури, є підстави стверджувати, що фінансовий механізм є комплексним і системним явищем, що передбачає застосування у чітко визначених пропорціях сукупності методів, інструментів та заходів з метою ефективного розвитку підприємства.

Поняття механізму стосується й ідентифікації його цільових орієнтирів, принципів, об’єктної спрямованості, суб’єктів реалізації, часових рамок, тощо. При цьому особливостями фінансового механізму є застосування більшою мірою фінансових інструментів та заходів, що спрямовані на посилення економічних характеристик конкурентоспроможності підприємства.

Фінансовий механізм підприємства включає в себе такі завдання:

1. Розроблення фінансової стратегії розвитку підприємства.
2. Формування та ефективна реалізація інтелектуально-кадрового потенціалу.
3. Ефективне використання матеріально-технічного забезпечення.
4. Формування ефективних інформаційних систем.
5. Аналіз всіх сфер діяльності підприємства
6. Участь у фінансово-інвестиційних програмах.
7. Налагодження маркетингової діяльності.
8. Налагодження якісної логістичної системи.
9. Адаптація соціальної складової до сучасних умов ринку.

Правильно організований фінансовий механізм базується на виконанні

основних його функцій (рис. 1).

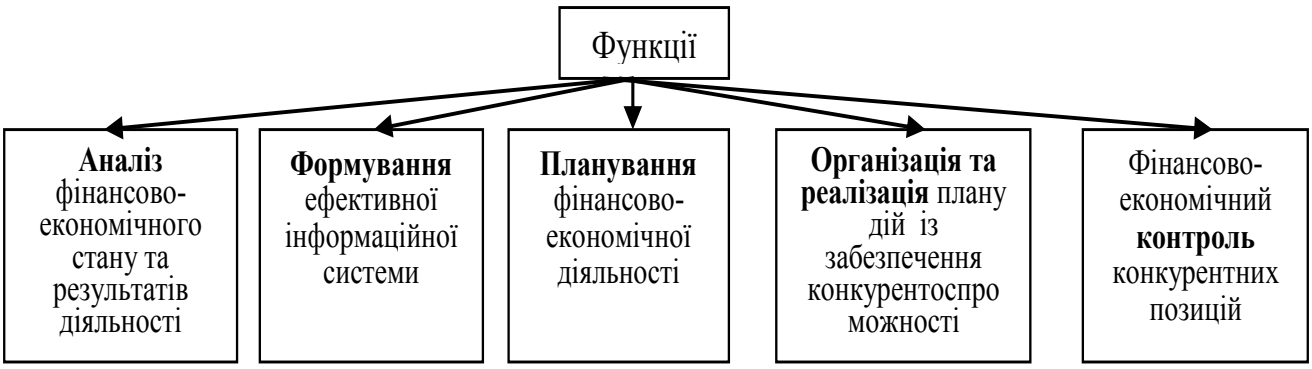


Рис. 1. Функції фінансового механізму розвитку підприємства

Основна мета фінансового механізму забезпечити безперервний розвиток підприємства шляхом реалізації фінансових методів, інструментів, засобів.

Виконання завдань і функцій фінансового механізму забезпечить підприємству ряд переваг, а саме:

- можливість планувати свою інвестиційну привабливість;
- маневреність у прийнятті інвестиційних рішень;
- постійний контроль за конкурентною позицією підприємства у своєму сегменті ринку;
- мати ефективний план дій у кризових ситуаціях.

Отже, ефективний механізм розвитку підприємства повинен включати інструменти, які забезпечать оперативне прийняття управлінських рішень в кризових ситуаціях, а також ефективні методи вирішення проблем, які виникають у процесі функціонування підприємства.

Література:

1. Фінанси підприємств: Підручник / Ред. Поддєрьогін А. М.; КНЕУ. — К.: КНЕУ, 2004. —546 с.

2. Балабанов А. И. Финансы: учеб. пособие / А. И. Балабанов, И. Т. Балабанов. — СПб.:Питер, 2002. — 188 с.

Чабанюк О. М., к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Львівського торговельно-економічного університету
Сивулько Т. В., *магістр,*
спеціальності 071"Облік і оподаткування"
Львівського торговельно-економічного університету

ФОРМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Важливими, складовими організації заробітної плати на підприємстві є її форми і системи, які забезпечують зв'язок між оплатою праці та її результатами. Форми і системи оплати праці встановлюються підприємствами та організаціями самостійно у колективному договорі з дотриманням вимог і гарантій, передбачених законодавством. Форми і системи оплати праці – це перелік певних понять і правил, за допомогою яких установлюється залежність оплати праці від фактичних результатів (витрат) праці. Вимірники витрат праці – кількість виготовленої продукції або кількість відпрацьованого часу, термін виконання робіт.

Форми заробітної плати мають відповідати таким вимогам:

- найповніше враховувати результати праці;

- створювати належних передумов для постійного зростання ефективності та результатів праці;

- сприяти підвищенню мотивації працівників у постійному виявленні і використанні резервів підвищення продуктивності праці.

Можна виділити дві основні форми оплати праці:

- погодинна – це оплата праці за відпрацьований час (тобто кількість праці визначається відпрацьованим часом)

- відрядна – це оплата праці за кількість виготовленої продукції, виконаних робіт чи наданих послуг (тобто кількість праці визначається кількістю і якістю виготовленої продукції чи виконаної роботи).

Проста погодинна форма оплати праці ставить оплату праці у залежність від кількості відпрацьованого часу і кваліфікації працівника. Погодинно-преміальна – до посадових окладів або ставок за одиницю часу роботи додають надбавки (премії) за досягнення певних якісних і кількісних показників.

При прямій відрядній формі оплати праці основу оплати становить відрядна розцінка, котра визначається діленням годинної ставки, що відповідає розряду конкретної роботи, на годинну норму виробітку (або множенням цієї ставки на норму часу). Відрядно-прогресивна форма передбачає збільшення відрядної розцінки зі збільшенням виробництва продукції, виконанням робіт чи наданням послуг протягом встановленого робочого дня, зміни. За відрядно-преміальною формою робітнику-відряднику здійснюють виплату, крім заробітку за відрядними розцінками, премії за перевиконання кількісних та якісних показників. Акордна - відрядна форма оплати праці по результатах роботи колективу (бригади).

Отже, заробітна плата - це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за старанно і правильно виконану ним роботу

Література:

1. Бухгалтерський облік : [навч. посібник] / П. Куцик, О. М. Чабанюк, Ф. Макарук. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. – 364 с.

2. Спеціальні податкові режими: загальні положення, облік і звітність : Навчально-практичний посібник / Мединська Т. В., Чабанюк О. М. – Київ : Видавництво Алерта, 2017. – 240 с.

3. Чабанюк О. М. Фіксований сільськогосподарський податок: загальні положення, облік і звітність : Навчально-практичний посібник / О. М. Чабанюк, Т. В. Мединська. – К. : Алерта, 2014. – 246 с.

Серафінський М., *магістрант*
кафедри фінансів, кредиту та страхування»
Львівський торговельно-економічний університет
Науковий керівник: **Васильців Т.Г.**, д.е.н., професор,
кафедри фінансів, кредиту та страхування»
Львівський торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Банківська система кожної країни відіграє важливу роль у забезпечення функціонування економічних агентів. Вона покликана здійснювати розрахунки між фізичними особами, суб'єктами господарювання та державою, забезпечувати залучення коштів вкладників, їх подальше надання позичальникам в якості кредитних ресурсів, обслуговувати боргові зобов'язання підприємств, забезпечуючи фінансову-економічну стабільність держави та її соціальний розвиток.

Варто зауважити, що в Україні функціонує дворівнева банківська система, яка складається з Національного банку України, що виконує функції головного регулюючого органу системи, здійснює грошово-кредитну політику та займає провідне місце в регулюванні всієї фінансової системи країни, та банків другого рівня, взаємодія між рівнями будуються у двох площинах – по вертикалі й по горизонталі відповідно до положень Закону України «Про банки і банківську діяльність». Від ефективного функціонування якої залежать результативність грошово-кредитного регулювання економіки, ефективність кредитно-розрахункового обслуговування господарського обороту тощо.

Сьогодні вітчизняна банківська система є одним з найрозвиненіших секторів фінансово-кредитного ринку, зокрема, на неї припадає понад 90 % фінансових послуг в Україні. Водночас у 2014–2015 рр. банківська система

України зіткнулася із найбільш глибокою кризою за часи свого існування, внаслідок чого чотири роки поспіль фіксує збитки. Основною причиною збиткової діяльності банків є погіршення якості їх кредитного портфеля через незадовільний фінансовий стан значної кількості позичальників та погіршення їх платіжної дисципліни внаслідок комплексу негативних чинників, зокрема, повільних темпів відновлення промислового виробництва, погіршення стану ринку праці, зниження платоспроможного попиту населення. Більше того, скорочується кількість працюючих банків, що, з одного боку, формує передумови економічного відновлення шляхом очищення банківської системи України від проблемних, непрозорих, недостатньо капіталізованих банків, а з іншого, посилює фінансову дестабілізацію в країні, оскільки втрати клієнтів збанкрутілих банків погіршують їх фінансовий стан та ділові очікування.

Як результат, скорочення фінансово-ресурсної бази банків обумовило замороження кредитної активності. Внаслідок чого, банківська система значною мірою перестала виконувати покладену на неї функцію фінансово-кредитного забезпечення реального сектору економіки, натомість здійснюється кредитування переважно короткострокових проектів, пов’язаних із торгівлею та переробкою. Тоді як високі процентні ставки унеможливлюють кредитування проектів з довготривалим періодом реалізації. В свою чергу політика НБУ полягала у підвищенні облікової ставки з 6,5 % у 2013 р. до 14,0 % у 2014 р. та 30,0 %, починаючи з березня 2015 р. За результатами перегляду розміру облікової ставки станом на 7 вересня 2018 р. її затверджено на рівні 18 %. Проте таке зниження облікової ставки майже не вплинуло на активізацію процесів кредитування реального сектору економіки.

Додатковим негативним чинником, який призводить до збільшення дефіциту кредитних ресурсів для реального сектору, є перерозподіл тимчасово вільних коштів банків з кредитного портфеля у портфель боргових цінних паперів держави та кредитування дефіциту державного бюджету та НБУ шляхом купівлі ОВДП та короткострокових депозитних сертифікатів, оскільки високі процентні ставки, які пропонує держава, суттєво знижують

зацікавленість банків у кредитуванні реального сектору економіки. При цьому, загальна сума інвестицій банків на придбання обох цих фінансових інструментів становила на 1 січня 2014 р. 91 млрд грн, на 1 січня 2018 р. – 316 млрд грн.

Високі ризики кредитної діяльності через нестабільну вартість грошей в умовах високої інфляції і невизначеної курсової динаміки, дефіцит фінансових ресурсів через високу частку проблемних кредитів банків, ускладнений доступ до зовнішніх ринків капіталу та відплив депозитів з банківської системи значно звужує джерела фінансування підприємств реального сектору економіки, тоді як в умовах розгортання кризових процесів потреби його у фінансово-кредитній підтримці істотно зросли. При цьому, сектор середнього і малого підприємництва традиційно належить до найбільш ризикованих позичальників, тому вимоги до забезпечення за такими банківськими кредитами жорсткі, а процентна ставка – висока.

За таких умов, ключовим пріоритетом НБУ та комерційних банків у середньостроковій перспективі має бути відновлення кредитування підприємств реального сектору економіки, які відіграють системну роль у ринковій економіці, поєднуючи реалізацію суто економічних завдань – виробництва товарів і послуг, утворення фінансового ресурсу тощо, а також соціальних – створення робочих місць, забезпечення доходів працюючого населення, реалізації трудового потенціалу нації. Разом з тим, у період подолання кризових економічних процесів забезпечити розвиток такого високоризикованого напряму кредитування без державної підтримки практично неможливо.

У компетенції держави щодо удосконалення параметрів функціонування фінансово-кредитного сектору лежить вирішення низки завдань, по-перше, формування необхідних інституційних умов стимулювання кредитування реального сектору економіки і, по-друге, забезпечення бюджетної фінансової підтримки, потрібної для відновлення процесу кредитування банками вітчизняних підприємців. Зокрема, першочергово необхідно забезпечити

поступове зниження рівня облікової ставки як чинника здешевлення кредитних ресурсів. Крім того, важливо досягти позитивного рівня процентних ставок НБУ відносно прогнозованої базової інфляції внаслідок впровадження режиму інфляційного таргетування, який уможливлює забезпечення низької та стабільної інфляції в Україні, що, в свою чергу, дає змогу банкам прогнозувати середньострокові відсоткові ставки та приймати кредитні рішення з урахуванням таких прогнозів.

З метою активізації кредитування банками корпоративних позичальників існує гостра необхідність обмеження продажу комерційним банкам державних цінних паперів, зокрема, боргових облігацій Уряду, депозитних сертифікатів «овернайт», що відволікає вільні фінансові ресурси банківської системи від кредитування підприємств реального сектору економіки.

Одним з інструментів активізації кредитування реального сектору слід вважати структурне рефінансування надійних системних банків з метою подальшого спрямування цих коштів підприємствам реального сектору економіки, ключовим принципом якого має стати залежність обсягів та вартості кредитів, наданих НБУ комерційних банкам, від обсягів та якості кредитів, що надаються банками підприємствам реального сектору економіки. На рівні НБУ необхідно розробити перелік індикаторів ефективності та механізму контролю реалізації таких схем.

Пернарівська О. О., *судентка,*
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Науковий керівник: **Корнилюк Р. В.,** *к. е. н., доцент*
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

В сучасних умовах підтримка фінансової стійкості банківської системи постає як одна з головних задач Національного банку України, розв’язання якої

є необхідним для створення передумов стійкого зростання національної економіки. Кризові явища дали змогу виявити недоліки в існуючих підходах до оцінки фінансової стійкості банків, які використовувались у вітчизняній та зарубіжній банківській практиці, і застосування яких у докризовий період значною мірою призвело до недооцінки масштабу ризиків та недостатності розроблених заходів з попередження впливу ризиків на фінансову стабільність банківської системи.

В багатьох працях визначення впливу фінансової кризи на банківську систему пропонується здійснювати з використанням стрес-тестування. Ця техніка почала широко застосовуватись великими іноземними банками з 1990-х років і зараз використовується більшістю фінансових установ за кордоном як важливий компонент систем відстеження та оцінки ризиків[1].

Національний Банк України визначає стрес-тестування як «метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора - валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями». Також НБУ рекомендує застосовувати стрес-тестування «для оцінки ризику ліквідності, валютного ризику та ризику зміни процентної ставки» [4].

Відрізняють низку підходів до проведення стрес-тестування (рис. 1). Найпоширенішим підходом, використаним у стрес-тестах є однофакторні тести, або тестування чутливості до впливу індивідуальних факторів[2]. Такі тести дозволяють дослідити вплив значної зміни в одному факторі, такому як валютний курс або процентна ставка, на баланси банків. Однак ці стрес-тести не дозволяють дослідити взаємодію між макроекономічними змінними, наприклад, вплив зміни процентної ставки на реальну економічну активність і, отже, на зміну кредитних портфелів банківських установ [3].

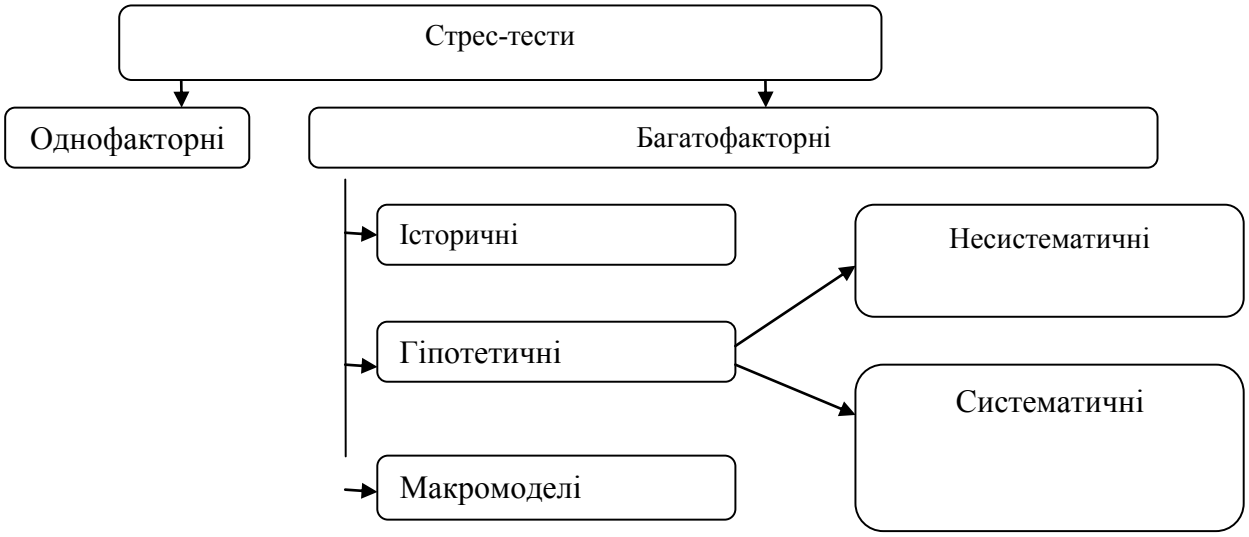


Рис. 1. Підходи до проведення стрес-тестування [5]

Національним банком України проведено стрес-тестування впливу зміни якості активів та зміни обмінного курсу за базовим та несприятливим сценаріями на фінансову стійкість 24 найбільших банків, активи яких загалом становлять більше 94% активів банківської системи.

Базовий макроекономічний сценарій ґрунтувався на публічних прогнозах НБУ, крім прогнозу обмінного курсу. Прогноз зміни обмінного курсу, закладений в базовий сценарій, базувався на даних консенсус-прогнозу.

Несприятливий сценарій будувався на гіпотетичних припущеннях макроекономічних показників, які призводять до реалізації кредитного та ринкового ризиків в суттєвих обсягах. Використані для нього макроекономічні показники є припущеннями, які, згідно міжнародних практик, мали формувати жорсткий, але правдоподібний сценарій.

За базового сценарію достатність капіталу вітчизняних банків зростає в прогнозному періоді майже на 13 в. п. до 24.7%. Більшість банків є достатньо прибутковими в прогнозному періоді, а їхній загальний рівень капіталу зростає. Вісім банків потребуватимуть збільшення капіталу для досягнення мінімального необхідного рівня достатності в перший прогнозний рік за базовим сценарієм. Під час оцінювання якості активів показник достатності капіталу знизився тільки для приватних банків та банків під контролем

Російської Федерації. За базовим сценарієм прогнозується зростання достатності основного капіталу майже всіх груп банків, проте різними темпами. Найпомітніше зростання достатності капіталу прогнозується для іноземних банків. Тільки для банків із державним російським капіталом прогнозується зниження достатності основного капіталу нижче нормативного рівня.

За несприятливого сценарію для майже половини банків прогнозується зниження капіталу нижче за нормативний рівень. Загальний прогнозований кумулятивний вплив гіпотетичної кризи на капітал становить майже 9 в. п. достатності капіталу. За несприятливим сценарієм для банків усіх груп, крім іноземних, прогнозується зниження капіталу. Найсуттєвіше його скорочення очікувано передбачається у перший рік прогнозного періоду стрес-тестування. Незначне відновлення капіталу може відбутись лише на третій рік після стресу. Глибина просідання капіталу внаслідок гіпотетичної кризи прогнозується майже однаковою для державних та приватних банків. За рахунок вищого початкового рівня державні банки зберігатимуть у середньому додатний капітал. Водночас для приватних банків середній рівень достатності капіталу може стати від'ємним.

У цілому результати стрес-тестування фінансової стійкості вітчизняних банків засвідчили, що на сьогодні вітчизняні банки є достатньо капіталізованими за відсутності стресів, проте вразливі до потенційних криз. За результатами проведеного стрес-тестування низка банків вже збільшила капітал та зобов'язалася усунути наявні дисбаланси.

Ключовими напрямами підвищення стійкості банківського сектору України до потенційних криз можуть стати: стимулювання збільшення пропозиції довгострокових фінансових ресурсів на внутрішньому ринку; посилення регулятивних вимог щодо підтримання банківськими установами достатнього запасу високоліквідних активів; запровадження норм, спрямованих на зниження обсягів депозитів та кредитів в іноземній валюті; вдосконалення банками методів оцінки фінансового стану позичальників та своєчасне

формування резервів під можливі втрати за кредитами; пошук банками джерел додаткового фінансування на внутрішньому та зовнішньому ринку.

Література:

1. Івасів І.Б. Макроекономічне стрес-тестування банків: сутність, підходи та основні етапи / І.Б. Івасів, А.В. Максимова // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – No 18. – С. 75–85.

2. Манжос С.Б. Стрес-тестування банків: огляд методологій / С. Б. Манжос // Фінанси, облік, банки. – 2014. – No 1(20). – С. 188–195.

3. Посохов І.М. Стрес-тестування як актуальний інструмент ризик-менеджменту сучасної банківської системи України / І. М. Посохов, О. О. Ходирєва // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2018. – Т. 1. No 24. – С. 53–61.

4. Про затвердження змін до Положення про здійснення оцінки стійкості банків і банківської системи України : Постанова Національного банку України від 17.01.2019 №21.

5. Тищенко В.В. Особливості стрес-тестування для банківської системи України / В. В. Тищенко, О. І. Тищенко // Інфраструктура ринку: електронний науково-практичний журнал. – 2019. – Випуск 30. – с. 445-455.

Кожевніков О. В.

студент Львівського національного університету імені Івана Франка

Науковий керівник: **Шушкова Ю.В.,** *к.е.н., доцент*

доцент кафедри державних та місцевих фінансів

Львівського національного університету імені Івана Франка

РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЖИТЛА В УКРАЇНІ

Іпотека, згідно Закону України «Про іпотеку» – це вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні й користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати

задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника [4].

Цивільний Кодекс України трактує поняття іпотека як заставу нерухомого майна, що залишається у володінні заставодавця або третьої особи [5].

Таким чином, іпотека – це лише застава нерухомого майна. Якщо розглядається саме процес надання кредиту під заставу нерухомого майна, то слід використовувати поняття «іпотечне кредитування».

Вивчаючи питання іпотечного кредитування в Україні, його можна розглядати з точки зору двох напрямків: банківського та державного. Банківський напрямок реалізується за рахунок надання іпотечних кредитів зі сторони банків, а державний – за допомогою залучення державних органів влади до програм іпотечного кредитування. Державний напрямок іпотечного кредитування населення в Україні офіційно реалізується через Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву, а також можливий через Державну іпотечну установу (ДІУ). За офіційною статистичною інформацією в державі діють наступні програми іпотечного кредитування: [8]

1. програма пільгового державного кредитування;

2. програма доступного житла;

3. програма здешевлення іпотеки .

Сутність кожної програми в тому, що держава компенсує одинокому громадянину чи молодій родині або певну вартість житла (до 30%), або частково сплачує відсотки за кредитом. До 2013-2014 програми активно розвивалися та фінансувалися з державного та місцевого бюджетів, але, починаючи з 2014 року фінансування по деяким програмам значно зменшено або повністю припинено.[6]

Банківський напрямок кредитування наразі знаходиться в стані, коли іпотечні кредити є зовсім недоступними для населення. По-перше, це зумовлене тим, що кількість банківських установ, які діють в даній сфері за останні роки скоротилася на 70%. Наприкінці 2017 року іпотечні кредити надавали лише чотири банківські установи. По-друге, високі відсоткові ставки

за іпотечними кредитами спричиняють неможливість населення користуватися банківськими кредитами, оскільки співвідношення між рівнем доходу населення та відсотковими ставками дуже висока. До прикладу, в країнах Європи відсоткова ставка за кредитами для придбання житла не перевищує 4-8%, в Україні найнижча відсоткова ставка спостерігалася на рівні 18 % (Ощадбанк) (найбільша – 25 % (Мегабанк)).[7]

Окрім високих відсоткових ставок не вигідними для позичальника є умови кредитування, коли перший внесок повинен становити не менше ніж 30-40 % від вартості житла (у країнах Європи – не більше 10 %).

До 2008 року більшість іпотечних кредитів надавалася у іноземній валюті, що спричинило дуже високі ризики для позичальників, які отримували заробітну плату в національній валюті. Також, у випадку кризових явищ в економіці, що спостерігалися в 2014-2016 роках, коли національна валюта була знецінена в 3 рази, кількість дефолтних кредитів зросла, і населення залишилося без заставних квартир.

Іпотечні кредити в кредитних портфелях вітчизняних банків за останні роки значно скоротилися – з 71,8 млрд. грн. до 48,27 млрд. грн. Станом на 1 січня 2018 року питома вага іпотечних кредитів в кредитних портфелях банків становила 4,63 %, а на початок 2014 року – 5,65 %. Найкраща ситуація з іпотечними кредитами спостерігалася за результатами 2013 року, коли цей показник становив 7,13 %.[7]

Кредитна активність більшості банків, які представлені в сегменті іпотечного кредитування в обмеженій кількості, залишалася на низькому рівні, що пояснюється фінансово-економічною кризою, низьким рівнем доходу населення, високою вартістю іпотечних кредитів та невизначеністю щодо ситуації, яка буде спостерігатися в майбутньому.[1]

Для покращення ситуації необхідно, перш за все, забезпечити економічне зростання держави та стабільність фінансового сектору, за рахунок чого підвищиться загальний рівень добробуту населення. За рахунок збільшення доходів фізичних осіб можливе зростання вільної грошової маси банків,

залученої у якості депозитів фізичних осіб. Наявність таких коштів в достатній кількості та стабільність фінансового сектору надасть змогу банкам диверсифікувати свій кредитний портфель із збільшенням питомої ваги іпотечних кредитів.

Також сприяти розвитку іпотечного кредитування в Україні можуть інституційні інвестори, які й будуть фінансувати придбання житла. Держава повинна мотивувати будівельні компанії, фінансові установи та органи державної влади співпрацювати разом, досягаючи єдиної мети.[2]

Література:

1. Юркевич О. М. Сучасний стан ринку іпотечного житлового кредитування в Україні / О.М. Юркевич // Економіка і суспільство. – 2016. – № 4. – С. 327-332.

2. Ткаченко Н. В. Особливості розвитку вітчизняного житлового іпотечного кредитування / Н.В. Ткаченко // Сучасні проблеми економіки і підприємництво. – 2016 – № 18. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8500/1/tkachenko_n_v.pdf. 11.

3. Савчук О.І. Проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні / О.І. Савчук, О.Ф. Петрук // Науковий потенціал. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/ru/2013/naukovij-potentsial-2013-25-27-03-2013-r

4. Про іпотеку. Закон України № 898-4 від 05.06.2003 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/898-15.

5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

6. Державний фонд сприяння молодіжному будівництву. – Офіційний сайт. – Режим доступу: https://www.molod-kredit.gov.ua/.

7. Національний банк України. – Офіційний сайт. – Режим доступу: https://bank.gov.ua.

8. Державна іпотечна установа. – Офіційний сайт. – Режим доступу: https://www.ipoteka.gov.ua/

Лавренюк К.П., *магістрант*
ПрАТ Українсько-Польський ВНЗ
Центрально-Європейський університет
Науковий керівник: **Шевченко А.О.,** *к.е.н.,*
доцент кафедри підприємництва та біржової
діяльності БНАУ

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ

Постановка проблеми. Для реалізації ефективної кредитної діяльності банки створюють свою внутрішню кредитну політику. Кредитна політика банку — це один з головних інструментів, що попереджає або зменшує імовірність настання банківських ризиків. Використання положень кредитної політики дає право банку розробити такий кредитний портфель, який допомагатиме досягненню поставлених цілей у банківській діяльності, а саме: контролю за управління ризиками, прибутковості банку та дотримання усіх вимог законів у сфері діяльності банку.

Мета дослідження — розкрити сутність кредитної політики банку та дослідити її значущість для управління кредитним ризиком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація ефективної кредитної діяльності у сучасних умовах системної кризи відбувається завдяки виваженій кредитній політиці банку. Значення кредитної політики у діяльності банку досить значне, вона формує умови, принцип, правила кредитування, окреслює підходи до реалізації процесу кредитування та його контролю. Одним із головних завдань кредитної політики є контроль та зниження кредитного ризику у процесі банківської діяльності.

Кредитна політика як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети в процесі розвитку кредитних стосунків, з одного боку, і функціонування кредитного механізму — з іншого» [3],

Нині немає і єдиної розробленої кредитної політики для усіх банків. Для реалізації найуспішнішої організації кредитної діяльності кожний банк створює та забезпечує особисту кредитну політику, розуміючи усю множину ризиків. Необхідність розробки кредитної політики та покладення її в основу діяльності банку зумовлено насамперед тим, що вона дає змогу планувати, регулювати, контролювати, раціонально організовувати взаємовідносини між банком і його клієнтами щодо зворотного руху грошових коштів.

Метою кредитної політики банку є формування оціненого та якісного підходу щодо управління ризиком на рівні кредитного портфеля банку.

Один із найважливіших принципів банківської діяльності полягає у тому, що при здійсненні його основної активної операції, банківського кредитування, наданий кредит має бути повернений у чітко обумовлені в кредитному договорі строки [1].

Дотримання цього принципу є запорукою успішного функціонування комерційного банку. Цілком очевидно, що при наданні будь-якої позики перед банком стає проблема невизначеності того, чи буде її повернуто вчасно, і більше того, чи буде її повернуто взагалі. Звідси виплаває, що основним завданням банку при наданні позики є перетворення невизначеності в ризик і його детальний аналіз. Саме тому кредитний ризик є основним фінансовим ризиком банківської діяльності і управління ним є основою фінансового ризик-менеджменту банку [4].

Виникнення кредитного ризику пов’язане із цілою низькою факторів. Він залежить від екзогенних факторів (тобто «зовнішніх», пов’язаних із станом економічного середовища, кон’юнктурою) і ендогенних факторів («внутрішніх», викликаних помилковими діями самого банку). Можливості управління зовнішніми факторами обмежені, хоча своєчасними діями банк може в певній мірі пом’якшити їх вплив і попередити великі втрати. Велика увага повинна приділятись управлінню кредитним ризиком за допомогою важелів кредитної політики банку [5].

Основною метою управління кредитним ризиком на рівні окремого кредиту є впровадження заходів, спрямованих на мінімізацію втрат банку за окремою кредитною операцією у разі настання кредитного ризику.

Управління кредитним ризиком банку полягає в проведенні аналізу за такими основним напрямками, що є умовами мінімізації кредитного ризику:

- відбір і підготування персоналу;
- оцінка і контроль за станом кредитного портфеля;
- ціноутворення з урахуванням ступеня ризику;
- диверсифікація кредитних операцій банку;
- оцінка кредитоспроможності позичальника;
- страхування кредитних вкладень;
- ліміт кредитів — установлення сум граничної заборгованості за кредитами конкретному позичальнику. При встановленні значення ліміту, банк оцінює основні показники діяльності позичальника і зовнішнього середовища, у якому він здійснює свою діяльність: фінансово-економічний стан позичальника, здоров'я галузі, прогноз розвитку, уразливість, конкурентне середовище, залежність від технологічних змін, досвід роботи і взаємозв'язки та ін. [3].
- створення резервів на покриття можливих втрат за кредитами;
- ретельний контроль і нагляд за виконанням позичальниками зобов'язань, за ходом заходів що кредитуються, у тому числі за цільовим використанням виданих коштів;
- ретельний контроль за проблемними позичками, пошуки шляхів їх погашення [2]. Вчені рекомендують створити систему оптимізації кредитного ризику на основі зарубіжного досвіду. Так, наприклад, у США і Західній Європі при кредитуванні використовується скоринг – автоматизовані системи на основі статистичних та математичних методів у бізнесі. Скоринг використовується українськими провідними банками такими як Райффайзен Банк Аваль, ПриватБанк, Альфа Банк, але для удосконалення кредитної системи управління банківськими ризиками дану систему необхідно

запровадити в усіх вітчизняних банках [6].

Для скорингу використовується різноманітна інформація про минулих клієнтів, на основі якої за допомогою різних статистичних і нестатистичних методів класифікації проводиться прогноз про кредитоспроможність майбутніх позичальників. Перевагами скорингових систем є зниження рівня неповернення кредиту, швидкість і безсторонність в ухваленні рішень, можливість ефективного управління кредитним портфелем та відсутність необхідності тривалого навчання персоналу [2]. Такий інструмент дуже широко використовується в практиці зарубіжних банків.

Висновки і рекомендації. Отже, можна стверджувати, що управління кредитним ризиком відбувається на основі кредитної політики та передбачає створення механізму ідентифікації факторів ризику, аналізу і розрахунку їх величини, моніторингу поточного стану позичальників та контролю угоди. Ці механізми мають бути засновані на розподілі повноважень і відповідальності між підрозділами і колегіальними органами управління банку.

Література:

1. Сайт асоціації українських банків [Електронний ресурс] Режим доступу: http://aub.org.ua/.

2. Антіпова Н.А. Вдосконалення ефективності кредитної політики банку як однієї з передумов конкурентоспроможності економіки / Н.А. Антіпова [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/.

3. Любар О.О. Кредитна політика банків: види та моделі / О.О. Любар [Електронний ресурс] Режим доступу: http://masters.donntu.org.

4. Карбівничий І.В. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку: автореф. дис. канд. економ. наук: 08.00.08 / І.В. Карбівничий. - Суми: Українська академія банківської справи НБУ, 2011. – 20 с.

5. Островська Н.Л. Теоретичні та практичні аспекти організації моніторингу кредитної політики в банку / Н.Л. Островська [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/.

6. Максимова Є. В. Система управління та контроль ризиків банку [Електронний ресурс] / Максимова Є. В. – 2016. – Режим доступу до ресурсу : http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/1/26.pdf.

Petrushka O.V.,
Ph.D. in Economics,
Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University
Shuliuk B. S.,
Ph.D. in Economics,
Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University

RISK OF FINANCIAL SERVICE FRAUD: CAUSES AND METHODS OF AVOIDANCE

Due to the rapid development of financial relations and involvement in the sphere of information technology services and the Internet, not only in Ukraine but also in the world such a negative phenomenon as financial fraud has spread. Fraud in all its manifestations is connected with material losses of the owner of financial resources, property, etc. Since, nowadays, both private and public finances are being victimized by fraudulent schemes, this problem is becoming more urgent and becoming a problem at the national level, which requires the development of effective practical methods for avoiding or minimizing the negative impact of fraudulent activities.

There are many definitions of the concept of "financial fraud", but in our opinion, the most successful from an economic point of view is the definition of O.V. Bura and I.I. Dobrovolska. Financial fraud is a type of economic fraud aimed at theft of someone else's property or the acquisition of ownership of another's property by fraud or abuse of trust in the formation, division and use of financial resources of economic relations subjects [1]. Also, one of the main features of fraud is the

voluntary transfer of property, money or property rights. A person, because of his ignorance or other external and internal factors, does not suspect the possibility of fraudulent acts.

The possibility of occurrence of financial fraud is primarily related to the existence of favorable conditions for committing fraudulent activities, the ability of a person to access available financial resources and weak control (its complete absence) of the actions of a potential fraudster [2, p. 49]. The difficult economic situation in the country has increased the motivation of individuals to commit fraudulent actions. At the same time, due to the fact that hostilities are taking place in Ukraine and some territories are in the occupation zone, control over certain spheres of economic and social life of the country has weakened significantly, which has given the impetus for intensifying fraud operations again, especially in the sphere of financial services.

From a scientific point of view, there are four types of reasons of fraud in financial services [2, p.50]:

- economic reasons;
- reasons of moral and psychological character;
- the reasons for the regulatory nature;
- infrastructure-informational reasons.

As for Ukraine, in comparison with the highly developed countries of the world, the reasons of economic nature are the most significant ones, which are primarily caused by the fact that a large part of the population has low incomes and the punishments for fraud are rather small in comparison to the size of incomes, that criminals receive.

Frequently, fraud is caused by the desire to make a quick buck and the realization that having made a fairly small member of efforts it is possible to get a fairly high reward. In addition, causes of moral and psychological nature may be the inherent tendency of individuals to commit various types of fraud. Regulatory reasons include the imperfection and the existence of loopholes in domestic law, the

difficulty of proving the fraud of a fraudster and the high likelihood of avoiding punishment for fraud.

The main reasons for the infrastructure-information nature include the increase of Internet commerce, the growth of the share of financial transactions through information technology and the Internet, the development of a contactless payment system, as well as the low level of protection of confidential information of payment card holders, etc. This group of reasons also includes the absence of preventive measures for fraud in the financial services sector, as well as public awareness and information activities regarding the possibility of fraudulent transactions, the way fraudsters are detected and possible ways of avoiding the influence of fraudsters.

Given the identification of the reasons of fraud in the financial services sector and the socio-economic situation in Ukraine, it is extremely important today to develop real practical methods of avoiding financial fraud and to preserve both the state's and own financial resources.

Therefore, one of the main ways of combating financial services fraud should be strengthening government control over financial transactions through the Internet and other information technologies, to create additional safeguards for cash and cash payments. Also, the functions of the state should include the creation of an appropriate legislative field, which will clearly spell out fraudulent transactions and the amount of responsibility for committing certain actions. In our opinion, the main responsibility for the use of fraudulent schemes should be the financial responsibility of the perpetrators, since the main loss is the financial losses of the owners.

Another method of avoiding fraud in the financial services industry is to carry out outreach for both the population and potential fraudsters. As far as the public is concerned, educational work should be carried out in terms of presenting possible and most relevant types of fraud in the modern world, conducting situational fraud detection exercises and the sequence of actions in case of fraud detection. With respect to potential offenders, the outreach work should primarily address the possibility of liability in the event of criminal activity.

Nowadays, financial fraud is a complex, multifaceted socio-economic phenomenon, in the spread of which economic factors play a major role, provoking especially trusting citizens to find easy ways to make money. In addition, the imperfect legal system also contributes to the fact that various fraudulent schemes continue being actively implemented in Ukraine. This financial phenomenon is also based on a psychological basis, since just the thirst for easy money and the lack of awareness are the universal weak points that "nourish" financial fraud [3, p.119-120].

That is why this area of public relations needs constant research to identify possible ways of committing fraud in the area of financial relations in order to quickly take measures to eliminate and counteract it.

References:

1. Bura O.V., Dobrovolskaya I.I. Financial fraud in Ukraine and countermeasures. URL: http://libfor.com/index.php?newsid=2879 (accessed 21.11.2019).

2. Kizyma T., Kizyma A. Identification of causes and potential consequences of financial fraud. *Bulletin of the Ternopil National Economic University*. 2019 №2. P.47-56.

3. Kizyma T., Hamyga Y. Financial fraud: theoretical conceptualization and economic background. *World of Finance.* 2019. Iss. 2 (59). P.109-123.

Олексієнко В.О., *студентка*
ПрАТ «Українсько-Польський вищий навчальний заклад
«Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: **Задорожна Р.П.,** к.е.н.
ПрАТ «Українсько-Польський вищий навчальний заклад
«Центрально-Європейський університет»

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку економіки в Україні діяльність підприємств пов'язана з різноманітними ризиками, що генеруються як з

внутрішніми умовами функціонування підприємств, так і зовнішнім середовищем. Серед усіх ризиків діяльності суб'єктів господарювання, фінансові ризики є основними, оскільки ставлять під загрозу подальшу успішну діяльність підприємства. їхня дія зумовлює зниження фінансових результатів і фінансової стійкості підприємства. Фінансові ризики визначають як ймовірність виникнення фінансових втрат через неефективну структуру капіталу, що спричиняє до розбалансованості грошових потоків підприємства. Тому питання управління фінансовими ризиками набуває останніми роками дедалі більшої актуальності. Оскільки на сьогодні фінансові ризики підприємств є найбільш загрозливими і руйнівними, то це обумовлює необхідність їх подальшого наукового дослідження, вивчення питань сутності, видів фінансових ризиків та методів управління ними.

Метою даного дослідження є обґрунтування теоретико-методичних засад управління фінансовими ризиками підприємства, що базується на дослідженні особливостей їхнього впливу на результати діяльності підприємства та методи нейтралізації їхньої дії.

Виклад основного матеріалу. Управління фінансовими ризиками підприємства являє собою процес передбачення і нейтралізації їх негативних фінансових наслідків. Алгоритм управління фінансовим ризиком на підприємстві складається із: аналізу господарських операцій; ідентифікації ризиків; оцінка ризиків; формування стратегії нейтралізації ризику; контроль реалізації стратегії [1, с.43].

При управління фінансовим ризиками використовують стратегії уникнення ризику та стратегію утримання ризику. Стратегія уникнення ризику передбачає розробку таких заходів внутрішнього характеру, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику. До таких заходів відносять: відмову від здійснення фінансових операцій, рівень ризику яких надмірно високий; відмова від продовження господарських відносин із партнерами, які систематично порушують контракті зобов’язання; відмова від використання у високих об’ємах позикового капіталу; відмова від надмірного використання у високих об’ємах позикового капіталу; відмова від використання тимчасових вільних грошових

активів у короткострокових фінансових інвестицій [3]. Стратегія утримання ризику полягає у прийнятті суб'єктом господарювання певної величини фінансового ризику на утримання його на такому рівні. Вона включає:

- лімітація концентрації ризику – реалізується шляхом встановлення на підприємстві відповідних внутрішніх фінансових нормативів (граничний розмір позикових засобів, які використовуються у господарській діяльності; мінімальний розмір активів у високоліквідній формі; максимальний розмір вкладення засобів у цінні папери одного емітента; максимальний період відвернення засобів у дебіторську заборгованість тощо) у процесі розробки політики здійснення різних аспектів фінансової діяльності;
- диверсифікація ризику – заснована на розподіл ризиків і може здійснюватись у формах диверсифікації видів фінансової діяльності, диверсифікації валютного портфеля, диверсифікації депозитного портфеля, диверсифікації програми реального інвестування тощо;
- механізм трансферту фінансових ризиків – передбачає передачу тієї частини ризику партнерам під час окремих фінансових операцій, для якої вони мають більше можливостей нейтралізації (розподіл ризику між учасниками інвестиційного проекту, між підприємством і постачальниками сировини і матеріалів, між учасниками лізингової та факторингової операції тощо);
- самострахування фінансових ризиків – засноване на резервуванні підприємством частини фінансових ресурсів з метою подолання негативних фінансових наслідків ризиків, шляхом формування резервного фонду, цільових резервних фондів, використання нерозподіленого прибутку звітного періоду тощо;
- інші методи такі як: отримання від контрагентів певних гарантій, скорочення переліку форс-мажорних обставин у контрактах, застосування штрафних санкцій тощо [2, с.59].

Система внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків передбачає використання наступних основних методів: уникнення ризику; лімітування

концентрації ризику; хеджування; диверсифікація; трансферт ризику; самострахування; інші методи.

З проведеного дослідження необхідно зробити висновок, що фінансовий ризик с одним з найважливіших видів ризиків, під яким розуміють ймовірність виникнення фінансових втрат у ситуаціях невизначеності, що супроводжують виробничо-фінансову діяльність підприємства. Фінансові ризики необхідно розглядати з різних позицій: по-перше, як небезпеку можливої втрати фінансових ресурсів, по-друге, як небезпеку недоотримання очікуваних доходів, порівняно з варіантом фінансового потенціалу підприємства, розрахованого на раціональне використання всіх ресурсів у цій сфері діяльності, по-третє, як імовірність отримання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком. До основних видів фінансових ризиків підприємства належать: ризик зниження фінансової стійкості, ризик неплатоспроможності, інвестиційний, відсотковий, валютний, депозитний, кредитний, податковий та ін. За джерелами виникнення всі види фінансових ризиків поділяють на дві основні групи: систематичні (ринкові ризики) та несистематичні (специфічні ризики). Узагальнюючи існуючі в літературі класифікації методів зниження фінансових ризиків, вважаємо за доцільне використовувати підприємствами наступні: ухилення від ризику; перейняття ризику на себе; передача ризику; розподіл ризиків; об'єднання ризику; диверсифікація; лімітування; страхування; самострахування; хеджування; використання внутрішніх фінансових нормативів; інші методи мінімізації фінансового ризику.

До складу методів зниження фінансових ризиків пропонуємо включити такі їх види, як: формування фахівців з мисленням швидкого пошуку шляхів ліквідації фінансових ризиків; створення центрів відповідальності по основних ризиках, що найчастіше повторюються; метод управління конкурентоспроможністю продукції; метод акумуляції коштів, необхідних для оновлення і розширення виробництва; метод стимулювання персоналу за забезпечення випуску якісної продукції. Кожен метод окремо допомагає знизити негативні наслідки окремих видів фінансових ризиків. Проте, використовуючи ці методи в комплексі,

підприємство може гарантувати собі оптимальне управління фінансами і мінімізацію можливих грошових втрат від негативного впливу фінансових ризиків.

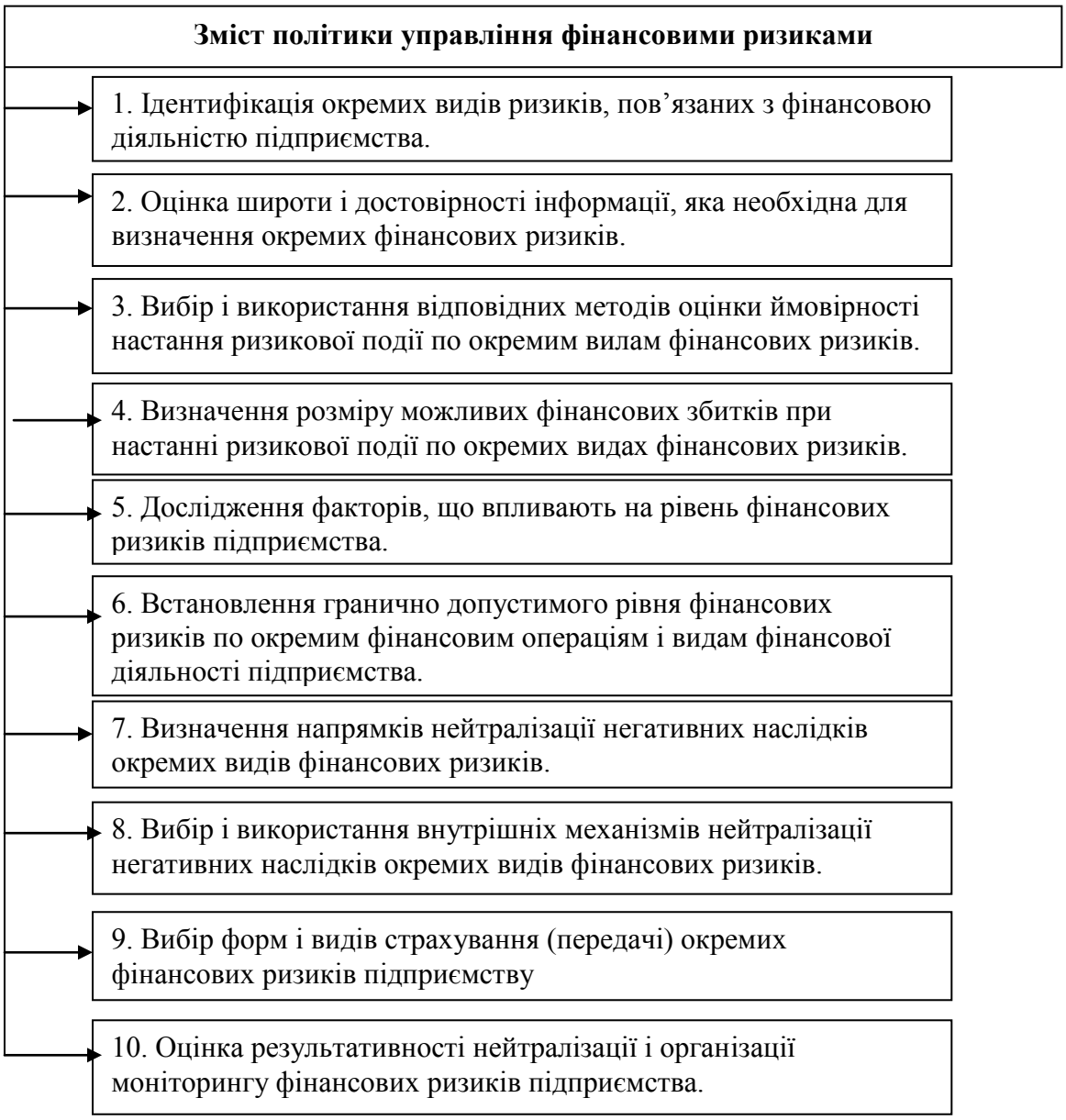


Рис. 1.1 Основні складові політики управління фінансовими ризиками підприємства [3, с.84]

Головними завданнями управління фінансовими ризиками є оптимізація структури капіталу та оптимізація портфеля боргових зобов'язань. Оптимізація портфеля боргових зобов'язань досягається на основі: диверсифікації кредиторів; максимізації рівня показника дюрації; мінімізації платежів за користування позичковим капіталом. Для вдосконалення системи управління переліченими фінансовими ризиками потрібно здійснити ряд заходів, до яких належать

оптимізація структури капіталу, оптимізація структури активів та пасивів, оптимізація структури дебіторської заборгованості, запровадження системи фінансового прогнозування та планування.

На підприємстві необхідно сформувати спеціальну політику управління фінансовими ризиками, яка являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства і полягає в розробці системи заходів по нейтралізації можливих фінансових наслідків ризиків пов'язаних із здійсненням різноманітних аспектів фінансової діяльності. Формування і реалізація політики управління фінансовими ризиками передбачає здійснення наступних основних заходів (рис. 1.1) [3, с.61].

Література:

1. Астахова І.Е. Управління фінансовими ризиками / І.Е. Астахова, І.О. Караченцева, Л.М. Кметик // Актуальні питання розвитку фінансів, обліку і аудиту. – 2011. – № 3. – С. 43-46.

2. Вишнівська Б. Методи мінімізації фінансових ризиків / Б. Вишнівська // Економіст. – 2007. - №6 – С. 58-59.

3. Ермасова Н. Б. Финансовый менеджмент: конспект лекцій. – М.: Юрайт-Издат, 2009. – 168 с.

Андрейків Т. Я., *к.е.н.,*
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування,
Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Ринок цінних паперів є невід'ємним та важливим елементом фінансової системи ринкової економіки, багатофункціональною системою, яка забезпечує акумулювання капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери, сприяє підвищенню доходів учасників ринку за рахунок володіння і вільного розпорядження цінними паперами. Від того наскільки правильно й ефективно працюватиме ринок цінних паперів, залежить й інтенсивність розвитку

економіки країни. Зважаючи на сучасний стан розвитку економіки, основними завданнями сучасного ринку цінних паперів України є: мобілізація тимчасово вільних фінансових ресурсів для здійснення конкретних інвестицій; формування ринкової інфраструктури, яка відповідає міжнародним стандартам; розвиток вторинного ринку; активізація маркетингових досліджень; трансформація відносин власності; удосконалення ринкового механізму і системи управління; забезпечення контролю над капіталом на основі державного регулювання; зменшення інвестиційного ризику; формування портфельних стратегій; розвиток ціноутворення; прогнозування перспективних напрямів розвитку та інші [3].

Ринок цінних паперів України є важливою складовою української економіки та показником розвитку не тільки ринку капіталу, а й всієї фінансової системи країни. Сучасний стан фондового ринку та його структура сформувались внаслідок трансформації економічної системи, яка відбулася в Україні під впливом внутрішніх факторів її розвитку, а також зовнішніх, тобто криз на світових фінансових ринках упродовж останніх років [1, с. 753].

Упродовж 2014-2016 рр. простежується стійке випередження темпів обсягів торгів цінними паперами проти динаміки обсягів ВВП, зокрема, обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2016 р. перевищив цей показник на 257,8 млрд. грн., у 2015 р. – на 193,21 млрд. грн., у 2014 р. – на 765,21 млрд. грн. Проте, починаючи з 2017 р. спостерігається випередження темпів обсягів ВВП проти динаміки обсягів торгів цінними паперами. Так, у 2017 р. обсяг ВВП перевищував обсяги торгів цінними паперами на 2514,2 млрд. грн., у 2018 р. – на 2968,1 млрд. грн. (рис. 1).

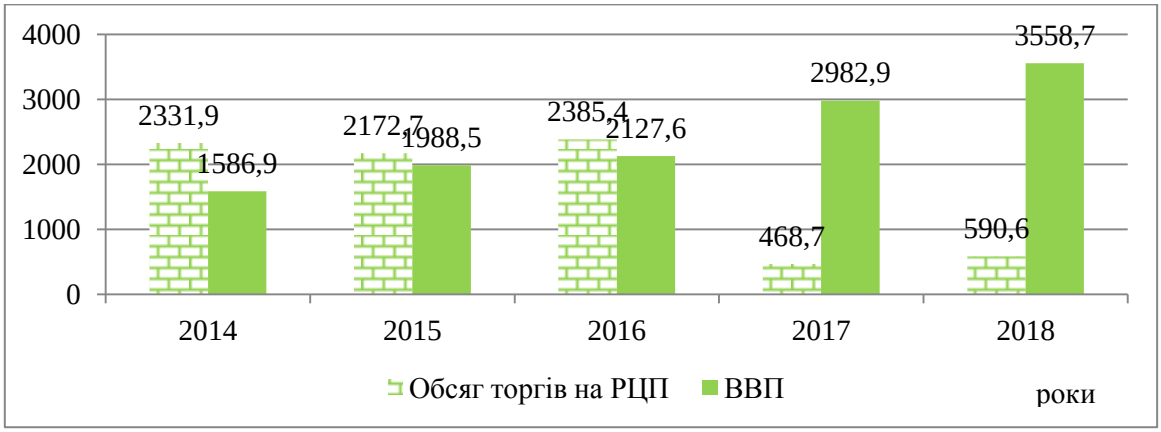


Рис. 1. Порівняльні дані обсягів торгів на ринку цінних паперів і ВВП у 2014-2018 рр., млрд. грн. [2]

За офіційними даними НКЦПФР за підсумками 2018 р. обсяг торгів на ринку цінних паперів збільшився на 26,1% у порівнянні з 2017 р. та становив 590,6 млрд. грн. Відповідно, у 2018 р. спостерігалося зростання біржового сегменту фондового ринку України. Порівняно з показником 2017 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2018 р. зріс на 26,8% – до 260,87 млрд грн, що становить 7,33% до ВВП України у 2018 р. (рис. 2) [2].

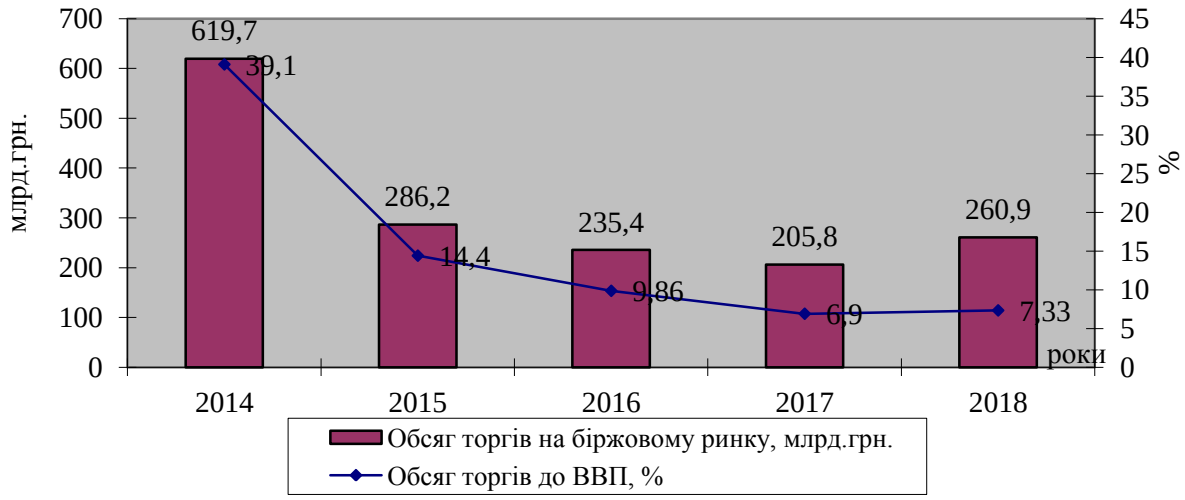


Рис.2. Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2014 – 2018 рр. [2]

У структурі обсягів біржових контрактів з цінними паперами на фондову біржу «Перспектива» припадає 76,98% всіх обсягів біржових торгів у 2015 р., «ПФТС» – 18,58%. Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на

організаторах торгівлі протягом 2015 р. зафіксовано з державними облігаціями України – 250,1 млрд. грн. (87,40% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у 2015 р.) (табл. 1).

Згідно даних табл. 1 спостерігається тенденція щодо зниження обсягу біржових контрактів (договорів) з розподілом за видами цінних паперів за 2014-2018 рр. на ринку цінних паперів України. Так, загальний обсяг біржових контрактів у 2018 р. збільшився на 55,0 млрд. грн. відповідно до попереднього 2017 р. Проте упродовж досліджуваного періоду спостерігається зменшення обсягу біржових контрактів на 368,6 млрд. грн.

Таблиця 1

Обсяг біржових контрактів (договорів) з розподілом за видами цінних паперів за 2014-2018 рр. [2]

(млрд.грн.)

Види цінних паперів	2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік		2018 рік		Відхилення 2018 р. від 2014 р.	
	сума	частка, %	сума	частка, %	сума	частка, %	сума	частка, %	сума	частка, %	в сумі	у %
Акції	26,6	4,2	5, 8	2,0	2,2	0,9	5,1	2,5	1,2	0,5	-25,4	-95,4
Облігації підприємств	33,8	5,4	13,6	4,7	9,4	3,9	6,1	2,9	10,3	2,9	-23,5	-69,5
Державні облігації України	553,3	88,0	250,1	87,4	211,3	89,1	189,6	92,1	246,5	94,5	-306,8	-55,4
Інвестиційні сертифікати	4,3	0,7	2,2	0,7	0,4	0,2	0,5	0,2	0,2	0,1	-4,1	-95,3
Похідні цінні папери	10,1	1,6	15,7	5,4	13,6	5,7	5,1	2,4	2,6	0,9	-7,5	-74,2
Усього	629,4	100,0	286,2	100,0	236,9	100,0	205,8	100,0	260,9	100,0	-368,6	-58,5

Найбільшу частку у структурі біржових контрактів серед фінансових інструментів за обсягами торгів на біржовому ринку у 2018 р. провідну позицію продовжують займати державні облігації України – 245,73 млрд грн (94,5% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у 2018 р.). Упродовж 2014-2018 рр. відбувалось поступове зменшення їх обсягу, проте частка протягом досліджуваного періоду зросла з 88,0% до 94,5% від загального обігу цінних паперів у біржовому сегменті фондового ринку, що являється найбільшою у досліджуваному періоді. Тенденція до збільшення частки зазначених операцій спостерігається ще з 2008 р. Збільшення обсягів торгів державними облігаціями України пов'язано зі зростанням зацікавленості

до цього виду цінних паперів, а також підвищеною увагою до них інвесторів-нерезидентів, це дозволяє зробити висновок про відповідність вітчизняних тенденцій світовим, щодо зростання потреби у фіксованих, менше ризикових та більш гарантованих, хоча і меншими за розмірами прибутків. Упродовж 2014-2018 рр. обсяг біржових контрактів з державними облігаціями зменшився вдвічі і на кінець 2018 р. становив 246,5 млрд. грн. проти 553,3 млрд. грн. у 2014 р. [2].

Крім того, оцінюючи структуру біржових контрактів укладених на організаторах торгівлі за останні роки, встановлено тенденцію до зменшення попиту, а тому й довіри до облігацій підприємств, та збільшення зацікавленості інвесторів до найменш ризикових і як наслідок менш прибуткових, але найбільш стабільних цінних паперів, зокрема до облігацій внутрішніх державних позик. Так, згідно з даними табл. 1 спостерігається тенденція зменшення обсягу біржових контрактів з облігаціями підприємств на 20,2 млрд. грн.

Одним із головних показників розвитку ринку цінних паперів є обсяг випусків цінних паперів, що перебувають в обігу та характеризують його стан. Станом на 31.12.2018 р. загальний обсяг усіх зареєстрованих Комісією випусків цінних паперів становив 2254,4 млрд. грн. (рис. 3). На кінець 2018 р. найбільша кількість цінних паперів, які перебувають в обігу на фондових біржах, була розміщена на «ПФТС», «Перспектива» –понад 91,9% вартості біржових контрактів.

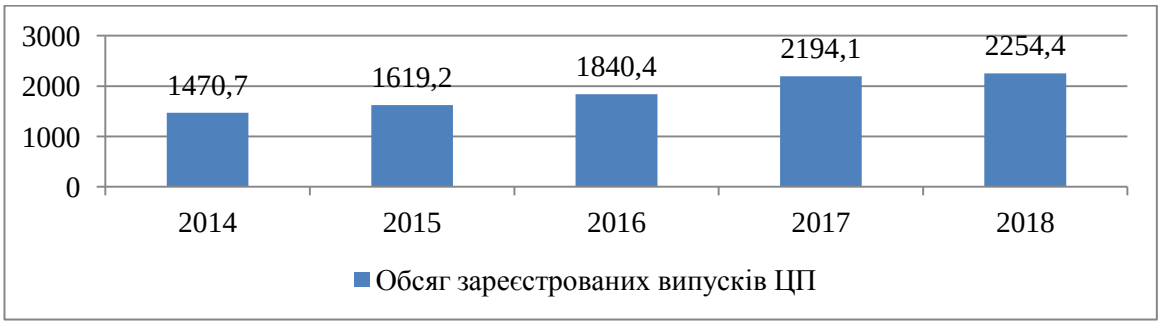


Рис. 3. Обсяг зареєстрованих Комісією випусків цінних паперів (з наростаючим підсумком) за 2014-2018 рр., млрд. грн. [2]

Аналіз динаміки розвитку фондового ринку України показав збільшення обсягів випуску цінних паперів у 2014-2018 рр. Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів у 2018 р. збільшився на 53,3% порівняно з 2014 р. і становив 2254,4 млрд. грн. Серед фінансових інструментів майже завжди провідну позицію за обсягами зареєстрованих випусків займали акції**.** На динаміку випусків акцій визначальний вплив мав банківський сектор.

Ринок цінних паперів України виступає однією з ключових ланок економіки, яка є індикатором розвитку не тільки ринку капіталу, а й усієї фінансової системи держави. Сучасний стан та структура вітчизняного ринку цінних паперів є наслідком процесів трансформації економічної системи, які відбулись в Україні під впливом внутрішніх факторів та криз на світових фінансових ринках останніми роками.

Література:

1. Ісхакова О. М. Стан та перспективи розвитку фондового ринку в Україні / О. М. Ісхакова, К. В. Проценко, А. О. Стовбун // Молодий вчений. – 2016. – № 12 (39). – С. 752-754.

2. Офіційний web-сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua.

3. Харун О. А. Теоретичні аспекти становлення фондового ринку України / О. А. Харун, Ю. В. Галкіна // Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 20. – С. 262-266.

ПохилькоЛ.А., *студентка*
ПрАТ «Українсько-Польський вищий навчальний заклад
«Центрально-Європейський університет»
Науковий керівник: **Задорожна Р.П., к.е.н.**
ПрАТ «Українсько-Польський вищий навчальний заклад
«Центрально-Європейський університет»

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність теми. Сучасні умови господарювання, посилення конкуренції, обмеженості джерел фінансування суб'єктів господарської діяльності, зміна підходів до управління зумовлюють посилення ролі фінансового планування, з одного боку, та висувають якісно нові вимоги до обґрунтування планових фінансових рішень, форм і видів фінансового планування. Процес фінансового планування суттєво трансформується в контексті розвитку сучасних концепцій управління і орієнтований на його здатність своєчасно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі, передбачати настання ризикових подій, і безпосередньо забезпечувати стабільну діяльність підприємств. Зазначене вимагає розвитку теоретичних засад щодо сутнісного розуміння фінансового планування та його ефективного здійснення на підприємстві для забезпечення належної фінансової спроможності підприємств, що й визначає актуальність наукового дослідження.

Метою даного дослідження є дослідження механізму фінансового планування на підприємстві, виявлення проблем фінансового планування і запропонувати шляхи вдосконалення даного процесу.

Виклад основного матеріалу. Фінансове планування на підприємстві (чи внутрішньофірмове фінансове планування) базується на використанні трьох основних нею систем (або ще їх можна назвати видами фінансового планування) [3, с. 94]: прогнозування фінансової діяльності; . поточне планування фінансовою діяльністю; оперативне планування фінансової діяльності. Кожній з цих систем

фінансового планування притаманний певний період і свої форми реалізації його результатів (табл. 1).

Таблиця 1.

Системи фінансового планування і форми реалізації його результатів на підприємстві

Системи фінансового планування	Форми реалізації результатів фінансового планування	Період планування
1. Прогнозування фінансової діяльності	Розробка загальної фінансової стратегії і фінансової політики по основним напрямкам фінансової діяльності підприємства	до 3-х років
2. Поточне планування фінансової діяльності	Розробка поточних фінансових планів по окремих аспектах фінансової діяльності	До 1 року
3. Оперативне планування фінансової діяльності	Розробка і доведення до виконавців бюджетів, платіжних календарів і інших форм оперативних планових завдань по усім основним питаннях фінансової діяльності	місяць, квартал

Процес фінансового планування є формуванням майбутніх цілей підприємства та визначення способів їх досягнення. Результатом процесу планування є система планів, яка має кількісну і якісну оцінку.

Процес фінансового планування має максимально передбачати всебічне вивчення дійсності, тенденцій, закономірностей розвитку об’єкта планування та його середовища. У процесі фінансового планування виділяють основні етапи планування. До таких етапів відносять: аналіз фінансових показників діяльності підприємства за попередній період, розроблення фінансової стратегії та фінансової політики за основними напрямами фінансової діяльності підприємства, прогнозування наслідків прийнятих рішень, процес безпосереднього фінансового планування, процес бюджетування, аналіз і контроль виконання фінансових планів [4, с. 56].

На першому етапі на основі фінансової звітності проводиться аналіз фінансових показників діяльності підприємства за попередній період. Основна увага приділяється показникам: обсяг реалізації, витрати, розмір отриманого прибутку. На основі проведеного аналізу оцінюються фінансові результати діяльності підприємства, визначаються стан, недоліки і проблеми.

На другому етапі розробляється фінансова стратегія і фінансова політика за основними напрямами фінансової діяльності підприємства (складаються основні

прогнозні документи, які відносяться до перспективних фінансових планів і включаються до структури бізнес-плану, якщо останній розробляється на підприємстві).



Рис. 1. Процес фінансового планування

На третьому етапі уточнюються і конкретизуються основні показники прогнозних фінансових документів за допомогою складання поточних фінансових планів.

На четвертому етапі погоджуються показники фінансових планів з виробничими, комерційними, інвестиційними, будівельними і іншими планами і програмами, що розроблені підприємством.

На п'ятому етапі здійснюється оперативне фінансове планування шляхом розробки оперативних фінансових планів.

Завершується процес фінансового планування на підприємстві аналізом і контролем за виконанням фінансового плану. Шостий етап полягає у визначенні фактичних кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства, співставлення із запланованими показниками, виявлення причин відхилення від планових показників, в розробці заходів по уникненню негативних явищ. На етапі

бюджетування відбувається розроблення оперативних бюджетів і оцінка наслідків прийнятих рішень.

На заключному етапі фінансового планування визначаються фактичні фінансові результати діяльності ділової одиниці, порівняння їх з плановими показниками, виявлення причини відхилень від запланованих показників, розроблення заходів щодо усунення негативних явищ у роботі компанії.

У фінансовому плані поряд з прогнозним рухом грошових коштів повинно бути детально висвітлено поточний фінансовий стан суб'єкта бізнесу. Залежно від специфіки діяльності фірми, фінансовий план містить різні структурні елементи. Насамперед, це є окремі структурні фінансові плани, які містять інформацію про обсяг грошових коштів, для певної частини виробництва чи збуту. Зазвичай, фінансовий план містить такі основні документи: план доходів і витрат; план руху грошових коштів; плановий баланс [2, с. 56].

Виділяють три види фінансового планування. Це стратегічне, поточне та оперативне. Метою стратегічного планування є визначення напрямів і способів реалізації стратегічних цілей підприємства у сфері фінансової діяльності та формування завдань і параметрів для поточного фінансового плану. Перспективне фінансове планування розробляється на період 3-5 років з розбивкою планових значень показників за окремими роками. Дане планування має порівняно нижчий рівень точності та деталізації, що компенсуються варіативністю планових розрахунків. При стратегічному фінансовому плануванні розробляються такі фінансові документи: прогноз звіту про прибутки та збитки, прогноз руху грошових коштів, прогноз бухгалтерського балансу [1, с. 174].

В ході даного дослідження ми розкрили такі принципи фінансового планування, як: фінансового співвідношення строків, платоспроможності, рентабельності капіталовкладень, збалансованості ризиків, максимальної рентабельності. В процесі фінансового планування використовують такі методи: експертних оцінок, екстраполяції, методи моделювання, економіко-статистичні, економічного аналізу, балансові, нормативні, програмно-цільові.

Фінансове планування на вітчизняних підприємствах здійснюється за

допомогою загальновживаних методів. Під методами планування слід розуміти – конкретні способи і прийоми для розрахунку показників. У цілому, вчені виділяють наступні методи: нормативний, розрахунково-аналітичний, оптимізацію планових розрахунків, економіко-математичне моделювання, кореляційного моделювання, економіко-статистичний, прогнозу обсягів реалізації, балансу грошових витрат і надходжень, бюджету готівки, бюджету додаткових вкладень капіталу, визначення потреб у зовнішньому фінансування, регресійного аналізу, коефіцієнтний (метод відсотка від реалізації) та інші.

Література:

1. Арутфюнов Ю.А. Финансовый менеджмент / Ю.А Арутюнов .– М.: КНОРУС, 2007. – 312 с.
2. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – Л.: КомпактЛВ, 2005. – 312 с.
3. Коваленко В.М., Нестор О.Ю. Нормативні основи фінансового планування на підприємствах / В.М. Коваленко В.М., О.Ю. Нестор // Сталий розвиток економіки – 2013. – №4 – С. 93-97.
4. Мазур Д.В. Фінансове планування діяльності підприємства / Д.В. Мазур // Вісник Хмельницького національного університету: Т.1 – 2014 – № 6. – С. 55-59.

Гулик Т.В., *к.е.н.,*

доцент кафедри економіки та підприємництва, НМетАУ

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сьогодні в Україні однією з найбільш уразливих галузей економіки є промисловість. Діяльність промислових підприємств ускладнюється через відсутність реальних інвестицій, значний знос основних засобів, недосконала фіскальна політика держави тощо. Для підтримки платоспроможності та

стійкого фінансового стану промисловим підприємствам, поряд з подоланням перерахованих факторів вище, необхідно більше уваги приділяти питанням управління капіталом промислового підприємства.

Здійснення ефективної діяльності підприємством значною мірою залежить від забезпечення його функціонування необхідним обсягом капіталу, що є надійною запорукою для отримання позитивного фінансового результату.

Капітал у сучасних умовах посідає головне місце в системі розподілу і перерозподілу, а також споживання матеріальних благ, тому що саме йому належить ця функція. Капітал у процесі функціонування забезпечує інтереси як держави, так і власників та персоналу, що характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестуються у формування його активів [1].

Сьогодні управління капіталом являє собою систему принципів та методів по розробці та реалізації управлінських рішень, які пов’язані з його оптимальним формуванням з різних джерел, а також його ефективне використання у процесі здійснення господарської діяльності.

На сьогоднішній день більшість підприємств, зокрема ПрАТ «Дніпрометиз», під час управління капіталом вирішує наступні завдання:

- оптимізація сформованого капіталу за напрямками та видами діяльності;
- формування достатнього обсягу капіталу, який забезпечить необхідні темпи фінансово-економічного розвитку підприємства;
- забезпечення фінансової гнучкості підприємства;
- підтримка та постійний моніторинг фінансової рівноваги підприємства;
- забезпечення своєчасного реінвестування капіталу;
- забезпечення мінімізації фінансового ризику, який пов'язаний з використанням капіталу;
- створення умов для отримання максимального доходу при запланованому рівні фінансового ризику тощо.

За ринкових умов господарювання особливе місце займають економічні методи управління капіталом. Економічні методи являють собою сукупність інструментів та засобів, які впливають на створення умов для функціонування й розвитку підприємництва [1].

У сучасних умовах господарювання структура механізму управління капіталом підприємства включає в себе такі елементи:

- внутрішній механізм регулювання з використання капіталу підприємства;
- систему конкретних економічних прийомів та методів здійснення процесу управління з використання капіталу підприємства;
- ринковий механізм регулювання діяльності підприємства з використання самого капіталу підприємства;
- державне нормативно-правове регулювання діяльності підприємства з використання капіталу.

При виборі та введенні механізму управління капіталом підприємства супроводжується посилення ролі стратегічного підходу. На початковій стадії, коли формується капітал, на підприємстві переважає оперативне та тактичне управління. Це значить, що фінансово-економічний потенціал зосереджений у першу чергу на вирішенні завдань підтримки показників платоспроможності і ліквідності. У міру розвитку підприємство виходить з тих чи інших кризових ситуацій у своїй діяльності, капітал підприємства збільшується за рахунок поліпшення показників ділової активності та рентабельності [1].

Сьогодні аналіз застосовуваних на промислових підприємствах методів управління капіталом показав, що у більшості застосовуються формалізовані методи прогнозування (статистичні, структурні тощо) і майже не використовуються неформальні методи управління.

Неформальні методи базуються більш на аналітичних особливостях осіб, що ухвалюють управлінські рішення, так як вони досліджують великі масиви даних (big data) для відслідковування закономірностей розвитку тих чи інших процесів [2]. Тобто це так звані логічні прийоми та методики вибору

оптимальних рішень керівником шляхом теоретичного порівняння альтернатив з урахуванням накопиченого досвіду управління підприємством.

Результатом управління капіталом має стати розроблена підприємством система показників стану і використання капіталу, наприклад: співвідношення власного, позиченого і залученого капіталу, норматив власного оборотного капіталу тощо.

Сьогоднішні умови господарювання вказують на те, що досягнення ефективності управління капіталом реалізується через визначення оптимальних цілей, стратегій управління, розробку низки заходів, визначення відповідальних структур та менеджерів, які забезпечують досягнення цілей та стратегії. Сучасне вітчизняне підприємство не може ефективно діяти без обґрунтування програми довгострокових дій. Управління формуванням капіталу стає об'єктивною необхідністю, що обумовлює стратегію майбутньої діяльності підприємств.

Технології управління капіталом на промислових підприємствах повинні базуватися на науково обґрунтованих принципах і правилах поведінки, які виражають динамічність і сприйнятливість до змінних умов, спланованих результатів господарської діяльності та інтегрованість зі спільною системою управління підприємством. Кожне підприємство має обрати найбільш прийнятну для нього модель управління капіталом з врахуванням чинного законодавства та конкретних умов ведення господарської діяльності [2].

Серед проблем, породжених використанням поряд із власним капіталом позикового капіталу чи не найважливішим залишається визначення оптимальної структури формування фінансового капіталу та передбачення впливу та наслідків використання позикового капіталу у фінансово-господарській діяльності підприємства поряд із власним.

Ефективна діяльність суб'єкта господарювання залежить від правильної стратегії управління капіталом підприємства, оскільки від співвідношення між власними та позиковими ресурсами залежить фінансовий результат. У зв'язку з

цим зростає роль стратегічного аналізу джерел фінансування підприємства, а саме їх оптимальної структури.

Ефективна фінансово-економічна діяльність підприємства неможлива без постійного залучення позикових коштів, а структура джерел фінансування підприємства залежить від стану ринку капіталів, відсоткової політики комерційних банків, видів оподаткування тощо. Тому підприємству необхідно зважити всі плюси та мінуси позикових коштів та вибрати оптимальну політику оптимізації структури капіталу.

Виходячи з усього вищесказаного, можна вважати, що основною метою оптимізації структури капіталу є пошук оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом, можна сформувати основні завдання оптимізації структури капіталу: формування необхідної структури капіталу, яка б забезпечила сталий розвиток підприємства; забезпечення умов, за яких підприємство отримуватиме максимальну суму прибутку.

Література:

1. Рудницька, О. М., Шпак Н. З. Система управління капіталом підприємства / Економіка, планування і управління галузі. – Львів : Вид_во Нац. ун_т. «Львівська політехніка», 2012. – № 1. – С. 257–259.

2. Кайссел, Н., Рейнольдс Дж. Правильне управління капіталом компанії/ Фінансовий ринок України. – 2012. – № 5. – С. 22–25.

Гулик В. А., *магістр,*
Лодзький университет, Польша

ПОНЯТТЯ ТА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Капітал – це фундаментальна економічна категорія, яку вивчає наукова думка протягом багатьох століть. Давньогрецький мислитель Аристотель першим дослідив цю категорію. Він досліджував капітал через призму багатства і зробив висновок, що дане поняття необхідно поділити на два види.

В перший вид він відніс дане природою багатство, що постійно нагромаджується засобами, які необхідні для життя та, ті що корисні для державного чи домашнього об'єднання, але яке «не безкінечне та має свої межі». У другий же вид багатства Аристотель відносить процес накопичення грошей, що являє собою «..мистецтво наживати статок, з чим і пов'язане уявлення, нібито багатство і нажива не мають ніяких меж» [1].

З розвитком виробництва та товарно-грошових відносин поняття «капітал» набуває іншого значення. Капітал стали уподібнювати з сумою грошей, що надається у позику та приносить власникові певний дохід у вигляді відсотка. Дане трактування проіснувало до кінця XIX століття.

Поряд з цим Аристотель вважав накопичення багатства зайвою діяльністю. Він називає процентні доходи сумнівним видом доходів, оскільки, на його думку, гроші являються засобом обміну та не можуть продовжувати нові гроші.

На сьогоднішній день дослідники по-різному підходять до визначення поняття «капітал». Економічна категорія «капітал» є неоднозначним поняттям, яке досліджували і досліджують вчені. Це поняття включає в себе різноманітність сутнісних сторін складного економічного процесу. Так, Біла О.Г. зазначає таку структуру капіталу: власний, позичений і залучений, але визначила капітал тільки як грошовий ресурс. Відомий вчений Бланк І.О. найповніше розкриває структуру капіталу, але не зазначає цільове використання засобів, які використовуються у процесі виробництва. Найбільш повно дає визначення категорії «капітал» у своїх дослідженнях Катан Л.І. Автор виділяє грошові та капітальні блага, мету їх залучення, принципи та фактори їх функціонування у процесі виробництва. Моїсєєв С.В., досліджуючи капітал, вважає, що він складається із власного і позикового капіталу, але не відображає напрями руху коштів підприємства у процесі здійснення господарської діяльності.

У табл. 1. приведена та узагальнена характеристика визначень капіталу, що застосовуються у сучасних літературних джерелах для визначення даного

поняття.

Таблиця 1 – Підходи до трактування сутності поняття «капітал»

Автор	Визначення поняття
Балабанов І.Т.	Капітал – це певна частина фінансових ресурсів. Капітал – це гроші, які випущені в обіг, та доходи, що вони приносять від цього обігу.
Біла О.Г.	Капітал підприємства – це сукупні грошові ресурси, що використовуються на підприємстві; авансований у господарську діяльність капітал власний, позичений і залучений у сукупності.
Бланк І.О.	Капітал – це загальна вартість засобів у грошовій та нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів.
Брігхем Є.Ф.	Капітал – це необхідний фактор виробництва, він включає компоненти боргу, нерозподілений прибуток, привілейовані акції та звичайні акції.
Катан Л. І.	Капітал – це накопичений шляхом збереження запас благ у формі грошових коштів і капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов’язане з фактором часу, ризику і ліквідності.
Моїсєєв С.В.	Капітал – це кошти підприємства, відображені в пасиві його бухгалтерського обліку. При цьому фінансовий капітал поділяється на власний, тобто сформований за рахунок власних джерел фінансових ресурсів, і позичковий, формування якого здійснюється за рахунок позичкових фінансових джерел.
Поддєрьогін А.М.	Капітал – це кошти, якими володіє підприємство для здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку.
Селезньов В.В.	Капітал є зростаючою вартістю, яка виступає у вигляді певної суми грошей, що витрачаються на засоби виробництва і на заробітну плату робітникам, а потім при продажі виготовленого товару знову перетворюються на гроші, але вже в більшій кількості.

Підсумовуючи усе вищезазначене можна зробити висновок, що економічна категорія «капітал» є дуже неоднозначним поняттям. Капітал підприємства характеризується не тільки своєю багатоаспектністю, але й різноманітністю образів, в яких він виступає.

У додатку В охарактеризуємо економічну сутність капіталу підприємства. Отже, після проведеного дослідження, можна стверджувати, що капіталу наявні такі характерні ознаки:

1. Капітал є основою фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують дохід.

2. Головним виміром ринкової вартості підприємства є його капітал.

3. Головне джерело формування добробуту власників є їх капітал.

4. Основний фактор виробництва є капітал підприємства.

5. Барометром, який показує ефективність господарської діяльності підприємства є динаміка капіталу.

Узагальнимо сформовані вітчизняним вченим І. Бланк такі основні характеристики капіталу:

- капітал є джерелом доходу;
- капітал виступає об’єктом купівлі-продажу;
- капітал містить у собі фактор ризику та ліквідності;
- капітал є інвестиційним ресурсом;
- капітал є об’єктом власності та розпорядження;
- капітал виступає фактором виробництва;
- капітал є сумою цінностей, які накоплені;
- капітал є важливим елементом економічного управління.

Кругообіг капіталу – це послідовний рух за який капітал проходить три стадії (обіг, виробництво, обіг-реалізація) та набуває три функціональні форми (грошову, виробничу та товарну). На рис. 1 зобразимо стадії кругообігу капіталу.

Отже, рис. 1 показує, що капітал проходить послідовно такі стадії, як:

- обіг (ця стадія виступає у грошовій формі та виконує функцію по забезпеченню виробництва засобами виробництва і робочою силою, тобто ця стадія створює передумови до виробництва додаткової вартості);

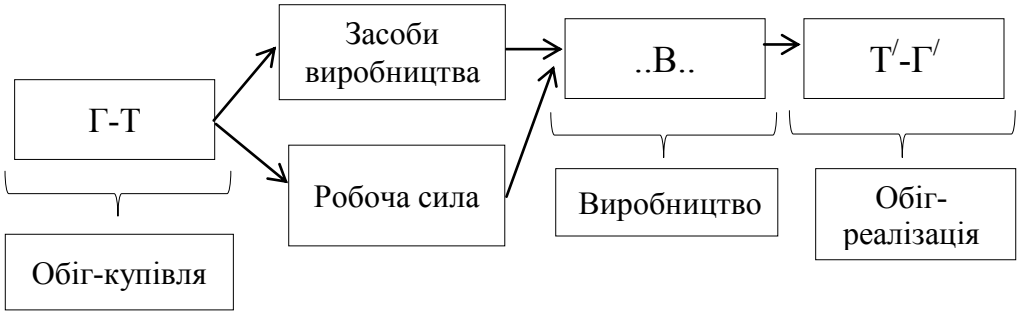


Рис. 1 – Стадії кругообігу капіталу

– виробництво (на цій стадії капітал виступає у виробничій (чи продуктивній) формі та здійснює виробництво товарів для створення вартості, де важливою складовою має бути додаткова вартість);

– обіг-реалізація (на цій стадії капітал виступає у товарній формі, яка втілює у собі додану вартість).

Після завершення одного кругообігу, рух капіталу не закінчується, він повторюється постійно. Кожен раз капітал послідовно набуває трьох функціональних форм, де кожна здійснює ще власний кругообіг (рис. 2).

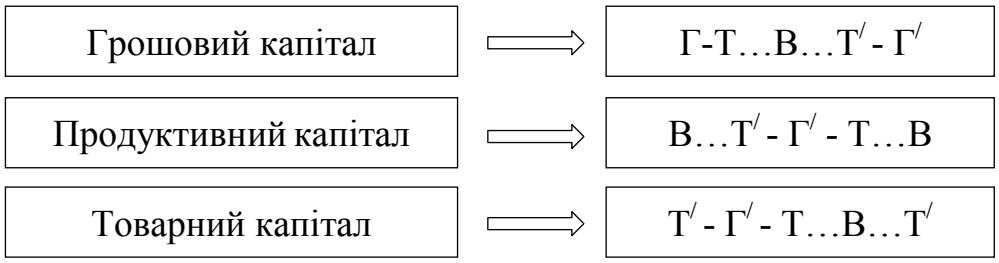


Рис. 2 – Функціональні форми кругообігу капіталу.

Розпочинає та завершує кругообіг капіталу – грошовий капітал, який бере участь у виробництві та створенні продукції, збільшуючись в процесі кругообігу. У процесі виробництва вступає в обіг продуктивний капітал, що дає поштовх до появи товару, який потім реалізується, та виручені кошти знову повертаються у процес виробництва. У сфері реалізації продукції зосереджений товарний капітал.

Література:

1. Семенов А.Г., Пелешко А.В. Побудова моделі ефективного управління структурою капіталу підприємства/ Вісник Запорізького національного університету. — 2010. — № 2 (6). — С. 78—83.

2. Стельмащук А. Системний підхід до управління капіталом підприємства/ Інноваційний розвиток національної економіки: матеріали міжнар. наук. практ. Інтернет конф. квітн. 2011 р. — Тернопіль: Крок, 2011. — С. 335—337.

Горбань В. К., *здобувач вищої освіти*
Полтавська державна аграрна академія
Науковий керівник: **Калініченко О. В.,** *к.е.н., доцент*
Полтавська державна аграрна академія

ГРОШІ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

Роль грошей визначається рівнем розвитку товарного виробництва та адекватних йому суспільних відносин. Не могла бути значною роль грошей у докапіталістичних формаціях, оскільки саме господарство тоді мало переважно натуральний характер. За допомогою грошей там набувала суспільного визнання лише незначна частка вироблюваної продукції. Тому не було залежності товаровиробника від ринку, а вплив грошей на його економічне становище і через нього – на розвиток виробництва був мало відчутним. Подібне становище мало місце і в умовах командно-адміністративної економіки в колишньому СРСР та інших країнах Східної Європи. Хоч головна сфера економічних відносин тут мала грошову форму, сама суть цих відносин була нееквівалентною, нетоварною, що робило використання грошей формальним, а роль їх – обмеженою, швидше за все обліково-розподільною [1, с. 55].

Гроші настільки щільно увійшли в наше повсякденне життя, що ми не бачимо в них нічого особливого. А між іншим, це одне із самих найвагоміших винаходів людської думки. Не будучи ніякою цінністю, вони служать мірилом вартості всіх речей, які нас оточують і володіють здатністю “ перетворюватися ” в будь-яку. Німецький філософ і соціолог М. Зиммель писав: “ Гроші – найбільш яскравий приклад перетворення засобу на мету ” [2, с. 12-15].

У живій природі аналогів грошам немає. Гроші існують стільки ж часу, скільки існує і сама людська цивілізація. Якби ми повинні були гіпотетично чи логічно відновити хід історії, то нам, звичайно, потрібно було би визнати, що на зміну епохи натурального обміну прийшла епоха товарних грошей [2, с. 33].

Гроші – це складний і найважливіший елемент ринкової економіки. Функціонування ринкової економіки неможливо без руху грошей, і тому сучасні ринкові відносини базуються на принципах функціонування сучасних грошей (рис. 1).

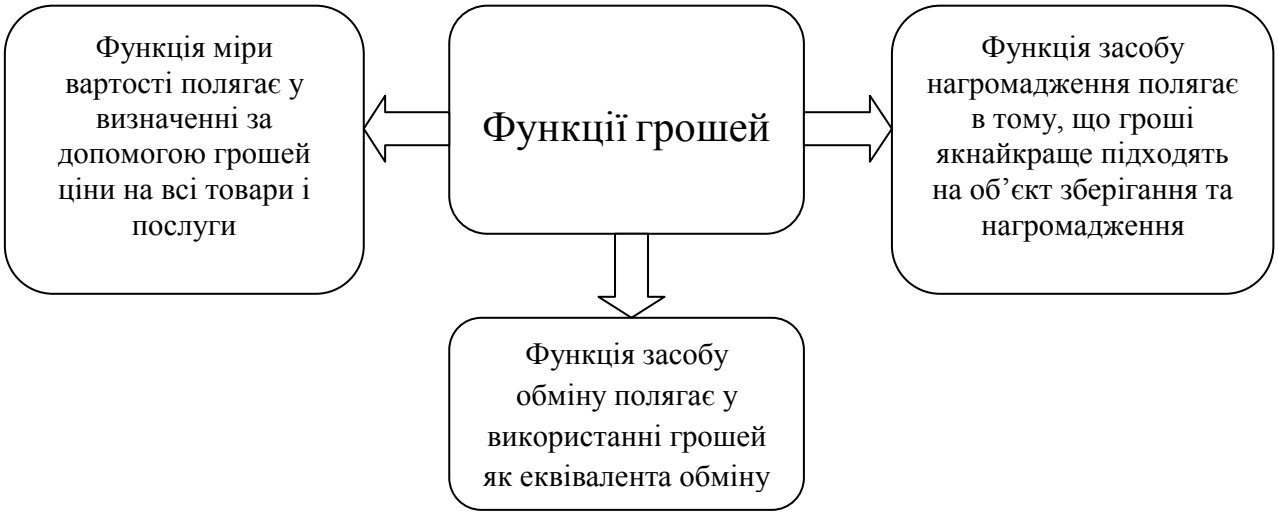


Рис. 1. Функції грошей в сучасній економічній системі

Джерело: розроблене автором

Проблема грошей знаходиться на одному з основних місць в економічній теорії. За допомогою грошей встановлюються економічні зв'язки між всіма суб'єктами національної економіки, розподіляються ресурси, відбувається обмін товарів і послуг. Будь-яка ринкова інформація сприймається тільки тоді, коли вона надається у грошовій формі: обсяги виробництва, ціни, інфляція, фінанси, бюджет, кредит, витрати виробництва, прибуток та ін. Є поширений вислів, що ринкова економіка " розмовляє мовою грошей " . У сучасному розумінні, гроші – це сукупність фінансових активів, які можна використовувати в процесі життєдіяльності людей та їхнього господарського життя [3, с. 96-100].

Основою грошового обігу в сучасній економіці стали символічні гроші. Символічні гроші – це платіжний засіб і засіб обігу, чия вартість чи купівельна спроможність значно перевищує витрати на їх випуск. До символічних грошей відносять паперові кредитні гроші, розмінну монету, – це декретні гроші, купівельна сила яких визначається законодавчо державним декретом [3, с. 115].

Банкнота – банківський білет, який випускає центральний банк країни, що має законну платіжну силу на території країни. На сьогодні, основний вид паперових грошей в Україні – гривні. Білонна (розмінна) монета – це монета, яка викарбувана зі сплавів неблагородних металів і має законну платіжну силу на території країни й використовується для дрібних розрахунків (в Україні – копійки). Окрім банкнот і розмінної монети, або готівки, в обігу знаходяться і безготівкові гроші [4, с. 75-78].

Сьогодні гроші диверсифікуються, слід за чеками і кредитними картками з'явилися дебетні картки, а з 70-х років так звані " електронні гроші ", які за допомогою комп'ютерних операцій можна використовувати для переказів з одного рахунку на інший. Різноманітність грошових засобів, які функціонують у сучасній економіці, потребує виміру грошової маси [4, с. 101].

Грошові агрегати – види грошей та грошових засобів, які відрізняються один від одного своєю ліквідністю, тобто можливістю швидкого перетворення в готівку, показники структури грошової маси [5, с. 70].

Структура грошової маси відображає структуру і рівень розвитку економіки країни: чим менша частка готівки у загальній грошовій масі, тим ефективнішою вважається ця національна грошова система [5, с. 112-113].

Сучасні гроші у вигляді національних грошових білетів і розмінної монети різних країн не можуть постійно і монопольно вимірювати вартості будь-яких товарів на всіх регіональних ринках світу, як це було притаманно загальному еквіваленту – золоту як грошам [5, с. 202].

Отже, сутність сучасних грошей без власної вартості полягає в тому, що вони є борговими зобов'язаннями банку, який їх випустив, у зв'язку з чим сучасні гроші мають кредитну природу і сутність. При цьому гроші у готівковій формі емітують центральні банки у вигляді грошових білетів і білонної монети, а в безготівковій – створюють комерційні банки у вигляді записів за рахунками у банках, зараховуючи при кредитуванні своїх клієнтів суми позик на їх поточні рахунки.

Сучасні гроші поза зв’язком із золотом і без власної вартості є кредитними грішми, що існують у двох формах: готівковій та безготівковій [5, с. 23-24].

Отже, із зміною природи і сутності грошей, змінились і їх функції, що відображають глибинні властивості сутності. Сучасні кредитні гроші без власної вартості і зв’язку із золотом – це боргові зобов’язання емітента, гроші – не товар і гроші – не еквівалент. Вони – кредитний знак ціни.

Література:

1. Гальчинський А. С., Єщенко П. С., Палкін Ю. І. Основи економічних знань: навч. посіб. Київ: Вища школа, 2012. 543 с.

2. Ватаманюка С. М., Панчишина О. А. Економічна теорія: макро та мікроекономіка: навч. посіб. Львів: Магнолія, 2016. 312 с.

3. Оганян В. О., Паламарчук А. П., Румянцев К.Л. Політична економія: навч. посіб. Запоріжжя: ЗНУ, 2013. 520 с.

4. Рябініна Л. О. Сутнісні особливості сучасних грошей та їх функції: монографія. Київ: Талком, 2014. 201 с.

5. Чухно А. А. Природа сучасних грошей, кредиту і грошово-кредитної політики: монографія. Чернівці: ЦУЛ, 2017. 222 с.

Шушкова Ю. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри державних та місцевих фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка
Войтаник Д. М., *магістр*
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ УКРАЇНИ

Розглядаючи сутність фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ) необхідно зазначити, що визначення цього поняття для різних суб’єктів господарювання має свої специфічні особливості. По відношенню до фінансових ресурсів НПФ вітчизняні науковці використовують різні терміни,

такі як: «пенсійні кошти», «пенсійні ресурси», «пенсійні накопичення», «пенсійний капітал», «пенсійні активи» тощо [1].

Недержавні пенсійні фонди як важливі фінансові посередники формують свої фінансові ресурси через залучення пенсійних внесків, примножують їх за рахунок інвестування пенсійних активів та використовують їх для виконання своїх зобов'язань. Структура та специфіка фінансових ресурсів зумовлена передовсім особливостями діяльності НПФ як суб'єкта ринку, що надає відповідні фінансові послуги.

Структурна характеристика фінансових ресурсів НПФ у законодавстві та вітчизняній науці також неоднозначна. Пояснення понять «пенсійні кошти» та «пенсійні активи» наведено в Законі України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. № 1057-IV (далі – Закон). Так, у ст. 1 Закону зазначається, що пенсійні кошти — це «сума зобов'язань у грошовому виразі пенсійного фонду перед його учасниками». Відповідно до ч. 3 ст. 7 Закону накопичені пенсійні кошти дорівнюють сумі розміру пенсійних внесків, що сплачені на користь учасника фонду, та розподіленого на його користь прибутку (збитку) пенсійного фонду [2].

У ст. 1 Закону також наводиться визначення поняття «пенсійні активи» — «активи пенсійного фонду, страхової організації, банківської установи, сформовані відповідно до цього Закону, за рахунок яких здійснюються пенсійні виплати». У ч. 3 ст. 6 Закону зазначається, що «активи пенсійного фонду (пенсійні активи) формуються за рахунок внесків до пенсійного фонду (пенсійних внесків) та прибутку (збитку) від інвестування пенсійних внесків», у ч. 1 ст. 47 — «до складу активів пенсійного фонду належать: активи в грошових коштах; активи в цінних паперах; інші активи згідно із законодавством».

Проаналізувавши зміст, який вкладається в кожне з наведених понять, можна дійти висновку, що іноді виникає певна плутанина при їх застосуванні. То ж з метою прояснення розбіжностей в тлумаченнях наведених понять варто розглянути фінансові ресурси НПФ як динамічне явище. Так, фінансові ресурси надходять до НПФ у формі пенсійних внесків вкладників НПФ, які

обліковуються на їх індивідуальних пенсійних рахунках. Сукупність пенсійних внесків на індивідуальному пенсійному рахунку та інвестиційного доходу від розміщення внесків на фінансовому ринку становить пенсійні накопичення окремого учасника НПФ. Загальний обсяг пенсійних накопичень, а також нерозподілений інвестиційний прибуток НПФ, являють собою пенсійні кошти НПФ.

Враховуючи інституційну специфіку НПФ в Україні, їх фінансові ресурси характеризуються такими особливостями:

1) формування та використання фінансових ресурсів НПФ здійснюється відповідно до законодавчого та нормативно-правового забезпечення лише у національній валюті, крім випадків, передбачених законодавством, через безготівкові (для юридичних осіб) та готівкові розрахунки;

2) джерелами фінансування пенсійних внесків є прибуток суб'єктів господарювання, заробітна плата фізичних осіб;

3) чітке цільове призначення фінансових ресурсів – можуть бути використані виключно для цілей інвестиційної діяльності фонду, виконання зобов'язань перед його учасниками та оплати витрат, пов'язаних зі здійсненням недержавного пенсійного забезпечення (ч. 1 ст. 48 Закону);

4) циклічність процесу надходження та вилучення фінансових ресурсів;

5) довготривалий період накопичення та зберігання фінансових ресурсів у НПФ;

6) збереження виняткового права власності на фінансові ресурси за учасниками недержавних пенсійних фондів;

7) відокремлення функцій інвестування фінансових ресурсів шляхом передачі їх компаніям з управління активами;

8) обов'язкова диверсифікація пенсійних активів [3].

При цьому заборонено формування пенсійних активів за рахунок кредитних коштів, надання майнових гарантій, забезпечених пенсійними активами або будь-яких кредитів (позик) за рахунок пенсійних активів. Пенсійні активи не можуть бути предметом застави, на них не може бути

звернене стягнення або застосована конфіскація, якщо вони сформовані відповідно до законодавства.

Зважаючи на функціональне призначення пенсійних фондів захищати пенсійні накопичення від інфляції та примножувати їх за рахунок інвестиційного прибутку з метою здійснення майбутніх пенсійних виплат учасникам, активи та пасиви НПФ мають ряд особливостей:

1) активи НПФ можуть перебувати у формі різних об'єктів інвестування (цінних паперів, об'єктів нерухомого майна, грошових коштів тощо);

2) активи завжди мають грошове вираження і обліковуються на індивідуальних пенсійних рахунках учасників НПФ;

3) пасиви формуються у чітко визначених напрямах: пайовий капітал, зобов'язання перед учасниками та адміністративні витрати, які мають обмеження за кожною статтею [3].

Як і в будь-якій пенсійній системі, у системі недержавного пенсійного забезпечення прописано детальні правила сплати внесків, використання коштів, адміністрування рахунків, управління активами, складання фінансової звітності та інших питань, що стосуються функціонування системи.

У 2010 р., уперше після запровадження системи недержавного пенсійного забезпечення, простежувалася тенденція до зменшення кількості НПФ та їхніх адміністраторів – того року з Державного реєстру фінансових установ виключено 11 НПФ. Зменшення кількості НПФ відбувалося і протягом 2017-2018 рр. – станом на 30.12.2017 р. у Державному реєстрі фінансових установ містилась інформація про 64 фонди, а станом на 30.12.2018 р. – 62 фонди.

У 2018 році адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 68,8 тис. шт. пенсійних контрактів, що більше на 17,2% (10,1 тис. шт.) порівняно з 2017 роком [4]. За даними Нацкомфінпослуг, максимальна кількість укладених пенсійних контрактів НПФ припадає саме на фізичних осіб. Так, згідно з офіційними статистичними даними, протягом 2018 р. з вкладниками-фізичними особами укладено 61,9 тис. контрактів (у 2017-му – близько 52 тис. контрактів); із вкладниками фізичними особами-підприємцями – 0,1 тис.

контрактів (і у 2017 р.); із вкладниками-юридичними особами – 6,8 тис. контрактів (у 2017 р. – 6,9 тис. контрактів).

Одним із основних показників, які характеризують фінансові ресурси НПФ, є сплачені пенсійні внески. Установлено, що обсяги сплачених пенсійних внесків в Україні з кожним роком зростають: у 2018 р. становили 2000,5 млн. грн. і збільшились, порівняно з 2017-м, на 103,2 млн. грн. При цьому основну частку (понад 90 %) пенсійних внесків становлять внески від юридичних осіб, у той час як внески фізичних осіб-підприємців залишаються дуже мізерними і не змінюються впродовж аналізованого періоду (0,2 млн. грн.). За 2018 р. середній розмір пенсійного внеску на одного вкладника становив:

− юридичну особу, фізичну-особу підприємця – 39,3 тис. грн. (у 2017-му –36,9 тис. грн.);

− фізичну особу – 0,786 тис. грн. (у 2017-му – 0,8 тис. грн.).

Проведені розрахунки вказують на те, що здійснені накопичення пенсійних внесків дуже малі і становлять близько 1 % річних обсягів власних надходжень Пенсійного фонду України.

Література:

1. Цікановська Н.А. Сутність та особливості кругообігу фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів / Н. А. Цікановська. // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 1. – С. 41–46.

2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09 липня 2003 р. №1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15

3. Бабенко-Левада В.Г. Вдосконалення фінансового механізму практичного підходу щодо розвитку та становлення НПФ України, як фінансових установ, на прикладі ОТП «Пенсія» / В.Г. Бабенко-Левада // Ефективна економіка. – 2017. – № 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5649

4. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2018. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює

державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_IV_kv%202018.pdf

Семенченко Н.В., *д.е.н.,*
професор кафедри теоретичної та прикладної економіки
КПІ ім. Ігоря Сікорського
Мельничук В.Е*., аспірант*
кафедри теоретичної та прикладної економіки
КПІ ім. І. Сікорського

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

З огляду на високу облікову ставку та рівень інфляції, з метою відновлення вітчизняного ринку кредитування гостро постало питання про реформування чинної системи. Тому 03.07.2018 Верховною Радою України було прийнято Закон № 2478-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відновлення кредитування». Закон було введено в дію 04.02.2019 [1]. Його основним завданням стало забезпечення зниження відсоткової ставки шляхом зменшення ризиків для банку при кредитуванні. У табл.1 представлена динаміка деяких показників кредитної діяльності банків. Наведені данні свідчать про зростання активів банківської системи та збільшення банківського кредитування, але проаналізувавши частку непрацюючих кредитів за 2016–2018 рр., можна впевнитись у необхідності убезпечити кредиторів під час здійснення кредитних операцій [2].

Починаючи з 07.09.2018, облікова ставка НБУ складає 18%. А середня відсоткова ставка депозитних корпорацій (окрім НБУ) за новими кредитами у розрізі регіонів станом на грудень 2018 для домашніх господарств становить 33.3%, для нефінансових корпорацій – 18%, а для сільськогосподарських

корпорацій – 18,5% [3]. Отже, наразі банки беруть собі за ризики, у якості прибутку, з домашніх господарств 15,3%. Навіть якщо припустити, що після прийняття нового закону ризики фінансових установ впадуть до нуля, все одно залишається висока облікова ставка НБУ і заробіток банків. Тобто, нижче 22-24% ставки не впадуть. Такі кредити, попри суттєве зменшення відсоткової ставки, все одно залишаються дуже дорогими адже щоб позики стали вигідними, відсотки повинні впасти до 6-10% річних, проте якщо банк дасть кредит в гривні під 10%, він зазнає значних збитків [4].

Таблиця 1

Динаміка показників кредитної діяльності банків

Показники	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Активи, млн. грн	1,254,385	1,256,299	1,333,831	1,360,764
Кредити надані клієнтам млн. грн	1,009,768	1,005,923	1,036,745	1,118,618
Частка наданих кредитів в активах, %	0.80	0.80	0.78	0.82
Непрацюючі кредити, млн. грн	223,836	519,037	594,998	630,767
Частка непрацюючих кредитів, %	22.1	53.7	54.54	52.85

Закон має ряд недоліків, які пов’язані з розширення багатьох прав банків, які порушують баланс між правами кредиторів та позичальників. По-перше, якщо застосовується змінювана відсоткова ставка, то кредитор самостійно має право змінювати відсоткову ставку відповідно до умов договору. Якщо ж позичальник не погоджується з новою ставкою, він має право розірвати договір і погасити заборгованість у повному обсязі протягом 30 календарних днів з дати отримання повідомлення. Натомість кредитор не

має права змінювати встановлений кредитним договором порядок розрахунку відсоткової ставки без згоди позичальника. По-друге, спадкоємці зобов'язані повідомити про відкриття спадщини кредитора спадкодавця і задовольнити вимоги кредитора або одноразовим платежем або суд за позовом кредитора звертає стягнення з майна, отриманого в спадщину. Варто зазначити, що було скорочено строки пред'явлення кредитором вимог до спадкоємців (з 12 до 6 місяців - з дня отримання ним свідоцтва на спадщину). Проте якщо кредитор не знав і не міг знати про отримання цього спадку відлік починається з того моменту, коли він про це дізнався. По-третє, поручитель відповідає перед кредитором у тому ж обсязі, що і боржник, включаючи сплату основного боргу, відсотків, неустойки, відшкодування збитків, якщо інше не встановлено договором поруки [1].

Банківське кредитування відіграє важливу роль в розвитку економіки. Це виявляється насамперед у забезпеченні безперебійності обороту коштів на підприємствах та створенні сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Але, необхідно пам'ятати, що для вдосконалення системи банківського кредитування недостатньо лише захищати права кредиторів. Важливими факторами також є рівень інфляції в країні, облікова ставка НБУ, економічна і правова стабільність у суспільстві та багато інших, на які також потрібно звертати увагу для того, щоб кредити для українців стали дійсно доступними.

Література:

1. Верховна Рада України; Закон від 03.07.2018 № 2478-VIII ; "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відновлення кредитування", 2019. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2478-19 .

2. Національний Банк України; "Основні показники діяльності банків України", 2019. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.

3. Національний Банк України; "Процентні ставки за новими кредитами та новими депозитами у розрізі регіонів", 2019. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.

4. Людмила Ксенз; "Что меняет новый закон о кредитовании для заемщиков и упадут ли проценты", 2019. URL: https://strana.ua/articles/analysis/149912-kak-izmenitsja-kreditovanie-v-ukraine-i-stoit-li-vlezat-v-kredity-po-novym-pravilam.html .

Рущишин Н. М., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу
Львівський торговельно-економічний університет
Макота М. М., *магістр,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Львівський торговельно-економічний університет

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ БАНКУ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ

Одним з найважливіших методів управління банком є вироблення стратегії забезпечення ефективності банківської діяльності, що дає можливість банку стабільно зростати, реалізувати всі наявні можливості і виступає одним з основних факторів успіху функціонування банківської установи.

Стратегія – це модель дій керівництва і персоналу банку, спрямована на досягнення поставлених цілей щодо зміцнення ринкових позицій на ринку банківських послуг [1, с. 13].

Банківська стратегія повинна визначатися такими параметрами: узгодженість із фінансовими ресурсами, які можуть бути акумульовані банком та спрямовані в активні операції з метою забезпечення прибутковості; узгодженість отриманих результатів і витрат на їх досягнення; досягнення

оптимального співвідношення між очікуваною ефективністю та можливими ризиками, які характерні для діяльності банку; узгодженість діяльності банку із загальноекономічними умовами, що склалися в Україні [2, с. 133].

Загальна стратегія розробляється та реалізується для всієї банківської установи як цілої господарської одиниці на тривалий період і, як правило, не передбачає встановлення чітких часових меж. Стратегія стосується концептуальних, життєво важливих для банку напрямів діяльності, а її розроблення починається з визначення системи стратегічних цілей банку.

З урахуванням змісту процесу управління прибутком та вимог, що висуваються до нього, формуються його цілі та завдання.

Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту засновників та учасників банку в поточному періоді та на перспективу.

Прибуток як основний узагальнюючий показник фінансових результатів діяльності банку є найважливішим джерелом формування власного капіталу, забезпечення його фінансової стійкості та платоспроможності [2, с. 168].

Кризовий та посткризовий періоди розвитку банків супроводжуються поступовим скороченням збитковості банківських установ, яка була зумовлена наявними проблемами в стратегічному та оперативному управлінні ключовими сферами банківської діяльності, відсутністю стратегій управління прибутком за умов фінансової нестабільності. Це зумовило необхідність розробки стратегій менеджменту фінансових результатів банківської діяльності.

Доцільно виокремити такі типи стратегій управління прибутковістю банку, як: агресивна (наступальна) стратегія, захисна та диверсифікаційна. Кожна із цих стратегій передбачає:

1. Агресивна (наступальна) – максимізацію рівня розширення послуг через стимулювання розширення мережі філій з метою збільшення прибутку банку;

2. Захисна – контроль над витратами з метою подальшого збільшення прибутку банку як різниці між абсолютною величиною доходів і затрат. Ця

стратегія є ефективною у довготерміновій перспективі.

3. Диверсифікаційна – поєднання агресивної та захисної стратегії, так званий певний "medium", що дає змогу взаємоузгодити переваги та недоліки обох варіантів стратегій управління прибутком банку [4, с. 245].

Реалізацією стратегічних і тактичних завдань управління прибутковістю необхідно здійснювати через ефективно функціонуючий механізм управління прибутковістю, який, повинен включати такі складові:

- організаційно-економічну (сукупність організаційних підходів впливу та економічних способів та засобів впливу з метою реалізації механізму управління прибутковістю банків);
- фінансову (сукупність методів фінансового забезпечення управління прибутковістю банків);
- мотиваційну (сукупність командно-адміністративних та соціально-економічних стимулів, що стимулюють управління прибутковістю банків);
- правову (сукупність норм та правил організації управління прибутковістю банків);
- інформаційну (сукупність інформаційних даних для забезпечення управління прибутковістю банків) [5, с. 113].

Розглянуті функції управління прибутком характерні для банків всіх форм власності та організаційно-правових форм діяльності.

Управління прибутком – це багатогранний і складний процес для банку, що потребує від нього ретельного опрацювання як у стратегічному та тактичному аспектах, так і у щорічних планах. У загальному вигляді він зображений на рис. 1. Така систематизація об’єктів управління повинна, з одного боку, відображати функціональну спрямованість цього управління, а з іншого – різні його рівні.

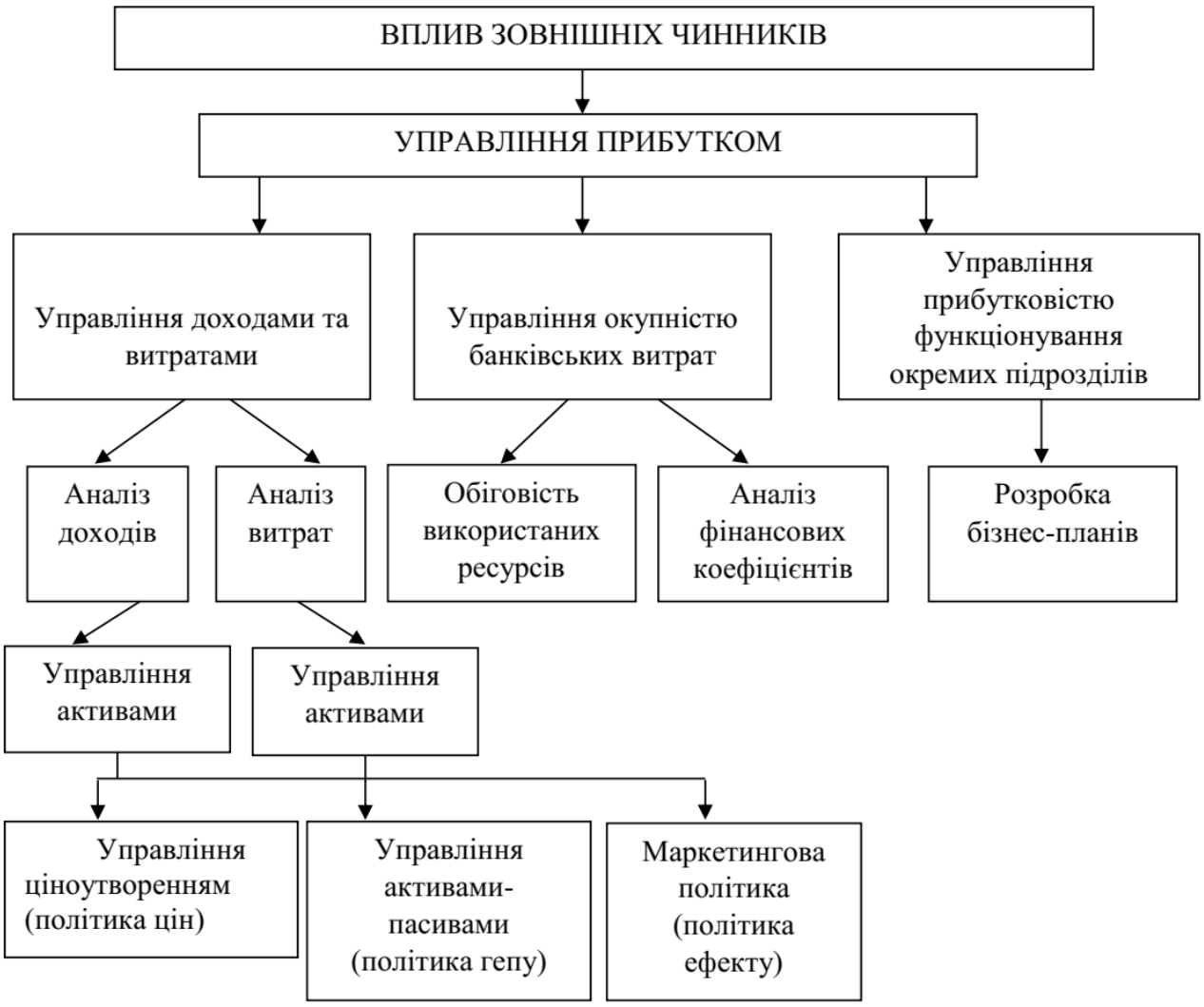


Рис. 1. Процес управління прибутком банку

Джерело : [6, с. 131]

Побудова системи управління прибутком банку вимагає формування систематизованого переліку об’єктів цього управління, що дасть змогу ефективно впливати на збільшення позитивного фінансового результату діяльності. Складовими системи управління прибутку банку є управління доходами та витратами, управління окупністю витрат, а також управління прибутковістю функціональних підрозділів банку. Ці складові управління в банку не застосовують поодиноко, а комплексно.

Показники прибутковості відіграють важливу роль у діяльності банку, оскільки досягнення задовільного рівня прибутку дозволяє поповнювати капітал, формує основу життєдіяльності та зростання банку, а також забезпечує прийнятний рівень дивідендних виплат акціонерам. Завдання максимізації банківських прибутків розглядається як ключовий напрямок роботи

керівництва банку. Проте, сфера управління прибутковістю не є автономною, а тому рішення щодо максимізації прибутків мають прийматися у взаємозв'язку з допустимими рівнями ризиків.

Як відомо, між рівнем ризику і прибутку існує пряма залежність. Вищий рівень ризику надає потенційні можливості отримання підвищеного прибутку, але не виключає можливості втрат. Мінімізація рівня ризику дає змогу отримати невисокий, але стабільний прибуток.

Отже, балансування між прибутковістю та ризиком, пошук оптимального їх співвідношення розглядається як одне з важливих і складних завдань, що постають перед менеджментом кожного банку.

Література:

1. Кайлюк Є. М. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Є. М. Кайлюк, В. М. Андрєєва, В. В. Гриненко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 279 с.
2. Галайко Н. Р. Методичні підходи до формування та реалізації стратегії забезпечення ефективності діяльності банку / Н. Р. Галайко // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 132-140.
3. Рущишин Н. М. Економічна суть та роль прибутку банку в сучасних умовах / Н. М. Рущишин // Суспільні трансформації та безпека: глобальний, національний та особистісний виміри: Матеріали доповідей Всеукраїнської науково-практичної 12 червня 2014 р.– Львів: Львівський інститут МАУП, 2014. – С. 168-172.
4. Ревич М. Я. Механізм управління прибутковістю банків / М. Я. Ревич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.13. – С. 243-248.
5. Добровольська О. В. Теоретико-методичні засади управління прибутковістю комерційного банку / О. В. Добровольська, М. О. Сабадин // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – Випуск 23. Частина 3. – С. 111-114.
6. Базилевич К. С. Економічна сутність прибутку в умовах трансформації економіки / К. С. Базилевич // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2007. – № 11. – С. 130–132.

Мединська Т. В., *к.е.н.,*
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет
Процюк Л. В., *магістр,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Львівський торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

Широке застосування податку на додану вартість (далі – ПДВ) зумовлене численними його перевагами, серед яких найголовнішим є те, що оподаткуванню підлягає переважно дохід, який спрямовується на споживання, а інша його частина використовується на нагромадження. Велика база оподаткування ПДВ сприяє значному зростанню доходів держави від податків на споживання.

Податок на додану вартість функціонує у більш ніж 140 країнах світу та вважається одним із основних фіскальних інструментів. В країнах ЄС-28 надходження ПДВ поступаються лише прибутковому податку з громадян (аналог вітчизняного податку на доходи фізичних осіб). Частка ПДВ у ВВП в цих країнах має тенденцію до незначного зростання з 6,4% ВВП у 2009 році до 7% ВВП у 2016 році [1]. При цьому в різних країнах-членах ЄС фіскальна роль ПДВ є різною та коливається від 3,4% ВВП у Швейцарії до 13% ВВП у Хорватії, у деяких країнах ЄС існують території, де ПДВ не нараховується.

Істотною проблемою в Україні є відшкодування ПДВ. Сумніви щодо потреби цього податку для країни, виникають з огляду на те, що [2, с. 214]:

- відбуваються масові зловживання при нарахуванні ПДВ;
- виникають труднощі з відшкодуванням ПДВ;
- відбувається лобіювання фінансових інтересів первинних олігархічних сил.

Відповідно до пп. 14.1.18 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) бюджетне відшкодування – це відшкодування від'ємного значення податку на додану вартість на підставі підтвердження правомірності сум бюджетного відшкодування податку на додану вартість за результатами перевірки платника [3].

Починаючи з 2014 року фіскальна роль ПДВ почала зростати і його частка у ВВП збільшилась з 8,8 % ВВП у 2013 році до 9,9 % ВВП у 2016 році. Проте фіскальний потенціал ПДВ не реалізується в повній мірі, про що можуть свідчити обсяги ухилення від оподаткування, використання цього податку в податкових схемах, динаміка податкового боргу та інші чинники.

Починаючи з 2015 року суттєво зросли суми бюджетного відшкодування ПДВ грошовими коштами. Темпи росту бюджетного відшкодування ПДВ у зазначеному періоді вищі за темпи росту експорту в гривневому еквіваленті (1,3 до 1,0 відповідно). Основними чинниками тенденцій 2017 року є внесення законодавчих змін [4], згідно з якими було об'єднано два раніше існуючих реєстри на відшкодування ПДВ в один і запроваджено електронне відшкодування податку на додану вартість.

Варто зазначити, що із запровадженням згаданих вище змін відбулося вдосконалення та спрощення адміністрування ПДВ. Про це свідчить як статистика скарг, які надходять до Міністерства фінансів України (далі – Мінфін), так і дані від Офісу бізнес-омбудсмена. 90% заявок відшкодовується протягом 30-денного терміну. За даними *Transparency International*, реформу системи відшкодування ПДВ було визнано одним із найефективніших антикорупційних кроків 2017 року [5, с. 130]. Це стало можливим завдяки виключенню на законодавчому рівні з повноважень Державної фіскальної служби України (далі – ДФС) обов'язку надавати висновки про підтвердження суми бюджетного відшкодування. Сьогодні система працює в автоматичному режимі за принципом відсутності заперечень. Якщо протягом визначеного законом терміну ДФС не встановила факту порушення податкового законодавства платником, заявка автоматично йде на відшкодування.

Проаналізуємо стан перерахування платникам податку узгоджених сум бюджетного відшкодування ПДВ відповідно до отриманої від Мінфіну інформації з Реєстру заяв про повернення суми бюджетного відшкодування суми ПДВ за 2017 рік та січень-травень 2018 року.

Представимо загальний стан перерахування платникам податку узгоджених сум бюджетного відшкодування ПДВ у табл. 1.

Таблиця 1

Загальний стан перерахування платникам податку узгоджених сум бюджетного відшкодування ПДВ

Період	Узгоджено		Повернуто			Не повернуто	
	Сума, млрд грн	К-сть заявок	Сума, млрд грн	К-сть заявок	К-сть платників	Сума, млрд грн	К-сть заявок
2017	93,5	28 099	93,4	28 067	5 367	25	32
Станом на 04.06.2018	55,2	16 406	54,9	16 085	4 847	348	321

У 2017 році було відшкодовано (повернуто) 93,4 млрд грн ПДВ 5367 платникам по 28067 заявах. У середньому в 2017 році сума бюджетного відшкодування на 1 платника ПДВ становила 17 млн грн, тоді як у січні-травні 2018 року вона зменшилася до 11 млн грн. Пояснення такого зменшення – збільшення суми ПДВ, який з певних причин не був відшкодований платнику податку. Так, за п’ять місяців 2018 року сума неповернення перевищила річну суму 2017 року майже в 14 разів.

У 2017 році різниця між узгодженим і повернутим бюджетним відшкодуванням ПДВ становила 25 млн грн. У цій сумі 2,7 млн грн по факту вважаються поверненими платнику податку, однак платник не отримав цього повернення через закриття рахунку або зазначення неправильного рахунку в комерційному банку (Вінницька, Дніпропетровська, Запорізька та Сумська області). Так, протягом 2017 року в 9 областях (Дніпропетровська, Житомирська, Київська, Львівська, Одеська, Херсонська, Чернівецька, Чернігівська) та м. Києві повернуто 99,7-99,9% узгодженої суми ПДВ, тоді як в інших – 100% повернення [5, с. 133]. Що стосується січня-травня 2018 року, то

не повернуто 348 млн грн (або 0,6% від узгодженої суми бюджетного відшкодування ПДВ). Лише по 10 областях (Донецька, Дніпропетровська, Полтавська, Запорізька, Івано-Франківська, Хмельницька, Черкаська, Кіровоградська, Миколаївська, Вінницька) відзначається 100% повернення, по інших – у межах 96,4-99,9%. Винятком стала Київська область – повернуло лише 68,9% узгодженої суми бюджетного відшкодування ПДВ.

Причина цього – відхилені заявки 53 платників податку через помилку перевірки електронного цифрового підпису (далі – ЕЦП) на загальну суму 234 млн грн. З цієї ж причини відбулося неповернення по Львівській області для 138 платників податку по 139 заявах розміром 85 млн грн. Однак потрібно врахувати, що до кінця звітного (податкового) 2018 року платники податків можуть вирішити цю проблему та отримати бюджетне відшкодування на власні рахунки за новими заявами.

З усієї кількості платників ПДВ, які претендують на бюджетне відшкодування, по кожній області є лідери, які займають ту чи іншу частку в загальній сумі відшкодованого ПДВ по всій області.

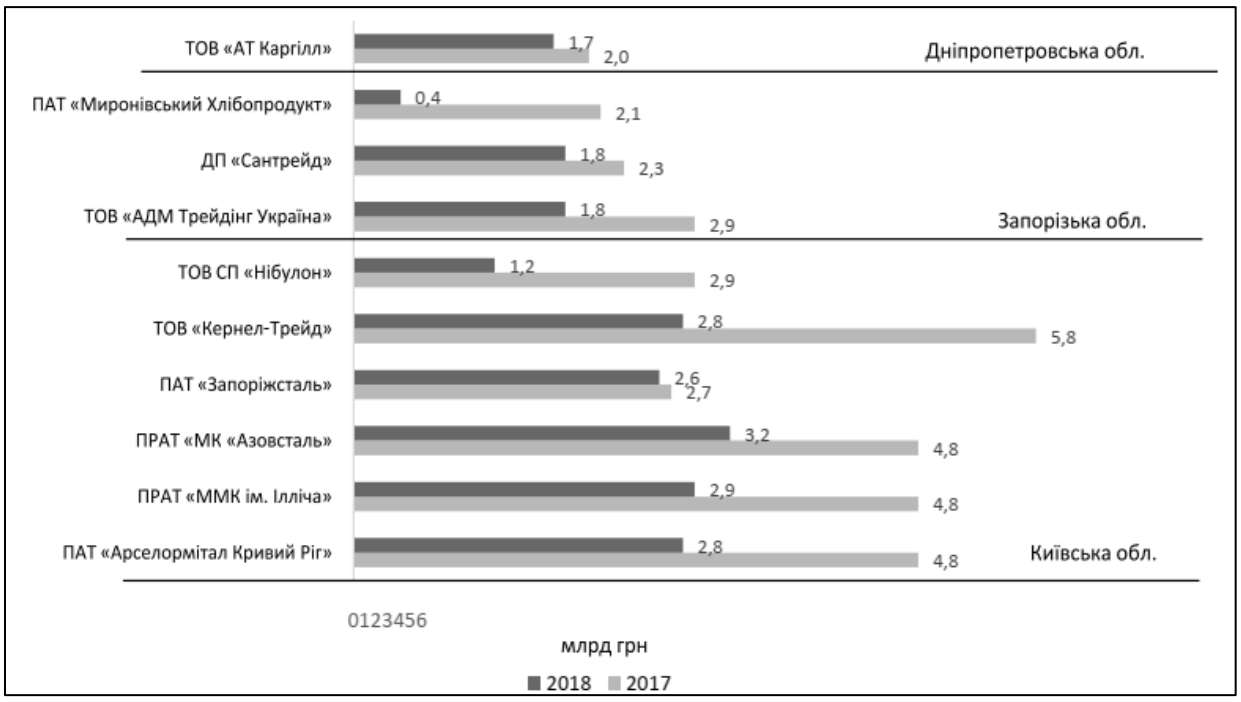


Рис. 1. ТОП-10 платників ПДВ по бюджетному відшкодуванню в Україні

На рис. 1 проаналізуємо ТОП-10 платників ПДВ по бюджетному відшкодуванню у 2017 році та порівняємо з сумами відшкодування у січні-травні 2018 року.

Так, у 2017 році найбільшу суму бюджетного відшкодування отримали платники ПДВ, зареєстровані у м. Києві (6 платників), Дніпропетровській (1) та Запорізькій (3) областях. З рис. 1 видно, що 10 платників ПДВ отримали загалом бюджетне відшкодування ПДВ на суму майже 35 млрд грн, що становить 37% від загальної суми повернення по Україні. У 2018 році частка дещо збільшилася – до 39%, однак у грошовому вираженні сума менша – 21 млрд грн. Проте потрібно враховувати, що це сума лише за 5 місяців поточного року, тому вона нерелевантна з повним 2017 роком. Лише ПАТ «Запоріжсталь» у січні-травні 2018 року отримало бюджетне відшкодування практично на таку ж суму, як у 2017 році. Також зауважимо, що із зазначених 10 платників податків 6 належать до агропромислового комплексу, а 4 – до металургійної промисловості.

Отже, незважаючи на запровадження електронного, автоматичного відшкодування ПДВ в Україні, ряд питань залишаються не вирішеними, зокрема потребує вдосконалення та доопрацювання сама електронна система. Фіскальний потенціал ПДВ не реалізується в повній мірі, про що можуть свідчити обсяги ухилення від оподаткування, використання цього податку в податкових схемах, динаміка податкового боргу та інші чинники.

Література:

1. Eurostat. Government revenue, expenditure and main aggregates. Retrieved December 8th, 2017, from: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/SubmitViewTableAction.do.

2. Мединська Т. В. Роль ПДВ у системі непрямого оподаткування України / Т. В. Мединська, Ю. П. Філь // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.02. –С. 212-216.

3. Податковий кодекс України: № 2755-IV від 1.07.2019 із змінами і

доповненнями : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755.

4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» від 20.12.2016 року № 1791-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/ laws/ show/1791.

5. Податки і збори: сучасні тенденції та перспективи / [за заг. ред. В. М. Мазярчука]. – Київ:«ФОП Лопатіна О.О.», 2019. – 392 с.

Рущишин Н. М., *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу
Львівський торговельно-економічний університет
Євчук Д. А., *магістр,*
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
Львівський торговельно-економічний університет

РИЗИКИ БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗАПОБІГАННЯ ТА МІНІМІЗАЦІЇ

Споживче кредитування є одним із найдохідніших видів банківської діяльності, однак разом з тим воно містить у собі низку ризиків, головними серед яких є кредитний та операційний. Тому важливого практичного значення набуває потреба в комплексному дослідженні сутності та форм прояву цих ризиків, а також в обґрунтуванні ефективних методів запобігання та мінімізації ризиків споживчого кредитування в банках.

Основними причинами неефективності чи припинення діяльності банків є їх неспроможність нейтралізувати ризики, погашати свої зобов’язання, що зумовлено недостатністю ресурсної бази [1, с. 342]. Більшість науковців розглядають ризик як ймовірність одержання збитків або відхилення від

запланованих показників, у результаті здійснення банківської діяльності в умовах невизначеності.

Наступним кроком до розуміння поняття ризику споживчого кредитування є визначення понять «кредитний ризик» і «операційний ризик».

Кредитний ризик – це можливість виникнення збитків унаслідок неоплати або простроченої оплати клієнтом своїх фінансових зобов'язань [2].

Операційний ризик – це ризик прямих або непрямих збитків у результаті невірної побудови бізнес-процесів неефективності процедур внутрішнього контролю технологічних збоїв, несанкціонованих дій чи зовнішнього впливу [3, с. 158].

У діяльності банків під ризиком розглядають ймовірність одержання банками збитків або недоотримання запланованих доходів у сфері споживчого кредитування фізичних осіб. Останнє може бути спричинено знеціненням кредитної заборгованості, що, в свою чергу, може відбуватися з таких причин:

а) основна сума заборгованості, час виплати якої ще не настав або прострочений, в т.ч. сума, на яку зменшена кредитна заборгованість позичальника у випадку реструктуризації заборгованості;

б) відсотки, нараховані по кредитній заборгованості;

в) відсотки по кредиту, отримані після розпізнання передумов втрати вартості заборгованості;

г) комісії з кредитного обслуговування.

Це може бути зумовлено неспроможністю сплатити заборгованість, небажанням виконувати зобов'язання, недисциплінованістю позичальника або нездатністю провести оплату з інших причин, пов'язаних з внутрішніми процесами кредитної організації або зовнішніми подіями, що, в основному, відповідає реалізації операційного ризику (рис. 1).

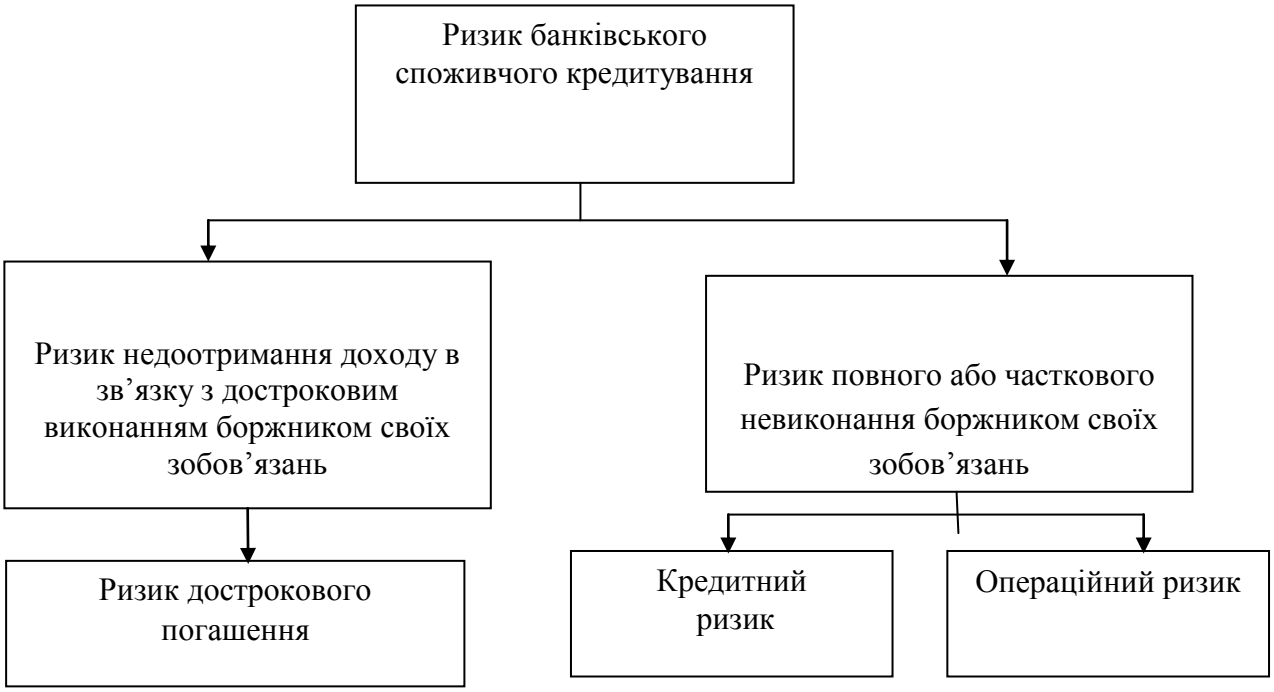


Рис. 1. Ризики банківського споживчого кредитування

Джерело: [4]

Іншими словами, ризик виникає в процесі здійснення операцій зі споживчого кредитування. Споживче кредитування є багатогранним комплексним явищем, що призводить до виникнення низки ризиків, що перебувають у кореляційній залежності.

Ризики, що виникають у процесі споживчого кредитування, не обмежуються лише кредитним та операційним, а присутні ризики зовнішнього середовища (макроекономічний, політичний, фінансовий). Із їх виникненням збільшується ймовірність погіршення матеріального стану позичальника, і, як результат, неспроможність виконання ним своїх зобов'язань.

Запобігання та мінімізація ризиків в споживчому кредитуванні банки здійснюють шляхом: виявлення, дослідження, оцінки та контролю ризиків; встановлення критичних та граничних значень основних показників ризику; моніторингу основних показників ризику; застосування заходів реагування на критичні та граничні значення показників ризику.

Шляхи запобігання та мінімізації ризиків споживчого кредитування в банках відображені на рис. 2.

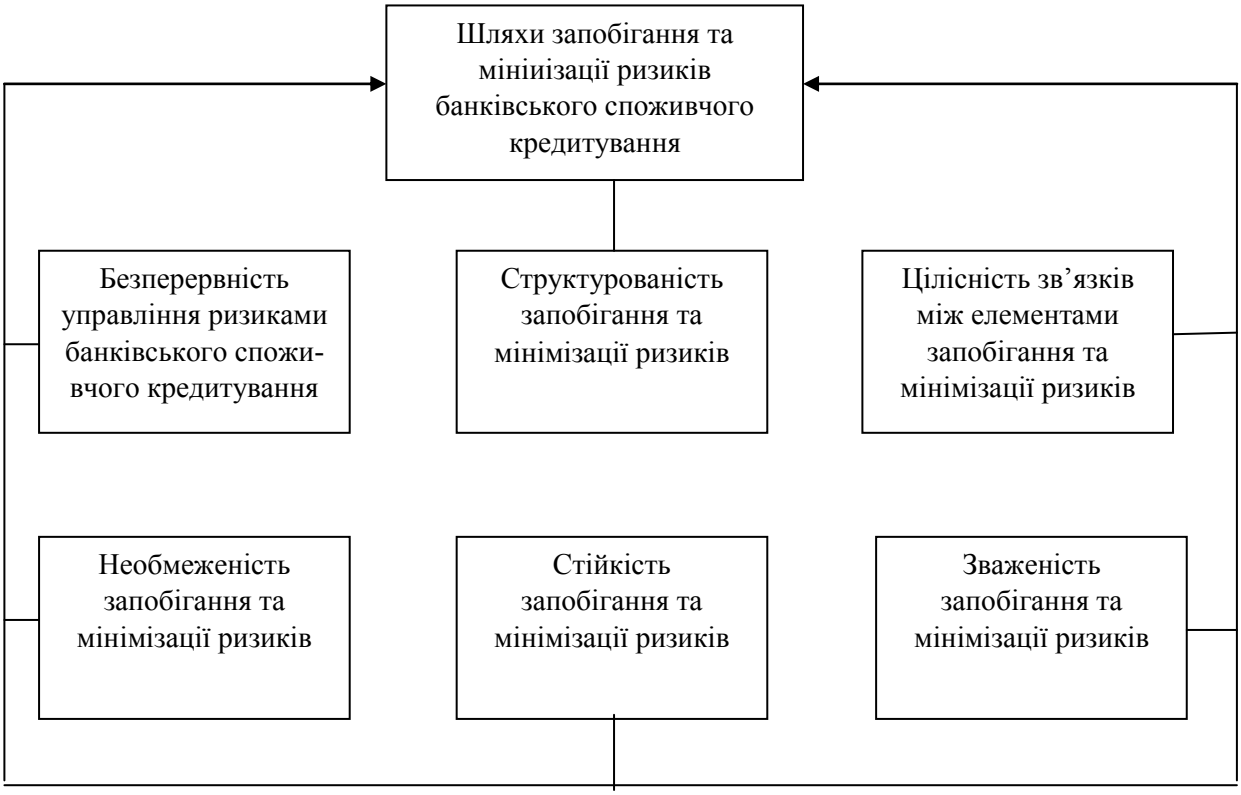


Рис. 2. Шляхи запобігання та мінімізації ризиків споживчого кредитування

Джерело: складено на основі [4]

Тому основною метою запобігання та мінімізації ризиків при споживчому кредитуванні є не тільки мінімізація збитків, а й їх прогнозованість.

Отже, банкам, в сучасних умовах функціонування, для запобігання та мінімізації ризиків споживчого кредитування, необхідно підвищуючи вимоги до позичальників та впроваджувати сучасні методи управління ризиками. З метою ефективного управління банківськими ризиками споживчого кредитування, доцільно вибрати найбільш сприятливі методи оцінки ризику та оптимальну модель управління ризиком.

Література:

1. Рущишин Н. М. Трансформація банківського сектору національної економіки в умовах сучасних викликів / Н. М. Рущишин, Т. В. Мединська, С. П. Лихна // Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал. – 2019. – Вип. 27. – С. 337-344.

2. Кредитний ризик. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukr.vipreshebnik.ru/upr-rizik/443-kreditnij-rizik.html

3. Лункіна Т. І. Методи управління ризиками споживчого кредитування / Т. І. Лункіна, К. О. Вельховацька // Молодий вчений . – 2015. – Випуск 2 (17). – С. 157–160.

4. Шаповал О. А. Система управління ризиком споживчого кредитування / О. А. Шаповал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///E:/Downloads/Fkd_2013_2_7.pdf.

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ»

Матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

(м. Львів, 27 листопада 2019 р.)

Оргкомітет не завжди поділяє думку та погляди авторів.

Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Підписано до друку 12 грудня 2019 р.

Формат 60х84 1/16 Папір офсетний Друк офсетний

Замовлення ____ Тираж 100

Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

79059 м. Львів, вул. Гетьмана Мазепи, 29