

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ЛЬВІВСЬКА ЕКОНОМІЧНА ФУНДАЦІЯ»

ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ЛЬВОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНДАЦИЯ»

**МЕНЕДЖМЕНТ, ПІДПРИЄМНИЦТВО
ТА ЦИФРОВІ ІННОВАЦІЇ:
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ
ТА НАУКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК**

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 30 березня 2019 року)

**МЕНЕДЖМЕНТ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
И ЦИФРОВЫЕ ИННОВАЦИИ:
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ
И НАУЧНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ**

Материалы
Международной научно-практической конференции
(Львов, 30 марта 2019 года)

Львів
2019

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кім О.О.

ТИПОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ІНДИВІДІВ У ПРОЦЕСАХ
ВИРОБНИЦТВА, РОЗПОДІЛУ, ОБМІНУ ТА СПОЖИВАННЯ..... 6

Подворна Н.О.

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКОЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 9

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Прокопчук О.А., Горбачова І.В.

УКРАЇНА У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ 11

Солодка С.Є.

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ЯК КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ
ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА 14

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бусарєв Д.В.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СКЛАДНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ:
ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 17

Дробот С.А.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТИПУ ТА РІВНЯ РОЗВИТКУ
АТОМНО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ 19

Єремєєва А.М.

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ..... 21

Любченко В.С., Скорик М.О.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 25

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Баган Н.В.

ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 28

Вовк М.О.

ZERO-BASE-BUDGETING В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ
ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА 29

Злотенко О.Б.

НЕБЕЗПЕКИ, РИЗИКИ І ЗАГРОЗИ В ПРОЦЕСІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 32

Логвин А.В., Лищенко М.О.

ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В ГАЛУЗІ
РОСЛИННИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ 35

Лопушинська О.В.

ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВА 38

Пак Т.М., Лишенко М.О. ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ В ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	42
Пахуча Е.В. СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	45
Петриняк А.Я. УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ МІНЕРАЛЬНИХ ВОД.....	48
Радішевська В.В. ВИКОРИСТАННЯ ПЕОМ У ДОКУМЕНТАЛЬНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯ.....	50
Світлична А.О. УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ НА ОСНОВІ CRM-СИСТЕМИ.....	53
Токар Т.О., Крайнюченко О.Ф. GIVEAWAY-КОНКУРСИ – СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ	57
СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Гончарук В.В., Лаглер К. ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЖКГ РЕГІОНУ З ВРАХУВАННЯМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ.....	60
Любиш Ю.В., Кулик В.А. РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ МІСТ ТРАНСПОРТНОГО КОРИДОРУ	62
Мельниченко Г.М. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ	66
Самойленко Т.Г. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ	68
СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Наумова М.А. ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ	72
Осадчук Ю.М. ТЕОРІТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА...	75
СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Гаврилюк В.М. ЛІЗИНГОВІ ПЛАТЕЖІ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ЇХ СТРУКТУРНЕ НАПОВНЕННЯ.....	79
Кондратюк Н.О. ВАЛЮТНІ РИЗИКИ ТА МЕТОДИ ЇХ ХЕДЖУВАННЯ	81

Овчар О.А. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ТА СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ	84
--	----

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Багрій К.Л. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ	89
Колінько Н.І. LCC ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕТОД ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВИРОБНИЦТВА.....	91
Tomilova N.O. CURRENT STATE OF APPLICATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL STATEMENTS STANDARDS IN UKRAINE	94
Фурса В.П. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТОРГІВЛІ ЗА ЗРАЗКАМИ.....	98

СЕКЦІЯ 9. СТАТИСТИКА

Борицький К. СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ НА РИНКУ МЕТАЛЕВИХ БУДІВЕЛЬНИХ КОНСТРУКЦІЙ ПОЛЬЩІ.....	102
---	-----

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кім О.О.

*кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

ТИПОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ІНДИВІДІВ У ПРОЦЕСАХ ВИРОБНИЦТВА, РОЗПОДІЛУ, ОБМІНУ ТА СПОЖИВАННЯ

Економічні моделі, закони та теореми сформульовано на основі розуміння економічної поведінки індивідів, які беруть участь в роботі економічної системи. Актуальним завданням в умовах трансформаційних змін як економічної системи так і економічної науки разом з тим, є розробка універсальної моделі економічної поведінки індивідів, на основі виділення типів економічної поведінки.

Економічна поведінка індивідів, безперечно, чинить значний вплив на економічні процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання у межах економічних взаємовідносин між учасниками цих процесів.

Револьюційний вплив на розвиток економічної науки з точки зору поведінкових основ економічних процесів спричинили роботи Г. Саймона, Д. Канемана та А. Тверські, а також Нобелівських лауреатів з економіки А. Сена, Р. Талера та його співавторів, які надали уявлення про обмежену раціональність, роль архітектури вибору та «підштовхування», а також сформулювали важливе методологічне завдання розробки моделі економічної поведінки. Психологічні та поведінкові чинники, безперечно, є набагато ширшими, ніж це пропонується у межах традиційної моделі «Економічної людини» [8; 9; 12].

У виділенні типів типології економічної поведінки індивідів використовувались наступні типологічні критерії:

1. спрямованості цільової функції (зовнішня або внутрішня спрямованість);
2. джерела функції продуктивності (зовнішнє або внутрішнє);
3. інтенсивності цільової функції (велика, помірна, мала);
4. інтенсивності продуктивної функції (велика, помірна, мала).

Типологія економічної поведінки, що пропонується, складено на основі вищезазначених критеріїв та типів економічної поведінки [3], які розглядались окремо різними авторами:

Економічна людина (А. Сміт, Ф. Еджуорт, Г. Спенсер та ін.) – характеризується наявністю необмеженої раціональності, основним мотивом є максимізація споживчої корисності та індивідуального добробуту [9; 11; 15].

За типологічними критеріями: цільова функція спрямована на задоволення внутрішніх потреб та відповідає індивідуальним інтересам максимізації корисності споживчих економічних благ, функція продуктивності є внутрішньою, інтенсивність цих функцій є максимальною;

Індивід, який мінімізує занепокоєння (Л. фон Мізес) – характеризується обмеженою раціональністю, основним мотивом є задоволення наявних та майбутніх потреб, мінімізація занепокоєння щодо власного добробуту та споживання [5]. За типологічними критеріями: цільова функція спрямована на задоволення внутрішніх потреб та відповідає індивідуальним інтересам мінімізації занепокоєння, функція продуктивності є гібридною, інтенсивність цих функцій є помірною;

Індивід, який шукає достатнього задоволення власних потреб (Г. Саймон) – характеризується обмеженою раціональністю, основним мотивом є задоволення поточних потреб, як економічних так і неекономічних [6; 7]. За типологічними критеріями: цільова функція спрямована на задоволення внутрішніх потреб та відповідає індивідуальним інтересам забезпечення задоволення як від економічних благ та послуг, так і від неекономічної діяльності, функція продуктивності є внутрішньою, інтенсивність цих функцій є помірною;

«Альтруїст» (Г. Спенсер, у непрямому вигляді розглядались Л. Мізесом, К. Марксом та ін.) – характеризується обмеженою раціональністю, майже ірраціональністю, основним мотивом є задоволення потреб інших індивідів [4; 5]. За типологічними критеріями: цільова функція спрямована на задоволення зовнішніх потреб та відповідає індивідуальним інтересам максимізації власних альтруїстичних дій, функція продуктивності є внутрішньою, інтенсивність цільової функції є максимальною, інтенсивність функції продуктивності є мінімальною;

«Маніпулятор» (модель Канемана-Тверські-Талера) – характеризується обмеженою раціональністю, основним мотивом є максимізація корисності власного споживання за допомогою експлуатації інших індивідів [16]. За типологічними критеріями: цільова функція спрямована на задоволення внутрішніх потреб та відповідає індивідуальним інтересам забезпечення максимального власного споживання, функція продуктивності є зовнішньою, інтенсивність цих функцій є максимальною.

Застосування моделей економічної поведінки створить необхідне методологічне підґрунтя для досконалого моделювання економічних процесів шляхом побудови наноекономічних моделей процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання [1; 2]. Практичне значення поведінкового моделювання полягає у вдосконаленні розуміння процесів прийняття рішень, мотивів покупців та співробітників організацій. Використання типологічних критеріїв та типів економічної поведінки дозволить вдосконалити механізм розподілу доходів, що є основою для оптимізації розподілу доходів між індивідами у суспільстві.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кім О. О. Модель «виробництво-розподіл» одиничної економіки агрегованого ринку / О. О. Кім // Ефективна економіка – № 11. – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5871> (11.12.2017).
2. Кім О. О. Модель «дохід-споживання» одиничної економіки агрегованого ринку / О. О. Кім // Східна Європа: економіка, бізнес та управління – № 6(11). – 2017. – С. 362-365.
3. Кім О. О. Індивідуальні стратегії оптимізації добробуту / О. О. Кім // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 20. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/3.pdf> (18.04.2018).
4. Маркс К. Сочинения. Издание второе / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Т. 23. – М.: Государственное издательство политической литературы. – 1960. – 908 с.
5. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. Мизес / пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. – Челябинск: Социум. – 2005. – 878 с.
6. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. А. Саймон. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf (12.10.2017).
7. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении / Г. А. Саймон. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEHI2%20Simon.pdf> (12.10.2017).
8. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер; Пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. – СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. Гос. Ун-та. – 2005. – XXXIV + 702 с.
9. Шаститко А. Е. Модели человека в экономической теории: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М. – 2006. – 142 с.
10. Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for «Assymetric Paternalism». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=3246&context=penn_law_review (21.04.2018).
11. Edgeworth F. Y. (1881) Mathematical Physics. An Essay on the application of the mathematics to the moral sciences, London, C. Kegan Paul and CO.
12. Sen A. (1977) Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory Philosophy & Public Affairs, Vol. 6, No. 4.
13. Sidgwick H. (1874) The Methods of Ethics, London, MacMillan and CO.
14. Sidgwick H. (1887) The Principles of Political Economy, London, MacMillan and CO.
15. Spencer H. (1879) The Data of Ethics, London and Edinburgh, Williams and Norgate.
16. Taler R. H. Nobel lecture. Integrating economics with psychology. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced-economicsciences2017.pdf (19.04.2018).

Подворна Н.О.
*студентка Навчально-наукового
інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України*
Науковий керівник: Качур А.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Університету державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКОЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Постановка проблеми: Євроінтеграція – цивілізаційний вибір України, одна з ключових вимог Революції гідності. У системі зовнішньополітичних пріоритетів України вона посідає особливе місце.

Відносини України з ЄС та євроінтеграційний курс України – це одна з найбільш актуальних проблем сучасної зовнішньої політики України.

Цьому питанню присвячені дослідження: О. Кіндратець «Євроінтеграція України як фактор «мотивованої» модернізації» [1, с. 824], Д. Міхель «Копенгагенські критерії як чинники розбудови демократичних процесів та наближеності до європейського рівня життя в Україні» [2, с. 154], М. Назаренко «Комплексний механізм реалізації євроінтеграційної політики України» [3, с. 238], В. Трюхан «Інституційне забезпечення виконання угоди про асоціацію Україна – ЄС [4, с. 185] та «Угода про асоціацію з ЄС: особливості процедури вступу в силу» [5], А. Шендеровська «Характеристика Угоди про реадмісію осіб між Україною та ЄС та її виконання Україною» [6].

Для України євроінтеграція – це подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, шлях модернізації економіки, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Зближення з ЄС є гарантією, а виконання його вимог – інструментом розбудови демократичних інституцій в Україні. Крім того, членство у ЄС відкриє шлях до колективних структур спільної безпеки Євросоюзу, забезпечить ефективнішу координацію дій з європейськими державами у сфері контролю за експортом і нерозповсюдження зброї масового знищення, дасть змогу активізувати співробітництво в боротьбі з тероризмом, організованою злочинністю, контрабандою, нелегальною міграцією, наркобізнесом тощо.

Завдання України полягає в тому, щоб приймати активну участь в політичних дискусіях, оскільки відбувається пошук шляхів розвитку Європи. Однак пошук нових філософських підходів не відкидає потреби щоденної інтеграції. Дискусії на високому рівні, дають змогу нагромадити зв'язки з

Європою різного формату. В цій палітрі дискусій, різних змін потрібно постійно формувати національний інтерес і самостійно його реалізовувати.

Україні потрібно сформувані свій «порядок денний», щоб у Європі її сприймали як надійного партнера. Крім того, досягти хоча б того рівня політичного, економічного, соціального розвитку, який є у Європі. Модернізації українського суспільства сприятиме використання позитивного європейського досвіду у проведенні політичних, соціально-економічних та адміністративних реформ. Період адаптації України до стандартів ЄС є тривалим і може здійснюватися за наявності відповідних передумов, які є необхідними для подальшого розвитку стосунків між ЄС та Україною, і які на сьогодні мають місце. Серед них можна виокремити такі, як: наявність політичних сил, що підтримують євроінтеграцію України; зацікавленість населення України у євроінтеграції; надання допомоги Україні в її європейських стремліннях з боку країн ЄС та інші.

Однак, слід враховувати, що євроінтеграційні цінності змінюються. Тому важливо, щоб Україна не наслідувала ті цінності, які втратили значення. Потрібно чітко розуміти кінцеву мету і пам'ятати, що євроінтеграція не може бути самоціллю, а лише інструментом у досягненні цілі.

Впродовж наступних років в ЄС можуть відбуватися значні зміни, які матимуть вагомий вплив на його відносини з країнами партнерами. Ці зміни відкриватимуть додаткові можливості для України, та водночас створюватимуть певні перешкоди.

Умови, які створюються навколо України та сили, які приходять до влади в Європі, можуть викликати значну турбулентність. Відбуватиметься чималий тиск на європейський вибір України. Тому Україні необхідно докладати значних зусиль, щоб вистояти.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кіндратець О.М. Євроінтеграція України як фактор «мотивованої» модернізації / О.М. Кіндратець // Гілея. Історичні науки. Філософські науки. Політичні науки: Наук. вісник: зб. наук.праць. – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2013. – Вип. 72 (№ 5). – С. 824–829.
2. Міхель Д.О. Копенгагенські критерії як чинники розбудови демократичних процесів та наближеності до європейського рівня життя в Україні / Д.О. Міхель // Наукові праці. Політологія. – 2010. – Випуск 137. Том 149. – С. 153–157.
3. Назаренко М.О. Комплексний механізм реалізації євроінтеграційної політики України / М.О. Назаренко: дис. на здобуття наук. ступеня кандидата політ. наук за спец. 25.00.02 – механізми державного управління. – Одеський регіональний інститут державного управління. – 2014. – 238 с.
4. Трюхан В. Інституційне забезпечення виконання угоди про асоціацію Україна – ЄС / В. Трюхан // Вісник Національної академії державного управління. Серія «Політологія і право». – 2012. – № 2. – С. 184–193.
5. Трюхан В. Соглашение об ассоциации с ЕС: особенности процедуры вступления в силу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jurliga.ligazakon.ua/blogs_article/309.htm.
6. Шендеровська А.В. Характеристика Угоди про реадмісію осіб між Україною та ЄС та її виконання Україною / А.В. Шендеровська.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Прокопчук О.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних
відносин та європейської інтеграції*

Житомирського національного агроекологічного університету

Горбачова І.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних
відносин та європейської інтеграції*

Житомирського національного агроекологічного університету

м. Житомир, Україна

УКРАЇНА У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Інтеграція країн у систему світогосподарських зв'язків обумовлює необхідність формування та зміцнення їх політичної та соціально-економічної системи з метою забезпечення гармонійного розвитку економіки, захисту національних інтересів, внутрішнього ринку і вітчизняного виробника. Рівень розвитку країн та ступінь їх інтеграції у світове господарство відображає сукупність основних макроекономічних показників та місце у світових рейтингах, що розробляються та презентуються провідними рейтинговими компаніями чи міжнародними організаціями. Визначення місця країни у певних глобальних рейтингах та чинників, що на нього впливають, дозволяє ідентифікувати сильні та слабкі сторони держави, перспективи її розвитку. Окрім цього рейтинги є дуже важливим чинником формування іміджу країни у світі, а також важливими індикаторами для міжнародних партнерів та стратегічних інвесторів.

Протягом останніх років в Україні динамічно відбувається процес реформування у всіх сферах суспільного життя. Іноземні політики та експерти відмічають це як позитивний факт і важливий крок у напрямку поглиблення інтеграції у глобальний економічний простір. У цьому процесі країна постає перед внутрішніми та зовнішніми викликами (політична та економічна нестабільність, корупція, анексія частини території, військові дії на Донбасі), які не лише стримують її розвиток, а й впливають на сприйняття України у світі. Місце країни у світовому економічному співтоваристві значною мірою відображають міжнародні рейтинги, найбільш відомими з яких є: Doing Business, Global Competitiveness, Index of Economic Freedom, Legatum Prosperity Index та ін. З метою визначення основних тенденцій зміни

міжнародної позиції України відобразимо міжнародні рейтинги в розрізі індексів економічного та суспільного розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Україна у глобальних рейтингах

Міжнародний індекс	Рік				Тенденція
	2015	2016	2017	2018	
Індекси економічного розвитку					
податкового навантаження	108	85	84	43	↑
глобальної конкурентоспроможності	76	79	85	81	↓
легкості ведення бізнесу	83	80	80	76	↑
сприйняття корупції	130	131	130	120	↑
економічної свободи	162	162	166	150	↑
міжнародної інвестиційної привабливості	89	130	85	82	↑
Індекси суспільного розвитку					
гендерного розриву	67	69	61	x	↑
людського розвитку	81	84	x	88	↓
людського капіталу	31	26	24	50	↓
соціального прогресу	62	63*	64	64	↓
щастя	111	123	132	138	↓
екологічної ефективності	x	44	47	109*	↓

Примітка: * – відбулася зміна в методиці розрахунку індексу, що унеможливило співставлення рейтингових показників у ретроспективі.

Динамічне реформування економічної політики України в сукупності з поглибленням інтеграційних процесів з країнами ЄС мало позитивний вплив на її позицію у групі рейтингів за рівнем економічного розвитку. Одними з найважливіших позитивних чинників виступило покращення податкового та інвестиційного клімату. Лише за 4 роки в Україні суттєво спростилися умови оподаткування для суб'єктів бізнесу (зменшилися ставки податків та їх чисельність, спростилися умови подачі та внесення змін до податкових декларацій), що знизило податковий тиск на підприємців і підвищило місце країни у відповідному міжнародному рейтингу до 43 позиції зі 190 країн [1].

Спрощення дозвільних процедур та умов оподаткування дозволили Україні покращити свою позицію в одному з найавторитетніших рейтингів легкості ведення бізнесу Doing Business піднявшись з 83 (2015 р.) на 76 (2018 р.) сходинку [2]. В сукупності вищезазначені чинники стимулюють поступове підвищення міжнародної інвестиційної привабливості країни, що є комплексним відображенням рівня соціально-економічного розвитку з позиції міжнародної спільноти. У 2018 р. Україна посіла 82 місце з 174 країн.

Незважаючи на ряд важливих здобутків, невирішеними залишаються ключові проблеми, що стримують інтеграцію вітчизняної економіки до світового бізнес середовища. Високий рівень корумпованості (120-та позиція у рейтингу сприйняття корупції) та низький рівень економічної свободи (150-та позиція з 180 країн у рейтингу «Індекс економічної свободи 2018») [3] визначають низький рівень глобальної конкурентоспроможності національної економіки – 81 позицію зі 137 країн. У рейтингу глобальної конкурентоспроможності Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційної складової, інфраструктурної та за складовою, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку. Незважаючи на незначні покращення в Україні найгірші позиції за оцінкою міцності банків (130 місце), регулювання фондових бірж (134 місце), якості доріг (130 місце), інфляційних змін та здатності країни утримувати таланти (129 місце), за захистом права власності (128 місце) [4].

На відміну від економічної сфери у рейтингах суспільного розвитку Україна поступово втрачає свої позиції, при цьому випереджаючи більшість країн з аналогічним рівнем ВВП на душу населення. Одним з найбільш авторитетних індексів, що використовується для співставлення країн є індекс людського розвитку, за рівнем якого у 2017 рік Україна отримала значення 0,751, що є нижчим за середнє значення для країн з високим Індексом (0,757), та нижчим за середнє значення для країн Європи та Центральної Азії (0,771) [5]. Основною складовою, що забезпечує високий рівень індексу людського розвитку є оцінка людського капіталу. За індексом людського капіталу, який комплексно відображує стан освіти в країні, професійної підготовки, працевлаштування і зайнятості, тривалості життя тощо, Україна посідає 50 позицію зі 157 країн [6].

Системну оцінку суспільному розвитку країни дає індекс соціального прогресу, який відображає рівень забезпечення прав та свобод людини шляхом задоволення базових людських потреб і добробуту. За даним індикатором Україна входить до групи країн з рівнем соціального розвитку «нижче середнього», посідаючи 64 позицію зі 146 країн. Найнижчі показники країна тримала у сферах: свобода вибору життєвого шляху (132), здоров'я та довголіття (127), стан довкілля (118), корупція (109 місце) [7].

Сталий розвиток суспільства забезпечується прогресом в економічній, соціальній та екологічній сферах. Тому важливим індикатором міжнародної позиції країни є її місце в екологічних рейтингах. Так, в рейтингу екологічної ефективності, що відображають якість управління природними ресурсами та їх раціональним використанням, у 2018 р. Україна займала 109 сходинку зі 180 країн. Найвищий рівень оцінки країна посідає за показниками рівня забруднення важкими металами, екологічного стану водних ресурсів та повітря, найнижчий – за станом і втратами лісового покриття [8].

Численні міжнародні рейтинги є спробою комплексного відображення рівня соціально-економічного розвитку країн та їх місця у світовому співтоваристві. Україна поступово зміцнює свої позиції у глобальному ринковому

середовищі, про що свідчать рейтинги її економічного розвитку. Натомість за показниками суспільного прогресу вона знаходиться у групі країн «з низьким рівнем», визначальними чинниками чого є якість життя населення, корупція, соціальна незахищеність тощо. Проте України має значний потенціал розвитку, основною складовою якого є людський капітал, високий рівень його освіти та професійної підготовки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. В Україні вдвое уллучилися рейтинг налогового климата. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/415318/v-ukraine-vdvoe-uluchshilsya-rejting-nalogovogo-klimata>.
2. DOING BUSINESS-2018. Україна в рейтингу світового банку легкості ведення бізнесу. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/doing-business-2018-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>.
3. Рівень економічної свободи України. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/riven-ekonomichnoyi-svobody-ukrayiny>.
4. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.
5. Індекс людського розвитку: Україна посіла 88 позицію серед 189 країн. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/pressreleases/2018/human-development-indices--where-does-ukraine-rank--.html>.
6. Human Capital Project. <http://www.worldbank.org/en/publication/human-capital>.
7. Індекс соціального розвитку. URL: <https://glavcom.ua/publications/indeks-socialnogo-rozvitku-2018-ukrajina-suttjevo-postupajetsya-avtoritarniy-bilorusi-530460.html>.
8. Позиція України в рейтингу екологічної ефективності у 2018 році. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.

Солодка С.Є.

студентка

Університету державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Суханова А.В.

доцент кафедри фінансів

Університету державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ЯК КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Сучасні соціально-економічні перетворення в житті суспільства не можуть виникати самі собою, вони є наслідком тих змін, що відбуваються в суспільстві, економіці, політиці тощо протягом багатьох десятиліть, а значить, визначивши періодичність таких змін, можна визначити перспективу розвитку як суспільства в цілому, так і економічного розвитку зокрема. Знання, що нам

дає класична економічна теорія, дають можливість зрозуміти деякі сьогоднішні події і передбачити подальший розвиток суспільно-економічних відносин на перспективу.

Цифрова економіка є складовою частиною економіки, в якій домінують знання суб'єктів та нематеріальне виробництво, тобто основний показник під час визначення інформаційного суспільства. Розвиток цифрової економіки та формування інформаційного суспільства є глобальною тенденцією, що сприяє стрімкому розвитку інновацій, технологій, залежить від людського капіталу та може суттєво прискорити розвиток кожної галузі та економіки загалом [1].

Згідно теорії «довгих хвиль» М. Д. Кондратьєва, сучасний світ знаходиться в п'ятому технологічному укладі (1980-2040 рр.), ядром технічного прогресу якого є електронна промисловість, обчислювальна, оптико-волоконна техніка, програмне забезпечення, роботобудування та інформаційні послуги. Виходячи з розрахунків деяких вчених (О. Айвазова, А. Кобякова), періодичність циклів, розпочинаючи з тієї точки, на якій зупинився М. Д. Кондратьєв, можна визначити, де знаходиться світ сьогодні. Це період знижувальної хвилі (з 2000-2007 рр. до 2015-2025 рр.) та підвищувальної (з 2015-2025 рр. до 2035-2045 рр. (прогноз)) [2].

Розвинені країни приділяють прискіпливу увагу щодо гармонійного розвитку системо утворювальних елементів цифрової економіки, інформаційного суспільства та економіки знань. Для України у наявний складний період надзвичайно важливо якнайшвидше трансформувати традиційну економіку в сучасну інформаційну інтелектуальну цифрову. Це безальтернативний шлях розвитку. Інакше – неминучі подальші соціальні, економічні кризи і, як наслідок, політична нерівновага, що, в свою чергу, може впливати як позитивний зворотній зв'язок і ще глибше занурювати країну в прірву. В умовах обмежених ресурсів постає вкрай актуальне питання щодо формування концентрованого ефективного впливу на ситуацію [3].

Основною проблемою реалізації державної політики України у сфері стимулювання розвитку ІКТ (діджиталізації) є фрагментарність, брак системності, послідовності, завершеності, узгодженості між ухваленням нормативно-правових актів і подальшою розробкою механізмів їх реалізації. Сукупність законодавчих та нормативних документів у сфері ІКТ має багато невизначеностей і суперечностей. Забагато регулюючих норм та інститутів, адміністративного і податкового тиску на суб'єктів діяльності. Тому спроможність держави ефективно справлятися із взятими на себе повноваженнями є низькою. Водночас сьогодні вимагає переходу на якісно вищий рівень використання ІКТ, удосконалення державного управління цим процесом.

Для вирішення цих та інших проблем – з огляду на сучасний стан і потенціал розвитку ІКТ-сектора України – потрібне узгодження основних стратегічних цілей, механізмів і нормативного забезпечення розвитку інформаційного суспільства в Україні на найближчу перспективу шляхом створення Єдиної інформаційно-комунікаційної технологічної платформи.

Більшій концентрації на досягненні конкретного результату потребують від держави заходи щодо стимулювання поширення е-освіти, е-медицини, е-демократії, е-торгівлі, е-платежів, на транспорті, у сфері безпеки і правопорядку. Ширшого застосування в цих процесах потребують механізми державно-приватного партнерства [4].

Для збільшення ефективності формування та реалізації державної політики розвитку інформаційного суспільства, інформатизації, е-урядування необхідно розробити та впровадити механізм державного управління цією сферою, який би дозволив усунути дублювання та конкуренцію існуючих механізмів і державних органів у цій сфері, їх взаємні суперечності, сконцентрувати ресурси та зусилля на пріоритетних напрямках та стратегічних завданнях. Треба підвищити комплексність, скоординованість складових політики стимулювання розвитку інформаційно-комунікаційних технологій.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Жукова Л. М. Цифрова економіка як об'єкт державного регулювання / Л. М. Жукова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 5(1). – С. 7-11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2017_5%281%29__3.
2. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі / С. В. Коляденко // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2016. – № 6. – С. 105-112. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnr_2016_6_11.
3. Веретюк С. М. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні / С. М. Веретюк, В. В. Пілінський // Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку. – 2016. – № 2. – С. 51-58. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzundiz_2016_2_9.
4. Дульська І. В. Цифрові технології як каталізатор економічного зростання / І. В. Дульська // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 2. – С. 119-133. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2015_2_11.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бусарєв Д.В.

*кандидат економічних наук, докторант
ДННУ «Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СКЛАДНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Високої актуалізації проблематика забезпечення економічної безпеки набрала після настання світової економічної кризи 30-х років XX ст. Так звана «велика депресія» стала свого роду передумовою до того, що проблеми економічної безпеки були озвучені президентом США того часу Ф. Рузвельтом [1, с. 5]. Він вважав, що федеральний уряд повинен не лише відповідати за політичну безпеку, але й за економічну. З цією ціллю було створено федеральний Комітет з економічної безпеки у 1934 році. Економічна безпека в той час розглядалась як частина національної і передбачала забезпечення рівноваги і стійкості економіки держави.

В Україні ж, питання забезпечення економічної безпеки почали розглядати в 90-х роках після отримання незалежності, і також лише в контексті забезпечення національної безпеки. Поступово розвиток науки і економіки в цілому змінило бачення щодо сутності «економічна безпека» серед наукової спільноти.

В контексті ефективного використання наявних ресурсів, економічну безпеку розглядає В.І. Воробйов [2, с. 38]. Він стверджує, що даного роду безпека досягається лише, коли максимально ефективно використовують ресурси, з метою реалізації інтересів відповідно до стратегічних цілей і завдань.

В розрізі стійкісного підходу до визначення сутності «економічна безпека» підійшли В.Т Шлемко та І.Ф. Бінько [3, с. 8], які наголошують на тому, що економічна безпека – це стан, при якому дозволяється зберегти стійкість національної економіки до внутрішніх і зовнішніх загроз.

На нашу думку, економічна безпека – це не лише протидія до внутрішніх і зовнішніх загроз, необхідно враховувати такі поняття як «виклики» та «ризики».

На нашу думку, влучним і таким, що найкраще розкриває сутність поняття «економічна безпека» є визначення, представлене Т.І. Єфименко [4, с. 73], яка вважає, що дане поняття це сукупність економічних умов, що забезпечують дотримання національних інтересів або стабільний стан

економічної системи, її невразливість до внутрішніх та зовнішніх викликів. Тому базуючись на її визначенні і розширивши його, ми вважаємо, що під економічною безпекою слід розуміти такий стан економічної системи, який забезпечить її стабільність та дотримання національних інтересів, що можливо за умови своєчасного розпізнавання викликів, мінімізації ризиків, протидії (адаптації) до загроз та небезпек.

На сьогоднішній день питанню дослідження сутності поняття «економічна безпека складної соціально-економічної системи» приділено дуже мало уваги, і якщо проводяться певні дослідження, то лише поверхнево.

Так, до прикладу, С.В. Васильчак та В.І. Франчук [5, с. 241], розглядаючи шляхи забезпечення економічної безпеки соціально-економічних системи, під економічною безпекою корпорації як складної соціально-економічної системи, розуміють такий її стан у межах граничних значень і здатність протидіяти загрозам чи небезпеці та сприяти реалізації корпоративних економічних інтересів як основних шляхів її розвитку.

Більш поверхнево, лише в розрізі загальної безпеки, безпеку складних систем розглядає А.Б. Качинський у своїй роботі. Він стверджує [6, с. 331], що під безпекою складних систем слід розуміти спроможність систем мінімізувати ризики для основних об'єктів захисту не тільки в умовах виникнення та існування загроз, але і у разі їх реалізації, зберігаючи при цьому свою структуру незмінною.

Таким чином, як видно, сьогодні в науковій літературі дуже рідко можна зустріти тлумачення такого поняття як «безпека складної соціально-економічної системи», а в контексті економічної і ще менше. Причиною такої низької наукової уваги є те, що більшість науковців досліджують проблеми забезпечення економічної безпеки вже обравши конкретний вид складних соціально-економічних систем.

Ми, за результатами проведення теоретичного дослідження таких понять як «економічна безпека» та «складна соціально-економічна система», пропонуємо під економічною безпекою складної соціально-економічної системи розуміти такий стан системи, при якому забезпечується захищеність і стабільність кожної із її соціально-економічних систем, які входять до її складу через розпізнавання викликів, мінімізацію ризиків, протидію (адаптацію) зовнішнім і внутрішнім загрозам та небезпекам.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Roosevelt F.D. Fireside Chats. University of Oklahoma Press. – 1992. – 326 p.
2. Воробйов В. І. Методичні основи побудови комплексної системи економічної безпеки підприємства / В. І. Воробйов // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). – 2011. – № 1(19). – С. 38–44.
3. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 120 с.
4. Єфименко Т.І. Фіскальна та монетарна безпека національної економіки / Т. І. Єфименко // ДННУ «Акад. фін. управління». – К., 2016. – 447 с.

5. Васильчак С.В. Шляхи забезпечення безпеки соціально-економічних систем / С.В. Васильчак, В.І. Франчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.13. – С. 237-241.
6. Качинський А.Б. Безпека складних систем / А.Б. Качинський. За заг. ред. Члена-кореспондента НАН України С.О. Довгого. – К.: ТОВ «Видавництво «Юстон», 2017. – 498 с.

Дробот С.А.
*здобувач кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТИПУ ТА РІВНЯ РОЗВИТКУ АТОМНО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Процес управління розвитком атомно-промислового комплексу є складним багатограним процесом, що підпадає під вплив багатьох чинників, які детермінують його протікання. Прийняття зважених та адекватних управлінських рішень можливе лише за умови, що вони ґрунтуються на використанні результатів об'єктивної оцінки, яка дає змогу ідентифікувати тип розвитку та визначити його рівень. Не дивлячись на підвищену увагу науковців таких як Литвинський Л., Прутов О. [1], Максимчук О. [2], Мохонько Г., Тарасенко К. [3], Носовський А. [4], Шевцов А., Дорошенко А. [5], до дослідження проблем функціонування атомно-промислового комплексу в сучасних умовах, все ще не розроблено єдиного підходу до оцінки його розвитку, без якої неможливо прийняти обґрунтованих рішень в сфері управління розвитком.

При оцінці всі показники розвитку на нашу думку мають розподілятися залежно від їх здатності характеризувати певне джерело розвитку. Так, нами виділені три групи показників:

- показники, що характеризують діяльність, пов'язану з залученням виробничих засобів, та віддачу від їх використання;
- показники, що характеризують діяльність, пов'язану з залученням інвестицій, та віддачу від їх використання;
- показники, що характеризують діяльність, пов'язану з залученням інновацій, та віддачу від їх використання.

Слід зазначити, що для оцінки можуть використовуватись абсолютні та відносні показники. Щодо абсолютних показників, то вони дають змогу отримати інформацію про величину певного явища, але унеможливають надання йому якісної оцінки. Цього недоліку позбавлені відносні показники,

тому саме на їх використанні має ґрунтуватися оцінка розвитку галузі (атомно-промислового комплексу).

При цьому, розрахунок відносних показників розвитку ґрунтується на використанні абсолютних показників по залученню виробничих засобів, інвестиційних та інноваційних ресурсів як результату, що отримують як віддачу від їх використання.

Розглянемо абсолютні показники:

- 1) показники, що характеризують виробничу діяльність:
 - витрати на сировину та матеріали;
 - витрати на оплату праці;
- 2) показники, що характеризують інвестиційну діяльність:
 - капітальні інвестиції;
 - інвестиції в розвиток персоналу;
- 3) показники, що характеризують інноваційну діяльність:
 - обсяги фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР);
 - витрати на інноваційну діяльність

На основі цих груп показників можуть розраховуватись відносні показники, що відбивають коефіцієнти зростання їх значень порівняно з базисним роком і таким чином характеризують кількісні зміни, що відбуваються в галузі.

На основі абсолютних та відносних показників розраховуються узагальнюючі показники, які зводяться до інтегрального показника розвитку атомно-промислового комплексу.

Інтерпретація інтегрального показника має здійснюватися за шкалою, формувати яку пропонується на основі рівномірної шкали оцінювання з врахуванням умовного мінімуму та умовного максимуму розрахункових показників, на використанні яких ґрунтується оцінка. Визначення меж кожного інтервалу відбувалося шляхом послідовного збільшення відомої нижньої межі інтервалу на його ширину. При цьому, умовний максимум інтегрального показника складає 2, адже зростання будь якого показника більше ніж вдвічі є скоріше виключенням з правил, ніж закономірністю. Зважаючи, що умовний мінімум дорівнює нулю, межі інтервалів можна представити у наступному вигляді:

- 1 інтервал – від 0 до 0,40 – незадовільний рівень розвитку;
- 2 інтервал – від 0,40 до 0,80 – низький рівень розвитку;
- 3 інтервал – від 0,80 до 1,20 – середній рівень розвитку;
- 4 інтервал – від 1,20 до 1,60 – високий рівень розвитку;
- 5 інтервал – від 1,60 до 2,00 – дуже високий рівень розвитку.

Визначити, тип розвитку в звітному періоді можна на основі порівняння між собою коефіцієнтів розвитку на основі виробничих засобів, інвестиційних та інноваційних ресурсів:

1) Якщо узагальнюючий показник розвитку на основі виробничих засобів має найвище значення серед інших, то мова йде про факторно-орієнтований тип розвитку.

2) Якщо узагальнюючий показник розвитку на основі інвестиційних ресурсів має найвище значення серед інших, то мова йде про факторно-орієнтований тип розвитку.

3) Якщо узагальнюючий показник розвитку на основі інноваційних засобів має найвище значення серед інших, то мова йде про факторно-орієнтований тип розвитку.

Оцінка рівня та визначення типу розвитку атомно-промислового комплексу дозволяє закласти основи для розробки управлінських рішень, спрямованих на підвищення рівня розвитку атомно-промислового комплексу та забезпечення його інноваційної орієнтованості.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Литвинський Л.Л., Пуртов О.А. Розвиток ядерної енергетики в Україні. Необхідність, недоліки та переваги. URL: http://www.kinr.kiev.ua/NPAE_Kyiv2006/proc/Litvinsky.pdf.
2. Максимчук О.С. Пріоритетні напрями державного управління процесами розвитку ядерної енергетики та атомної промисловості в Україні. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. 2013. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2013_1_16.
3. Мохонько Г.А., Тарасенко К.В. Проектний підхід в управлінні інноваційним розвитком підприємств атомної енергетики. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 417–424.
4. Носовський А.В. Ядерна енергетика в контексті сталого розвитку. *Ядерна та радіаційна безпека*. 2010. Вип. 2(46). С. 62–65.
5. Шевцов А., Дорошевич А. Майбутнє атомної енергетики – у новітніх технологіях. *Стратегічні пріоритети*. 2006. № 1. С. 128–134.

Єремєєва А.М.

студентка

Миколаївського національного університету

імені В.О. Сухомлинського

*Науковий керівник: **Кваша О.С.***

викладач кафедри міжнародних економічних відносин та економіки

Миколаївського національного університету

імені В.О. Сухомлинського

м. Миколаїв, Україна

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Економічна ситуація в Україні та реальний стан залучення прямих іноземних інвестицій перешкоджають розвитку інвестиційної діяльності, оскільки зберігається тенденція до погіршення у зв'язку з військовими діями

на Сході України та нестабільним політичним становищем. Також не менш важливу роль складають умови ведення бізнесу, ступінь втручання держави, системна банківська криза та рівень корупції, який на сьогоднішній день, не показує найкращі показники.

Існуючий обсяг інвестиційних вкладень не забезпечує економічного зростання та ефективного ведення бізнесу. В останні роки країна набула статусу ризикованої із негативним інвестиційним іміджем та «деструктивною економікою».

Значну увагу дослідженню проблеми залучення іноземних інвестицій в національну економіку приділяли такі вчені, як Г. М. Івашин, М. Д. Лесечко, Г. М. Філюк, А. О. Черемис, О. Г. Чумаченко. Аналіз особливостей інвестиційного клімату в Україні розглядали М. Д. Лесечко, А. О. Черемис, О. М. Черемис. Причини низького рівня інвестиційної активності досліджували В. М. Герзанич, В. В. Козик.

Залучення іноземних інвестицій є невід'ємною частиною розвитку національної економіки України, сприяючи її входженню у світове бізнес-середовище та підвищуючи інвестиційну привабливість. За останні 10 років обсяг інвестицій із країн ЄС значно збільшилися, але перспективи іноземної інвестиційної діяльності в Україні здебільшого визначаються обсягами та структурою вже накопиченого в країні іноземного капіталу [1, с. 77].

Оцінюючи незадовільний стан процесу іноземного інвестування, експерти вважають головною причиною цього недосконалу політику уряду. В останні роки в Україні було зроблено низку кроків щодо вдосконалення інвестиційного законодавства, зокрема затверджено Концепцію Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України; набрав чинності Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»; створена Національна інвестиційна Рада при Президентові України; ухвалено Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту інвесторів», який посилює правовий захист інвесторів, проте поки що ці заходи не призвели до суттєвого поліпшення інвестиційного середовища в нашій країні [2, с. 194].

Зміну інвестиційного клімату найбільш наочно демонструє динаміка прямих іноземних інвестицій в Україні з 2008 по 2018 рр. (табл. 1), яка вважається індикатором зміни рівня довіри та рейтингу країни.

Так, у 2018 році в економіку України іноземними інвесторами з 73 країн світу вкладено 1 526 млн дол. США прямих інвестицій(акціонерного капіталу). На жаль, їх обсяг значно зменшився у порівнянні з показником 2017 р., що склав 2 202 млн дол. США, або на 30% менше, ніж у 2017 році.

За останні 10 років обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну значно зменшився. За даними таблиці можна помітити, що зниження почалося ще у 2008 р. під час світової кризи. Після 2011 р. обсяг інвестицій знову знижується і досягає свого мінімуму у 2014 р. (-92,7% від рівня 2013 р.). У 2015-2016 рр. ситуація почала стабілізуватися.

**Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну та з України
у 2008-2018 рр., млн дол. США**

Роки	ПІІ в Україну		ПІІ з України		Сальдо	
2008	10913		1010		+9903	
2009	4816	-6097	162	-646	+4654	-53,0%
2010	6495	+1679	736	+574	+5759	+23,7%
2011	7207	+712	192	-544	+7015	+21,6%
2012	8401	+1194	1206	+1014	+7195	+2,6%
2013	4499	-3902	420	-786	+4079	-43,3%
2014	410	-4089	111	-309	+299	-92,7%
2015	2961	+2551	-51	-162	+3012	+907,4%
2016	3284	+323	16	+67	+3268	+8,5%
2017	2202	-1082	8	-8	+2194	-32,9%
2018	1526	-676	-4	-12	+1530	-30,3%

Примітка: з 2014 р. – без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

Джерело: за даними Державного комітету статистики України [3]

Як бачимо, у 2017-2018 рр. динаміка показників характеризується незначними надходженнями іноземного капіталу і спостерігається ситуація до погіршення.

Зараз дуже складно прогнозувати позитивну динаміку і у наступних періодах. Зокрема, така динаміка показників пояснюється високим рівнем корупції, повільним впровадженням реформ, нестабільністю фінансової системи та коливанням курсу національної валюти, відсутністю гарантій безпеки та високим ступенем ризику інвесторів, збройним конфліктом на Сході України та анексією Криму, що вкрай негативно позначається на інвестиційній привабливості держави.

Стосовно структури надходжень прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності (рис.1) станом на кінець 2018 року найвагоміші обсяги надходжень прямих іноземних інвестицій були спрямовані у фінансовий сектор – 35% та в сектор промисловості – 28%.

Основними країнами-інвесторами України є Кіпр – 9213 млн дол. США, Нідерланди – 6742,6 млн дол. США, Велика Британія – 1994,6 млн дол. США, Німеччина – 1802,4 млн дол. США та Швейцарія – 1531,6 млн дол. США. Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій з України (за накопичувальним підсумком) були спрямовані до Кіпру – 5933 млн дол. США, Російської Федерації – 150,2 млн дол. США, Віргінських Британських Островів – 61,9 млн дол. США, Латвії – 59,3 млн дол. США та Угорщини – 18,1 млн дол. США [4, с. 29].

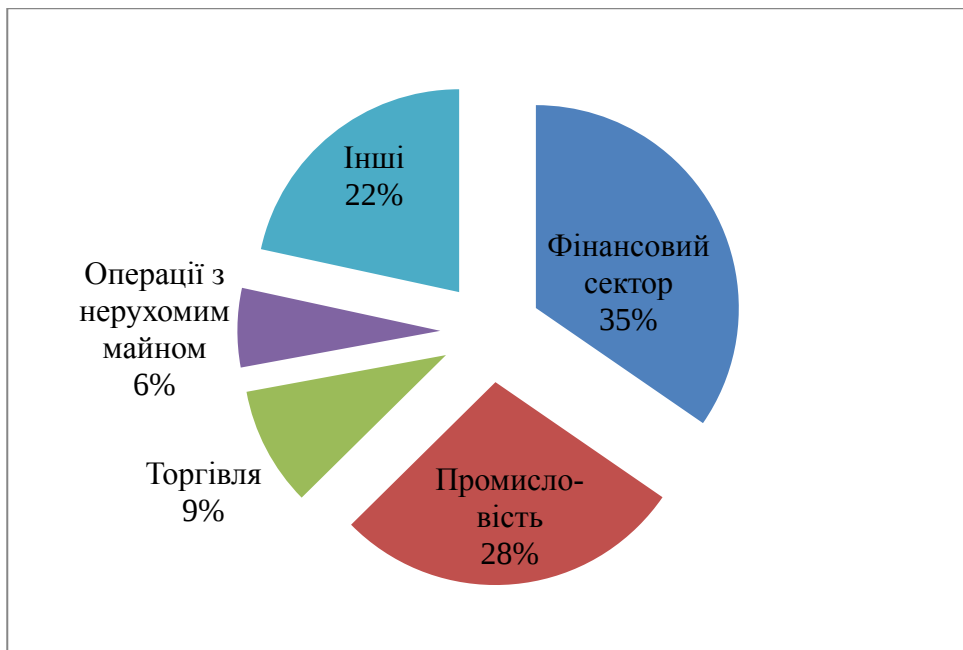


Рис. 1. Структура надходжень прямих іноземних інвестицій у 2018 р. за видами економічної діяльності, %

Отже, для ефективного соціально-економічного розвитку країни необхідне суттєве поліпшення інвестиційного клімату, яке передбачає запровадження таких заходів: удосконалення державного регулювання; створення необхідних умов для залучення іноземних інвестицій, які позитивно впливають на розвиток галузей та економіки цілому; захист прав власності іноземних інвесторів та ін.

Середньостроковою метою подальших реформ є створення сприятливого середовища для бізнесу, розвитку малого і середнього бізнесу, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці. Рациональне поєднання інтересів держави, іноземних інвесторів і вітчизняних товаровиробників забезпечить ефективний розвиток країни в цілому [5, с. 28].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Переверзева А. В. Оцінка сучасного стану залучення іноземних інвестицій в економіку України / А. В. Переверзева // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 74-81. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2016_1_11.
2. Гура А.О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення / А.О. Гура // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. – 2015. – Вип. 15. – С. 188–196.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Прямі іноземні інвестиції в Україні [Електронний ресурс] // FinPost. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://finpost.com.ua/news/8731>.
5. Поліщук С.П. Особливості іноземного інвестування в Україні в умовах економічної кризи / С.П. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/7_3_2016ua/8.pdf.

Любченко В.С.

магістрант

Університету державної фіскальної служби України

Скорик М.О.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економічної теорії

Університету державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сьогодні, регулювання розвитку аграрного сектору України є одним із пріоритетних напрямів державної економічної політики, адже аграрний сектор є одним із бюджетотворювальних секторів національної економіки. Однак, в українському суспільстві, як і в органах державної законодавчої та виконавчої влади, розуміння важливості забезпечення пріоритетності розвитку агропромислового виробництва утверджується надто повільно. Підтвердженням цього є: Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [1] був прийнятий у 2005 році, відповідно з цих часів відбулися суттєві зміни в розвитку країни, в економічних відносинах та структурі сільського господарства. Нового базового закону стосовно засад аграрної політики прийнято не було. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [2] була схвалена ще у 2013 році, у 2015 році був розроблений проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 рр. [3].

Динамічність економічних процесів потребує безперервності процесу державного регулювання аграрного сектору економіки задля виконання стратегічних завдань щодо забезпечення національної продовольчої безпеки. Однак, структурних зрушень у діяльності суб'єктів сільського господарства за часи незалежності України нажалі не вдалось досягти. Це обумовлене тим, що процес становлення галузі відбувається в складних політико-економічних умовах. В умовах нестабільності одним із базових інструментів активізації діяльності сільського господарства є забезпечення ефективного державного регулювання аграрного сектору економіки, що вимагає систематизації елементів державного регулювання [4].

Серед основних цілей державної політики розвитку сільськогосподарських підприємств доцільно визначити дві категорії: макроекономічні та мікроекономічні. Так, до макроекономічних слід віднести забезпечення стабільних темпів розвитку сфери сільськогосподарського виробництва; забезпечення продовольчої безпеки країни, формування її експортного потенціалу; зниження рівня трудової міграції та безробіття в сільській місцевості. Серед мікроекономічних цілей визначаються: підтримка високої

прибутковості та конкурентоспроможності аграрних підприємств; запобігання їх банкрутству [5].

Удосконалення законодавчого та фінансового механізму державного регулювання аграрних відносин, а також посилення контролю за відповідними процесами буде більш ефективним якщо поєднати зусилля на всіх рівнях управління щодо підтримки аграрного сектору. В результаті таких заходів буде підвищення економічних показників і конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Національна державна політика регулювання аграрного сектора економіки повинна зважати на дію таких чинників:

- глобалізацію бізнес-процесів, інформації, фінансів;
- турбулентність нинішньої системи світогосподарських зв'язків;
- сучасні концепції економічного розвитку, які формуються в процесі глобалізації, які полягають в ефективності державного регулювання розвитку економіки будь-якої галузі й особливо аграрної, зважаючи на забезпечення продовольчої безпеки [6];

- кредитування для сільськогосподарських виробників.

Збільшення коштів через залучення інвестицій з метою поповнення оборотних активів, дасть можливість оновити основні засоби виробництва та збільшити прибутковість господарюючих суб'єктів [7].

Також важливе значення має глобалізація, оскільки вона впливає на аграрний сектор і економічну безпеку держави в цілому.

Глобалізацію, з позиції впливу на стан економічної безпеки держави, варто розглядати у двох аспектах: по-перше, як сукупність позитивних глобалізаційних чинників зовнішнього походження (наприклад, вигоди, які отримує національна економіка при входженні країни в міжнародні об'єднання, економічне зростання світової економіки, зростання міжнародного попиту на експортні групи товарів тощо); по-друге, як сукупність глобалізаційних загроз зовнішнього походження, які знижують рівень економічної безпеки держави (наприклад, зростання зовнішнього державного боргу, істотні обмеження у здійсненні зовнішньої торгівлі, збільшення обсягів імпорту тощо) [8].

Україні в умовах економічної та політичної нестабільності необхідне структурне реформування всієї агропромислової системи. Забезпечення динамічного зростання аграрного сектору економіки може бути здійснено за умов державного регулювання. Саме держава, її центральні та місцеві органи повинні забезпечити активне впровадження державної політики в контексті чіткого регулювання основних аспектів розвитку агропромислового комплексу України.

На нашу думку, оптимальним державним регулюванням аграрного сектору України може стати використання широкого інструментарію регулювання з врахуванням ринкових законів, які будуть враховувати всю специфіку даної галузі, а також не приносити шкоди іншим галузям економіки.

Таким чином, державне регулювання аграрного сектору економіки повинно забезпечувати підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції та покращення рівня її якості, підтримку аграрних підприємств і економічне зростання галузі в цілому.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16025>.
2. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року: Закон України від 18.10.2005 р. № 2982-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/2982-15>.
3. Про схвалення стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року / Розпорядження КМУ від 17.10.2013 р. № 806 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>.
4. Скорик М. О. Еволюція та сутність державного регулювання аграрного сектору економіки / М.О. Скорик // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2017. – Вип. 25, Ч. 1. – С. 12-16.
5. Бабенко А. Г. Шляхи вдосконалення державного регулювання аграрного сектору економіки / А. Г. Бабенко, К. В. Бондаревська // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 54-59.
6. Скорик М. О. Сутність системи державного регулювання аграрного сектору економіки / М. О. Скорик // Економіка і управління. – 2015. – № 4. – С. 17-22.
7. Скорик М.О. Державне регулювання аграрного сектору економіки : кредитна сфера / М. О. Скорик // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2016. – Вип. 12, Т. 2. – С. 77-84.
8. Мартиненко В. В. Оцінка впливу глобалізації на стан економічної безпеки України / В. В. Мартиненко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 35-43.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Баган Н.В.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії
м. Полтава, Україна*

ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Важливу роль у розвитку економіки України відіграють підприємства аграрного сектору, які варто розглядати як один із вагомих чинників формування й розвитку конкурентоспроможності економіки, підтримки внутрішнього ринку, як важливе джерело формування бюджету різних рівнів. Ця галузь безпосередньо залежить від природно-кліматичних умов, стихійних лих, у результаті яких підприємства аграрного сектору постійно перебувають під впливом різноманітних ризиків. Найбільш вагомими вважаються виробничі ризики, пов'язані із дотриманням технології виробництва, а також техногенні, антропогенні, радіаційні, інформаційні та інші [1].

Ефективне управління виробництвом передбачає ґрунтовну оцінку ризиків, визначення їх наслідків та нейтралізацію загроз. Слід зазначити, що повне уникнення ризиків неможливе, вони наявні через об'єктивні фактори, наприклад, відсутність повної інформації та неможливість точного прогнозу щодо багатьох параметрів функціонування підприємства.

У процесі діяльності аграрного підприємства зосереджено багато відмінних особливостей, однією з яких є вид сільськогосподарської галузі як економіко-біологічної системи, яка характеризується додатковими джерелами ризиків. В першу чергу, це біологічна природа використовуваних ресурсів і вплив природно-кліматичних умов на результати виробництва.

Біологічна природа ресурсів обумовлює сезонність виробництва, схильність тварин і рослин до захворювань, пошкодження шкідниками, істотний розрив між часом вкладення ресурсів і отриманням віддачі від нього. На протязі великого часового проміжку значно знижується точність прогнозування, зростає кількість і посилюється вплив непередбачених чинників, що викликають відхилення від намічених показників [2].

У сільському господарстві спостерігається досить багато специфічних зовнішніх ризикоутворюючих чинників. Розташування багатьох сільськогосподарських підприємств, локалізація їх в межах одного-двох сільських населених пунктів, обмежує можливості залучення робочої сили, що накладає обмеження на розширення виробництва і розвиток окремих галузей. З тієї ж

причини низька конкуренція на ринку праці в сільській місцевості негативно позначається на якості робочої сили. Крім того, ризик наявності та якості трудових ресурсів пов'язаний з об'єктивно наявним відтоком населення з сільської місцевості в привабливіші міські умови.

Всі основні операції в сільському господарстві здійснюються на відкритому повітрі, незахищеність працівників від погодних умов в багато разів збільшує вірогідність захворювань в порівнянні з іншими галузями національної економіки, що призводить до значних втрат робочого часу. Втратам робочого часу сприяє й сезонність робіт, особливо в рослинництві, коли нераціональна організація використання робочої сили веде до нерівномірного використання трудового потенціалу протягом року.

У результаті проведеного дослідження ризиків аграрних підприємств було визначено, що доцільним є розробка інструментів управління ризиками аграрних підприємств, що враховує їх спеціалізацію, специфіку господарської діяльності та конкурентне середовище. Враховуючи те, що в сучасних умовах підприємства працюють в умовах часткової визначеності, діагностика та управління ризиками потребує розроблення стандартів, які б спирались на міжнародний досвід та національну практику.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Стрельченко О. В. Аналіз економічних ризиків аграрних підприємств та управління ними / О. В. Стрельченко // Агросвіт. – 2019. – № 1. – С. 40–46.
2. Навроцький С. Систематизація ризиків сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / С. Навроцький // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/navrotsky-s-systematization-of-risks-of-agricultural-enterprises_14272.pdf.

Вовк М.О.

*аспірант кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії
м. Полтава, Україна*

ZERO-BASE-BUDGETING В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

Орієнтація виробництва товарів і послуг на індивідуальні запити споживачів, постійне технологічне вдосконалення, жорстка міжнародна конкуренція призводять до того, що для підтримки ефективної роботи підприємств їх технологічні бізнес-процеси вимагають оптимізації, безперервного вдосконалення і зміни. У сучасних умовах недостатньо дієвих інструментів та методів управління, що дають можливість визначити «вузькі

місця» і ключові точки, що відображають усі втрати, які зумовлюють відхилення фактичних значень ключових показників ефективності від ідеальних умов у технологічному процесі. Необхідне розуміння усіх першопричин цих відхилень для подальшої розробки заходів, спрямованих на оптимізацію або усунення конкретних причин, що впливають на ефективність використання ресурсів у процесі їх перетворення у продукт чи послугу. Вдосконалення концептуальної моделі управління розвитком технологічних бізнес-процесів дає змогу зосередити увагу на виконанні стратегічних завдань у процесі функціонування і розвитку, виявляти додаткові конкурентні можливості, резерви потенціалу поліпшення у межах діючої технології [3].

Управління процесом реструктуризації підприємства необхідно в першу чергу розпочинати із дослідження процесу виробництва його технологічного вдосконалення та оптимізації. Для того щоб розібратися з одним із найскладніших процесів реструктуризації виробництва, необхідно розкрити сутність даного процесу управління на підприємстві, яке здійснює господарську діяльність.

Реструктуризація виробництва являє собою зміну його структури, техніко-технологічних характеристик та організації роботи підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоспроможності. Дана форма реструктуризації стосується, в основному, операційної господарської діяльності підприємства, метою якої є покращення результатів діяльності та збільшення прибутковості. При її проведенні прогнозуються обсяги продажу, запаси сировини, матеріалів, готової продукції та інше [4].

Для реалізації процесу реструктуризації виробництва перед керівництвом постає проблема зниження витрат. Для цього необхідно здійснити заходи, які будуть спрямовані на вирішення вищезазначеної проблеми. Одним із варіантів вирішення даної задачі може бути на основі оперативного планування, або на основі нуль-базус-бюджетування (ZBB – Zero-Base-Budgeting).

Показник оптимальних параметрів бізнес-процесу (ZBB – Zero-based budgeting) – це значення показника за дотримання оптимальних параметрів процесу, відсутність браку і позапланових простоїв з виявленням потенційних невідповідностей та їх причин. Різниця між ZBB і поточним (фактичним) значенням є потенціалом поліпшення у межах існуючої технології. Основним аспектом у дослідженні є визначення економічної відповідності між ключовими показниками ефективності (КПЕ) і оптимальними параметрами (ZBB Zero-based budgeting) бізнес-процесу. До одних з головних чинників економічної відповідності, у межах діючих технологій можна зарахувати: визначення пріоритетних КПЕ, обґрунтування критеріїв для аналізу процесів, що впливають на ефективність використання ресурсів у матеріальному потоці, аналіз і встановлення причин невідповідностей (зокрема, скарг замовників), використання специфічних методів і процедур [3].

Основною формою реалізації реструктуризації виробництва є здійснення бюджетування. Операційний бюджет складається з виробничої програми,

плану реалізації, плану витрат тощо [4]. Даний вид бюджетування, як варіант можемо реалізовувати через метод нуль-базис-бюджетування. Бюджети «з нуля» розробляються, виходячи з припущенням, що для даного підрозділу підприємства бюджет складається в перше. Це позбавляє від допущених у минулому помилок. Недоліки даного виду бюджету – складність та трудомісткість розробки [2].

Основною відмінністю нуль-базис-бюджетування (ZBB – Zero-Base-Budgeting) від традиційного бюджетування є те, що останнє значною мірою зорієнтоване на показники діяльності і, зокрема, показники рівня витрат попередніх періодів (які можуть бути не виправдано завищеними). Базою для нуль-базис-бюджетування є так звана «точка-нуль». Планові показники за цим методом обчислюються на підставі нового обрахунку всіх норм та нормативів витрат, їх складу та структури. Головною метою ZBB є визначення оптимального рівня витрат підприємства, а також пріоритетних напрямків використання обмежених фінансових ресурсів. У рамках ZBB аналізуються всі статті витрат і за кожною з них визначаються можливості економії. Метод ZBB є складовою контролінгу витрат підприємства і використовується не лише в процесі планування, а й під час проведення санаційних заходів, спрямованих на зниження витрат виробництва [1].

Так, як даний вид бюджетування являється складним та трудомістким на нього можуть впливати різні фактори, що необхідно обов'язково враховувати при реалізації даного виду діяльності.

На відхилення від (ZBB) значення впливають внутрішні фактори і зовнішні чинники [3]:

а) до внутрішніх факторів належать: недотримання оптимальних параметрів технології, порушення режимів роботи обладнання, вплив людського фактора, фактори взаємодії з суміжними підрозділами, такими, як: постачання сировини з параметрами, які відхиляються від оптимальних через внутрішні чинники у суміжному підрозділі, або логістики між підрозділами;

б) до зовнішніх факторів належать: вплив навколишнього середовища, асортимент, якість купленого палива, що впливає не на відхилення від ZBB, а на саме ZBB-значення.

Таким чином, реалізація системи управління реструктуризації виробничих потужностей є надзвичайно складним процесом на який впливають, як внутрішні так і зовнішні фактори. Які тягнуть за собою різні види витрат, що в свою чергу впливають на вартість здійснення реструктуризації виробництва. Тому в такій управлінській ситуації необхідно контролювати процес бюджетування на основі методу нуль-базис-бюджетування (ZBB – Zero-Base-Budgeting), який надасть можливість вирішити вищезазначену проблему.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Коваленко О.В. Роль бюджетів в антикризовому управлінні підприємством / О.В. Коваленко // Вісник Хмельницького національного університету 2009, № 3, Т. 1.

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_3_1/pdf/110-114.pdf.
2. Медвідь Л.Г. Особливості бюджетування у цукровому виробництві / Л.Г.Медвідь, Л.П.Рибакова // Вісник Львівської комерційної академії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vlca_ekon_2014_44_17.pdf.
 3. Ращупкіна В. Н. Інтенсифікація бізнес-процесів виробничих підприємств / В. Н. Ращупкіна, Ю. З. Драчук, Н. С. Архипенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. – № 875. – С. 426–430.
 4. Семакіна О.В. Аналіз використання методів діагностики за формами реструктуризації підприємств / О.В. Семакіна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/55335/5/Semakin_Analiz.pdf.

Злотенко О.Б.

*аспірант кафедри менеджменту,
адміністрування та готельно-ресторанної справи
Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна*

НЕБЕЗПЕКИ, РИЗИКИ І ЗАГРОЗИ В ПРОЦЕСІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах нестабільності зовнішнього середовища промислове підприємство не має достатньо коштів для формування певного виробничого, науково-технічного, кадрового потенціалу, втрата якого створює основну небезпеку для його відтворення. Подолання зазначеної небезпеки, розвиток і модернізація основних фондів потребує інвестицій і, як наслідок пов'язане з ризиком [1, с. 189].

В процесі інвестиційної діяльності підприємства виникає небезпека часткового або повного неотримання прибутку протягом деякого періоду часу. При цьому може виникати небезпека, пов'язана такими чинниками: суттєві втрати під час реалізації інвестиційних проектів; недостатня ефективність реалізації інвестиційних проектів; зниження обсягів виробництва продукції. У випадку, коли підприємство використовує лише власні кошти для фінансування інвестиційних проектів у нього не виникають зобов'язання перед зовнішніми інвесторами. Якщо ж підприємство залучає зовнішні інвестиції, то виникають потенційні загрози неповернення коштів зовнішніх інвесторів [2, с. 13].

Економічна безпека підприємства в процесі інвестиційної діяльності пов'язана з ефективністю діяльності у певному середовищі, фактори якого

здійснюють, як позитивний так і негативний вплив. При цьому, стан небезпеки характеризується потенційною можливістю виникнення загроз економічній безпеці інвестиційної діяльності підприємства.

Загрози економічній безпеці підприємства можуть виникати як в процесі так і в результаті його інвестиційної діяльності у вигляді: залучення у ризиковані інвестиційні проекти; штучного зниження доходності інвестицій; – націоналізація та експропріація інвестицій; поглинання більш сильними компаніями-інвесторами [3, с. 268].

При укладанні інвестиційних угод низький рівень благонадійності контрагентів також може створювати загрози економічній безпеці підприємства. Однією з основних загроз економічній безпеці підприємства є загроза втрати його незалежності від контрагентів не тільки в юридичному, але й у економічному сенсі. Тому, з метою мінімізації ризиків при укладанні інвестиційних угод необхідно оцінювати економічну благонадійність інвесторів та інших контрагентів [4, с. 15].

Негативно вплинути на економічну безпеку підприємства може будь-яке залучення коштів, що стає актуальним в процесі його інвестиційної діяльності. Адже згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестори мають права та повноваження щодо об'єкта інвестування. Так у порядку, встановленому законом, права володіння, користування і розпорядження інвестиціями, а також результатами їх здійснення за рішенням інвестора можуть передаватись іншим фізичним або юридичним особам. Крім цього, інвестор має право володіти, користуватися і розпоряджатися об'єктами та результатами інвестицій, включаючи реінвестиції та торговельні операції на території України. Однією з поширених форм зовнішнього інвестування є участь у капіталі підприємства-реципієнта, що означає передачу частки права власності на юридичну особу. Таким чином, залучення прямих інвестицій загрожує підприємству втратою частки прибутку, а його власникам – частки права власності [5, с. 14].

З метою протидії зазначеним вище загрозам підприємство здійснює відповідні заходи. Так, в контексті інвестиційної безпеки та безпеки інвестиційної діяльності підприємство може залучати додаткове фінансування та здійснювати операції із власними коштами з метою отримання прибутку. В рамках забезпечення інвестиційної безпеки підприємство намагатиметься уникнути загрози недостатнього фінансування його діяльності, яка може значно знизити рівень економічної безпеки підприємства. Разом з тим, уникаючи загрози недостатнього фінансування, шляхом залучення інвестиційних коштів підприємство може зіштовхнутись з можливістю появи іншої загрози, а саме часткової, і в деяких випадках повної втрати контролю над управлінням підприємством, в результаті чого виникає ризик.

Ризики інвестиційної діяльності пов'язані з іншими ризиками підприємства: втрати контрольного пакету акцій, неповернення кредитів, банкрутства, втрати контролю над випуском та реалізацією продукції, втрати контролю над

управлінням підприємством, втрати об'єктів майнового та немайнового права, втрати основних фондів, технологічного відставання, втрати конкурентоспроможності тощо. Важливим аспектом економічної безпеки інвестиційної діяльності підприємства є правильність прийняття управлінських рішень в залежності від обраних цілей інвестування.

Отже, сучасний ринок дозволяє отримувати доступ до різних фінансових інструментів, включаючи боргові зобов'язання, гранти, гарантії та інші інструменти, надані кількома інвесторами. Інвесторами можуть бути фінансові установи, приватні компанії, комунальні підприємства, фонди прямих інвестицій, донорські і багато донорські установи, комерційні банки тощо. Проте боргові запозичення і залучення коштів до складу власного капіталу є двома основними джерелами фінансування. Також, урядові гранти для фінансування деяких аспектів бізнесу можуть бути ефективним механізмом фінансування.

Інвестиції у власний капітал підприємства дозволяють інвесторові на постійній основі розраховувати на прибуток компанії, оскільки такі інвестиції передбачають участь інвестора у власному капіталі компанії, що залучає інвестиції. Така особливість капітальних інвестицій може впливати на економічну безпеку підприємства у довгостроковій перспективі, оскільки фактично інвестор не тільки фінансує той чи інший проект, але стає частиною компанії.

Тому в контексті забезпечення економічної безпеки інвестиційної діяльності підприємства інвестиції, з огляду джерела їх надходження, можна розглядати не тільки як інструмент для залучення додаткового фінансування але і як фактор дестабілізуючого впливу. Разом з тим, слід зазначити, що тут важливу роль відіграє співвідношення залучених інвестиційних коштів до обсягів власного капіталу підприємства, а залучення коштів стратегічних, або мажоритарних інвесторів може загрожувати керівництву втратою контролю над підприємством.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Барташевська Ю. М. Економічна безпека підприємства: фактори впливу та шляхи забезпечення / Ю. М. Барташевська // Економіка і суспільство. – 2016. – № 7. – С. 189-194.
2. Нусінов В. Я. Інвестиції як інструмент підвищення економічної безпеки бізнесу / В. Я. Нусінов, О. М. Молодецька, К. О. Пономаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 23. – С. 11-14.
3. Варганова О. В. Інвестиційні виміри економічної безпеки підприємницької діяльності / О. В. Варганова, Д. М. Туленінова // Моделювання регіональної економіки: зб. наук. праць ДВНЗ 192 «Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника». – 2016. – № 2(28). – С. 263-272.
4. Валіков В. П. Економічна безпека підприємства в концепті процесного управління / В. П. Валіков, В. В. Македон // Нобелівський вісник. – 2017. – № 1. – С. 12-22.
5. Білик В. В. Оцінка інвестиційних можливостей підприємництва з позицій забезпечення його економічної безпеки / В. В. Білик // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – Вип. 13. – Ч. 1. – С. 14-17.

***Логвин А.В.**
магістр з адміністративного менеджменту
Сумського національного аграрного університету
Лишенко М.О.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу
Сумського національного аграрного університету
м. Суми, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ

Обмеження виробничих ресурсів, які застосовуються в сільському господарстві, та необхідність задоволення все більш зростаючих потреб населення потребують, як підвищення та покращення ефективності сільсько-господарського виробництва, так і удосконалення управління галуззю. Актуальність проблеми ефективності управління галуззю рослинництва посідає провідне місце серед інших важливих питань та проблем. Оскільки агропромисловий комплекс України є важливим сектором економіки країни, та є основним бюджетотутворюючим елементом національної економіки в цілому. Зараз економіка України вимагає розвиток аграрного сектора та виробництва для того щоб забезпечити продовольчу безпеку, а також підвищити конкурентоспроможність товару на світовому ринку. Тому підвищенні рівня ефективності управління рослинництвом є головним завданням для того щоб наситити ринок продовольчою продукцією.

Через нестабільну економіку важливим для усіх підприємств є створення ефективних принципів і ефективної системи управління діяльності підприємства. Управління – це сукупність засобів, форм і методів цілеспрямованого впливу на певний об'єкт з метою досягнути конкретні цілі. ефективне керівництво, яке гарантує далекосяжний, інноваційний розвиток та стратегічний успіх, котре дає можливість тимчасово реалізовувати короткострокові цілі. Базою управління є формулювання ефективності її діяльності. Оцінка ефективності базується на основі цілісних методологічних принципів визначення ефективності діяльності. У якості провідних загальних методів здійснення діяльності на практиці, формулюють наступні:

- під час процесу формування і реалізації проектів потрібно об'єднувати науково-технологічний аналіз з комерційним, фінансово-економічним, соціальним, щоб дасть змогу отримати комплексність підходу до їх здійснення;
- при розгляді ефективності діяльності, співставлення затрат і результатів потрібно брати до уваги зміни цінності грошей у часі;

- при здійсненні діяльності принципово необхідно враховувати невизначеність і ризики. Система управління підприємством повинна спричиняти реалізацію його місії, сприяти раціональному застосуванню усіх видів ресурсів та направляти управління на досягнення не лише короткострокових цілей, а й на розвиток його довгострокових переваг.

Рослинництво це галузь виробництва сільськогосподарської продукції, яка відіграє роль найважливішого джерела продовольчих ресурсів людей, основа його цивілізації. Головною метою рослинництва є започаткування найкращих технологічних умов для виготовлення потрібної кількості якісної рослинницької продукції на основі інтенсивного фотосинтезу в посівах польових культур при одночасному збереженні або підвищенні родючості ґрунту. Основними завданнями галузі рослинництва на сучасному етапі є:

- 1) виготовлення якісної, екологічно чистої продукції за мінімальних енергетичних та трудових затрат при максимальному виробництві її за одиницю часу на одиницю площі, що вимагає широкого застосування сортових, інтенсивних, ресурсозберігаючих екологічно доцільних технологій;

- 2) взаємозв'язок інтенсивного виробництва продукції рослинництва з комплексом агротехнічних, агрохімічних і меліоративних заходів з приводу збереження та відтворення родючості ґрунтів;

- 3) вчасна й ефективна сортозміна польових культур та раціональне їх розміщення в сівозміні, спрямоване на покращення умов вирощування і зменшення транспортних витрат на перевезення врожаю;

- 4) виготовлення продукції рослинництва на основі сучасної високопродуктивної сільськогосподарської техніки та ефективної її використання;

- 5) боротьба із втратами врожаю під час вирощування польових культур, збирання і перевезення врожаю;

- 6) ощадне і високоефективне застосування добрив, води для зрошення, засобів захисту рослин, комплексу протиерозійних заходів тощо.

У загальному – рослинництво це вирощування різноманітних культур. В свою чергу термін означає вирощування польових культур подібно тому, як плодівництво-садових, а овочівництво – городніх культур.

Важливе місце поміж галузей рослинництва займає зернове виробництво, яке становить основу рослинництва і всього сільськогосподарського виробництва. Зерно є основною та єдиною сировиною для мукомельної, круп'яної, хлібопекарської, кондитерської, пивоварної, спиртової та комбікормової промисловостей.

Завдання підвищення ефективності виробництва та удосконалення управління галуззю рослинництва на підприємстві полягає в здійсненні найбільш допустимого результату на кожному одиницю витрачених матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів. Кількісний прояв цього критерію відображається через певні економічні показники ефективної діяльності підприємства. Показники узагальнюючі економічної ефективності виробництва, показники ефективності застосування живої праці, показники ефективності використання

основних виробничих фондів, показники ефективності використання матеріальних ресурсів, показники ефективності використання фінансових коштів. Головні фактори підвищення ефективності виробництва – це підвищення технічного рівня виробництва, а також удосконалення управління та організації виробництва і праці, зміна виробництва, покращення якості природних ресурсів тощо.

Конкурентоспроможність галузі рослинництва характеризується наявністю у неї конкурентних переваг, які дають можливість створювати, виготовляти продукцію найвищої якості, що задовольняє потреби конкретних груп споживачів цінності товарів, їх ринкової новизни і вартості (ціни), а також продавати її на конкурентному світовому ринку в конкретні терміни, що встановлюються ринковою ситуацією. На потужність конкурентної боротьби впливають зовнішні, та внутрішні фактори. До зовнішніх факторів відносяться зміна державної політики та методів державного регулювання, політику у сфері стимулювання чи стримування попиту, зміни в будові попиту та диференціації споживачів за рівнем грошових доходів. До внутрішніх: ефективність застосування основних фондів у виробництві, зміни в асортименті товарів, рівні затрат та прибутковості, а також введення новітніх елементів маркетингу.

Досвід показує, коли впроваджуються раціональні системи, земле меліоративні, економічні і організаційні заходи, враховується умова цієї території та підприємства, зосереджена на плідне використання землі, може здійснити підвищення урожайності зернових культур. Одним із важливих заходів, який враховує більшість елементів раціональної системи землеробства і на основі цього підвищити урожайність, є застосування інтенсивної технології вирощування зернових. Суттєве значення набуває використання потрібної кількості мінеральних добрив в необхідних пропорціях. Якщо відбувається недотримання співвідношень внесення азотних, фосфорних і калійних добрив, не дасть можливості одержати високу віддачу від витрат, а надмірне внесення азотних добрив допомагає росту стеблостою і за непридатних погодних умов спричиняє вилягання хлібів. Введення інтенсивної технології вирощування зернових культур можливе лише завдяки комплексній механізації виробництва. Забезпечення підприємств новітньою технікою в потрібній кількості допомагає якісно і в конкретні агротехнічні терміни здійснювати всі види робіт, які сприяють підвищенню врожайності зернових культур і помітно зменшує втрати. Збільшення урожайності й застосування комплексної механізації виражається не тільки у підвищенні валових зборів зерна, а й у збільшенні економічної ефективності його виробництва (продуктивність праці, собівартість продукції, рентабельність).

Для того, щоб підприємство вийшло на світовий ринок, необхідно виробництво конкурентоспроможної продукції та послуг. Щоб реалізувати цей перехід, слід мати напрямки та механізми, які б змогли охопити всю сферу виробництва для забезпечення конкурентоспроможності продукції. І для цього необхідно сформувати чіткий механізм удосконалення ефективної системи

управління діяльністю підприємства. Серед основних напрямів по підвищенню ефективності виробництва та управління галуззю можна запропонувати деякі шляхи: впровадження прогресивних виробничих технологій; раціональну концентрацію і спеціалізацію виробництва; удосконалення оплати та організації праці; впровадження здобутків науковотехнічного прогресу та передового досвіду; вдосконалення структури виробництва і системи управління; підвищення конкурентоспроможності й якості продукції; різносторонній розвиток і вдосконалення зовнішньо економічного функціонування підприємства. Діяльність сільського господарства України допустима лише за підтримки державної бюджетної політики, яка повинна сприяти безперервності сільськогосподарського виробництва, розробку та реалізацію виробничих і соціальних програм які зосереджені на збільшення обсягів виробництва й значного поліпшення життя аграріїв.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: Підручник: В.Г. Андрійчук. К.: КНЕУ, 2013. 779 с.
2. Лищенко М. О. Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств на ринку зерна: наукові основи, стан, перспективи. *Монографія*. Буринь: ПП «Буринська районна друкарня», 2018. 324 с.
3. Макаренко Н.О. Концепція формування механізму сталого розвитку сільськогосподарського виробництва. *Вісник СНАУ. Серія: Фінанси і кредит*. 2012. № 2(33). С. 209-214.

Лопушинська О.В.
аспірант кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії
м. Полтава, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВА

Проблеми управління ресурсозбереженням підприємства досліджували в своїх працях відомі українські і зарубіжні вчені. Проте, незважаючи на існуючі дослідження як у теоретичному, так і практичному аспектах, питання, що стосуються оцінки ефективності системи управління ресурсозбереженням підприємства залишаються недостатньо вивченими.

Ефективність у широкому розумінні слова означає співвідношення між результатом та витратами. Під ефективністю управління ресурсозбереженням підприємства розуміють результат реалізації ресурсозберігаючих заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва за рахунок раціонального використання всіх ресурсів.

Науковці виокремлюють декілька визначень ефективності управління ресурсозбереженням підприємства:

1. Це відносний різноманітний (по всіх етапах процесу ресурсозбереження) результат, що відповідає кінцевим і проміжним цілям здійснення ресурсозберігаючої діяльності.

2. Це відношення ефекту (результату) від проведення ресурсозберігаючої діяльності до усіх витрат, що супроводжують цей процес.

3. Це віддача витрат, пов'язаних із ресурсозберігаючою діяльністю, що можна оцінювати у вигляді відношення ефекту, результату, вираженого в натуральній чи вартісній (ціновій) формах до витрат усіх необхідних ресурсів (матеріально-технічних, трудових та ін.) для організації і здійснення ресурсозберігаючої діяльності [1].

Проте економічна ефективність управління ресурсозбереженням підприємства визначається співвідношенням між економічним результатом, який отримано від реалізації ресурсозберігаючих заходів, і обсягом витрат на їх проведення за певний період часу. Соціальна ефективність відображає, наскільки точно певний ресурсозберігаючий захід або весь комплекс ресурсозбереження сприяє задоволенню потреб окремих споживачів і населення країни в цілому. Її зростання відбувається внаслідок покращення якості готової продукції, налагодження довгострокових зв'язків із споживачами тощо. Екологічна ефективність відображає збереження екологічного середовища під час зростання продуктивності виробництва й забезпечення населення екологічно чистими харчовими продуктами [2].

Ефективність управління ресурсозбереженням підприємства є комплексним віддзеркаленням кінцевих результатів використання всіх ресурсів за певний період часу. Ефективність характеризує підвищення продуктивності праці, якнайповніше використання виробничих потужностей, сировинних і матеріальних ресурсів, досягнення найбільших результатів при якнайменших витратах грошей і часу.

Оцінка економічної ефективності управління ресурсозбереженням проводиться шляхом зіставлення результатів з витратами:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результати}}{\text{Прибуток}}, \quad (1)$$

Під результатами розуміють його корисний кінцевий результат у вигляді:

1) матеріалізованого результату процесу виробництва, вимірюваного обсягом продукції в натуральній і вартісній формах;

2) народногосподарського результату діяльності підприємства, який включає не тільки кількість виготовленої продукції, але і охоплює її споживчу вартість [3].

Показники економічної ефективності доцільно поділяти на наступні групи:

1. Узагальнюючі показники: виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів; прибуток на одиницю загальних витрат; рентабельність

виробництва; витрати на 1 гривню товарної продукції; частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва; народногосподарський ефект використання одиниці продукції.

2. Показники ефективності використання людських ресурсів: темп зростання продуктивності праці; частка приросту продукції за рахунок збільшення продуктивності праці; абсолютне і відносне вивільнення працівників; коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу; трудомісткість одиниці продукції; зарплатомісткість одиниці продукції.

3. Показники ефективності використання виробничих фондів: загальна фондівдача; фондівдача активної частини основних фондів; рентабельність основних фондів; фондомісткість одиниці продукції; матеріаломісткість одиниці продукції; коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів.

4. Показники ефективності використання фінансових ресурсів: оборотність оборотних коштів; рентабельність оборотних коштів; відносне вивільнення оборотних коштів; питомі капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції); рентабельність капітальних вкладень; термін окупності капітальних вкладень [3].

Для економічної оцінки ефективності управління ресурсозбереженням підприємства використовуються коефіцієнти ресурсозбереження (K_{pz}) і ресурсовіддачі (K_{rv}).

Коефіцієнт ресурсозбереження характеризує рівень витрат матеріальних і людських ресурсів на виробництво одиниці продукції і визначається відношенням сумарної вартості витрат матеріальних і людських ресурсів до вартості виконання робіт за формулою:

$$K_{pz} = \frac{B_{mp} + B_l}{B_n} \leq 1, \quad (2)$$

де B_{mp} – вартість витрат матеріальних ресурсів;

B_l – вартість витрат людських ресурсів;

B_n – вартість продукції.

Коефіцієнт ресурсовіддачі є оберненим і характеризує вартість одиниці продукції на одиницю витрат матеріальних і людських ресурсів за формулою [4]:

$$K_{rv} = \frac{B_n}{B_{mp} + B_l} \geq 1, \quad (4)$$

Сучасні методичні підходи щодо оцінки ефективності управління ресурсозбереженням підприємства мають суттєвий недолік. Вони не враховують соціальні та екологічні результати. Важливою проблемою при реалізації політики ресурсозбереження є врахування ефектів взаємозв'язків і взаємного впливу господарських явищ і процесів. Під час проведення оцінки соціоекологоекономічної ефективності управління ресурсозбереженням підприємством необхідно враховувати чинник часу, оскільки використання при розрахунках меж одного року не дає на практиці адекватних результатів,

тому що високоефективні ресурсозберігаючі заходи потребують довгострокових інвестицій і не відразу приносять дохід.

Чинник часу впливає на зміну цінності доходів і витрат і може привести до хибних управлінських рішень, внаслідок чого підприємство може зазнати значних збитків [5].

Таким чином, використання підприємствами тільки економічних показників оцінки ефективності управління ресурсозбереженням лише з одного боку характеризує діяльність суб'єкта господарювання. Для коректної та повної оцінки ефективності управління ресурсозбереженням доцільно враховувати не тільки економічну, а й соціальну і екологічну ефективність. Крім того, показники ефективності управління ресурсозбереженням підприємства повинні містити не тільки кількісну характеристику, а враховувати і якісні показники, що і стане предметом подальших досліджень.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Мельничук Л. Система збалансованих показників (BSC) в аналізі ефективності використання нематеріальних активів [Електронний ресурс] / Л. Ю. Мельничук. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2._SND_2007/Economics/19255.doc.htm. – Назва з екрана.
2. Батракова Т. І. Оцінка ефективності ресурсозбереження підприємств машинобудування в широкому та локальному аспектах / Т. І. Батракова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 3(59). – 2013. – С. 255-261.
3. Ахромкін Є. М. Методична база оцінки ефективності впровадження ресурсозберігаючих технологій / Є. М. Ахромкін // Ефективна економіка. – № 1. – 2011. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_1_14.
4. Олиферук С. Л. Методологічні підходи до вирішення задач ресурсозбереження і ресурсовіддачі у будівництві / С. Л. Олиферук // Економіка промисловості. – 2006. – № 3. – С. 176-179.
5. Дзядикевич Ю. В. Економічні основи ресурсозбереження / Ю. В. Дзядикевич. – Тернопіль: Вектор, 2015. – 76 с.

Пак Т.М.

*магістр з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Сумського національного аграрного університету*

Лишенко М.О.

*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу
Сумського національного аграрного університету
м. Суми, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ В ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основою діяльності кожного підприємства є його ефективна фінансово-господарська діяльність та забезпеченість фінансовими ресурсами. За ринкових умов господарювання головною метою, до якої прагнуть всі підприємства, є отримання максимального прибутку за мінімальних затрат. Проте нестабільність економічного сектору країни диктує свої правила. Підприємство, щоб не зазнати краху та завоювати лідируючі позиції на ринку, постійно повинне аналізувати результати своєї минулої діяльності та прогнозувати майбутні зміни й шляхи їх вирішення. У ринкових умовах господарювання особливо важливе значення посідає оцінювання фінансового стану підприємства. Аналіз фінансового стану надає можливість зробити висновки щодо забезпеченості підприємства ресурсами, ефективності їх використання. Фінансовий стан підприємства відображає спроможність підприємства фінансувати свою діяльність. Здатність підприємства своєчасно здійснювати платежі та фінансувати власну діяльність на розширеній основі свідчить про його задовільний фінансовий стан. Саме тому першочерговою проблемою на сучасному етапі розвитку промислових підприємств є аналіз і моніторинг фінансового стану. Потрібно враховувати не тільки кількісні результати діяльності підприємства, але й якісні судження [1]. Незважаючи на те, що на перший погляд ця тема вважається добре висвітленою та проаналізованою, залишається досить багато невирішених проблем, які потрібно вирішувати на рівні окремих країн та галузей, враховуючи їх специфіку та економічний стан. Невиправдані ризики, непередбачені витрати, збитки підприємства в сучасних економічних відносинах за умов розвинутої всесвітньої кризи – це все диктує необхідність системного підходу до діагностики фінансового стану підприємства та запровадження новітніх методик. Технічний прогрес є стрімким і змінює способи нашого спілкування, роботи, навчання та життя. Зокрема ІТ-галузь України зростає в 2,5 разів кожні 4 роки. Після Інтернету, що об'єднує людей, тепер приходить «Інтернет речей», який об'єднує в мережі машини як у приватному буденному житті, так і на підприємствах усіх галузей економіки [2]. Цифрову трансформацію в економіці прийнято узагальнювати у

терміні Індустрія 4.0. Industry 4.0 – оновлена концепція «розумного виробництва», провідний тренд «Четвертої промислової революції», яка відбувається на наших очах. Характерні риси Індустрії 4.0 – це повністю автоматизовані виробництва, на яких керівництво всіма процесами здійснюється в режимі реального часу і з урахуванням мінливих зовнішніх умов. Кіберфізичні системи створюють віртуальні копії об'єктів фізичного світу, контролюють фізичні процеси і приймають децентралізовані рішення. Вони здатні об'єднуватися в одну мережу, взаємодіяти в режимі реального часу, самоналагоджуватися і самонавчатися. Важливу роль відіграють інтернет-технології, що забезпечують комунікації між персоналом та машинами. Підприємства виробляють продукцію відповідно до вимог індивідуального замовника, оптимізуючи собівартість виробництва [3].

Однією з базових технологій Індустрії 4.0 є аналітика великих даних (Data Driven Decision) або просто Великі дані (Big data). Величезні обсяги інформації, що накопичуються в результаті «оцифровування» фізичного світу, можуть бути ефективно оброблені тільки комп'ютерами (в майбутньому, можливо, квантовими), із застосуванням хмарних обчислень і технологій штучного інтелекту (Artificial Intelligence). В результаті людина, яка контролює той чи інший процес, ситуацію, обстановку має отримувати оброблені дані, максимально зручні для сприйняття, аналізу і ухвалення рішення. Також базовою технологією є складні інформаційні системи, відкриті для використання клієнтами і партнерами (цифрові платформи). Це можуть бути цифрові платформи і системи для управління бізнес-процесами, для інтеграції інтернету речей в фізичні бізнес-процеси, для аналізу і прогнозування стану обладнання і т.д. За прогнозами Всесвітнього Економічного Форуму, більшість технологій Четвертої революції стане повсякденністю вже в 2027 році. Згідно з прогнозом компанії McKinsey, до 2025 року сукупний економічний ефект від впровадження тільки промислового інтернету складе до 11 трлн доларів на рік. Значить, ті компанії, які вже сьогодні беруть активну участь у Четвертій промисловій революції, отримають відчутні конкурентні переваги вже завтра [3].

Історично Україна завжди була центром розробки програмного забезпечення, технологічних рішень для аналізу та обробки даних. Так, наприклад, міжнародна компанія Miratex виросла з лав НДІ кібернетики. Важливу роль тут відіграє й рівень технічної освіти, яка розвивалася в нашій країні протягом десяти років. Наша країна займає одну з лідерських позицій у світі за кількістю сертифікованих ІТ-фахівців. А провідні українські університети за підтримки бізнесу запускають освітні програми з найперспективніших галузей інформаційних технологій – Data+Computer Science, Artificial Intelligence, Internet of Things. Постановою Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 р. № 1056 «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017-2021 роки» в середньострокові пріоритети в розвитку сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки внесені наступні заходи:

1. Розвиток інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури, впровадження новітніх інформаційних технологій, зокрема, грид- і хмарних технологій, комп'ютерних навчальних систем, систем електронного бізнесу.

2. Розвиток систем інтелектуального моделювання для розв'язання задач у галузях економіки; обороноздатності держави; управління складними об'єктами в екології, біології та медицині; освіти; робототехніки та складних техногенних систем.

3. Впровадження новітніх технологій захисту інформації в телекомунікаційних та інформаційних системах різного призначення.

4. Розвиток технологій довгострокового зберігання інформації та управління «великими даними» (Big Data).

5. Розробка та стандартизація технологій зв'язку п'ятого покоління – 5G-технологій.

6. Розвиток і впровадження систем Інтернету речей.

7. Освоєння технологій квантових обчислень.

8. Розвиток і впровадження систем штучного інтелекту [2].

У грудні 2016 року відбулася презентація документу «Цифровий порядок денний України 2020». В цьому документі закладено принципи розвитку України в цифровому просторі та розбудови цифрової економіки. А 17 січня 2018 року Кабінет Міністрів України схвалив «Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020» і затвердив план заходів щодо її реалізації. Шлях до цифрової економіки України пролягає через внутрішній ринок виробництва, проте головне – використання та споживання інформаційно-комунікаційних і цифрових технологій.

Концепція розвитку цифрової економіки є важливим кроком до стимулювання внутрішніх ринків споживання, впровадження й виробництва цифрових технологій. Документ визначає першочергові кроки щодо імплементації відповідних стимулів та створення умов для цифровізації в реальному секторі економіки. Мета впровадження стимулів і мотивацій проста: заохотити бізнес і громадян споживати та використовувати інформаційно-комунікаційні та цифрові технології, тобто зробити так, щоб технології в Україні були доступні, цифрові інфраструктури викликали бажання й мотивацію до них підключатися та ними користуватися, а бажання модернізувати, оптимізувати, масштабувати, прискорити та розвинути власний бізнес і життєдіяльність змогли реалізуватися та стати основою цифрової економіки. Цифровізація здійснюється через механізм економічного зростання шляхом підвищення ефективності, продуктивності й конкурентоздатності від використання цифрових технологій. Цей принцип передбачає досягнення цифрової трансформації галузей економіки, сфер діяльності, набуття ними нових конкурентних якостей і властивостей [2].

Економіка України як елемент всесвітньої системи є однією з її найслабших ланок та є сильно уразливою до кризових явищ. Таким чином, в цих умовах економічної нестабільності кожне підприємство повинно детальніше

аналізувати свою діяльність задля швидкого виявлення загрози банкрутства та вияву шляхів стабілізації свого економічного становища. Досить важливим фактором залишається зовнішнє середовище підприємства, в якому воно функціонує та від впливу якого безпосередньо залежить. Запровадження цифрової економіки дасть відповіді на питання і виклики, які стоять перед сучасним підприємством.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М., 1999. – С. 512.
2. «ІТ та телеком-галузь України: огляд та перспективи» За підтримки Міністерства економічного розвитку та торгівлі України – С. 11, 26, 34-35.
3. Індустрія 4.0 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/industry-4>.

Пахуча Е.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки
і міжнародних економічних відносин
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва
м. Харків, Україна*

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Міжнародна конкуренція, глобалізація ринків, масштабне проникнення іноземних товарів на український ринок переводять проблему управління конкурентоспроможністю підприємства до числа пріоритетних управлінських завдань, успішне вирішення яких забезпечить виживання і розвиток підприємств у новому середовищі. Відсутність досвіду конкуренції, складна економічна ситуація в державі, невизначеність значної кількості методологічних і прикладних проблем управління конкурентоспроможністю підприємства потребують проведення додаткових досліджень у цій сфері.

Особливості сучасних економічних відносин зумовили необхідність пошуку підприємствами інструментів активізації розвитку, які забезпечують їм високий рівень конкурентоспроможності. Одними з таких інструментів вважаються стратегії управління конкурентоспроможністю підприємств, адже їх успішне стійке функціонування визначається конкурентною позицією на ринку. Конкурентоспроможність підприємства передбачає його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісних послуг чи продукції,

задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність свого функціонування [1, с. 117]. Це питання вважається актуальним нині, коли відбуваються докорінні зміни в царині економічних відносин, коли водночас необхідно враховувати вимоги ринку і економічні можливості підприємств та їх потенційних інвесторів. Важливість дослідження посилюється ще й тим, що на конкурентні відносини впливають відкритість економіки та глобалізаційні процеси.

Основними причинами зниження конкурентоспроможності підприємств вважаються погіршення якості ресурсів; зменшення тиску з боку споживачів; старіння технологій; хибні цілі та завдання; втрата підприємством швидкої адаптації; ослаблення внутрішньої конкуренції; коливання кон'юнктури ринку; зниження конкурентного потенціалу; відсутність чіткої стратегії.

Багато підприємств ставлять для себе стратегічну мету – стати конкурентоспроможною компанією, тобто мати реальні конкурентні переваги та можливість управляти ними. Досягнення цієї мети погребує визначення напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємства. Тому що конкурентоспроможність підприємства являє собою комплексну характеристику підприємства, що відрізняє потенціал даного підприємства від конкурента ефективністю його виробничо-господарської діяльності, було розроблено схему зв'язків між основними елементами системи забезпечення конкурентних переваг підприємства. Аналізуючи зв'язки «конкурентні переваги» – «ефективність витрат» – «ресурси підприємства» менеджери підприємства будуть мати можливість оцінити ефективність розподілу ресурсів підприємства по напрямках діяльності за умови ефективного їх використання, встановити окремі закономірності та особливості функціонування підрозділів на кожному з етапів ведення операційної діяльності, а це, в свою чергу, надасть змогу керівництву визначити економічність і результативність дій підприємства в цілому на кожному з етапів реалізації конкурентної стратегії [2, с. 144].

Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства можна уявити як складну конструкцію його елементів, які характеризуються принципами, етапами, методами оцінки та прогнозування, видами стратегій. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства можна поділити на такі організаційні етапи:

1. Стратегічний моніторинг. Інформація повинна відображати суперечливість економічного середовища, альтернативність тенденцій, протиріччя системи, економічних інтересів, ділових партнерів та конкурентів;
2. Врахування зовнішнього середовища. Етап передбачає оцінку нестабільності зовнішнього середовища, оцінку фактичного стану та його стратегічний аналіз для прогнозування на довгострокову перспективу. При цьому відбувається відхід від традиційних методів екстраполяції до методів математичного чи імітаційного моделювання, а також експертних оцінок;

3. Мета ситуаційного аналізу. На цьому етапі необхідно дати інтегральну оцінку фактичному стану потенціалу підприємства [3, с. 26].

З урахуванням результатів зовнішніх і внутрішніх досліджень розробляється система дій, зорієнтованих на конкретну ринкову ситуацію. Залежно від характеру ринкового середовища перевага може бути віддана діловій стратегії, товарній або маркетинговій.

Вибір стратегій конкурентоспроможності доцільно здійснювати за взаємозв'язком стадій економічного розвитку підприємств і їх стратегічних типів, використовуючи багатовимірний простір. Таким чином, обґрунтовані методичні підходи до розробки стратегій підвищення конкурентоспроможності описують послідовність і взаємозв'язок необхідних заходів.

Основні методологічні підходи формування механізму управління конкурентоспроможністю підприємств включають: формування корпоративної культури; удосконалення організаційної структури управління підприємством; впровадження логістичної системи управління виробничими ресурсами; удосконалення обліку витрат на виробництво продукції; удосконалення методики формування витрат на виробництво продукції на підприємстві; удосконалення і збагачення нормативної бази підприємства; формування парадигми науково-технічного прогресу та системи якості; формування екологічної політики на підприємстві; впровадження нових підходів щодо операційного менеджменту; впровадження інноваційного механізму розвитку підприємства та ін. В системі стратегічного управління підприємства формування стратегії призводить до прийняття стратегічних рішень на трьох рівнях підприємства: загальному рівні підприємства (корпоративному); функціональному рівні; операційному рівні – структурних виробничих підрозділів.

Стратегія, яка розробляється на загальному рівні підприємства, визначає загальний напрямок управління конкурентоспроможністю підприємства. Вище керівництво приймає рішення про розширення, ліквідацію або перепрофілювання деяких сфер діяльності, розраховує стратегічні співвідношення між окремими видами діяльності та розподілом ресурсів, формує плани диверсифікації.

Конкурентні переваги у видах діяльності є наслідком ефективності операційної діяльності і конкурентної стратегії, визначаючи тим самим, економічність і результативність дій підприємства в цілому. Ефективність операційної діяльності пов'язана з використанням найбільш економічно ефективних факторів виробництва, застосуванням передових методів управління тощо. Тобто внутрішнє середовище є тим потенціалом, який підприємство використовує для нарощування і збереження конкурентних переваг. Результативність відноситься до здійснення стратегічного курсу, та визначає ступінь дій, їхню спрямованість, взаємозв'язок і погодженість, що враховує потреби певних груп споживачів і можливість пристосувати до них свої дії. Саме споживачі, оцінюючи цінові якісні характеристики продукції різних виробників, визначають їхню відповідність своїм вимогам, явленням і

можливостям. Підприємства прагнуть конкурентних переваг, знаходячи нові засоби конкуренції у своїй галузі і виходячи з ними на ринок. Будь-яке нововведення що дає підприємству реальне збільшення його успіху на ринку, – це конкурентна перевага. Нововведення в широкому розумінні включає і поліпшення технології, і удосконалювання способів і методів ведення бізнесу.

Основні напрями вдосконалення механізму управління конкурентоспроможністю підприємства: вдосконалення структури управління виробництвом; поліпшення управління виробничими ресурсами; вдосконалення механізмів оптимально-максимальної реалізації конкурентоспроможної продукції; вдосконалення нормативної та правової бази інвестиційного процесу; вдосконалення попиту; вдосконалення управління науково-технічним прогресом і якістю продукції; поліпшення системи планування як основної ланки управління підприємством; корегування процесів управління; стратегічний моніторинг; конкретизація місії підприємства на основні виявлення та узгодження інтересів учасників бізнесу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Халімон Т. М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 10. Ч. 2 С. 117-120.
2. Яценко І.В., Герасименко А.В., Чайчевський В.Д. Управління конкурентними стратегіями та конкурентоспроможністю підприємства. *Автомобільні дороги і дорожнє будівництво*. 2016. Вип. 97. С. 136-145.
3. Гончарук Т. І. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці. Суми: УАБС, 2003. 59 с.

Петриняк А.Я.

викладач кафедри фінансів

Луцького інституту розвитку людини університету «Україна»

м. Луцьк, Україна

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ МІНЕРАЛЬНИХ ВОД

Географією збуту продукції підприємств-виробників мінеральних вод є вся територія України, крім тимчасово окупованих територій. Особливістю збутової політики ПрАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» є те, що в основному використовуються прямі канали розподілу, що сприяє прискоренню товарообігу і, як наслідок, пришвидшується виробничий цикл. Це, у свою чергу, призводить до покращення господарської діяльності підприємства. Також збутова політика підприємства включає непрямі (однорівневі) канали розподілу, а саме супермаркети, субдистриб'ютори,

дистриб'ютори. Доставляють воду у всі області країни. Замовлення води можна зробити онлайн або зателефонувавши за вказаними на сайті. Також на сайті можна ознайомитися з діючими акціями та вигідними пропозиціями.

Завод має достатні виробничі потужності по фасуванню мінеральної води і складські приміщення для того, щоб було можливо сконцентрувати всю заготівлю і покращити реалізацію продукції.

Зазначимо, що у розрізі газованих і негазованих вод спостерігаються певні відмінності у каналах збуту, а саме, у першому близько 40% вод продається через супермаркети і магазини великого масштабу, а у другому вказаний канал забезпечує тільки до 22% [1]. Отже, особливістю ринку бутильованої питної води в Україні є:

- консолідованість;
- наявність двох сегментів (газований і негазований);
- яскраво виражена сезонність попиту на ринку;
- споживча перевага товарам відомих товарних марок та високої якості;
- найбільшим попитом користується продукція в ПЕТ пляшках 1,5 л.

Суб'єктивними факторами поширення використання бутильованої питної води (БПВ) є прагнення населення до підвищення якості життя, його екологічності. Також важливим фактором є те, що більшість сільського населення стала виїжджати в міста з метою працевлаштування. А якість міської води із трубопроводу не завжди є якісною. Адже БПВ останнім часом стали показником соціального виміру, іміджу їх споживачів, критерієм благополуччя сім'ї, спроможності компанії/офісу, обов'язковими атрибутами яких є – персональний комп'ютер, телефон та кулер/БПВ у приймальній директора. Причинами споживання населенням БПВ є:

- зростання рівня освіти та економічного благополуччя населення – з урахуванням змін способу життя (довготривалі поїздки, харчування поза домом та ін.);
- збільшення кількості екстремальних ситуацій в екологічно несприятливих регіонах;
- зменшення ступеня надійності якісної системи централізованого водопостачання;
- збільшення серед населення кількості людей з недосконалою імунною системою (природженою, внаслідок хронічних захворювань чи впливу нових, еволюційно несприятливих факторів довкілля тощо);
- поширення наукових знань щодо хронічних захворювань, причинно-обумовлених деякими хімічними та біологічними складниками води (антропо-техногенне забруднення, що є практично не контрольованим до цього часу);
- набуття споживачами води, знань про вимоги до безпечності питної води та інших харчових продуктів (на фоні зростання забруднення навколишнього середовища, у тому числі – джерел води), а також знань щодо економічних наслідків захворювань, причинно обумовлених «водним чинником».

Виявлення переваг та недоліків діяльності підприємств-виробників мінеральних вод дає можливість виявити загрози і запобігти негативним наслідкам, а також винайти нові можливості і резерви покращення їх діяльності.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Данько Т.П. Управление маркетингом / Т.П. Данько. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 334 с. – ISBN 5-16-000482-3. було 21.
2. Воронов Д. С. Методика анализа и выявления путей повышения конкурентоспособности предприятия [Електронний ресурс] / Д. С. Воронов. – Режим доступу: www.kpilib.ru/article.php?page=580.
3. Bellman R. E. Decision-Making in Fuzzy Environment [Text] / R. E. Bell-man, L. A. Zadeh // Management Science. – vol. 17. – 1970. – № 4. – Р. 141–160.*10. Боженко Л.І. Управління якістю, основи стандартизації та сертифікації продукції / Л.І. Боженко, О.Й. Гутта. – Львів: Афіша, 2001. – 176 с.

Радішевська В.В.

студент

Хмельницького національного університету

м. Хмельницький, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ПЕОМ У ДОКУМЕНТАЛЬНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯ

Вирішення завдань документального забезпечення управління організацією на сучасному етапі передбачає застосування АРМ різних категорій фахівців та керівників, а також допоміжного персоналу на базі використання ПЕОМ та їх локальних і глобальних (або регіональних) мереж.

Використання комп'ютерної техніки у діловодстві передбачає певні положення такі як документування, організацію роботи з документами [2, с. 22].

Організація роботи з документами найважливіша складова частина діловодства в ланцюжку «створення / надходження документа – виконання / відправлення документа – зберігання документа». Документообіг, тобто рух документів в організації з моменту їх створення або отримання до завершення виконання або відправлення, здійснюється у вигляді потоків документів між пунктами обробки інформації та пунктами технічної обробки документів [4, с. 3].

Вхідні документи, у свою чергу, діляться на документопотоки, що направляються керівникам, безпосередньо в структурні підрозділи або конкретним виконавцям.

Найважливішою характеристикою документообігу є його обсяг, тобто кількість документів, що надійшли в організацію і створених в ній протягом певного часу.

Підрахунок кількості документів, отриманих та створених в організації, проводиться щомісячно, за півріччя та за підсумками року наростаючим підсумком з початку поточного року по контрольно-реєстраційним формам в місцях їх реєстрації.

Облік кількості документів може проводитися по організації в цілому або за окремими її підрозділам. Підсумкові дані підрахунку представляються в табличній формі.

Існує багато програм для складання та редагування текстів службових документів. Їх називають текстовими редакторами або текстовими процесорами.

В управлінській діяльності підприємств головним чином використовують текстові (іноді табличні) документи.

Основою функціонування майже всіх систем автоматизації діловодства і документообігу стали серверні технології, що дають змогу одночасно створювати, аналізувати, перерозподіляти інформацію, здійснювати її швидкий перегляд і пошук.

Найбільш прийнятнішою для автоматизації документообігу є система типу клієнт-сервер [5, с. 22].

Ефективна реалізація діловодних завдань вимагає застосування потужних спеціалізованих систем управління базами даних масштабу установи, наявності відповідних засобів проектування та використання спеціальних платформ для функціонування систем управління електронного документообігу.

Найпопулярнішою серед зарубіжних платформ, яку використовують вітчизняні фірми для розробки систем управління електронним документообігом є Lotus Notes/ Domino, найуспішніший приклад програмного забезпечення для робочих груп.

Лише недавно на українському ринку почали з'являтися комплексні рішення, які повністю враховують специфіку ведення вітчизняного діловодства: мову, традиції ведення і організації, нормативні вимоги, можливість адаптації і технологію автоматизації [1, с. 29].

Підсистема «Управління документообігом» оперує не документами як такими, а елементами інформації, поставленими у відповідність кожному реальному документу, при його реєстрації в системі.

У структурі кожного документа в підсистемі «Управління документообігом» можна виділити основні блоки таких типів: блок заголовка і блок позицій.

Визначені поля документів можуть бути використані для вибору і підстановки в них значень з аналітичних довідників.

При реєстрації документа в системі можна зазначити документи-джерела, інформація з яких може бути перенесена до документа, що реєструється, за

спеціально настроюваною схемою, а також документи-приймачі, це документи, до яких може бути перенесена необхідна інформація.

Усі документи, роботу з котрими необхідно автоматизувати, насамперед варто розбити на основні види залежно від їхнього призначення, прив'язки до завдань і доступу до них співробітників функціональних служб.

У системі прийнята наскрізна нумерація документів одного виду.

Усередині виду документи розрізняються за варіантами. Кожний варіант документа описує конкретну структуру документа, аналітичні, сумарні, розрахункові й інші поля (реквізити), форму введення для реєстраційної картки, алгоритми заповнення, перевірки й оброблення, бланки друкування, перелік можливих станів і операцій, що можна виконати залежно від сукупності станів документа.

Документи одного виду можуть об'єднуватися за визначеними умовами в реєстри.

Реєстр являє собою таблицю відсортованих заданим способом документів за визначений період, що відповідають необхідним критеріям.

Будь-який документ у системі може мати декілька можливих станів, наприклад, «оформлений», «погоджений», «затверджений» тощо, і може змінювати свій стан у міру вчинення деяких операцій.

Можливі операції настроюються в цілому для варіанта документів. Кожній операції привласнюється код, дається найменування, указується, при якій комбінації станів операція доступна для виконання і як по завершенні операції змінюються стани, а також у якому стані повинен бути документ, щоб можна було зробити «відкат» операції, і в який стан повинен він перейти після відкату.

При реєстрації факту вчинення будь-якої операції по документу зберігаються такі ключові дані: коди виду і варіанта документа, реєстраційні дата і номер документа, код операції і дата/час її виконання.

У модулі «Управління документообігом» імітація руху документа за визначеним маршрутом реалізується шляхом послідовного відображення цього документа в міру зміни його стану в різних відповідним чином настроєних реєстрах без фізичного його переміщення.

Отже, особливістю сучасного діловодства насамперед є переведення його на державну мову та широке застосування комп'ютерних систем обробки та друку документів, необхідність дотримання вимог чинних державних стандартів у цій галузі, впровадження раціональних прийомів роботи.

Організація діловодства істотно впливає на оперативність, економічність і надійність функціонування апарату управління установи, культуру праці управлінського персоналу.

Діловодство визначається як діяльність, що охоплює питання документування та організації роботи з документами в процесі виконання управлінських дій.

В даний час все більша кількість інформаційних ресурсів перебуває на електронних носіях.

Повномасштабне застосування ПЕОМ при обробці інформації, перенесення документообігу з паперових носіїв в електронне середовище є новим етапом розвитку процесів управлінської, науково – технічної і комерційної діяльності, дозволяючим значно підвищити оперативність і «прозорість» обігу документів.

Для все більшого числа документів електронна форма стає постійною або майже постійною, що істотно ускладнює проблему захисту інформації, вимагає організації діловодства на інших, в порівнянні з колишнім документообігом, принципах.

В загальному вигляді електронний документ є цифровим відображенням інформації, носієм якого є засоби обчислювальної техніки і інформатики.

Забезпечення документації, будучи найважливішою обслуговуючою функцією управління, потребує продуманої організації [3, с. 30].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Міністерство освіти і науки України. ПВНЗ «Європейський Університет». Керування документацією: конспект лекцій / – Київ, 2015. – С. 56., с. 29.
2. Скібіцька Л. І. Діловодство: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Л. І. Скібіцька. – Київ, 2006. – 220 с., С. 22.
3. Скібіцька Л. І. Діловодство: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Л. І. Скібіцька. – Київ, 2006. – 220 с., С. 30-37.
4. Ткачук В.О. Кадрове діловодство: конспект лекцій / В. О. Ткачук Житомир, 2014. – 70 с., С. 3.
5. Яценко О. М. Комп'ютерні технології в діловодстві: опорний конспект лекцій / О. М. Яценко. – Київ, 2015. – 37 с., С. 22.

***Світлична А.О.**
студентка кафедри логістики
Національного авіаційного університету
Науковий керівник: **Смерічевська С.В.**
професор кафедри логістики
Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ НА ОСНОВІ CRM-СИСТЕМИ

Зростаюча конкуренція на промислових ринках змушує компанії прагнути до досягнення стійких конкурентних переваг, які здатні забезпечити їх ефективне функціонування. В останні роки відзначається швидкий розвиток теорії управління взаємовідносинами з споживачами. Відповідно до цієї теорії ключовим фактором сталого розвитку підприємств є взаємини зі споживачами, тому основні зусилля підприємства повинні спрямовуватися не на

короткостроковий результат конкретної угоди, а на встановлення відносин зі споживачами, прибутковими в довгостроковій перспективі. Вивчення споживачів має головною своєю метою розуміння їх потреб для забезпечення їх повного задоволення. Для найбільш повного задоволення потреб необхідно виявляти і ретельно аналізувати вже сформовані потреби, закономірності їх розвитку і формування нових потреб. Орієнтація на споживача – це правило відповідної поведінки організацій на конкурентних ринках, де діють обізнані покупці. На будь-яких ринках необхідно триматися ближче до покупця, так як суперництво здатне змінити ситуацію. Важлива роль належить ефективному організованому комплексному логістичному обслуговуванню, яке має впроваджуватися не лише на рівні окремого підприємства, але й бути процесом, який об'єднує усіх учасників ланцюга постачання. Сьогодні задоволеність споживача системою логістичного обслуговування є ключовим фактором успіху компанії. Не маючи єдиної вивіреної бази з даними про клієнтів, компанія втрачає суттєві кошти через недостатньо ефективну роботу відділів і служб.

На рис. 1 представлено етапи логістичного обслуговування клієнтів.



Рис. 1. Етапи логістичного обслуговування клієнтів

Джерело: власна розробка

При логістичному обслуговуванні клієнтів потрібно слідувати філософії «копійка запобігання коштує карбованця усунення». На рис. 2 представлено логістичну систему обслуговування клієнтів. Процес обслуговування потрібно чітко спланувати та організувати так, щоб клієнт був задоволений з першого разу, а не витратити кошти на усунення проблем та втрату клієнтів.

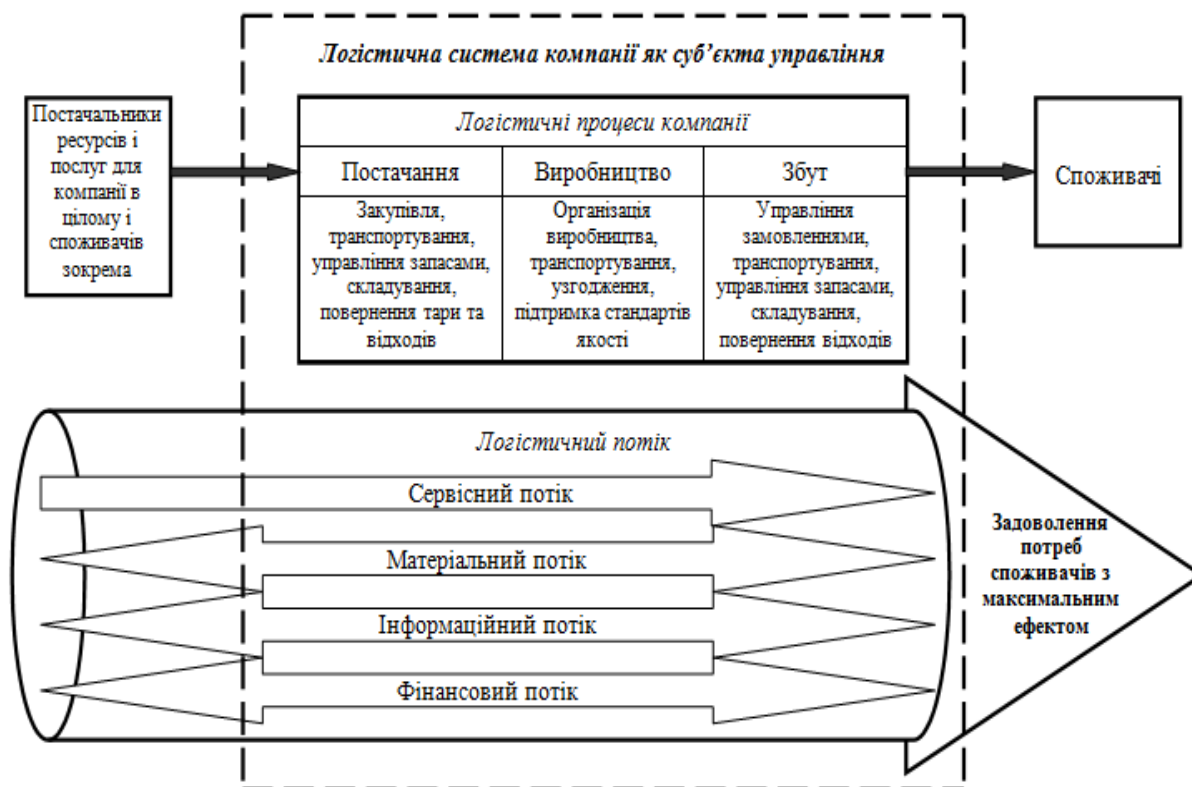


Рис. 2. Логістична система обслуговування споживачів

Джерело: [1]

Компанія повинна слідувати стратегії, яка буде пов'язана з покращенням відносин з потенційними та майбутніми клієнтами. Це викликано тим, що сучасні споживачі з кожним днем стають все вибагливішими, збільшується рівень конкуренції, зменшується впливовість інструментів маркетингу, на ринку з'являються інновації та нові технології.

Досвід провідних іноземних компаній показує, що високої ефективності в роботі з клієнтами можна досягнути завдяки концепції з управління взаємовідносинами з клієнтами, що отримала назву концепції CRM (Customer Relationship Management).

Концепція CRM визначається як бізнес-стратегія підприємства, орієнтована на покупців і вимагає взаємного узгодження дій співробітників фірми, процесів і технологій для побудови і розвитку відносин із замовниками з метою збільшення обсягу та прибутковості бізнесу. CRM концепція дозволяє «інтегрувати» клієнта в сферу організації – фірма отримує максимально можливу інформацію про своїх клієнтів і їх потреби та, виходячи з цих даних, будує свою організаційну стратегію, яка стосується всіх аспектів її діяльності: виробництва, маркетингу, логістики, продажів, обслуговування та іншого [2].

При впровадженні CRM-підходу компанії отримують ряд переваг (рис. 3).

Основними цілями впровадження CRM системи є:

- збільшення обсягу клієнтської бази;
- збільшення ефективності продажів (прибутковість);

- збільшення віддачі від одного клієнта (обсяг і кількість замовлень);
- збільшення рівня задоволеності клієнтів.



Рис. 3. Основні переваги від впровадження CRM – підходу

Джерело: власна розробка

Аналіз реалізації CRM-стратегії дозволяє виділити дві групи ефектів, а саме: прямі економічні ефекти, непрямі економічні ефекти (рис. 4).



Рис. 4. Дві групи ефектів від впровадження CRM-стратегії

Джерело: власна розробка

Отже, CRM концепція дозволяє «інтегрувати» клієнта в організацію. Фірма отримує максимально можливу інформацію про своїх клієнтів і їх потреби і, виходячи з цих даних, будує свою організаційну стратегію, яка стосується всіх аспектів її діяльності: виробництва, маркетингу, логістики, продажів, обслуговування та іншого. CRM-система може допомогти компанії перетворити усі окремі процеси в безперервний потік.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Григорак М. Ю. Логістичне обслуговування [Текст] : [навч.пос.] / М.Ю. Григорак, О.В. Карпунь. – К. : НАУ, 2010. – 152 с.
2. Шарапа О. М. Управління відносинами з клієнтами через впровадження CRM-систем як складова ефективного ведення бізнесу [Текст] / О.М. Шарапа // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7(97).

Токар Т.О.

студентка спеціальності «Маркетинг»

Національного університету харчових технологій

Крайнюченко О.Ф.

доцент кафедри маркетингу

Національного університету харчових технологій

м. Київ, Україна

GIVEAWAY-КОНКУРСИ – СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ

Стратегія інтернет-маркетингу має важливі конкурентні переваги перед традиційними видами реклами. Конкурентоспроможність продажів в Інтернеті незаперечно вище продажів товарів і послуг поза глобальною мережею.

В цілому стратегія маркетингу являє собою сукупність цілей і завдань по підвищенню конкурентоспроможності продажів через визначення основних елементів пропозиції на ринку. Сьогодні одним з ефективних маркетингових інструментів вважаються соціальні мережі. Найпопулярнішими та найбільш відвідуваними молоддю можна назвати Instagram, Facebook, Vkontakte та інші. Аудиторія віртуального світу давно перевищує аудиторію засобів масової інформації, радіо та інших комунікацій.

У соціальних мережах, де користувачі управляють всіма процесами, успіх маркетингової політики може визначатися тим, якою мірою соціальні мережі та інтернет-ресурси враховують їхні інтереси.

Однією із маркетингових переваг в соціальних мережах є неймовірно популярні розіграші під назвою «гівевей» (giveaway) в народі «Гів» або «Гівевей». Giveaway – це акція, в рамках якої бренди обіцяють віддати свій продукт або послугу одному з числа учасників, які виконають певні умови [1].

Зазвичай такі конкурси популярні в соціальних мережах, в основному це Instagram чи Facebook.

Для розіграшу у системі giveaway потрібно конкурсний пост з фото товару і правила участі, базовими з яких є:

- поставити лайк на конкурсний пост;
- бути підписаним на ваш аккаунт;
- відзначити в коментарях 1-2 або більше друзів.

Якщо ви продаєте послуги або інформаційні продукти, розіграйте консультацію або знижку на навчання. Варіантів багато. Для товарів дана механіка працює відмінно.

Giveaway прийшов до нас зі Сполучених Штатів Америки. Суть такого розіграшу полягає у виконанні ряду умов, які ведуть до отримання виграшу. Наприклад, організатор розіграшу просить зробити репост запису з його сторінки в контакт і підписатися на нього, натомість при виконанні всіх домовленостей можна отримати матеріальний приз або послугу. Визначення переможця розіграшу проводиться за допомогою генераторів випадкових чисел [1].

Конкурс Giveaway в сучасному світі стає відмінною маркетинговою перевагою для підприємств, адже всі вони продають товари і послуги та мають свої групи і сторінки в інтернет-ресурсах. Все більше і більше набирає популярності запуск такого розіграшу, адже кожен підприємець хоче повернути до свого товару побільше потенційних покупців і стати популярнішим в найкоротший термін.

Запуск Giveaway – метод для підвищення числа лідів в соціальних мережах, тим паче, що подарунки інколи бувають досить солідні. Для більшої ефективності такого розіграшу компанії ставлять умови учасникам і потенційним переможцям у вигляді обов'язкової підписки на сторінку всіх спонсорів.

Ще одним плюсом такої маркетингової стратегії як Giveaway можна зазначити обговорення бренду або продукту. Незвичайні або цікаві умови розіграшу можуть спровокувати не тільки учасників конкурсу, а й засобів масової інформації [2, с. 18].

В даний час такого виду розіграші мають перевагу над знижками, адже знижки не завжди працюють. Якщо конкуренти продають товари і послуги, пропонують безліч знижок, то знижка стає нецікавою і цінність її перестає відчуватися. Плюс підприємцям не вигідно робити знижку в 100%, тому можна не віддати товар, а розіграти його. При цьому для участі в конкурсі зробити все те, що дозволить компанії стати популярнішою.

Проведення Giveaway конкурсу дозволить виділитися серед конкурентів і налагодити велику відвідуваність сторінки бренду в соціальних мережах. Ще одним плюсом є те, що Giveaway може допомогти позбутися залишків товару. Наприклад, якщо у продавця багато старого товару, який з певних причин не користується попитом і його можна використовувати в якості призу у конкурсі.

Зі збільшенням проникнення Інтернету і зростанням досвідченості користувача, все більше підприємців звертаються до подібних конкурсів як до однієї з ключових точок комунікації зі споживачем, а значить і до інтернет-реклами.

Із очевидних мінусів таких розіграшів це те, що через деякий час після закінчення giveaway від вас почнуть відписуватися ті, хто прийшов заради виграшу. Може впасти залученість, що негативно позначиться на видимості ваших публікацій в стрічці.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Зачем проводить Giveaway-конкурсы? / Блог / GIVEAWAYS.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://giveaways.ru/blog/zachem-provodit-giveaway-konkursy>.
2. Калужский М.Л. Маркетинговые сети в электронной коммерции: институциональный подход. – М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гончарук В.В.

здобувач,

Полтавський університет економіки і торгівлі

м. Полтава, Україна

Лаглер К.

керівник департаменту бізнес-консультування,

Targit GmbH Österreich,

м. Вена, Австрія

ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЖКГ РЕГІОНУ З ВРАХУВАННЯМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ

Система довгострокового управління в житлово-комунальному господарстві (ЖКГ) повинна відповідати принципам поєднання територіального і галузевого підходу, а також формування всіх рівнів (національного, регіонального, муніципального, корпоративного). Так, розвиток систем комунальної інфраструктури має бути взаємопов'язаний зі стратегічними документами соціально-економічного (стратегія, програма розвитку суб'єкта господарювання і муніципальної освіти, галузей) і територіального розвитку муніципалітету (генеральний план, правила землекористування і забудови, схеми територіального планування). При цьому, даний процес повинен бути максимально відкритим і враховувати виробничі плани господарюючих суб'єктів. Такий підхід до планування дозволяє врахувати інтереси і мінімізувати ризики всіх суб'єктів інвестиційної діяльності (органів влади, бізнес-структур, населення), забезпечує прозорість формування та реалізації державної політики в ЖКГ на місцях на довгостроковий період, що і визначило актуальність даного дослідження.

Ефективним інструментом вирішення цих завдань є прийняття програми комплексного розвитку систем комунальної інфраструктури регіону, як стратегічного документу, реалізація положень якого дозволить забезпечити збалансований, перспективний розвиток систем комунальної інфраструктури відповідно до потреб об'єктів капітального будівництва (соціальна інфраструктура, виробничі об'єкти) і очікуваним попитом на послуги ЖКГ.

Разом з тим, діяльність органів влади по розробці і прийняттю даних документів поки є досить незадовільною. Програма комплексного розвитку систем комунальної інфраструктури регіону дозволяє сформувати перелік пріоритетних інвестиційних проектів, реалізацію яких доцільно здійснювати в

рамках адресних інвестиційних програм. При цьому, для кожного проекту доцільно розробити свою фінансову модель і організаційно-економічний механізм, який дозволяє досягти балансу інтересів всіх учасників і мінімізувати їх ризики.

Розвиток партнерських відношень в ЖКГ з боку органів влади може також підтримуватися методами бюджетної, податкової та майнової політики. Тут важливим є закріплення в Концепції нової моделі фінансування проектів державно-приватного партнерства, яка повинна відповідати наступним принципам: достатності фінансових коштів; оптимізації вартості капіталу; мінімізації ризиків для всіх учасників; забезпечення необхідно рівня прибутковості для інвестора.

Основними джерелами фінансування розвитку і модернізації об'єктів ЖКГ в даний час є:

а) власні кошти господарюючих суб'єктів (тарифні джерела, плата за підключення, ремонтний фонд, амортизація, доходи від оренди);

б) бюджетні асигнування (прямі бюджетні інвестиції в рамках державних і муніципальних програм підтримки ЖКГ, кошти інститутів розвитку і т.д.);

в) позабюджетні джерела (кредити вітчизняних і міжнародних банків, прямі інвестиції фінансових інвесторів (фондів прямих інвестицій).

Очевидно, що задовольнити потребу в інвестиційних ресурсах виключно за рахунок тарифних джерел зважаючи на величезний масштаб сформованих проблем, а також низьку платоспроможність споживачів не представляється можливим [1, с. 130].

У зв'язку з цим, при плануванні системи фінансування проектів державно-приватного партнерства необхідно враховувати такі фактори, як рівень фізичного і морального зносу об'єктів ЖКГ; необхідний обсяг капітальних вкладень в оновлення основних фондів; зона обслуговування (кількість абонентів, споживачів послуг: фізичних і юридичних осіб); платоспроможність споживачів.

Слід відмітити що житлово-комунальне господарство великих муніципальних утворень має досить високу привабливість для приватного інвестора. Тому, участь публічного сектора в таких проектах має полягати переважно в створенні сприятливого правового і організаційного середовища (оцінка і реєстрація об'єктів ЖКГ, організація та проведення конкурсних процедур), державному співфінансуванні частини витрат на передінвестиційній стадії проекту (розробка проектно-кошторисної документації).

На сьогодні потенційно в інвестиціях потребують ЖКГ малих і середніх муніципалітетів регіону. Однак процеси, пов'язані з подальшим скороченням чисельності населення в більшості таких муніципальних утворень, зменшеням обсягу виробничої діяльності привели до істотного скорочення зони обслуговування. Поряд з цим, наявні споживачі мають невисокий рівень платоспроможності [2].

Дані обставини впливають на реалізацію інвестиційних програм розвитку за рахунок тарифних джерел. До того ж, приватне фінансування супроводжується вкрай високим рівнем ризиків. Оскільки зношені об'єкти ЖКГ не здатні на початковому етапі забезпечити прийнятну для бізнесу прибутковість. Реалізація проектів повинна передбачати також бюджетну підтримку, обсяг якої повинен бути прямо пропорційним рівню зносу об'єктів ЖКГ і обернено пропорційним зоні обслуговування, платоспроможності споживача. Тільки в цьому випадку вони можуть бути комерційно привабливі для бізнесу. Тому необхідно забезпечити комплексний підхід до фінансування проектів з врахуванням можливих обмежень за джерелами і обсягами фінансування.

Таким чином, варто здійснювати оцінку діяльності влади та бізнесу в напрямку вирішення завдань, що сприяють розвитку їх партнерства (формування сприятливого інвестиційного клімату, дебюрократизація підприємницької діяльності та ін.). Для цього необхідно сформувати систему, що дозволяє виявити причини розбіжності планових і фактичних результатів через комплекс показових (індикаторів) ефективності та ступеню досягнення стратегічних ланцюгів і задач.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі : матеріали V міжнар. наук.-практ. конф., Харків, 24–26 травня 2017 року / [редкол. : О. В. Димченко, П. Т. Бубенко, О. М. Бурак, В. О. Єсіна] ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 182 с.
2. The Global Competitiveness Report 2016–2017. World Economic Forum. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>.

Любиш Ю.В.

студентка

Національного авіаційного університету

Кулик В.А.

професор кафедри «Логістика»

Національного авіаційного університету

м. Київ, Україна

РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ МІСТ ТРАНСПОРТНОГО КОРИДОРУ

Для дослідження було обрано сучасні проблеми розвитку ринку логістичних послуг та особливості формування транспортно-логістичної інфраструктури України та її регіонів.

Проблемою даного дослідження є розвиток логістичної інфраструктури міст через які проходять коридори Європи.

Предметом дослідження є визначення цільових напрямків адаптації та модернізації логістичної інфраструктури в міста відповідно до вимог та умов функціонування транспортних коридорів.

Актуальність теми полягає у тому, що сьогодні, найкращим та найбільш ефективним способом доставки є міжнародні транспортні коридори. Відповідно до рівня стандартів МТК потрібно покращувати міські умови перевезення та логістичного обслуговування, тим самим збільшуючи якість доставки вантажів та пасажирів.

Метою дослідження є покращення логістичної інфраструктури і створення стандартів для всіх міст на шляху перевезень в транспортних коридорах.

У науковій літературі сформувалися різні підходи до визначення транспортно-логістичної інфраструктури. Її визначають як сукупність матеріально-технічних систем (об'єктів), що забезпечують виконання основних функцій в різних сферах і галузях діяльності, так і сукупність підсистем, що забезпечують доступ економічних агентів до різних товарів, ресурсів (активів) або до тих чи інших послуг [2]. На жаль, рівень розвитку логістичної інфраструктури України займає низькі позиції в міжнародних рейтингах. У спеціалізованому міжнародному рейтингу торгової логістики за узагальнюючим показником LPI 2016, де було представлено 160 країн, які оцінювалися за п'ятибальною системою, Україна займає 80 місце. Оцінка країни становить 2,74 бали з 5 можливих, а у міжнародному позиціонуванні по субіндексу транспортної інфраструктури Україна має лише 2,49 балів [3].

В кожному місті, що входить до мережі транспортних коридорів важливий розвиток інфраструктури. При виборі автомобільного виду транспорту, замовники мають можливість по території країни або в міжнародному сполученні перевозити вантажі різних габаритів, різної ваги, і різного об'єму (до 120 м³). До важливих особливостей можна віднести і автомобілі з регулюванням температури – рефрижератори, які дозволяють зберігати потрібну температуру для вантажу в будь-яких погодних умовах, тому і умови мають бути відповідні щодо відпочинку перевізників вантажів та пасажирів.

Важливим способом задоволення обслуговування мають бути однакові умови у всіх містах транспортного коридору, а саме для вантажів – це наявність складів зберігання товарів, а саме особливе значення варто надавати перевалочним пунктам (центрам) вантажів та розвитку кросс-докінгу. Вантаж може бути прийнятий на зберігання тільки після того, як буде впевненість у його безпеці для оточуючих, оформлення у відповідних органах ветеринарного / фіто санітарного контролю (в разі міжнародної відправки за необхідності). У разі, якщо за результатами перевірки документів та огляду упаковок з вантажами виявлені невідповідності встановленим вимогам, реєстрація накладній і здійснення приймання вантажу заборонена до надання відсутньої інформації відповідно до вимог і національних особливостей законодавства.

Всі маркування і знаки повинні мати чіткий формат, колір, символи та текст відповідно до керівництва наприклад, IATA Dangerous Goods Regulations при авіаційному перевезенні.

У кожному місті транспортного коридору мають бути однакові умови та зручність для всіх учасників процесу перевезення.

По-перше – обслуговування об'єктів постачання, наявність необхідних умов для вантажів, денні та нічні стоянки для фур, автомобілів.

По-друге – наявність готелів для водіїв та учасників перевезення, зони відпочинку та пункти прийому їжі.

По-третє – юридичні та страхові компанії, у разі потреби. Медичні пункти для водіїв, експедиторів та інших працівників перевезення через транспортні коридори.

Логістична інфраструктура міста залежить від специфіки своїх транспортних вузлів. Адже і пасажирів, і вантажі, що транспортуються повітряним шляхом, знаходяться під впливом вібрації або змін тиску, температури і вологості. Тому ці фактори повинні враховуватися вантажовідправником міста при плануванні підготовки перевезення, виборі маршруту, упаковки і способу упаковки, нанесенні маркування та знаків для авіа вантажів. А для авіапасажирів – міську систему після і перед польотної підготовки реабілітації психологічного та фізичного стану з відповідним інфраструктурним забезпеченням цих процесів.

В Україні існує досить розвинена система регіональних аеропортів, багато з яких мають статус міжнародних, їх реконструкція та переобладнання в авіаційні транспортно-логістичні центри та регіональні кластери з обласними авіахабами та колоніями фідерних аеропортів і регіональних відгалужень може бути провідною стратегією розвитку авіатransпортної складової в структурі діючих та майбутніх МТК глобальних ланцюгів постачань. Адже понад 60% повітряних перевезень України припадає на міжнародні авіарейси. Так, Київ сполучений авіалініями із 55 країнами. Серед них – держави Європи і Близького Сходу, США, Канади тощо, а попереду – серйозні перспективи Індії, Китаю, Японії та ін. Відмітимо, що приймання до перевезення, обробка, зберігання та перевезення швидкопсувних вантажів здійснюється в суворій відповідності з чинною редакцією «Perishable Cargo regulations» IATA та Інструкцією з організації перевезень вантажів повітряним транспортом з урахуванням певних обмежень.

Високий рівень розвитку логістики в будь-якому місті країни несе в собі позитивні ефекти: зниження вартості товарів і послуг, створення нових робочих місць, збільшення обороту оптової та роздрібної торгівлі і підвищення сервісу обслуговування покупців, підвищення інвестиційної привабливості територій з розвинутою транспортно-складською інфраструктурою, поліпшення екологічної обстановки завдяки оптимізації транспортної інфраструктури, збільшення доходів від реалізації транзитного потенціалу.

У разі переміщення пасажирів через транспортні коридори важливо звернути увагу на наявність всіх умов для задоволення людей.

Найкращим варіантом буде розвинена туристична галузь в містах та архітектура. Наявність музеїв, культурних місць для дозвілля, історичні пам'ятки для здобуття нових знань та розвитку особистості. Наявність кафе та ресторанів для задоволення всіх смакових та національних вподобань пасажирів. Готельні номери різних цінових категорій, важливо, щоб були всі необхідні умови та зручності для відпочинку та відновлення після тяжкої дороги за доступними цінами.

Мають бути рекреаційні центри, сукупність природно-технічних, природних, соціально-економічних комплексів та їх елементів, що сприяють відновленню та розвитку духовних та фізичних сил людини, її працездатності, медичні центри у всіх містах транспортних коридорів для допомоги та покращення фізичного та психологічного стану людини.

Бар'єри активному розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні наведені у таблиці.

Таблиця

Бар'єри активному розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні

Технологічне відставання вітчизняної транспортної системи в порівнянні з розвиненими країнами
Недостатній рівень розвитку транспортної інфраструктури в цілому
Високі адміністративно-бюрократичні бар'єри при вирішенні питань розміщення складських об'єктів і розвитку транспортно-логістичної інфраструктури
Нестача приватних інвестицій

Міста, які входять до транспортних коридорів мають найчастіше вихід до більшості транспортних видів, а саме це авіашляхи, морські та річкові перевезення, доставка автомобільним або залізничним транспортом.

Висновки:

1. Участь міст в транспортних коридорах створює широкі можливості для їх всебічного розвитку, активізації бізнесу не тільки при обслуговуванні потреб МТК, а й для супутнього розвитку вторинного бізнесу – туризму, сервісної інфраструктури та ін.

2. Ефективне землепорядкування дозволяє отримувати додаткові вигоди від створення супутніх для міста «логістичних містечок» МТК, нових робочих місць, використання сучасних транспортних засобів мереж.

3. МТК стає головним стратегічним орієнтиром архітектурно-будівельної програми розвитку міста.

4. Побічний вплив інноваційного характеру ІТ-технологій глобальних ланцюгів постачань сприятиме прискореному розвитку інформаційно-комунікаційному середовищу міст.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки [Електронний ресурс]: [Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 28.08.2013 № 641-р]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Глазкова А. С. Індустріальнологістична інфраструктура як основа інноваційної модернізації економіки [Текст] / А. С. Глазкова // Економіка та управління національним господарством. – 2016. – Вип. 2. – С. 49-52.
3. Дикань В. Л. Консолідація можливостей промисловості та транспорту в умовах міжнародних транспортних коридорів як шлях призупинення кризових явищ в економіці України [Текст] / В. Л. Дикань, Н. В. Якименко // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2010. – № 30. – С. 11-16.
4. В. Л. Дикань, А. В. Кузьменко // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2015. – № 51. – С. 9-16.

Мельниченко Г.М.
*кандидат економічних наук, доцент,
Науково-дослідний інститут
ДП «Каталіз і екологія»,
Інститут фізичної хімії імені Л.В. Писаржевського
Національної Академії наук України
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

Вітчизняна економіка характеризується процесами інтеграції, які сприяють не тільки переливу капіталу з галузі в галузь, поглибленню виробничо-технологічних зв'язків між суб'єктами економіки, об'єднанню капіталів і ресурсів, спільному проведенню наукових досліджень і розробок, а й появі додаткових складнощів і загроз ведення бізнесу. Перед виробничо-економічними системами (ВЕС) виникають нові завдання, вирішення яких має забезпечувати їх конкурентоспроможність і економічну ефективність діяльності. Інтеграційне середовище, в якому функціонують ВЕС, вимагає від них вдосконалення виробничих, технологічних, організаційних, маркетингових процесів, виведення на ринок нових продуктів і послуг, що забезпечується інноваційною діяльністю.

Інноваційна діяльність галузей і ВЕС в сучасній економіці країн пострадянського простору характеризується невідповідністю світовим та

європейським стандартам, що пояснюється недосконалістю законодавства, політичними і економічними змінами всередині країн, незначною підтримкою інноваційної діяльності з боку держави, низьким інноваційним потенціалом, слабкою інноваційною активністю, невисоким платоспроможним попитом на високотехнологічні товари всередині країн [1].

Названі диспропорції зумовлюють існування однієї з найбільш гострих проблем сучасного менеджменту – проблеми управління інноваційною діяльністю ВЕС, рішення якої дозволяє забезпечити її стратегічну конкурентоспроможність, її вихід на світовий економічний простір. Рішення даної проблеми можливе на підставі розробки системи ефективних управлінських рішень, що базуються на діагностиці структурних елементів системи управління інноваційною діяльністю. Отже, видається актуальним виявлення і дослідження умов, можливостей здійснення інноваційної діяльності ВЕС, підходів, принципів, методів, інструментів її вдосконалення в сучасних умовах, які характеризуються інтеграційними процесами, що й визначило актуальність даного дослідження.

Для здійснення інноваційної діяльності в регіонах країна повинна володіти певними ресурсами. Однією з них є матеріально-технічна база, стан якої характеризується наявністю основних засобів та ступенем їх зносу. Як свідчить досвід, ступінь зносу зростає з кожним роком, що є негативним фактором для здійснення інноваційної діяльності в регіонах, так як і розробка інновацій, і виробництво інноваційної продукції вкрай важко на морально та фізично застарілому обладнанні і в невідповідних будівлях й спорудах. Природно, що дана проблема може бути вирішена за допомогою інвестицій в основний капітал, частка яких в загальному обсязі капітальних інвестицій значна, але темпи зростання незначні і не вирішують проблему оновлення основних засобів [2].

Капітальні інвестиції необхідно розглядати з урахуванням інфляції, так як подорожчання обладнання і будівельних матеріалів відбувається в Україні швидкими темпами і вартість їх в рази вище, ніж нормативні темпи інфляції, відповідно, капітальні інвестиції знецінюються вже на етапі початкових вкладень. Вкладення коштів в нематеріальні активи, які відображають фактично дослідницьку складову економік, вкрай низькі, що також негативно відбивається на інноваційну діяльність в регіонах.

Таким чином, трансформаційні зміни в Україні, що базуються в перше десятиліття на приватизації, внаслідок якої формувалися інтегровані структури бізнесу, заклали основи ринкової економіки. Відсутність досвіду проведення реформ з боку державних органів і ведення бізнесу з боку господарюючих суб'єктів призвело економіку країни до системної кризи. Необхідність підвищення конкурентоспроможності економіки України, сформований каркас ринкової інфраструктури та ринкових інститутів дозволили на початку 2000-х вдатися до спроб змінити стратегічну спрямованість економіки від експортно-орієнтованої до інноваційної. Тому, на сьогодні базовим фактором повинен

стати високий інтелектуальний і науково-технічний потенціал, і в виробничо-економічній системі регіону зокрема.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : монографія / Ред.: Е.М. Лібанова ; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, Прогр. розв. ООН в Україні. – К., 2008. – 316 с.
2. Черевко О.В. Стратегія соціально-економічного розвитку регіонів України: Моногр. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 424 с.

Самойленко Т.Г.

*старший викладач кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету
м. Суми, Україна*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ

На сучасному етапі розвитку, однією з істотних характеристик національної економіки є її регіональна спрямованість, що обумовлює пріоритетність вирішення основних проблем саме на регіональному рівні. Диференціація регіонів за різними економічними, соціальними, екологічними та іншими параметрами, визначає різний рівень їх розвитку і стійкість до сучасних умов розвитку.

Традиційні інструменти стійкості регіонального розвитку, які використовуються в даний час в регіональних дослідженнях не дозволяють оперативно враховувати зміни внутрішнього та зовнішнього середовища регіональних систем. Основною вимогою динамічного і результативного розвитку регіонів є достатня, своєчасна і достовірна інформація про умови їх функціонування та особливості розвитку, засоби і методи вирішення актуальних завдань.

Розглядаючи проблеми сталого регіонального розвитку можна простежити їх взаємозумовленість і взаємопов'язаність. Так, вирішення економічних проблем, пов'язаних з підвищенням макроекономічних показників, неминуче тягне за собою збільшення екологічних проблем, хоча і спрямоване на вирішення соціального блоку проблем. Наприклад, збільшення обсягів валового регіонального продукту можливо за рахунок розширення виробництва, яке при будь-якому поєднанні факторів виробництво завдає шкоди навколишньому середовищу. Валовий регіональний продукт (ВРП) вимірюється вартістю товарів та послуг, виготовлених регіоном для кінцевого використання. Це інтегрований показник економічного розвитку регіону, який

характеризує його внесок у створення валового внутрішнього продукту України.

Методологічною основою для розрахунку ВРП є оновлені міжнародні стандарти Системи національних рахунків 2008 та Європейська система національних і регіональних рахунків 2010. Так, Валовий регіональний продукт по середньому показнику по країні у 2017 склав 55,9 тис. грн на одну особу, що майже на 20% більше, ніж у 2015 році. Найбільший показник у Полтавській та Дніпропетровській областях, 81,1 тис. грн й 75,4 тис. грн відповідно [1].

Перехід до сталого розвитку повинен здійснюватися поступово і враховувати диференційовані особливості регіонів країни. Трансформаційні перетворення на різних територіях характеризуються різними періодами, різною інтенсивністю, проте критерії екологічності сталого розвитку повинні бути пріоритетними при будь-якому варіанті.

Сучасна наука дозволяє оцінити ступінь стійкості регіонального розвитку на основі методологічного інструментарію, що включає методи та індикатори сталого розвитку територій [2].

Економічна сфера регіональної системи є визначальною по відношенню до соціальної і взаємопов'язаною з організаційною, тому що соціальний рівень життя населення цілком залежить від макроекономічних показників, а ступінь організації економічного механізму визначає всю регіональну політику в цілому. До блоку економічних проблем функціонування і розвитку системних територіальних утворень перш за все, відноситься загроза скорочення обсягу валового регіонального продукту. В умовах недостатності фінансових ресурсів найбільший ефект дає селективна регіональна економічна політика, що встановлює пріоритети у формуванні певного набору галузей і спрямована на досягнення основних стратегічних цілей.

Для оцінки стану розвитку суспільства по шляху сталого розвитку необхідні певні критерії, показники (індикатори) сталого розвитку, система моніторингу соціально-економічного розвитку сільських територій. Індикатори сталого розвитку, з одного боку, повинні давати кількісну характеристику досягнення цілей сталого розвитку, а з іншого боку, повинні використовуватися для узагальненого визначення та уточнення ключових аспектів стійкості. За допомогою індикаторів можна оцінити рівень розвитку країни, регіону, муніципального освіти, спрогнозувати його майбутній стан, зробити висновки про стійкість розвитку території. Індикатори краще відбирати і агрегувати таким чином, щоб дати кількісну характеристику виділених проблем, спираючись на базу даних офіційної статистики для регіонів. Система індикаторів сталого розвитку дозволяє оцінити стійкість розвитку території, результати реалізації існуючих регіональних програм, виявляти проблеми регіонів, коригувати плани соціально-економічного розвитку [3, с. 13].

Цільові індикатори виступають в якості критеріїв оцінки виконання завдань у сфері державної політики щодо забезпечення сталого розвитку сільських територій. У зв'язку з цим список ключових / базових індикаторів повинен бути розширений за рахунок включення показників, що характеризують окремі цільові напрямлення Концепції розвитку сільських територій [4]. Зокрема, вони повинні відображати якісну і кількісну оцінку результатів реалізації:

- 1) демографічної політики і створення умов для переселення в сільську місцевість (показники демографічної статистики);
- 2) диверсифікації сільської економіки і результати політики зайнятості (комплекс показників концентрації та оцінки структурних відмінностей, показники статистики ринку праці і зайнятості);
- 3) розвитку соціальної інфраструктури (показники забезпеченості об'єктами соціальної інфраструктури);
- 4) політики сільського розселення (показники, що характеризують територіальну концентрацію поселень, щільність і людність сільських поселень за типами і т.д.);
- 5) екологічної політики;
- 6) розширення доступу до землі і природних ресурсів (кадастри природних ресурсів);
- 7) політики по відношенню до окремих проблемних груп сільського населення (показники диференціації сільських поселень);
- 8) регіональної диференціації політики розвитку сільських територій (динаміка показників, що характеризують регіони за типами і підтипів сільських територій).

Регіональні індикатори сталого розвитку сільських територій пропонується формувати на основі структури, що передбачає врахування типології регіонів за характеристиками розвитку сільських територій. Можна виділити наступні типи регіонів:

- 1) регіони з переважно аграрною спеціалізацією, сприятливими природними і соціальними умовами розвитку;
- 2) регіони з поліфункціональною сільською економікою і сільським господарством приміського типу, сприятливими соціальними умовами розвитку;
- 3) регіони з несприятливими соціальними умовами розвитку і великими зонами соціально-економічної депресії;
- 4) регіони зі слабкою осередкованою освоєністю сільських територій і несприятливими природно-кліматичними умовами їх розвитку [5].

Удосконалення механізмів регіонального розвитку стає одним з найбільш актуальних питань в області підвищення загальної якості управління народним господарством. Регіони України мають істотний потенціал розвитку, який за певних умов може стати додатковим джерелом зростання національної економіки.

На сьогоднішній час розробка комплексних програм розвитку регіонів поки не має чіткої і однакової логіки. Певну складність при розробці регіональної стратегії держави представляє недостатнє методичне та інструментальне забезпечення таких робіт.

Крім визначення ключових завдань і орієнтирів довгострокового розвитку національної економіки необхідно чітко розуміння того, за рахунок використання яких чинників можна домогтися заявлених цілей. У зв'язку з цим невід'ємною частиною стратегії держави в цьому питанні повинен стати комплексний прогноз соціально-економічного розвитку країни, що відображає динамічні і структурні характеристики розвитку економіки, в тому числі з урахуванням регіональної компоненти. При цьому необхідною умовою є впровадження нових методичних підходів до прогнозування розвитку регіонів країни [6, с. 182].

Комплексний прогноз територіального розвитку країни повинен складатися на основі матеріалів, що надходять з органів виконавчої влади на місцях. Але отримувані показники не пов'язані в єдину розрахункову схему і, є недостатньо узгодженими. Для підвищення якості робіт з вироблення стратегії регіонального розвитку необхідно створювати методичний апарат та інструментарій, що дозволяє отримувати узгоджені прогнози соціально-економічного розвитку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. В Украине за два года валовой региональный продукт вырос на 20%. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/rus/news/ukraine-dva-goda-valovoy-regionalnyy-produkt-1522931394.html>.
2. Розанова Л. И. Методологические основы анализа регионального развития. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://e-notabene.ru/etc/article_11732.html.
3. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение [Текст]: учебное пособие. / С.Н. Бобылев // – М.: Акрополь, ЦЭПР, 2007. – 60 с.
4. Цілі сталого розвитку 2016-2030 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua>.
5. Растопчина Ю. Л., Ковальова Є. І. Індикатори сталого розвитку як інструмент оцінки розвитку сільського господарства та сільських територій // Молодий вчений. – 2012. – № 11. – С. 195-197. – URL <https://moluch.ru/archive/46/5748>.
6. Джаман М. О. Теорія економіки регіонів [Текст] : навч. посібник / М. О. Джаман. – К. : ЦУЛ, 2014. – 384 с.

СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Наумова М.А.

*доцент кафедри математики і математичних методів в економіці
Донецького національного університету імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

У зв'язку з кризовими явищами, які почались у 2014 році в політиці та економіці, ринок праці України зазнав несприятливої трансформації. Соціально-економічна нестабільність і гальмування економічного зростання призвели до істотного охолодження ринку праці. Сучасний ринок праці має ряд досить значущих для життя суспільства проблем: відсутність мотивації в професійній сфері, низький рівень оплати праці та соціальної допомоги, високий рівень безробіття, постійне скорочення робочих місць у зв'язку несприятливими економічними обставинами, невідповідність професійної структури зайнятих професійній структурі робочих місць тощо. Сьогодні практично відсутнє стимулювання професійного розвитку працівників та непрацюючих фахівців. Всі ці проблеми мають значний негативний вплив на добробут та рівень життя населення.

Неослабна гострота і пріоритетність проблем ринку праці і сфери зайнятості, шляхів їх вирішення є одним із центральних місць в обговоренні соціально-економічних проблем нашої країни. Проблема аналізу різноманітних аспектів ринку праці та, зокрема, сфери зайнятості, присвячено багато досліджень провідних вітчизняних вчених таких, як Е. Лібанова, Д. Богиня, В. Петюх, А. Колот, В. Онікієнко, Л. Лісогор [1], О. Грішнова [2], Л. Ільїч [3], Л. Шаульська [4], Я. Юрик [5], В. Близнюк [6], М. Оліскевич, І. Лук'яненко [7], І. Петрова, А. Черкасов, О. Родіонов та інші.

Забезпеченість робочою силою в значній мірі визначає структуру зайнятого населення України. Кількість зайнятого населення України станом на 1 січня 2018 року становила 16,1564 млн осіб, тобто 38% від чисельності наявного населення. У порівнянні з 1995 роком це на 32,5% менше. Найбільших втрат за останні 10 років зазнали Кіровоградська (18,2%), Полтавська (17,5%), Чернігівська (15,3%), Хмельницька (14,2%) та Запорізька (13,6%) області. Ці дані не можна порівняти з втратами зайнятого населення у Донецькій (65%) та Луганській (72%) областях у зв'язку з проведенням антитерористичної операції на їх територіях. Кількість жінок у складі зайнятого населення України в цілому за період 1995-2017 роки зменшилась на 35,5%, чоловіків – на 29,5%.

При оцінюванні стану ринку праці необхідно відстежувати ще один важливий його показник – зайняте населення у неформальному секторі економіки. Важливість його обумовлюється тим, що він показує недосконалість регулюючої функції держави в сфері праці та невідповідність нормативно-правової бази сучасним потребам ведення бізнесу. На фоні зниження показника кількості робочої сили країни спостерігається зростання кількості зайнятого населення у неформальному секторі економіки, що вказує на необхідність прийняття заходів щодо створення умов для виведення бізнесу з тіньової економіки та його легалізації: з 4,373 млн осіб (22,8% від загальної кількості зайнятого населення) у 2010 році до 4,303 млн осіб (26,2%, без урахування частини зони проведення антитерористичної операції) у 2015. І тільки у 2016-2017 роках відбулося деяке зменшення кількості зайнятого населення у неформальному секторі до 3,7 млн осіб, або 22,9%.

Аналіз деяких аспектів ринку праці України, а саме економічної активності та неактивності населення, його зайнятості, демографічної ситуації в країні, показав, що розвиток цієї сфери ринку праці характеризується наявністю низки проблем:

- основними трендами у динаміці загальної чисельності населення, кількості економічно активного та зайнятого населення з 1995 року є поступове зменшення з більш різким стрибком у 2014 році, що пов'язано з військово-політичною ситуацією в країні;

- у динаміці економічно активного та зайнятого населення спостерігається ще одне коливання у сторону зменшення – це 1999 рік, що пов'язано з реакцією економіки України на економічну кризу 1998 року в Росії; світова економічна криза 2008-2009 років також вплинула на стан ринку праці України, але цей вплив не можна вважати досить значним та вирішальним;

- за останні роки спостерігається негативна тенденція збільшення чисельності зайнятого населення у неформальному секторі економіки, тільки у 2016-2017 рр. присутнє деяке зменшення рівня неформальної зайнятості;

- гендерна сегрегація на ринку праці має нерівномірний характер, що свідчить про більш слабкі конкурентні позиції жінок у сфері зайнятості;

- наукомісткі види економічної діяльності, які є драйверами інноваційного розвитку держави, не займають лідируючих позицій у залученні робочої сили;

- значна частина зайнятого населення залучена до праці у сфері матеріального виробництва, але відмічено зростання зайнятості і у невиробничій сфері, особливо у торгівлі, фінансовій діяльності, сфері ІТ-технологій тощо;

- питома вага працівників з низькою кваліфікацією у складі робочої сили залишається досить великою, що призводить до гальмування інноваційного розвитку сфери зайнятості;

- зменшення народжуваності та поступове старіння нації набуло вельми загрозливого характеру, що призводить до негативних наслідків на баланс попиту та пропозиції на ринку праці.

Таким чином, в умовах економічної нестабільності та турбулентності, для стабільного розвитку ринку праці країни необхідно провести низку заходів, які можуть покращити ситуацію у сфері зайнятості, підвисити економічну активність населення та знизити рівень безробіття:

- проведення інституціональних реформ, які дозволять бізнесу адаптуватися до змін в соціально-економічному середовищі та усуватимуть наявні диспропорції його функціонування;

- розробка довгострокової стратегії з використанням інноваційних методів моделювання та прогнозування на макро і мезорівнях, враховуючи інтереси та пріоритети всіх стейкхолдерів ринку праці;

- вдосконалення трудового законодавства та законодавства про зайнятість населення, яке буде орієнтоване на досягнення стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку економіки;

- реформування системи державної соціальної підтримки безробітних громадян з метою стимулювання їх до активного пошуку роботи, трансформація політики соціального захисту окремих верств населення на базі методології «гнучкого захисту»;

- приведення у відповідність попиту на робочу силу та ринку освітніх послуг, ліквідація структурного дисбалансу між новими видами діяльності та застарілими компетенціями працівника, своєчасна підготовка спеціалістів за сучасними кваліфікаціями, розробка державної політики сприяння виходу молоді та внутрішньо переміщених осіб на ринок праці;

- стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, надання податкових пільг підприємствам, які працевлаштовують внутрішньо переміщених осіб та учасників антитерористичної операції;

- підвищення соціального захисту найманих працівників та захисту від порушень роботодавцем їх прав, підвищення рівня оплати праці в офіційному секторі економіки;

- регулювання трудових міграційних потоків населення та створення привабливих умов для гідної праці в Україні; моніторинг валового потоку осіб, які переходять з одного статусу участі в складі робочої сили до іншого; дій, що вживаються в пошуках роботи зайнятими особами та які характеризують тиск на ринок праці;

- опитування населення та моніторинг недовикористання робочої сили, в тому числі неформального характеру зайнятості; невідповідності зайнятості на основі отриманої кваліфікації; чисельності осіб, які займаються трудовою діяльністю по виробництву товарів і послуг для власного використання; незатребуваної трудової діяльності самозайнятого населення; неповної зайнятості з точки зору тривалості робочого часу; потенційної робочої сили тощо;

- проведення перепису населення, який у 2015 року Кабінетом міністрів України був знову перенесений на 2020 рік, останній перепис був у 2001 році.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Лісогор Л.С. Європейський досвід прогнозування потреби у робочій силі в контексті формування інноваційних перспектив трансформації зайнятості в Україні. Ринок праці та зайнятість населення. 2016. № 1. С. 17-20.
2. Гришнова Е.А. Развитие человеческого капитала и трансформация форм занятости: взаимовлияние и взаимообусловленность. Демография и социальная экономика. 2014. № 1(21). С. 85-94.
3. Ільч Л.М. Структурні трансформації транзитивного ринку праці України: монографія. К.: Алерта, 2017. 608 с.
4. Шаульська Л. В. Нові риси сфери зайнятості та перспективи її регулювання. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць: у 2-х вип. ПДТУ. Маріуполь, 2015. Вип. 2, Т. 1. С. 120–128.
5. Юрик Я.І. Якість робочої сили як ключовий фактор інноваційного розвитку України. Економіка і прогнозування. 2014. № 1. С. 67-86.
6. Близнюк В.В. Український ринок праці: історичні виклики та нові завдання. Український соціум. 2016. № 3(58). С. 58-71.
7. M. Oliskevych and I. Lukianenko. Structural Change and Labor Market Integration: Evidence from Ukraine. International Journal of Economics and Financial Issues, 2017, 7(3), 501-509.

Осадчук Ю.М.

студентка

Сумського національного аграрного університету

Науковий керівник: Наумко Ю.С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки

Сумського національного аграрного університету

м. Суми, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У ринкових умовах господарювання особливо важливе значення посідає оцінювання фінансового стану підприємства. Аналіз фінансового стану надає можливість зробити висновки щодо забезпеченості підприємства ресурсами, ефективності їх використання. Фінансовий стан підприємства відображає спроможність підприємства фінансувати свою діяльність. Здатність підприємства своєчасно здійснювати платежі та фінансувати власну діяльність на розширеній основі свідчить про його задовільний фінансовий стан. Саме тому першочерговою проблемою на сучасному етапі розвитку промислових підприємств є аналіз і моніторинг фінансового стану [1].

Фінансова діяльність підприємства становить систему грошових відносин у процесі утворення, розподілу та використання різних фондів коштів. Фінанси підприємства насамперед мають забезпечити грошовими ресурсами

безперервний виробничий процес через своєчасну й повну сплату необхідних для підприємства засобів виробництва.

Успіх фінансової діяльності віддзеркалює добрий (міцний, стійкий, задовільний) фінансовий стан підприємства [3].

Фінансовий стан підприємства – сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенціальні фінансові можливості підприємства [5].

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів [6].

Наслідком цього є виникнення потреби в аналізі фінансового стану підприємства. Треба розрізняти поняття «фінансовий аналіз» і «аналіз фінансового стану». Фінансовий стан підприємства – сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства.

Фінансовий аналіз діяльності підприємства – комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів що проводиться за допомогою методів фінансового аналізу за даними бухгалтерської (фінансової) звітності підприємства.

Метою фінансового аналізу підприємства є оцінка фінансового стану підприємства на останню звітну дату з урахуванням динаміки його змін, які склалися за результатами господарської діяльності підприємства за два останні роки; визначення факторів, що вплинули на зміни, та прогнозування майбутнього фінансового стану підприємства. Результати проведеного аналізу використовуються для підготовки рекомендацій щодо доцільності перетворення підприємства у ВАТ або його реструктуризації.

Задовільний фінансовий стан – це стійка ліквідність, платоспроможність та фінансова стійкість підприємства, його забезпеченість власними оборотними засобами та ефективне використання ресурсів підприємства. Незадовільний фінансовий стан – характеризується неефективним розміщенням ресурсів та неефективним використанням їх, незадовільною платоспроможністю підприємства, наявністю простроченої заборгованості перед бюджетом, з заробітної плати, недостатньою фінансовою стійкістю у зв'язку з несприятливими тенденціями розвитку виробництва та збуту продукції підприємства [2].

Під час аналізу потрібно вирішити такі основні завдання: виконати оцінку виконання фінансового плану і фінансового стану підприємства, визначити вплив факторів на фінансові показники й платоспроможність підприємства, знайти, визначити резерви і розробити спеціальні заходи щодо їх реалізації.

Проте крім цих головних завдань є такі: оцінка розрахунково-платіжної дисципліни і стану незавершених розрахунків, оцінка дебіторсько-кредиторської

заборгованості, оцінка забезпеченості підприємства обіговими коштами, зокрема, власними, оцінка взаємовідносин з банками і фінансовими організаціями, розробка заходів, метою яких є більш ефективне використання наявних фінансових ресурсів та покращення фінансового стану підприємства.

Для аналізу використовують такі дані: фінансовий план, бухгалтерський баланс (форма № 1), звіт про фінансові результати та їх використання (форма № 2), дані бухгалтерського обліку та поточні матеріали фінансового відділу, інші не облікові матеріали.

Основні фактори, що визначають фінансовий стан підприємства є: виконання фінансового плану і поповнення в міру потреби власного оборотного капіталу за рахунок прибутку; швидкість оборотності оборотних коштів.

Головною метою фінансової діяльності підприємства є отримання прибутків шляхом збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, нарощування власного капіталу й забезпечення стійкого фінансового стану. Для цього необхідно постійно підтримувати платоспроможність і рентабельність підприємства, а також оптимальну структуру активу та пасиву балансу [4].

Основними завданнями аналізу фінансового стану підприємства є такі: – дослідження рентабельності й фінансової стійкості підприємства; – дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними обіговими коштами; – об'єктивне оцінювання динаміки та стану ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства; – оцінювання становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку й кількісне оцінювання його конкурентоспроможності; – аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів; – визначення ефективності використання фінансових ресурсів [8].

Для оцінки фінансово-економічного стану проводиться аналіз майнового стану, ділової активності, рентабельності, фінансової стійкості та ліквідності підприємства. Оскільки одна з вимог аналізу – це зіставність даних, позиції аналізованих підприємств на ринку цінних паперів не враховуються, тому що серед них є підприємства державної форми власності, які не мають права здійснювати емісію цінних паперів. Оцінка майнового стану дає загальне уявлення про фінансовий стан підприємства. Вона показує частку кожного елемента в активах та співвідношення позикових і власних коштів у пасивах. У структурі вартості майна відображається специфіка діяльності кожного підприємства. Показниками фінансових результатів діяльності підприємства, які дозволяють оцінити ефективність використання його ресурсів, є показники ділової активності. Ділова активність – це реальний вияв дій, що полягають у мобільності, заповзятливості, ініціативі. Сукупність показників рентабельності всебічно відбиває ефективність виробничої (операційної), інвестиційної та фінансової діяльності підприємства і відповідає інтересам учасників економічного процесу. Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є фінансова стійкість, яка характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання.

Вона характеризується стабільним перевищенням доходів над витратами, вільним маневруванням грошовими коштами і їх ефективним використанням у процесі поточної діяльності підприємства. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність, тобто здатність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями [7].

Таким чином, аналіз фінансового стану дає можливість оцінити: майновий стан підприємства; ступінь підприємницького ризику, зокрема можливість погашення зобов'язань перед третіми особами; достатність капіталу для поточної діяльності й довгострокових інвестицій; потребу в додаткових джерелах фінансування; здатність до нарощення капіталу; раціональність залучення позикових коштів; обґрунтованість політики розподілу й використання прибутку й т.д.

У ринковій економіці підприємства несуть повну матеріальну відповідальність за свої дії. Це визначає іншу особливість фінансового керування: потрібен глибокий аналіз фінансового стану не тільки свого підприємства, але й підприємства-конкурентів і ділових партнерів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Груб'як С.В. Аналіз фінансово-економічного стану промислового підприємства / С.В. Груб'як // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – Випуск 3. – 2015. – С. 268-271.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: 2002. – 317 с.
3. Іваненко В.М. Курс економічного аналізу / В.М. Іваненко // Навч.-метод. Посібник для самостійного вивч. дисципліни. – К.: КНЕУ, 2000. – 207 с.
4. Ларка М.І. Аналіз фінансового стану підприємства як засіб підвищення ефективності його діяльності / М.І. Ларка, Г.О. Лісовські // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2013. – № 22(995). – С. 168-174.
5. Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. № 49/121 // Звіт про повторне відстеження результативності регуляторного акта. – Режим доступу до журналу: http://www.spfu.gov.ua/userfiles/pdf/zvit_28032014_1.pdf.
6. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства / Т.А. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 92-98.
7. Пілецька С.Т. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства в системі антикризового управління / С.Т. Пілецька // Економічний аналіз. – Том 23. – № 2. – 2016. – С. 139-145.
8. Ткаченко С.О. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / С.О. Ткаченко. – Х. : Вид-во Харк. нац. ун-ту внутр. справ, 2008. – 312 с.

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гаврилюк В.М.

кандидат економічних наук,

*Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна*

ЛІЗИНГОВІ ПЛАТЕЖІ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ЇХ СТРУКТУРНЕ НАПОВНЕННЯ

Орієнтиром доцільності проведення лізингового кредитування є зацікавленість його суб'єктів в даній операції. Центральною ланкою цих відносин являється економічно обґрунтований розмір лізингових платежів.

Мета нашої роботи розгляд економічного змісту лізингових платежів та їх структурного наповнення.

Сьогодні існує багато тлумачень поняття лізингових платежів, що висвітлюються вітчизняними і зарубіжними науковцями. Насамперед слід уточнити, про які лізингові платежі ідеться: фінансового чи оперативного лізингу. Місткішими по своїй економічній природі являються платежі з фінансового лізингу, тому доцільно брати їх за основу в нашому вивченні. Тому, слід докладніше висвітлити економічний зміст і значення лізингових платежів при здійсненні операцій фінансового лізингу. Розглянемо окремі наукові підходи до визначення зазначеної категорії (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення терміну «Лізингові платежі»

Автор, джерело	Тлумачення терміну
Андрійчук В. [1]	Лізингові платежі – це плата, яку здійснює лізингоодержувач за використання наданого йому в оренду майна (об'єкту лізингу) і яка встановлюється в розмірі, що забезпечує відшкодування його вартості і одержання лізингодавцем певного прибутку.
Лещенко М.І. [2]	Лізингові платежі – це одна із форм реалізації права власності на майно.
Газман В.Д. [3]	Лізингові платежі – це вартість предмета лізингу для лізингоодержувача.
Левкович А.О. [4]	Лізингові платежі представляють собою в концентрованому вигляді всю фінансову частину лізингового проекту; вони визначають для лізингодавача можливість одержання прибутку по угоді.

Розглянувши основні тлумачення даного терміну ми бачимо, що більшість науковців схилиються до думки, що лізингові платежі це фінансове віддзеркалення лізингової операції, яке несе в собі перетікання коштів від лізингоотримувача до лізингодавця за надання відповідного об'єкту лізингу в користування тимчасово або з подальшим правом викупу.

Так, В.В. Іванишин у своєму дослідженні [5, с. 57] вважає, що «...лізингові платежі акумулюють усі суттєві компоненти економічних відносин учасників лізингової діяльності. У них перехрещуються інтереси всіх сторін лізингу».

Таким чином, для успішного здійснення операцій фінансового лізингу необхідно оптимізувати взаємовідносини основних суб'єктів, а саме лізингодавця і лізингоотримувача. Лізингові платежі є вагомим важелем впливу на рішення потенційного отримувача лізингових послуг, щодо укладання відповідного договору. Отже, з боку фірми – лізингодавця має бути виважений підхід до встановлення відповідної плати. Згідно із Законом України «Про фінансовий лізинг» лізингові платежі за угодами фінансового лізингу можуть включати в себе: суму, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу; платіж як винагороду лізингодавцю за отримане у лізинг майно; компенсацію відсотків за кредитом; інші витрати лізингодавця, що безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу [6, с. 50].

Серед важелів впливу на розмір лізингових платежів слід виділити: авансові платежі, лізингову маржу, строк лізингу, страхові платежі та інші. Суттєвий вплив на справляння плати за лізинг мають авансові платежі, які в середньому в Україні складають 10-30% первісної вартості предмету лізингу і дають можливість одразу погасити частину заборгованості по фінансовому лізингу. Строк лізингової угоди залежить від спроможності лізингодержувача періодично виділяти кошти на погашення боргу, а отже є одним із основних структурних наповнень лізингових платежів фінансового лізингу. Винагорода лізингодавцю за здійснення даної операції тобто лізингова маржа показує нам на скільки відповідна посередницька діяльність приваблива для фірми – лізингодавця.

Окрім цього, лізингові платежі відіграють важливу роль у механізмі функціонування фінансового лізингу. Так, елементом механізму здійснення лізингових операцій являється інструментарій, який формує засоби, що застосовуються для виконання передбачених завдань. Інакше кажучи, це сукупність принципів, процедур, важелів, методів за допомогою яких суб'єкти здійснюють лізингову операцію [7, с. 13].

Таким чином, аналізуючи приведені тлумачення, вважаємо, що лізингові платежі є джерелом прибутку для лізингодавця, отже він зацікавлений у їх максимізації. У той же час – це фінансове навантаження на лізингодержувача, який прагне мінімізувати розмір виплат лізингодавцю. У такому випадку, вказані суб'єкти мають знайти найбільш оптимальний варіант щодо величини лізингових платежів, який буде вигідний одній та іншій стороні. При цьому, в

арсеналі суб'єктів фінансового лізингу є й інші важелі, які доцільно застосовувати: авансові платежі, строк лізингу, лізингова маржа, страхові тарифи та ін.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Андрійчук В. Менеджмент: прийняття рішень і ризик – : Навч. посібник – К.: КНЕУ, 1998. – 316 с.
2. Леценко М.И. Основы лизинга: Учебное пособие – М.: Финансы и статистика, 2001. – 334 с.
3. Газман В.Д. Лизинг: финансирование и секьюритизация / В.Д. Газман. – М.: Высшая школа экономики, 2011. – 468 с.
4. Левкович А.О. Определение рациональной структуры лизинговых платежей: [Електронний ресурс] / А.О. Левкович. – Режим доступу до статті: http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_2_aId_263534.html.
5. Іванишин В.В. Роль лізингу в забезпеченні сільськогосподарських підприємств засобами механізації. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 294 с.
6. Снігір Л.Я. Посібник з лізингу : навч. посіб. / Л.Я. Снігір, Д.О. Богодухов, С.П. Кисіль та ін. – К.: ТОВ «Поліграф плюс», 2009. – 388 с.
7. Гаврилюк В.М. Особливості механізму лізингових операцій / В.М. Гаврилюк // Науковий журнал «ScienceRise». – 2015. – № 6/3(11). – С. 9-14.

Кондратюк Н.О.

студентка

Університету державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Лісничук О.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів імені Л.Л. Тарангул

Університету державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

ВАЛЮТНІ РИЗИКИ ТА МЕТОДИ ЇХ ХЕДЖУВАННЯ

Дослідження проблеми виникнення валютних ризиків та їх страхування стає дедалі більш актуальним в економічній думці. Стабільне та ефективне функціонування банківських структур нероздільно пов'язане з вирішенням проблеми підвищеного рівня ризику як невід'ємної частини банківської безпеки.

Дослідженню валютних ризиків та методам їх страхування присвячені праці таких вчених, як: Коцовська Р. Р., Слав'янська Н. Г., Волицька А. А., Л. Примостка, Біла О. Г., Юсипович О. І., Кірієнко О. Е., Сільченко М. В.

Нормальний хід економічного розвитку завжди супроводжується ризиковими ситуаціями, які дають змогу кожному суб'єкту зайняти визначені позиції в зоні господарювання.

Валютний ризик (foreign exchange risk) – наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют і цін на банківські метали [1].

Результатом ефективного управління валютним ризиком є зменшення втрат внаслідок зміни курсів світових валют, зниження невизначеності майбутніх фінансових потоків та зменшення коливань прибутку. Тому спеціаліст із ризику повинен приймати рішення про вибір найбільш прийнятних механізмів та методів нейтралізації ризиків.

На сьогоднішній день актуальним є використання хеджування як способу захисту від ризику, оскільки такий фінансовий інструмент термінової транзакції спрямований або на компенсацію можливих збитків фірми, або на страхування недоотримання прибутку.

«Хеджування – система укладання термінових контрактів і угод, що враховує ймовірні в майбутньому зміни обмінних валютних курсів і яка має на меті уникнути несприятливих наслідків цих змін» [2].

Методи хеджування – це способи впливу на структуру фінансових активів та зобов'язань для обмеження рівня ризику або створення систем захисту від ризику укладанням додаткових фінансових угод.

Основні методи хеджування:

1. Структурне балансування: Банк фіксує спред і нейтралізує ризик зміни відсоткової ставки, використовується у великих за обсягом операціях. Характеризується простотою та доступністю.

2. Управління розривом між чутливими активами та зобов'язаннями: Виокремлення чутливих і нечутливих до змін відсоткових ставок активів і зобов'язань банку (балансових і позабалансових) для оцінки відсоткового ризику на короткострокових інтервалах. Використовується для здійснення моніторингу за станом ліквідності та керування співвідношеннями обсягів різних видів активів і зобов'язань. Характеризується точністю оцінки ризику та можливістю отримання додаткового прибутку. Але цей метод не гарантує повного захисту від ризику

3. За допомогою форвардних угод: одна сторона бере на себе зобов'язання здійснити поставку визначеної кількості валютних коштів за узгодженим у контакті курсом на вказану дату, а інша сторона бере зобов'язання прийняти цю поставку і виплатити у майбутньому відповідну суму коштів у іншій валюті. Метод застосовується на міжбанківському ринку для забезпечення надійного страхування майбутніх платежів або надходжень за зовнішньоторговельними контрактами. Він характеризується точністю і відсутністю додаткових платежів. Але можливий високий ризик зриву поставки, неможливість зміни умов або перепродажі контракту.

4. За допомогою ф'ючерсних угод: валютний ф'ючерс – це біржова угода про доставку стандартної кількості валюти у певний час у майбутньому за узгодженою на момент виконання зобов'язань ціною. Проводяться з метою фіксування в даний момент ціни, за якою відбудеться операція продажу або

купівлі базових інструментів у майбутньому. Характеризується доступністю, високою ліквідністю та необов'язковістю реальної поставки активів.

5. Хеджування валютними опціонами: Валютний опціон – це контракт, який надає покупцеві право (але не зобов'язання) купівлі або продажу обумовленої суми валютних коштів за фіксованим курсом на визначену дату або протягом певного періоду в майбутньому в обмін на опціонну премію, виплачену продавцеві опціону. Використовується для страхування відкритої валютної позиції та захисті інвестиційного портфеля, деномінованого в іноземній валюті. Характеризується зручністю та високим потенційним прибутком [3].

Тривалий час питання хеджування валютних ризиків для вітчизняних підприємств було маловідомим та по суті неактуальним. Основна частина контрактів з міжнародними партнерами укладалася в доларах США, а курс цієї валюти утримувався Національним банком України на практично незмінному рівні протягом багатьох років.

З переходом до режиму інфляційного таргетування та з урахуванням умов Міжнародного валютного фонду у лютому 2014 році НБУ оголосив про зміну моделі валютно-курсової політики та орієнтацію на режим гнучкого курсоутворення. Проте, такі дії поряд із критичною військово-політичною ситуацією та дестабілізацією економіки призвели до різкої девальвації гривні у 2014 році.

На відміну від світового ринку, де переважають операції з валютними деривативами на позабіржовому ринку, в Україні торгівля похідними цінними паперами на неорганізованому ринку практично відсутня. На біржових майданчиках в Україні знаходяться в обігу в основному ф'ючерсні контракти, частка опціонів є незначною. Наприклад, у 2016 році на ПАТ «Українська біржа» питома вага ф'ючерсних контрактів серед похідних цінних паперів склала майже 94% від кількості укладених угод та 97% загального обсягу торгів [4]. На фондових біржах в Україні відбувається торгівля такими видами ф'ючерсних контрактів: ф'ючерсний контракт на курс євро – долар США, ф'ючерсний контракт на курс долар США – українська гривня, ф'ючерсний контракт на Індекс українських акцій, ф'ючерсний контракт на ціну однієї тройської унції афінованого золота.

У 2017 році на ПАТ «Українська біржа» також здійснювалися торги ф'ючерсними контрактами на індекс BITCOIN, на курс фунт стерлінгів – долар США, на курс долар США – японська ієна, на ціну однієї тройської унції афінованого срібла, на ціну (індекс) сорту нафти BRENT. Опціонні контракти на ПАТ «Українська біржа» укладаються переважно на ф'ючерсні контракти на Індекс українських акцій [4]. Загальна динаміка обсягу укладених біржових контрактів з похідними цінними паперами в Україні протягом 2014-2016 років демонструє спадну тенденцію. Так у 2015 році обсяг контрактів зменшився на 27,9% порівняно з 2014 році, а у 2016 році – на 67,6% порівняно з 2015 роком.

Використання широкого спектру методів дає змогу уникнути можливих втрат від валютних спекуляцій та організувати дійову систему менеджменту валютного ризику в конкретній фінансовій установі.

Таким чином, хеджування усуває або істотно обмежує для компаній валютні ризики, які є другорядними з точки зору їх основної діяльності, але вельми істотними з точки зору фінансових результатів цієї діяльності.

На українському валютному ринку розглянуті методи хеджування валютних ризиків тільки починають запроваджуватися. Набутий світовий досвід хеджування вимагає адаптації до реалій трансформаційної економіки країни, що, в свою чергу, обумовлює подальші наукові дослідження проблем хеджування з урахуванням світового та вітчизняного досвіду.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Вербіцька І. І. Хеджування валютних ризиків / І. І. Вербіцька // Сталий розвиток економіки. – 2013.
2. Колодізев О. М. Аналіз перспектив розвитку ринку деривативів в Україні з урахуванням вирішення проблеми його нормативно-правового регулювання / О. М. Колодізев, О. В. Коцюба // Проблеми економіки. – 2016.
3. Хеджування валютного та відсоткового ризику банку – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fof/bs/2012/12-29/page9.html>.
4. Інформація про торги [Електронний ресурс] // Українська біржа. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ux.ua/ua/marketdata/marketresults>.

Овчар О.А.

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ТА СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ

Розвиток підприємницької діяльності у світі супроводжується значними економічними суперечностями. Однією з найважливіших проблем, з якою стикаються акціонерні товариства є недостатня ефективність організації управління їхнім фінансовим капіталом. З огляду на те, що власний капітал чи не найважливіший чинник економічного добробуту, управління ним необхідно сьогодні тлумачити як центральну ланку усього комплексу заходів, спрямованих на забезпечення соціально-економічного розвитку. Слід актуалізувати методи формування фінансового капіталу і управління ним.

Від фінансової структури капіталу значною мірою залежать умови формування таких фінансових результатів підприємства як рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рівень фінансової стійкості та платоспроможності, рівень фінансових ризиків і в кінцевому підсумку

ефективність фінансового менеджменту в цілому. Саме тому фінансова структура капіталу є об'єктом дослідження багатьох учених-економістів. Концепція індивідуальності (незалежності) від структури капіталу (концепція Ф. Модільяні та М. Міллера) стверджує неможливість оптимізації структури капіталу та критерієм мінімізації середньозваженої його вартості та за критерієм максимізації ринкової вартості підприємства, оскільки вона не впливає на ці показники [2, с. 101].

Таким чином, ця теорія показує, що включення більшої частки боргу до структури капіталу не буде збільшувати вартість фірми, оскільки вигода від того, що борг більш дешевий, перекривається тим, що зростає вартість акціонерного капіталу. Втім, це стосується лише випадку, коли оподаткування відсутнє.

Основні положення теорії структури капіталу Модільяні-Міллера піддаються критиці як з боку вчених, так і з боку практичних працівників. Головним її недоліком є невідповідність більшості теоретичних припущень реальної ситуації, що складається на ринку [4, с. 46]. Проте, подальші дослідження показали, що це не робить істотного впливу на основні висновки, отримані ними. Крім того, деякі з обмежень були уточнені або взагалі зняті. Не дивлячись на привабливість і логічність з позиції математичного обґрунтування залежностей між вартістю компанії та структурою її капіталу, теорія Модільяні-Міллера підпадає під серйозну критику з боку опонентів [1, с. 70-72].

Згодом Модільяні і Міллер розширили межі своїх припущень, врахувавши вплив корпоративних податків і фінансових труднощів, пов'язаних із зростанням ризику.

Графічно підхід Модильяні-Міллера зображено на рис. 1.



Рис. 1. Підхід Модильяні-Міллера до вартості капіталу

Джерело: побудовано автором на основі [2, с. 101]

Різні дослідники намагалися модифікувати теорії Модільяні-Міллера, для того щоб пояснити фактичний стан речей, пом'якшували багато з початкових

умов даної теорії. Вдалося встановити, що деякі з передумов не роблять істотного впливу на результат. Однак при введенні в модель такого фактора, як додаткові фінансові витрати внаслідок незадовільної структури капіталу, картина різко змінюється. Наприклад, економія за рахунок зниження податкових виплат забезпечує підвищення вартості підприємства по мірі збільшення частки позикових коштів у її капіталі, але з деякого моменту при подальшому збільшенні частки позикового капіталу вартість фірми починає знижуватися, оскільки економію на податкових виплатах компенсує зростання витрат від необхідності підтримки більш ризикової структури джерел коштів. Модифікована з урахуванням цього фактора теорія Модільяні-Міллера стверджує:

- надмірне використання позикового капіталу небажано для підприємства;
- кожному підприємству властива своя оптимальна структура капіталу [2, с. 186].

Традиційна теорія структури капіталу передбачає максимізацію застосування позикового капіталу в діяльності підприємства, може призвести до втрати фінансової стійкості та банкрутства. Даний підхід представлений на рис. 2.

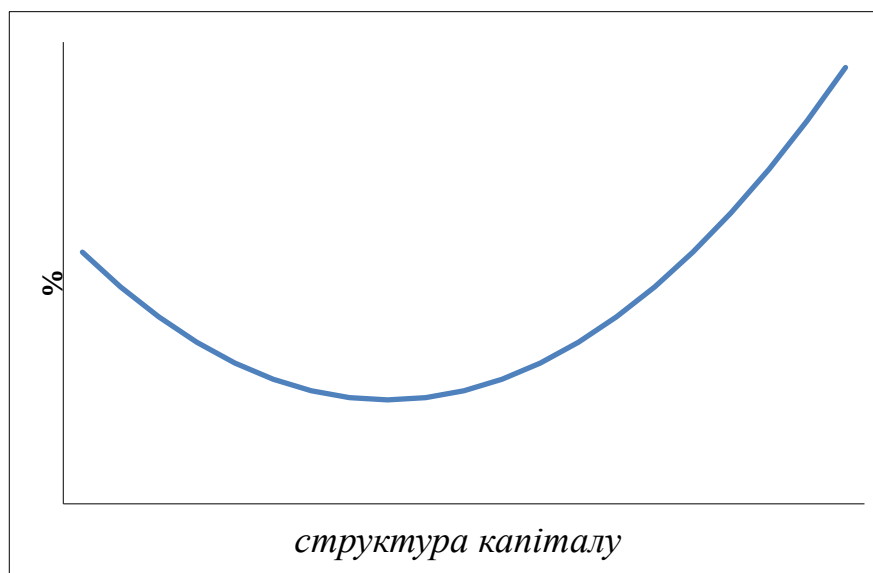


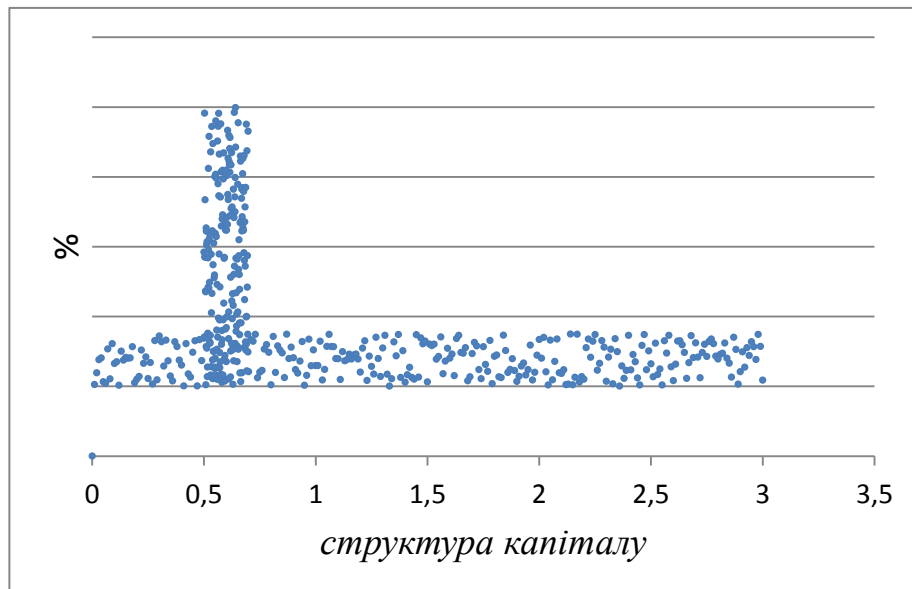
Рис. 2. Традиційний підхід до вартості капіталу

Джерело: побудовано автором на основі [2, с. 100]

За певних обставин, незалежно від структури капіталу залучити додаткові фінансові ресурси суб'єкт підприємництва не має змоги незалежно від їхньої вартості, і навпаки — за інших обставин є змога позичити на ринку капіталів нові ресурси за ринковою вартістю незалежно від значення плеча фінансового важеля ділової одиниці. Фактично, наше дослідження підтвердило постулат Модільяні-Міллера. Проте пояснення зовсім інші, в наших умовах не діють вихідні положення підходу Модільяні-Міллера, адже ми не маємо абсолютно ринкового середовища і мотиви, якими керуються інвестори, теж мають зовсім інші пояснення.

Як показують результати проведених досліджень, вартість фінансових ресурсів та їхня структура взаємно індиферентні, а графічно їхню взаємодію можна зобразити як перетин двох перпендикулярних прямих.

Більш наближено до практики графічну залежність можна подати на рис. 3 через множину певної конфігурації, а не просто як лінії.



**Рис. 3. Взаємна індиферентність вартості
позикового капіталу та структури**

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Таку залежність можна пояснити, перш за все, психологічними мотивами учасників ринку капіталу, зокрема:

- відсутністю на ринку раціональних інвесторів (зосередження пакетів акцій підприємницьких структур у малого кола інвесторів, які відображають інтереси великого капіталу, керуються політичними, «силовими» інтересами);

- відсутністю досвіду вітчизняних фінансових менеджерів у залученні додаткового капіталу;

- обмеженістю ресурсів у кредиторів;

- складністю процедури залучення додаткових джерел фінансування, неможливістю виконання усіх обов'язкових вимог, відсутністю кредитного забезпечення, необхідного для залучення позичок, низьким рівнем кредитоспроможності, законодавчими обмеженнями щодо використання тієї чи іншої форми фінансування, договірними обмеженнями;

- випадковістю, яка зумовлює відхилення від ідеального графіку з двох ліній до множини точок [3, с. 208].

Отже, враховуючи вищенаведені результати досліджень вітчизняних вчених, можна зробити висновок, що при формуванні фінансової структури капіталу слід враховувати вплив таких факторів як галузеві особливості підприємницької діяльності; стадію життєвого циклу підприємства та темпи

його розвитку; структуру витрат і рівень операційного лівериджу; рівень рентабельності діяльності; ставлення кредиторів до підприємства; рівень концентрації власного капіталу; фінансовий менталітет власників і фінансових менеджерів підприємства тощо. Традиційні теоретичні підходи до визначення вартості та структури капіталу не завжди можуть спрацьовувати в умовах множинності зовнішніх та внутрішніх чинників.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент : підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – С. 70-75.
2. Кузнецова С.А. Фінанси підприємств : практикум : навчальний посібник / С.А. Кузнецова, В.М. Вареник, М.М. Авкулич ; за загальною редакцією С.А. Кузнецової. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – С. 180-182.
3. Петик М. Оптимізація структури джерел фінансових ресурсів підприємств в Україні / М. Петик // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені ак. Лазаряна. – 2012. – Вип. 3(42). – С. 201-209.
4. Селіверстова Л.С. Методологічні засади управління вартістю капіталу сучасної корпорації / Л.С. Селіверстова / Публічне адміністрування : теорія та практика. Електронний збірник наукових праць – Випуск 2(16) – 2014 – С. 44-51.

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Багрий К.Л.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Чернівці, Україна*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

На рівні регіонів України малі підприємства відіграють ключову роль. Тому оптимізація їх фінансово-господарської діяльності є стратегічним завданням. Серед основних способів її досягнення є впровадження системи управлінського обліку.

З одного боку, в сучасних економічних умовах для суб'єктів малого бізнесу впровадження будь-яких нововведень в системі економіки і управління є витратним процесом, що, на перший погляд, однозначно виключає побудову на них, зокрема, управлінської обліково-аналітичної системи. У той же час досягти високої ефективності системи управління невеликими підприємствами можна саме на основі грамотно організованої системи управлінського обліку і аналізу.

Побудова ефективної управлінської обліково-аналітичної системи на підприємствах малого бізнесу є конкурентною перевагою. Так, управлінський облік і аналіз дозволяють вирішувати питання ефективного використання ресурсів на всіх етапах виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг), грамотного формування витрат і фінансових результатів. А це як раз ті аспекти, які дозволяють виживати малому бізнесу в сучасних умовах тотальної конкуренції.

З урахуванням специфіки малого підприємництва можна виділити наступні варіанти моделей управлінської обліково-аналітичної системи:

- модель суцільного управлінського обліку на основі симбіозу сукупних даних оперативного, фінансового, податкового обліку і аналізу (модель № 1);
- модель вибіркового управлінського обліку і аналізу на основі симбіозу окремих даних оперативного, фінансового, податкового обліку і аналізу (модель № 2);
- модель вибіркового управлінського обліку і аналізу, що охоплює специфічні сторони фінансово-господарської діяльності підприємства (модель № 3).

Перша модель є найбільш ґрунтовною і являє собою ідеальний варіант побудови управлінської обліково-аналітичної системи, оскільки охоплює всі облікові сегменти, аналіз і прийняття обґрунтованих економічних рішень на основі даних всіх стадій і напрямків облікової роботи на підприємстві. Така модель може стати кінцевою метою побудови управлінської обліково-аналітичної системи.

На перших порах ядром такої моделі може бути податковий облік і податковий аналіз, який в рамках управлінського обліку і аналізу буде інформувати керівництво малих і середніх підприємств про рівень фіскального і податкового навантаження. Для українського малого і середнього бізнесу (та й для невеликих фірм багатьох країн ЄС) податкова тема – особливо актуальна. В результаті, управлінські рішення, спрямовані на грамотну постановку податкового планування та податкової оптимізації – особливо важливі.

Згодом, вирішивши вищезазначену проблему, керівники суб'єктів малого підприємництва можуть сконцентруватися і на двох інших напрямках – оперативному обліку та аналізі і фінансовому обліку та аналізі з метою:

- пошуку внутрішніх резервів зростання ефективності діяльності підприємств;
- підвищення їх фінансової привабливості (що надзвичайно важливо для залучення кредиторів і інвесторів).

При цьому особливу увагу слід приділяти оцінці граничних ефектів капіталовіддачі за допомогою детермінованих лінійних моделей. Крім того, в умовах фінансової кризи надзвичайно важливо здійснювати комплексну порівняльну аналітичну експрес-оцінку неспроможності організацій.

Друга модель вирішує заданий набір управлінських завдань, до числа яких можна віднести наступні:

- аналіз клієнтської бази;
- контроль дотримання платіжної дисципліни;
- оптимізація оподаткування по окремих податках, зборах і ін.

Третю модель слід застосовувати в тому випадку, коли фірма особливо зацікавлена в ухваленні ефективних управлінських рішень в області окремих бізнес-операцій. Найбільш яскравими прикладами є інноваційна та інвестиційна діяльність.

В умовах конкурентного середовища інноваційна діяльність господарюючих суб'єктів є найважливішим інструментом зміцнення і розширення їх позицій на ринку. Розвитку інноваційної діяльності малих фірм як раз може сприяти створення відповідної системи управлінського обліку і аналізу.

Управлінський облік і аналіз інновацій – це локально встановлена система спостереження, збирання, реєстрації, обробки, систематизації та аналізу інформації про інноваційне коло та інноваційний потенціал підприємства для здійснення планування, контролю та управління інноваційною діяльністю.

При цьому в якості об'єктів управлінського обліку і аналізу можуть виступати:

- зовнішні фактори, що впливають на інноваційну діяльність;
- нефінансові чинники;
- капітальні вкладення;
- процес виробництва і реалізації інновацій;
- показники ефективності інноваційної діяльності та ін.

Якщо міркувати про послідовність впровадження вищеназваних моделей, то модель № 2 може стати стартовим варіантом (з неї малим підприємствам найлегше починати процес побудови управлінської обліково-аналітичної системи). Модель № 3 підійде для тих нечисленних малих фірм, які займаються інноваційною та інвестиційною діяльністю, але згодом її потрібно буде доповнювати другою моделлю. І, нарешті, модель № 1 може бути впроваджена в найостаннішу чергу, оскільки є найбільш складною, але водночас найефективнішою.

У всіх трьох випадках в якості інструменту впровадження системи управлінського обліку і аналізу для малого і середнього бізнесу може бути використаний комплекс програмних продуктів Microsoft Office (це є мінімально витратним, а значить максимально доступним варіантом). Центральне місце серед стандартних програм Microsoft Office у вирішенні завдання побудови управлінської обліково-аналітичної системи займає табличний процесор Microsoft Excel. Даний програмний продукт привабливий тим, що він дозволяє швидко відобразити всі аналізовані проекти підприємства, а також впорядкувати їх. Однак остаточний вибір спектра управлінської обліково-аналітичної системи залишається за суб'єктом малого бізнесу.

Колінько Н.І.

доцент кафедри обліку і аудиту

Національного лісотехнічного університету

м. Львів, Україна

ЛСС ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕТОД ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВИРОБНИЦТВА

Для повноцінного та ефективного функціонування підприємства, у сучасних ринкових умовах, необхідна раціонально організована система управління витратами, яка базується на сучасних методах управлінського обліку, які б дозволили менеджерам компаній найбільш повно і комплексно реалізувати на практиці ідеї, закладені в сучасних управлінських концепціях, стратегіях і теоріях управління.

Якісною ознакою методу LCC (life cycle costing) є можливість обліковувати, планувати та прогнозувати витрати за стадіями життєвого циклу. В основі лежить ідея, що весь світ і окремі системи постійно

оновлюються і проходять в своєму розвитку різні стадії від зародження до смерті або перевтілення, але вже в новій якості. На зміну зниклим приходять нові покоління людей і технологій, екологічних, соціокультурних і економічних систем. Тому концепція життєвих циклів останнім часом все більш широко починає використовуватися в обліковій науці.

Початок застосування LCC відноситься до кінця 60-х років минулого століття. Відомості про його застосуванні можна знайти в декількох програмах, що проводилися міністерством оборони США. Це міністерство ввело розрахунок LCC в різні області діяльності американської армії. У 80-х роках XX ст. міністерство видало кілька посібників із застосування аналізу витрат LCC [1], які використовуються американськими підприємствами. Згодом застосування LCC поширилося і на інші галузі, такі як авіація, енергетика, нафтова та хімічна промисловість, а також на транспорт і будівництво.

В даний час LCC досить широко застосовується як інструмент в процесі прийняття рішень при розгляді планів щодо реалізації нових інвестиційних проектів, проведенні тендерів на виконання послуг, виробництво і поставку технічних об'єктів, в основному з великою початковою вартістю і довгим періодом життя; в деяких країнах застосування аналізу LCC закріплено законодавчо.

Загальні умови проведення аналізу LCC визначені в міжнародних стандартах, в тому числі в європейському стандарті PN-EN 60300-3-3: 2006 «Управління надійністю. Частина 3-3: керівництво по застосуванню – вартість життєвого циклу».

Суть його полягає в тому, що витрати визначають стосовно не до діяльності підприємства за ряд періодів, а на виробництво і продаж конкретного продукту протягом усього його життєвого циклу і в подальшому зіставляють з відповідними доходами. Планові витрати визначаються по кожній стадії життєвого циклу продукту. Для виявлення результатів розробки і виведення нового продукту на ринок витрати по етапах життєвого циклу акумулюються наростаючим підсумком.

Іншими словами, дана концепція пропонує враховувати і співвідносити з окремим продуктом як витрати виробничого етапу життєвого циклу продукту, так і довиробничі і післявиробничі витрати, пов'язані з випуском певного продукту для вироблення різних управлінських рішень.

Наприклад, витрати на послуги аналітичного відділу, співробітники якого брали участь в процесі визначення майбутньої вартості продукту на стадії його проектування і розробки, як правило, не належать на той продукт. Вони необгрунтовано трактуються як накладних витрат і списуються на зменшення доходів звітного періоду або розподіляються між усіма продуктами, що випускаються в звітному періоді.

Це призводить до того, що в собівартість продукту такі витрати або не включаються, або включаються, але в спотвореному вигляді. Отже, багато статей витрат не потрапляють в сферу застосування процедур управлінського

обліку, спрямованих на оптимізацію собівартості продукції. Іншими словами, зв'язок між витратами продукту на всіх етапах життєвого циклу продукту порушується.

Варто відмітити, що LCC напрочуд добре інтегрується в інституційне забезпечення управлінського обліку, оскільки поєднується з операційним плануванням, бюджетуванням, формуванням центрів відповідальності і т.д. Він повністю узгоджується з традиційними бухгалтерськими методами обліку витрат і калькулювання собівартості продукції; цільові витрати інтегруються в загальну звітність компанії.

Застосування методу LCC дозволяє визначити витрати, які були понесені при виробництві конкретного виду продукції або здійснення виду діяльності на будь-який момент часу. Така об'єктна локалізація витрат сприяє виявленню місць їх формування та джерел резервів їх скорочення, а також дозволяє оцінити ефективність прийнятого рішення про виробництво продукції або здійснення виду діяльності та його реалізації.

Як правило, прибутковість нового продукту в короткостроковій перспективі відсутня або вкрай низька, оскільки на стадіях розробки продукту і його виведення на ринок витрати переважають над доходами, оскільки потенціал продукту ще не реалізований. Облік витрат по етапах життєвого циклу продукції дозволяє більш адекватно і обґрунтовано відобразити витрати підприємства на виробництво нового виду продукції та дозволяє зіставити їх зі структурою доходів, і відповідно на підставі цього здійснювати управління.

Варто відмітити, ще одну позитивну рису LCC: врахування впливу інфляції і застосування дисконтування грошових потоків при прийнятті рішень. Дисконтування грошових потоків дозволяє визначити поточну вартість витрат і коректно порівняти її з поточною вартістю доходів завдяки чому розрахунок витрат життєвого циклу продукції знаходить широке застосування при прийнятті довгострокових інвестиційних та проектних рішень.

А втім, незважаючи на настільки очевидні переваги в порівнянні з традиційними методами, LCC має і деякі обмеження.

Складнощі в забезпеченні точності інформації пов'язані, перш за все, з розподілом накладних витрат, які вельми умовно відносяться на собівартість конкретного, виду продукції. Якщо підприємство виробляє кілька видів продукції, то вже на стратегічному рівні при розгляді витрат життєвого циклу продукції виникає питання: як вчинити з накладними витратами. Їх можна або не враховувати зовсім, але на шкоду комплексності використовуваної інформації; або розподіляти, але тоді точність отриманих витрат на виробництво продукції вже на стратегічному рівні без розподілу за періодами все одно буде недостатньою, що обумовлює ймовірність достовірності одержуваного в результаті фінансового результату.

Існують складнощі в сфері ідентифікації етапів життєвого циклу. Практика показує, що далеко не завжди кожен товар проходить всі етапи. Іноді

після спаду може початися нове зростання, а іноді етап ринкової зрілості може просто не наступити.

У сучасних умовах для забезпечення ефективності діяльності компанії та її конкурентоспроможності на ринку, необхідно застосування системно орієнтованого підходу в організації управлінського обліку.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. MIL-HDBK-259 Military Handbook. Life Cycle Cost in Navy Acquisitions, Global Engineering Documents, 1983.
2. Wolfram T. Koszt cyklu życia pojazdu szynowego // Technika Transportu Szynowego. 1999. № 4. С. 45-47.
3. Метод LCC-анализа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://topknowledge.ru/market/3193-metod-lcc-analiza.html>.
4. Дороженко Л. І. Сучасні методи обліку витрат у контексті зарубіжного досвіду / Л. І. Дороженко // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2. – С. 72-76.

Tomilova N.O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Department of Accounting and Taxation
Bila Tserkva National Agrarian University
Bila Tserkva, Ukraine*

CURRENT STATE OF APPLICATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL STATEMENTS STANDARDS IN UKRAINE

The globalization of the world economy, the need to ensure the transparency of the operation of international capital markets, and the strengthening of the protection of investors rights create new requirements for improving the methodology of collecting, processing and disclosing economic information about the economic activities of business entities. For more than fifteen years Ukraine has undergone a process of reforming the accounting system and implementing a methodology for generating economic information in accordance with international standards to ensure openness, transparency and comparability of financial reporting indicators.

According to the Law of Ukraine «On the national program for the adaptation of the Ukrainian legislation to the law of the European Union» dated March 18, 2004, № 1629-IV, the accounting of companies is identified as one of the priority areas in which the legislation of Ukraine is being adapted to the EU legislation [1]. To this end, a number of legislative and regulatory acts were adopted to improve the system of accounting and financial reporting in Ukraine, taking into account the requirements of international financial reporting standards (hereinafter – IFRS) and EU legislation.

Accounting is the language of business. IFRS financial statements have turned this language into an international one. The globalization of the capital markets, the interdependence of the economies of different countries through mutual investment – all this has pushed for the standards of IFRS to become as commonplace as the modern global world, such as computers, smartphones, the Internet and mobile communications. Today's consultation is a navigator to the effect that such financial statements of IFRS and the role of IFRS in accounting.

IFRS financial statements have become one of the prerequisites for access to international financial capital markets, as it allows:

- attracting investment through its transparency and clarity to international players;

- reduce the value of attracted capital (there is no need to perform unnecessary procedures for analyzing, comparing and translating accounting under investor-understandable standards);

- increase international investment;

- facilitate the standardization of information systems for keeping records;

IFRS audit is made more effective by the interconnection of IFRS and International Standards on Auditing (ISA) with a single understanding of the objectives of financial reporting.

International Financial Reporting Standards are standards issued by the International Accounting Standards Board (IASB), headquartered in London. International accounting and financial reporting standards include: The Conceptual Framework for Financial Statements (a document that describes the general requirements for the qualitative characteristics of financial information and the main accounting concepts that allow the preparation of IFRS statements); 17 International Financial Reporting Standards (IFRS); 28 International Accounting Standards (IAS, IAS) is the name of the old but current standards issued prior to 2001 when the IASB Board was reorganized); IFRS for Small and Medium Enterprises (IFRS for SMEs); interpretations (clarification) (new IFRIC and old SIC).

The process of applying IFRS in Ukraine during the development of legislative and regulatory framework for accounting and reporting was initiated in 1998, when the Cabinet of Ministers of Ukraine of 28.10.1998 № 1706 approved the Program for the reform of the accounting system with the application of international standards. However, the first legislative act that determined the prerequisites for the application of IFRS in Ukraine was the Presidential Decree of 23.05.1992 «On the transition of Ukraine to the generally accepted system of accounting and statistics in international practice». Since then, a number of normative documents have been adopted in Ukraine, which not only regulate the application of IFRS, but also contain various explanations for companies, audit firms, controlling and coordinating bodies of state power (Table 1).

Table 1

Legislative and regulatory support for the application of IFRS in Ukraine

Date of adoption and number	Title of legislative and regulatory act	Scope of regulation
1	2	3
23.05.1992, № 303	Presidential Decree «On the transition of Ukraine to the generally accepted system of accounting and statistics in international practice»	The authority was entrusted to the State Statistics Service of Ukraine, the Ministry of Finance of Ukraine, the Ministry of Economy of Ukraine, the State Committee of Ukraine for Standardization, Metrology and Certification, the National Bank of Ukraine with regard to the overall management of the development and implementation of measures for the implementation of a unified system of accounting and statistics in Ukraine that complies with generally accepted international practice
10.11.1994, № 237/94	Partnership and Co-operation Agreement between Ukraine and the European Communities and their member states	Creation of the bases of mutually beneficial economic, social, financial, civil, scientific and technical and cultural cooperation, promotion of trade, investment and harmonious economic relations, determination of necessity of adaptation of Ukrainian legislation to EU legislation
28.10.1998, № 1706	CMU Resolution «On Approval of the Program for the Reform of the Accounting System with the Application of International Standards»	Justifies the reform of the accounting system as part of the measures aimed at the introduction of economic relations of market orientation, and provides for the introduction of international standards through their adaptation to the economic and legal environment and market relations in Ukraine
16.07.1999, № 996-XIV	Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine»	It defines the legal basis for regulation, organization, accounting and financial reporting in Ukraine, treats the National Accounting Standard (GPA) as a legal act that ensures the formation of public financial policy, defines the principles and methods for accounting and financial reporting, which do not contradict international standards

1	2	3
October 24, 2007. № 911.	CMU Resolution «On Approval of the IFRS Implementation Strategy in Ukraine»	Focused on improving the accounting and financial reporting system in Ukraine, taking into account the requirements of IFRS and EU legislation.
May 12, 2011, №. 3332-VI.	The Law of Ukraine «On Amendments to the Law of Ukraine» On Accounting and Financial Reporting in Ukraine	Determines the mandatory application of IFRS to a definite list of economic entities from 01.01.2012.
February 22, 2012 № 157.	CMU Resolution «On Creating Conditions for the Implementation of IFRS»	Provides the official publication of IFRS with their compliance with the original, approved methodological recommendations for drawing up a tax return on corporate profit tax, using accounting data and compliance with IFRS requirements, and conducting verification of the indicators of such a declaration.

The key regulatory document that played an important role in reforming the accounting and reporting system in Ukraine in accordance with IFRS was the Program for the reform of the accounting system with the application of international standards (hereinafter – the Program), approved by the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 28.10.1998 № 1706, the main tasks which was: creation of a system of national accounting (accounting) and reporting (reporting) standards that would provide the necessary information to users, primarily investors; ensuring communication of accounting reform with the main tendencies of harmonization of standards at the international level and the state of the economic and legal environment and market relations in Ukraine; provision of methodical assistance in the implementation and use of the reformed accounting system [2].

In Ukraine, there is a long process of adapting the accounting and financial reporting system through standardization and harmonization with IFRS. The results of the analysis of the IFRS implementation strategy in Ukraine as one of the most important normative documents generally show a positive tendency in the formation and creation of legislative, normative, methodological, methodological and organizational prerequisites for the application of IFRS in the preparation of financial statements by economic entities.

However, the study of the current state of application of IFRS in Ukraine has shown that only more than 1% of enterprises form a financial statement in accordance with IFRS. The remaining enterprises use NP (C) BO in forming

financial statements and do not have sufficient financial capacity, qualified staff and the necessary motivation to compile IFRS financial statements.

Proceeding from this, the main direction, which requires scientific substantiation and expert evaluation of professional organizations, is the improvement of NP (C) BO, taking into account requirements of IFRS and national peculiarities of the activity of business entities.

REFERENCES:

1. Law of Ukraine «On the National Program of Adaptation of Ukrainian Legislation to the Law of the European Union» dated March 18, 2004 No. 1629-IV / The Verkhovna Rada of Ukraine. – September 25, 2016 – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>.
2. Program for the reform of the accounting system with the application of international standards dated 28.10.1998, No. 1706 / Cabinet of Ministers of Ukraine. – September 25, 2016 – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/8451/467838>.

Фурса В.П.

*старший викладач кафедри
економіки, фінансів, обліку і аудиту
Черкаської філії Європейського університету
м. Черкаси, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТОРГІВЛІ ЗА ЗРАЗКАМИ

На сучасному етапі більшість торговельних підприємств переживають не найкращі часи. В часи, коли кредитування бізнесу практично припинено, а попит на товари знизився, важко забезпечити у торговельному залі наявність усього товарного асортименту. З метою поліпшення торговельного обслуговування населення шляхом застосування передових технологій продажу, надання послуг з доставки, складення, установа великогабаритних та технічно складних товарів, а також додержання інтересів і прав споживачів торговельні підприємства організовують торгівлю за зразками.

Продаж товарів за зразками – форма роздрібного продажу товарів, за яким покупець після попереднього ознайомлення самостійно або з допомогою продавця вибирає необхідні йому непродовольчі товари за встановленими в торговельному (демонстраційному) залі зразками, оплачує покупку і одержує товар відповідно до вибраних зразків. Право здійснювати торгівлю за зразками суб'єктам господарювання надане у Цивільного кодексу [ст. 702; 1]. На підставі Цивільного кодексу [п. 1, ст. 702] покупець може бути ознайомлений із зразком товару й іншим чином – за описом, каталогом (дуже поширена форма торгівлі у розвинених країнах) тощо. В умовах посилення конкуренції

між торговельними підприємствами суттєво підвищується роль психологічного впливу на покупців з метою спонукання їх до здійснення купівлі товарів. Основним завданням психології продажу товарів є вивчення психічних явищ, які виникають у покупців і працівників магазину в процесі купівлі-продажу товарів.

Суб'єкт господарювання самостійно визначає перелік вітчизняних та імпортованих товарів, що планує реалізувати за зразками. Продаж товарів за зразками здійснюється через торговельні підприємства: спеціалізовані магазини, у тому числі фірмові, магазини з універсальним асортиментом непродовольчих товарів, спеціалізовані відділи (секції) магазинів з універсальним асортиментом продовольчих товарів. Суб'єкт господарювання зобов'язаний забезпечити покупців наочною та доступною інформацією про асортимент і ціни на товари, що пропонуються для продажу, їх споживчі властивості, гарантійні терміни, перелік послуг, що надаються, тарифи на них тощо. На вимогу покупця суб'єкт господарювання зобов'язаний надати йому для ознайомлення відповідні супровідні документи на товари, передбачені законодавством (документи, що підтверджують якість товару та його ціну, сертифікат відповідності державної системи сертифікації або завірена в установленому порядку копія зазначеного сертифіката на товар, який підлягає сертифікації, тощо). Реклама товарів, що пропонуються для продажу за зразками, здійснюється відповідно до вимог законодавства про рекламу. Завдяки торгівлі за зразками продавець може запропонувати покупцям широкий асортимент товарів і при цьому мати гарантію, що придбаний ним товар буде реалізований, а витрати на утримання складських та торговельних приміщень будуть мінімальними. Цей вид торгівлі дозволяє продавцю самостійно вивчати попит покупців на ті чи інші товари, а також розширювати асортимент шляхом пропонування нових товарних груп. У свою чергу, покупець отримує можливість за запропонованими зразками обрати товар, що відповідає його індивідуальним потребам та гарантію. І, як правило, тільки через таку форму торгівлі можна придбати ексклюзивну продукцію.

У торговельному (демонстраційному) залі магазину суб'єкта господарювання, що здійснює продаж товарів за зразками, повинні бути подані зразки всіх артикулів, марок (моделей, модифікацій) і різновидів товарів, комплектуючих виробів і приладів, фурнітури та інших супутніх товарів від кожної одержаної для реалізації партії товару. Зразки товарів для вільного і доступного огляду покупцями мають бути розміщені у торговельному (демонстраційному) залі з урахуванням їх габаритів на подіумах, стендах, столах, візках та іншому торговельному обладнанні. Кожний зразок товару забезпечується чітко оформленим ярликом цін (цінником) і анотацією із зазначенням виробника, технічних параметрів та інших характеристик споживчих властивостей товару. Суб'єкт господарювання, що здійснює продаж товарів за зразками, може мати в торговельному (демонстраційному)

залі каталоги, альбоми товарів, що пропонуються для продажу, за видами оформлення.

Суб'єкт господарювання повинен слідкувати за періодичним поновленням виставлених зразків товарів з метою недопущення втрати їх якості. На вибрані покупцем за зразками товари продавець виписує товарний чек із зазначенням у ньому найменування суб'єкта господарювання, дати продажу, прізвища покупця, назви товару, його артикула, ціни, назви і кількості окремих предметів, що входять до комплекту виробу, загальної кількості окремих предметів у комплекті, розцвітки і малюнка оббивної тканини, видів оздоблювальних і облицьовувальних матеріалів і фурнітури.

Після того як покупець обрав товар, продавець складає бланк замовлення або інший документ у двох екземплярах, де зазначає дані про товари та послуги [2, п. 19, 20 Рекомендацій № 152] та іншу необхідну інформацію, а саме: найменування продавця, прізвище та ініціали покупця, назву, ціну та кількість комплектів товару, назву і кількість окремих предметів, що входять до комплекту виробу, та їх коротку характеристику (розцвітка, малюнок оббивної тканини, види оздоблювальних матеріалів, фурнітури та ін.), форму та строки оплати (безготівковий розрахунок чи готівка; розмір суми попередньої оплати та строк проведення остаточного розрахунку з продавцем та ін.), місце отримання товару. Угода вважається виконаною з моменту доставки товару до місця, установленого договором (за місцем проживання покупця), вартість та перелік послуг, що надаються додатково (доставка, збирання, підключення тощо). Якщо договором передбачено надання додаткових послуг, він вважається виконаним із моменту надання таких послуг. Товар повинен бути доставлений покупцю протягом 5 днів із моменту оформлення й оплати покупки. Вартість доставки може бути включена в ціну товару або оплачуватися покупцем окремо. Якщо доставка не виконана з вини покупця через те, що його не було вдома в обумовлений час, повторну доставку покупець оплачує додатково, незалежно від того, було включено її вартість до ціни товару чи ні [2, п. 24 Рекомендацій № 152].

Гарантійний термін обчислюється з дня передачі товару споживачеві, а якщо товар потребує спеціальної установки (підключення) чи складання – від дня їх здійснення. Споживачу обов'язково видається розрахунковий документ на повну суму поставлених товарів (послуг), який засвідчує факт купівлі.

Покупці можуть здійснити розрахунки за придбані товари в готівковому та безготівковому порядку, за платіжними дорученнями, розрахунковими чеками, за допомогою платіжних карток, а також в іншому порядку відповідно до законодавства.

Основним завданням бухгалтерського обліку є правильна організація реалізації товарів за зразками. До моменту вручення замовлених товарів покупцю право власності на них залишається у продавця. Передані для доставки товари доцільно обліковувати на окремому субрахунку 2821 «Товари в дорозі». На завантажені в автомобіль товари торгівельне підприємство

складає видаткову накладну та/або товарно-транспортну накладну (ТТН). Факт отримання товарів споживачем підтверджується підписом у примірнику накладної або ТТН, що повертається до бухгалтерії. На підставі такої накладної або ТТН продавець визнає дохід від реалізації в сумі справедливої вартості отриманих активів [3, п. 21 П(С)БО 15]. Для оцінки вибуття товарів використовується метод, передбачений наказом про облікову політику підприємства. Витрати на доставку товарів, придбання каталогів із переліком продукції тощо включаються до витрат на збут [4, п. 19 П(С)БО 16]. Податок на додану вартість при придбанні товарів (послуг) включається до складу податкового кредиту. При реалізації товарів база оподаткування визначається на підставі податкового законодавства. Зразки товарів, передбачені для подальшої реалізації відображаються в бухгалтерському обліку як звичайні товари (рахунок 28 «Товари»). Якщо в результаті демонстрації зразки частково втратили свої первісні якості, вони підлягають уцінці. В практичній діяльності торговельного підприємства зразки товарів можуть використовуватися лише для демонстрації. Бухгалтерський облік таких зразків залежить від їх вартості та строку служби, тобто від того, під визначення яких матеріальних цінностей вони підпадають: МШП, МНМА чи основних засобів.

Таким чином, економічні переваги продажу товарів за зразками для магазинів пов'язані з тим, що скорочується потреба у торгових або неторгових (для зберігання товарів і їх підготовки до продажу) приміщеннях магазинів, зменшуються витрати на транспорт і на вантажно-розвантажувальні роботи в роздрібній торгівлі (у випадку доставки товарів зі складів оптових баз або підприємств-виробників), зростає продуктивність праці торгового персоналу, збільшується кількість різновидів товарів, представлених у торговому залі, тощо. Переваги для покупців пов'язані з тим, що вони можуть замовити доставку придбаних товарів за вказаною адресою й у найбільш зручний для себе час, мають право на безкоштовне складання, встановлення, підключення і пуск безпосередньо вдома у покупця тих товарів, які цього потребують, користуються всіма правами споживачів, які випливають із Закону України «Про захист прав споживачів», Правил торгівлі непродовольчими товарами, Правил торговельного обслуговування населення та інших законодавчих і нормативних документів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. ЦКУ-Цивільний кодекс України: від 16.01.2003 р. № 435-VI.
2. Рекомендації № 152-Рекомендації щодо організації продажу товарів за зразками МЕУ від 20.07.2000 р. № 152.
3. П(С)БО 15 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» МФУ від 29.11.1999 № 290.
4. П(С)БО 16 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» МФУ від 31.12.1999 № 318.

СЕКЦІЯ 9. СТАТИСТИКА

Борицький К.

*аспірант кафедри статистики
Національної академії статистики, обліку та аудиту
м. Київ, Україна*

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ НА РИНКУ МЕТАЛЕВИХ БУДІВЕЛЬНИХ КОНСТРУКЦІЙ ПОЛЬЩІ

Важливу позицію галузі сталевих конструкцій у польській економіці можна охарактеризувати низкою таких статистичних показників як: кількість підприємств та їх розмір, обсяги виробництва, рівень рентабельності, обсяг експорту та імпорту.

Підприємства з кількістю зайнятих 50 і більше осіб підлягають щоквартальній звітності до Центрального статистичного бюро Польщі [1]. Опублікована річна інформація щодо менших за розміром підприємств містить обмежені дані. У грудні 2017 році кількість зареєстрованих у системі REGON (Єдиний реєстр народного господарства) одиниць, які задекларували своєю основною діяльністю виробництво або/і послуги в галузі металевих конструкцій (разом із металевими елементами столярних виробів, а також послуги, пов'язані з їх встановленням), складає:

- 49 великі підприємства (кількість зайнятих більше 249 осіб);
- 317 підприємств із кількістю зайнятих 50–249 осіб;
- 1331 підприємство з кількістю зайнятих 10–49 осіб.

Малих і «мікро» підприємств (кількість зайнятих 10 осіб) на ринку дуже багато, але такі підприємства мають свої локальні функції, в основному це надання послуг.

Аналіз показав, що Польща – другий після Німеччини найбільший виробник металевих конструкцій у Європі. Вона має великий виробничий потенціал: її виробничі потужності сягають 1,5 млн т на рік. При цьому варто зазначити, що найбільший обсяг в структурі ринку металевих будівельних конструкцій Польщі займають сталеві (99%) [2].

В Польщі попит на сталеві конструкції не відзначається великим зростанням, у зв'язку з чим половина виробів йде на експорт, в основному до Німеччини, де працюють багато польських фірм. Це передусім постачальники готових виробів, а також виробники, які застосовують метод протикорозійного захисту, який став польським фірмовим знаком. У відповідь на необмежену експансію виробів із Китаю польські фірми виходять із пропозицією виробництва напівфабрикатів, готових конструкцій, а також методів протикорозійного захисту.

Оцінки Польської палати сталевих конструкцій показують, що польські сталеливарні заводи пропонують кращі можливості кооперації з виробниками сталевих конструкцій, що дозволяє значно скорочувати час на освоєння інвестицій.

До 2008 року в Польщі спостерігалось швидке зростання виробництва елементів металевих конструкцій і всіх похідних виробів. Імпульсом до цього був вступ Польщі до ЄС і започаткування інфраструктурних програм, які фінансувалися фондами ЄС, збільшення експорту, а потім і зростання попиту на внутрішнього ринку.

У 2008 році продаж продукції металевих конструкцій (охоплює виробництво і діяльність з надання послуг) підприємствами з кількістю зайнятих більше 49 осіб, тобто групою підприємств, що є вирішальною на ринку, збільшилася на 12%. У 2009 р. ціна виробництва в галузі металевих конструкцій (разом із послугами) була нижче, ніж у попередньому році (це був єдиний рік, коли зафіксовано спад виробництва). Скорочення виявилось короткостроковим, і в 2010 році знов почалося динамічне зростання; продажі продукції підприємствами з кількістю зайнятих більше 49 осіб протягом 2013–2017 років зросли на 1/4, хоча в роки зі слабшою кон'юнктурою у внутрішньому будівництві попит на вироби галузі металевих конструкцій зменшився. Відносно позитивна ситуація, що склалася в галузі, супроводжувалася реалізацією завдань, пов'язаних із ЄВРО-2012, послугами, що надавалися невеликими фірмами на локальних ринках і на експорт.

На загальний обсяг продажів галузі в зазначені роки насамперед впливали продажі сталевих конструкцій на місцевому ринку. Менший попит на конструкції з боку сектору будівництва був компенсований за рахунок експорту.

Виробники сталевих конструкцій у Польщі протягом аналізованого періоду були конкурентоспроможними на іноземних ринках: у 2009–2017 роках експорт конструкцій зріс, але рівень 2008 був досягнутий лише у 2013 році. У 2015 році відзначено невелике зменшення експорту.

Тенденція до невикористання виробничих потужностей проявлялась на підприємствах сталевих конструкцій значно меншою мірою, ніж у цементній та бетонній промисловості (яка залежить лише від місцевого попиту).

Протягом усього аналізованого періоду галузь металевих конструкцій приносила прибуток, хоча зі значними коливаннями рентабельності.

Галузь металевих конструкцій є рентабельною: показники прибутку були і залишаються вищими за середньостатистичні в багатьох інших галузях. Рівень рентабельності залежить від багатьох чинників, насамперед від цін на внутрішньому і світовому ринках. Якщо у 2008 році рентабельність складала 5,5%, то в 2016 році вона зросла до 6,1%, а у 2017 – перевищила максимум, зафіксований у 2008 році (табл. 1). Ці дані вказують на стабільність фінансової галузі.

Таблиця 1

Показники, що характеризують галузь сталевих конструкцій

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Вартість виробництва металевих конструкцій, млрд. злотих, поточні ціни	17733	18506	16882	18621	19 589	20557	21 525
Продукція, продана на підприємствах з кількістю зайнятих більше 49 осіб (які одиниці вимірювання? млрд злотих?)	14555	15400	15997	17716	18 583	19450	20 317
Працевлаштування у тис. на підприємствах де більше 49 осіб (не розумію цей показник, мабуть, мається на увазі: Підприємства з кількістю зайнятих більше 49 осіб, тис. од.	50,9	52,5	52,6	56,2	57,4	58,6	59,8
Рентабельність нетто у будівництві, %	2,3	-0,5	0,9	2,7	6,6	10,5	14,4
Рентабельність нетто виробників металевих конструкцій, %	3,5	3,2	4,2	4,3	5,2	6,1	7,1

Джерело: [9]

Важливо зазначити, що Польща багато років була і далі залишається важливим у Європі експортером сталевих конструкцій. У період сприятливої кон'юнктури на ринку будівництва виробники конструкцій орієнтувалися більшою мірою на внутрішній ринок, ніж на експорт. У період спаду кон'юнктури зменшувався місцевий попит на конструкції, збільшувалась активність підприємств у пошуках закордонних ринків збуту, що давало ефект швидко зростаючого експорту сталевих конструкцій. Зменшення експорту в

2009 р. обумовлено кризою на ринках країн Західної Європи, де були традиційні клієнти польських сталевих конструкцій. З 2011 року експорт сталевих конструкцій систематично зростає.

Протягом аналізованого періоду внаслідок коливання цін змінювалося співвідношення між експортом та імпортом сталевих конструкцій (в євро), але баланс був і залишається позитивним. У 2008 році перевищення експорту на імпортом складало понад 1 млрд євро. У період кризи воно зменшилося до 700–800 млн євро на рік, а від 2012 року перевищувало передкризове значення, утримуючись на рівні 1,1–1,3 млрд євро.

Найбільшим споживачем польських сталевих конструкцій починаючи з 2015 року (так само як і у попередніх роках) були країни ЄС, на які припадає майже 85% експорту сталевих конструкцій.

Найбільшим імпортером польських сталевих конструкцій є Німеччина, на яку в 2017 році припало 1/3 загального польського експорту конструкцій. Ще 1/3 конструкцій експортовано на ринки шести країн ЄС: Норвегії, Швеції, Данії, Франції, Голландії і Чехії.

Регіональна структура експорту сталевих конструкцій у 2017 році (в тоннах): Схід – 4,2%, Європейський Союз – 83,5%, інші – 12,3%. Регіональна структура імпорту сталевих конструкцій у 2017 році: Схід – 2%, ЄС – 79%, інші – 19%.

Порівняння обсягів експорту та імпорту у 2017 році за групами виробів показує, що експорт перевищував імпорт майже у всіх групах. У попередні роки у деяких групах переважав імпорт, і ситуація змінювалася відповідно до ситуації на ринку.

Таким чином, можна зробити висновок, що сталеливарна галузь Польщі має ключове значення для національної економіки та посідає одне з провідних місць у Європі в цій галузі.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Сайт Центрального статистичного офісу Польщі. Режим доступу: <http://stat.gov.pl>.
2. Зелена книга «Системний перегляд якості державного регулювання ринку: «Будівельні матеріали штучного походження: Будівельні металеві конструкції і частини конструкцій». К.: Офіс ефективного регулювання, 2017. – 212 с.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

МЕНЕДЖМЕНТ, ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЦИФРОВІ ІННОВАЦІЇ: АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА НАУКОВО- ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(Львів, 30 березня 2019 року)

Редактор – *Ю.С. Павленко*
Технічний редактор – *О.М. Кричук*
Коректор – *О.М. Забела*

Підписано до друку 04.04.2019. Формат 60x84/16.
Ум.-друк. арк. 6,28. Замовлення № 0319/68. Ціна договірна.
Віддруковано з готового оригінал-макета.
Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі
Львівської економічної фундації
м. Львів, проспект Чорновола, 7
Тел. +38 (063) 204 34 31

причини низька конкуренція на ринку праці в сільській місцевості негативно позначається на якості робочої сили. Крім того, ризик наявності та якості трудових ресурсів пов'язаний з об'єктивно наявним відтоком населення з сільської місцевості в привабливіші міські умови.

Всі основні операції в сільському господарстві здійснюються на відкритому повітрі, незахищеність працівників від погодних умов в багато разів збільшує вірогідність захворювань в порівнянні з іншими галузями національної економіки, що призводить до значних втрат робочого часу. Втратам робочого часу сприяє й сезонність робіт, особливо в рослинництві, коли нераціональна організація використання робочої сили веде до нерівномірного використання трудового потенціалу протягом року.

У результаті проведеного дослідження ризиків аграрних підприємств було визначено, що доцільним є розробка інструментів управління ризиками аграрних підприємств, що враховує їх спеціалізацію, специфіку господарської діяльності та конкурентне середовище. Враховуючи те, що в сучасних умовах підприємства працюють в умовах часткової визначеності, діагностика та управління ризиками потребує розроблення стандартів, які б спирались на міжнародний досвід та національну практику.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Стрельченко О. В. Аналіз економічних ризиків аграрних підприємств та управління ними / О. В. Стрельченко // Агросвіт. – 2019. – № 1. – С. 40–46.
2. Навроцький С. Систематизація ризиків сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / С. Навроцький // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/navrotsky-s-systematization-of-risks-of-agricultural-enterprises_14272.pdf.

Вовк М.О.

*аспірант кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії
м. Полтава, Україна*

ZERO-BASE-BUDGETING В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

Орієнтація виробництва товарів і послуг на індивідуальні запити споживачів, постійне технологічне вдосконалення, жорстка міжнародна конкуренція призводять до того, що для підтримки ефективної роботи підприємств їх технологічні бізнес-процеси вимагають оптимізації, безперервного вдосконалення і зміни. У сучасних умовах недостатньо дієвих інструментів та методів управління, що дають можливість визначити «вузькі

місця» і ключові точки, що відображають усі втрати, які зумовлюють відхилення фактичних значень ключових показників ефективності від ідеальних умов у технологічному процесі. Необхідне розуміння усіх першопричин цих відхилень для подальшої розробки заходів, спрямованих на оптимізацію або усунення конкретних причин, що впливають на ефективність використання ресурсів у процесі їх перетворення у продукт чи послугу. Вдосконалення концептуальної моделі управління розвитком технологічних бізнес-процесів дає змогу зосередити увагу на виконанні стратегічних завдань у процесі функціонування і розвитку, виявляти додаткові конкурентні можливості, резерви потенціалу поліпшення у межах діючої технології [3].

Управління процесом реструктуризації підприємства необхідно в першу чергу розпочинати із дослідження процесу виробництва його технологічного вдосконалення та оптимізації. Для того щоб розібратися з одним із найскладніших процесів реструктуризації виробництва, необхідно розкрити сутність даного процесу управління на підприємстві, яке здійснює господарську діяльність.

Реструктуризація виробництва являє собою зміну його структури, техніко-технологічних характеристик та організації роботи підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоспроможності. Дана форма реструктуризації стосується, в основному, операційної господарської діяльності підприємства, метою якої є покращення результатів діяльності та збільшення прибутковості. При її проведенні прогнозуються обсяги продажу, запаси сировини, матеріалів, готової продукції та інше [4].

Для реалізації процесу реструктуризації виробництва перед керівництвом постає проблема зниження витрат. Для цього необхідно здійснити заходи, які будуть спрямовані на вирішення вищезазначеної проблеми. Одним із варіантів вирішення даної задачі може бути на основі оперативного планування, або на основі нуль-базус-бюджетування (ZBB – Zero-Base-Budgeting).

Показник оптимальних параметрів бізнес-процесу (ZBB – Zero-based budgeting) – це значення показника за дотримання оптимальних параметрів процесу, відсутність браку і позапланових простоїв з виявленням потенційних невідповідностей та їх причин. Різниця між ZBB і поточним (фактичним) значенням є потенціалом поліпшення у межах існуючої технології. Основним аспектом у дослідженні є визначення економічної відповідності між ключовими показниками ефективності (КПЕ) і оптимальними параметрами (ZBB Zero-based budgeting) бізнес-процесу. До одних з головних чинників економічної відповідності, у межах діючих технологій можна зарахувати: визначення пріоритетних КПЕ, обґрунтування критеріїв для аналізу процесів, що впливають на ефективність використання ресурсів у матеріальному потоці, аналіз і встановлення причин невідповідностей (зокрема, скарг замовників), використання специфічних методів і процедур [3].

Основною формою реалізації реструктуризації виробництва є здійснення бюджетування. Операційний бюджет складається з виробничої програми,

плану реалізації, плану витрат тощо [4]. Даний вид бюджетування, як варіант можемо реалізовувати через метод нуль-базис-бюджетування. Бюджети «з нуля» розробляються, виходячи з припущенням, що для даного підрозділу підприємства бюджет складається в перше. Це позбавляє від допущених у минулому помилок. Недоліки даного виду бюджету – складність та трудомісткість розробки [2].

Основною відмінністю нуль-базис-бюджетування (ZBB – Zero-Base-Budgeting) від традиційного бюджетування є те, що останнє значною мірою зорієнтоване на показники діяльності і, зокрема, показники рівня витрат попередніх періодів (які можуть бути невинуватено завищеними). Базою для нуль-базис-бюджетування є так звана «точка-нуль». Планові показники за цим методом обчислюються на підставі нового обрахунку всіх норм та нормативів витрат, їх складу та структури. Головною метою ZBB є визначення оптимального рівня витрат підприємства, а також пріоритетних напрямків використання обмежених фінансових ресурсів. У рамках ZBB аналізуються всі статті витрат і за кожною з них визначаються можливості економії. Метод ZBB є складовою контролінгу витрат підприємства і використовується не лише в процесі планування, а й під час проведення санаційних заходів, спрямованих на зниження витрат виробництва [1].

Так, як даний вид бюджетування являється складним та трудомістким на нього можуть впливати різні фактори, що необхідно обов'язково враховувати при реалізації даного виду діяльності.

На відхилення від (ZBB) значення впливають внутрішні фактори і зовнішні чинники [3]:

а) до внутрішніх факторів належать: недотримання оптимальних параметрів технології, порушення режимів роботи обладнання, вплив людського фактора, фактори взаємодії з суміжними підрозділами, такими, як: постачання сировини з параметрами, які відхиляються від оптимальних через внутрішні чинники у суміжному підрозділі, або логістики між підрозділами;

б) до зовнішніх факторів належать: вплив навколишнього середовища, асортимент, якість купленого палива, що впливає не на відхилення від ZBB, а на саме ZBB-значення.

Таким чином, реалізація системи управління реструктуризації виробничих потужностей є надзвичайно складним процесом на який впливають, як внутрішні так і зовнішні фактори. Які тягнуть за собою різні види витрат, що в свою чергу впливають на вартість здійснення реструктуризації виробництва. Тому в такій управлінській ситуації необхідно контролювати процес бюджетування на основі методу нуль-базис-бюджетування (ZBB – Zero-Base-Budgeting), який надасть можливість вирішити вищезазначену проблему.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Коваленко О.В. Роль бюджетів в антикризовому управлінні підприємством / О.В. Коваленко // Вісник Хмельницького національного університету 2009, № 3, Т. 1.

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_3_1/pdf/110-114.pdf.
2. Медвідь Л.Г. Особливості бюджетування у цукровому виробництві / Л.Г.Медвідь, Л.П.Рибакова // Вісник Львівської комерційної академії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vlca_ekon_2014_44_17.pdf.
 3. Ращупкіна В. Н. Інтенсифікація бізнес-процесів виробничих підприємств / В. Н. Ращупкіна, Ю. З. Драчук, Н. С. Архипенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. – № 875. – С. 426–430.
 4. Семакіна О.В. Аналіз використання методів діагностики за формами реструктуризації підприємств / О.В. Семакіна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/55335/5/Semakin_Analiz.pdf.

Злотенко О.Б.

*аспірант кафедри менеджменту,
адміністрування та готельно-ресторанної справи
Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна*

НЕБЕЗПЕКИ, РИЗИКИ І ЗАГРОЗИ В ПРОЦЕСІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах нестабільності зовнішнього середовища промислове підприємство не має достатньо коштів для формування певного виробничого, науково-технічного, кадрового потенціалу, втрата якого створює основну небезпеку для його відтворення. Подолання зазначеної небезпеки, розвиток і модернізація основних фондів потребує інвестицій і, як наслідок пов'язане з ризиком [1, с. 189].

В процесі інвестиційної діяльності підприємства виникає небезпека часткового або повного неотримання прибутку протягом деякого періоду часу. При цьому може виникати небезпека, пов'язана такими чинниками: суттєві втрати під час реалізації інвестиційних проектів; недостатня ефективність реалізації інвестиційних проектів; зниження обсягів виробництва продукції. У випадку, коли підприємство використовує лише власні кошти для фінансування інвестиційних проектів у нього не виникають зобов'язання перед зовнішніми інвесторами. Якщо ж підприємство залучає зовнішні інвестиції, то виникають потенційні загрози неповернення коштів зовнішніх інвесторів [2, с. 13].

Економічна безпека підприємства в процесі інвестиційної діяльності пов'язана з ефективністю діяльності у певному середовищі, фактори якого