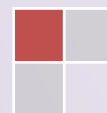


2017

*Збірник наукових статей
за матеріалами III Всеукраїнської
науково-практичної конференції*

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
СИСТЕМ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ
ЕКОНОМІКИ»
13 – 14 квітня 2017 р.**

**ЧАСТИНА 1
Секції 1, 2**



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Інститут модернізації змісту освіти

Національна металургійна академія України

Українська інженерно-педагогічна академія

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Навчально-науковий інститут інформаційних та соціальних
технологій)

Тернопільський національний економічний університет

***Збірник наукових статей
за матеріалами III Всеукраїнської науково-
практичної конференції***

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ»**

13-14 квітня 2017 р.

м. Дніпро

УДК 330.111.66:316.422

Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами III Всеукраїнської науково-практичної конференції (13 – 14 квітня 2017 р.). Частина 1. – Дніпро: НМетАУ, 2017. – 726 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки» (13-14 квітня 2017 р.). Для науковців, викладачів, фахівців-практиків, студентів економічних спеціальностей

Програмний комітет конференції:

Ковальчук К.Ф., д.е.н., професор, декан факультету економіки та менеджменту Національної металургійної академії України

Прохорова В.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії

Журавльова Т.О., к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин Навчально-наукового інституту інформаційних та соціальних технологій Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Кириленко О.П., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів ім. С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету

Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Мушникова С.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Божанова О.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Сорокіна О.В. к.е.н., доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

За додержання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви несе відповідальність автор матеріалів.

© Національна металургійна академія України, 2017

Секція 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

<i>Аберніхіна І.Г.</i> Страхові компанії: підходи та принципи управління.....	12
<i>Алексєєва Н. Ф.</i> Особливості організації муніципального управління.....	18
<i>Андрусів У. Я.</i> Тенденції інтеграції України в європейський економічний простір.....	21
<i>Бержанір А.Л.</i> Розвиток соціального інвестування в Україні	26
<i>Білорус Т.В.</i> Формування стратегічних кадрових альтернатив на основі матриці shell/dpm.....	30
<i>Бричко А.М.</i> Значення розвитку регіону в управлінні економічними процесами країни.....	35
<i>Валенюк Н.В.</i> Фінансова спроможність територіальної громади.....	39
<i>Волосович С.В.</i> Державні цільові фонди як інструмент економічного розвитку України.....	43
<i>Вонберг Т.В.</i> Проблемні аспекти дослідження мінімальної заробітної плати у трансформаційних умовах.....	48
<i>Воробьев И.П., Сидорова Е.И., Сидоров А.Н.</i> Формирование эффективной экономической среды развития разноразмерных субъектов хозяйствования.....	52
<i>Воробьев И.П., Сидорова Е.И., Сидоров А.Н.</i> Приоритетные направления эффективного использования экологической составляющей экономики Беларуси.....	57
<i>Воробьев И.П., Сидорова Е.И.</i> Ведение лесного хозяйства в зонах радиоактивного загрязнения.....	62
<i>Воронкіна Т.А.</i> Переваги та потенційні ризики членства України в Євросоюзі	66
<i>Габрель М.С.</i> Особливості застосування механізму державно-приватного партнерства в умовах децентралізації влади.....	70
<i>Гіржева О.М.</i> Теоретико-методологічні засади управління розвитком суб'єктів підприємницької діяльності.....	74
<i>Гребенюк Г.М.</i> Управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання.....	79
<i>Гринчишин І.М.</i> Тенденції надходження та використання єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.....	83
<i>Грошелева О.Г., Лавриненко А.В.</i> Дослідження факторів формування стратегії розвитку підприємства.....	86
<i>Даниліна С.О.</i> Фінансовий капітал в сучасних умовах.....	91

<i>Деміденко В.В.</i> Порівняльна характеристика стилів формування кадрової політики та управління персоналом.....	97
<i>Демченко О.Г.</i> Сучасні підходи до аналізу суті та структури ринку послуг.....	102
<i>Дорошук А.А., Грациотова А.А.</i> Факторы изменений в социально-экономических системах.....	105
<i>Журавльова Т.О., Ткач О.В.</i> Теоретичні основи фінансового менеджменту у банку.....	110
<i>Зозуля А.В., науковий керівник Дрогомирецька М.І.</i> Основні чинники формування туристичної привабливості регіону.....	114
<i>Йохна В.М.</i> Управління фінансовою стійкістю і економічною безпекою підприємства в процесі інноваційного розвитку.....	117
<i>Кармазіна Л.Л.</i> Особенности управления проектами на базе виртуального офиса в контексте глобализации.....	123
<i>Колайчук Н.Ф., научный руководитель Онищук А.В.</i> Совершенствование банковской финансовой отчетности в республике Беларусь.....	129
<i>Колодяжна Ю.В., науковий керівник Лисенко В.В.</i> Особливості соціально-психологічного клімату колективу та використання тимбіндингу.....	133
<i>Кучінка Т.В.</i> Ідентифікація структурних складових кризового стану.....	139
<i>Левицька О.О.</i> Міграційна політика держави в світлі сучасних глобалізаційних викликів.....	142
<i>Леонідов І.Л.</i> Мережа привласнення інтелектуального продукту.....	148
<i>Летуча О.В., Волошина А.С.</i> Національна економіка України в умовах глобалізації.....	154
<i>Лисенко В.В., Тереняк Л.В.</i> Умови визначення ступеня конкурентоспроможності території.....	159
<i>Лисенко О. В., науковий керівник Семененко Т.О.</i> До питання необхідності контролю за рухом капіталу.....	162
<i>Ліба Н.С.</i> Моделі ефективної регіональної промислової політики.....	166
<i>Лінтур І.В.</i> Шляхи забезпечення економічної рівності територіальних громад в умовах трансформаційної економіки.....	170
<i>Лук'яненко М.С., науковий керівник Лисенко В.В.</i> Креативний менеджмент, як складова ефективного функціонування і розвитку сучасних підприємств.....	175
<i>Луцків О.М.</i> Сутність та складові потенціалу саморозвитку регіону	180
<i>Малець С.С.</i> Гармонізація податкових систем в контексті європейської інтеграції України.....	184
<i>Маслій Н.Д., Дащенко С.В.</i> Маркетингове дослідження ринку промислової продукції: ідеологія, підходи, взаємозв'язки.....	187
<i>Матвєєва Н. В., Куценко В. Й.</i> Застосування нематеріальної системи мотивації на підприємстві.....	192
<i>Мокляк М.В., Попова Ю.М.</i> Трейд-маркетинг як основний інструмент	196

стимулювання збуту продукції на міжнародних ринках.....	
<i>Несторишен І.В., Туржанський В.А.</i> Удосконалення процесу інформаційної взаємодії уповноважених економічних операторів та митниць ДФС в умовах запровадження попереднього інформування.....	201
<i>Kateryna Orieva, Darya Bova</i> Transformational processes in human resource management of organizations.....	206
<i>Патицька Х.О.</i> Фінансово-економічний потенціал територіальної громади: основні аспекти дослідження.....	210
<i>Петрова Л.В.</i> Шляхи вдосконалення та перспективи розбудови податкової системи України.....	213
<i>Пилипенко А. Н., Пилипенко Ю. И.</i> Становление гражданского общества как условие стабильного социально-экономического развития Украины...	218
<i>Русак И.Н.</i> Проблемы повышения эффективности размещения производительных сил в условиях расширения сферы рыночных отношений.....	224
<i>Салькова А.М.</i> Напрями удосконалення європейської валютної системи.....	228
<i>Самойлик Ю.В.</i> Синонімічний ряд категорії “розвиток” та його трансформація в сучасних економічних умовах.....	232
<i>Семененко Т.О., Дініц Р.О.</i> Аналіз деяких аспектів «економічного дива» Китаю.....	235
<i>Сірко А.В.</i> Усунення деформацій інституту власності як ключова проблема ринкової трансформації економіки України.....	241
<i>Сорокіна О.В.</i> Особливості економічного розвитку пострадянських країн.....	247
<i>Стадник В. В.</i> Концептуальні основи розвитку організаційного знання для збільшення потенціалу різноманітності промислових корпорацій.....	252
<i>Стегней М.І.</i> Обґрунтування дефініції «економічний механізм екологічно сталого розвитку сільських територій».....	258
<i>Ткаченко І.Д.</i> Рентоорієнтована стратегія поведінки економічних суб’єктів в галузі надрокористування через призму моделі М. Портера.....	264
<i>Толстова А.В.</i> Концептуальна модель стратегічного розвитку економіки України.....	267
<i>Тульчинський Р.В.</i> Стратегічне управління забезпеченням економічної безпеки регіонів України.....	271
<i>Усатенко О.В., Гюльнєзерова Д.І.</i> Набір персоналу як основна складова управління організацією.....	275
<i>Усатенко О.В., Свістунов Р.О.</i> Управління конкурентоспроможністю підприємства.....	279
<i>Федорова Ю.В.</i> Противоречия глобализации.....	283
<i>Федотова Т. А., Славська А.О.</i> Теоретичні аспекти формування заощаджень домашніх господарств.....	289
<i>Фірсова С.Г.</i> Формування бренду роботодавця: світовий досвід.....	294
<i>Чакалова К.О.</i> Методичні аспекти ідентифікації внутрішнього ринку	300

праці.....	
<i>Ющик Л.В.</i> Регіональні аспекти інноваційної політики.....	305
<i>Ярошик Н.В.</i> науковий керівник <i>Гіржева О.М.</i> Сутність та значення аналізу фінансової стійкості підприємства.....	308

Секція 2

СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

<i>Аверина О.В.</i> Эволюция рекламной деятельности и основные факторы, влияющие на развитие рекламного бизнеса.....	312
<i>Алиарф И.А.М.</i> Методические аспекты оценки эффективности деятельности медицинских учреждений.....	315
<i>Ангелко І.В.</i> Основні аспекти визначення та оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства	321
<i>Апанасенко В.М., Параскєєва А.М.</i> Системне забезпечення антикризового управління на підприємствах в Україні	325
<i>Атамась Г.П., Макуха С.М.</i> Поточні зобов'язання аграрних підприємств саратського району одеської області: сучасний стан та тенденція їх зміни	331
<i>Бартульова О.О.</i> науковий керівник <i>Чернявська Т.А.</i> Сучасний стан розвитку страхового ринку України	337
<i>Божанова О.В.</i> Реструктуризація в системі структурних перетворень підприємств	343
<i>Будков Р.Б.</i> науковий керівник <i>Гуменюк А.В.</i> Страхування ризиків підприємства	348
<i>Бунецька А.А., Дрогомирецька М.І.</i> Організаційний потенціал та його роль у підвищенні ефективності діяльності підприємства	351
<i>Васильців В.Г.</i> Характеристика основних параметрів економічної безпеки суб'єктів сектору інформаційно-комунікаційних технологій України	356
<i>Власенко І.О., Волкова В.В.</i> Аналіз дебіторської заборгованості і її вплив на фінансовий розвиток підприємств	359
<i>Власенко І.О., Ніколаєв Т.Г.</i> Роль і аналіз малого підприємництва в економіці України	366
<i>Воліна М. О.</i> науковий керівник <i>Лисенко В. В.</i> Необхідність управлінського контролю на підприємствах України в сучасних умовах ...	371
<i>Глуценко Я.І.</i> Особливості питань стратегічного та оперативного податкового планування підприємств	376
<i>Горобець Т. А.</i> Применения налога на недвижимость в странах трансформационной экономики и его влияние на финансовый механизм работы предприятий	382
<i>Гудзовата О.О.</i> Аналіз структури та обсягів грошового обігу України в контексті забезпечення фінансової безпеки	388

<i>Гулик Т.В.</i> Розробка ценової політики	393
<i>Демчук Н.І., Коваль А.М.</i> Актуальні проблеми та перспективи розвитку банківської системи України	398
<i>Деркач Д.В., Федотова Т.А.</i> Проблеми конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання	403
<i>Захарченко А. І.</i> Функціонування українського машинобудування в умовах фінансово-економічної кризи	406
<i>Заюков І. В.</i> Сучасний стан та перспективи розвитку малого підприємництва в Україні	412
<i>Заюков І. В.</i> Сучасні зміни в оподаткуванні суб'єктів малого підприємництва та їх вплив на ринок праці	417
<i>Іващенко М.В., Шкодін І.В., Карпова І.В.</i> Економічні наслідки та основні методи протидії відкатам в державних закупівлях	422
<i>Ігнашкіна Т.Б., Кравецька О.О.</i> Методичні та практичні питання оцінки конкурентоспроможності підприємства	426
<i>Ізотова В.О. науковий керівник Лишенко М.О.</i> Особливості управління асортиментом продукції на підприємстві	431
<i>Капкан О. С. науковий керівник Школенко О.Б.</i> Умови покращення прибутковості сільськогосподарських підприємств	436
<i>Карбан Д.В. науковий керівник Лишенко М.О.</i> Формування системи управління маркетинговою діяльністю підприємства	440
<i>Кирилюк В.С., Руденко М.С.</i> Екологічна складова капіталу бренду та її значущість в формуванні іміджу підприємств-виробників	447
<i>Коваленко В.В.</i> Управління прибутком банків як передумова забезпечення фінансової стійкості банківської системи України	451
<i>Ковальчук А.В., Приступа Л. А.</i> Організація управління фінансовими потоками підприємства	456
<i>Козаченко А. О. науковий керівник Коваленко В. В.</i> Проблеми та перспективи забезпечення надійності розвитку банківської системи	460
<i>Бурячек С.О., Кондратенко О.В., науковий керівник Зось-Кіор М.В.</i> Аналіз окремих показників діяльності малих форм бізнесу в сільському господарстві	465
<i>Коротов В.С. науковий керівник к.е.н. Хлопоніна-Гнатенко О.І.</i> Актуальність антикризового управління підприємством в умовах сучасного розвитку економіки України	469
<i>Крамаренко А.В.</i> Оптимізація чисельності персоналу на промислових підприємствах	474
<i>Кримцева Т.І.</i> Актуальні питання конкурентоспроможності харчової промисловості в умовах інтеграційних процесів	477
<i>Лазановський П.П., Гірняк О.М.</i> Посилення мотивації праці на основі впровадження ефективної системи преміювання працівників підприємства	483
<i>Лазарева Н.О.</i> Про енотуризм та ціноутворення у виноробстві	489
<i>Лаптева А.І. науковий керівник Гіржева О.М.</i> Значення антикризового	494

управління підприємством для його ефективного розвитку	
<i>Левченко В. С. науковий керівник Приймак Н.С. Прибутковість як</i>	498
основний показник ефективності діяльності підприємства	
<i>Лищенко М.О. Особливості застосування моделі оцінювання</i>	502
маркетингової діяльності підприємства	
<i>Лутай О.П., Приступа Л. А. Система антикризового управління як засіб</i>	510
протидії небажаному банкрутству	
<i>Мамедова К.М., Гіржева О.М. Сутність закупівельної логістики</i>	514
<i>Матвієнко Ю. науковий керівник Мушнікова С.А. Фактори впливу на</i>	519
рівень ризику ліквідності банківської установи	
<i>Мохненко А.С. Методичні основи оцінки розвитку і функціонування</i>	526
підприємств	
<i>Небесна М.О., Македон В.В. Сутність фінансової стратегії та її роль у</i>	531
господарській діяльності підприємства	
<i>Онишкевич Н.О., Федотова Т.А. Трудовий потенціал українських</i>	534
підприємств у сучасних умовах	
<i>Осадчук І.В. Соціально відповідальна поведінка особистих селянських</i>	540
господарств населення	
<i>Панчук Д.С. науковий керівник Школенко О.Б. Позитивні та негативні</i>	545
сторони співробітництва України з міжнародним валютним фондом	
<i>Петренко О.П. Напрямки удосконалення управління дебіторською</i>	549
заборгованістю в тов ім. Мічуріна Білгород-Дністровського району	
Одеської області	
<i>Петрова Л.В., Новікова Н.В. Проблеми і перспективи податкових</i>	554
новацій	
<i>Polinkevych O.M. Wykorzystanie współczesnych koncepcji zarządzania na</i>	560
Ukrainie	
<i>Попадюк О.И. Бюджетирование как инструмент эффективного</i>	563
управления предприятием	
<i>Приходченко О.Ю. Вплив змін розміру єдиного соціального внеску на</i>	569
показники діяльності підприємств	
<i>Прохорова В.В., Чобіток В.І. Реалізація системи контролінгу на</i>	573
підприємстві	
<i>Редзюк Є.В. Формування ринку фінансових послуг України в контексті</i>	579
європейської інтеграції	
<i>Резнік К.С., Приймак Н.С. Сутність витрат та їх стратегічне значення для</i>	583
підприємства	
<i>Рисований А.В. науковий керівник Лищенко М.О. Аналіз впливу факторів</i>	587
зовнішнього середовища на формування маркетингової стратегії	
підприємств транспортних послуг	
<i>Романченко Ю. О., Момот І. О. Сучасні аспекти управління</i>	592
підприємством	
<i>Ряснянська А.М. Роль митного брокера у процедурі митного оформлення.</i>	596
<i>Савастєєва О.М. Використання вексельних форм розрахунків в сучасних</i>	600

умовах господарювання підприємств	
<i>Саннікова С.Ф., Іванова М.В.</i> Оцінка ефективності витрат на збут як характеристика збутової діяльності підприємства	606
<i>Саннікова С.Ф., Тімофєєва В.Ю.</i> Фактори підвищення конкурентоспроможності підприємства	610
<i>Семенова Т.В., Караченцев Д.О.</i> Оптимізація джерел фінансування інвестиційного проекту	614
<i>Сигида Л.О.</i> Дослідження особливостей франчайзингової діяльності в Україні та світі	620
<i>Совира Н. Р., Пристуна Л. А.</i> Джерела формування оборотних активів підприємств та шляхи їх оптимізації	624
<i>Соколова А.О.</i> Економічні проблеми розвитку сільських територій Західного Полісся	629
<i>Сомова Л.І., Шишкіна А.В.</i> Деякі аспекти порівняння існуючих підходів до удосконалення товарної номенклатури підприємств трубної підгалузі ..	634
<i>Спасібов Д. науковий керівник Сокиринська І.Г.</i> Фінансові критерії управління підприємством	640
<i>Суботіна Г.О.</i> Альтернативні джерела фінансування розвитку підприємств	646
<i>Тульчинська С.О., Чорній Б.П.</i> Діагностика показників підприємств розподілення електроенергії, що здійснюють діяльність у сфері утримання об'єктів зовнішнього освітлення населених пунктів	650
<i>Усиченко И.В.</i> Об иерархии организационных подсистем управления	653
<i>Федотова Т. А., Горбунов О.О.</i> Вплив факторів на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства	658
<i>Федотова Т.А., Клименко А.О.</i> Методи управління підприємством	662
<i>Федотова Т. А., Корольова Д.Е.</i> Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні	666
<i>Федотова Т.А., Помазан В.Ю.</i> Мотивація праці робітників туристичної галузі	670
<i>Федотова Т.А., Анохіна А.А.</i> Новітні напрями підбору висококваліфікованого персоналу в сучасному бізнесі	673
<i>Летуча О.В., Хіжова Л.В.</i> Фінансово – економічні проблеми функціонування та розвитку підприємств, установ та організацій в умовах глобалізації	678
<i>Хомин І. П.</i> Реглювання розвитку аграрного сектору України в контексті методології посткейнсіанства	682
<i>Чаговець А.В. науковий керівник Голованова Г.Є.</i> Поняття, фактори та наслідки кадрових ризиків на підприємстві	688
<i>Червоненко А.Р. науковий керівник Лишенко М.О.</i> Наукові основи визначення ефективності галузі зерновиробництва	692
<i>Чешко.О.В. науковий керівник д.т.н., професор Дятчин В.З.</i> Маркетинг як показник ефективності діяльності підприємства	698
<i>Чмут А.В., Победря О.В.</i> Мікроекономічний аналіз ринкустрахових	702

послуг України	
<i>Чумак Л. Ф., Бурда Х. О.</i> Напрямки підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємства	706
<i>Чумак Л. Ф., Литвиненко М. О.</i> Управління витратами з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства	711
<i>Шура Н.О., Солонецька Я.В.</i> Актуальність впровадження електронного кабінету платників податків як важливого елементу системи адміністрування податків	715
<i>Язкова Г.В.</i> Финансовый анализ средств в расчетах организации	718
<i>Ящук Т.А.</i> Пріоритетні напрями фінансування вищої освіти в Україні	722

СЕКЦІЯ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

*Аберніхіна І.Г., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
abernihina@mail.ru*

СТРАХОВІ КОМПАНІЇ: ПІДХОДИ ТА ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ

Протягом століть страхування безперервно розвивалося, змінювалися його організаційні форми та методи компенсації збитків, розширювався перелік страхових продуктів для забезпечення безперервності суспільного відтворення через механізм компенсації збитків та захисту майнових інтересів. Саме в сучасних умовах досить актуальним є налагодження ефективної системи управління страховими компаніями [2].

Страховий менеджмент суттєво відрізняється від управління підприємствами реального сектору економіки, що зумовлено особливостями страхування як виду господарської діяльності, зокрема:

- свідоме акумулювання додаткових ризиків інших суб'єктів господарювання;
- наданням страхових послуг може займатися лише юридична особа, яка відповідно до законодавства занесена до державного реєстру фінансових установ та отримала право на здійснення певних видів страхування;
- існуванням нормативів платоспроможності, яких потрібно дотримуватись під час формування портфеля страхових зобов'язань; умови надання страхових послуг чітко регламентовані правилами страхування та ін. [10].

Розкриття сутності категорії «страховий менеджмент» є неможливим без ретельного вивчення його основних складових. Страховий менеджмент включає такі складові (рис. 1).

Фінансовий менеджмент - це система принципів, методів, засобів і форм організації грошових відносин страхової організації. Він включає управлінську

діяльність, пов'язану з визначенням потреб у фінансових ресурсах, виявленні всіх альтернативних джерел фінансування та їх оцінку; практичне одержання фінансових ресурсів та ефективне їх використання.



Рис. 1. Складові страхового менеджменту [7]

Інноваційний менеджмент - сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю страхової компанії з метою одержання найоптимальнішим способом економічних результатів цієї діяльності [6].

Організаційний менеджмент - область управління діяльністю, спрямована на побудову організації як системи, призначеної для ефективної реалізації свого цільового призначення. Об'єктом *організаційного менеджменту* є процес створення страхової організації, формування її структури та системи управління; управління опрацюванням нових продуктів (створенням нових правил страхування, доповнення існуючих видів страхування додатковими послугами тощо).

Стратегічний менеджмент включає управлінську діяльність персоналу менеджерів, що пов'язана із формуванням місії, цілей і довгострокових стратегій організації, розвитком іміджу, який повинен відповідати зовнішньому середовищу і внутрішнім можливостям страхової компанії, впровадженням стратегічного вибору за допомогою бюджетування, підбору задач, людей, структур, технології, системи стимулювання та ін.

Інформаційний менеджмент - комплекс завдань управління на всіх етапах життєвого циклу страхової компанії, що охоплюють всі дії та операції, пов'язані зі забезпеченням інформацією в усіх її формах відповідних суб'єктів, що

здійснюють управління або зацікавлені так чи інакше в результатах діяльності страхової компанії [9].

Менеджмент персоналу (управління персоналом) — систематично-організаційний процес відтворювання і ефективного використання персоналу страхової організації.

Маркетинговий менеджмент — це аналіз, планування, втілення в життя та контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку взаємовигідних обмінів із цільовим ринком для досягнення конкретної мети страхової організації (отримання прибутку, зростання обсягів збуту, збільшення частки ринку, проникнення на ринок тощо) [9].

Відповідним чином організований менеджмент створює основу для ефективної діяльності страхової компанії. Виходячи з наявних страхових інтересів, страхова компанія створює певний пакет страхових продуктів, орієнтований на задоволення запитів страхувальників. При цьому розвиток страхової справи шляхом активізації системи продажів страхових полісів і по інших напрямках є головним завданням менеджменту в страховій компанії. Страховий менеджмент вивчає найбільш раціональні технології управління страховими компаніями, а також управління іншими професійними учасниками страхового ринку [5].

Систему страхового менеджменту (*ССМ*) можна визначити як поєднання об'єкта управління (*Оу*), організації управління (*ОРґу*) та механізму управління (*Му*):

$$ССМ = f(ОРґу, Му, Оу) \quad (1)$$

Об'єктом управління страхового менеджменту виступає організація та персонал страхової компанії, фінансова структура, власний капітал, внутрішні операції, інформаційні потоки, матеріальні активи, бухгалтерський процес і звітність, фінансові результати та податки, безпека, зв'язки з громадськістю, фінансовий інструментарій тощо.

Організацію страхового менеджменту (*ОРґу*) можна виразити функцією:

$$ОРґу = f(Су, \Phi у, Пу), \quad (2)$$

де S_u – суб'єкти управління,

F_u – функції управління;

P_u – принципи управління.

Таким чином, організація страхового менеджменту визначається сукупністю суб'єктів управління, функцій управління та принципів управління. Назвемо цю функцію «*управлінською тріадою*» (формула 2).

Розглянемо вищенаведену сукупність більш детально.

Суб'єктом управління є відповідальна особа чи група осіб, уповноважена приймати управлінські рішення та нести відповідальність за ефективне управління страховою компанією; комплекс підрозділів, які за допомогою різноманітних управлінських форм впливу забезпечують ефективне управління фінансами.

Таким чином, завдання та цілі управління страховою компанією диференціюючись у функціях конкретних органів системи управління нею, впливають на внутрішню структуру як системи органів управління, так і конкретних її органів.

Під *функціями страхового менеджменту* слід розуміти конкретні види управлінської діяльності, які здійснюються спеціальними прийомами і способами, а також відповідна організація роботи і контроль діяльності страхової компанії [3]. Всі функції управління, що відображають сутність страхового менеджменту тісно взаємопов'язані і взаємозалежні.

Управління явище не нове. Ще тисячі років тому в Китаї існувала досить розвинута система управління. Те саме стосується і Римської імперії, але чітко сформульовані принципи менеджменту з'явилися лише протягом останніх 100 років. Вони здебільшого стосуються менеджменту майже в усіх сферах діяльності. Тому є сенс коротко розглянути становлення науки управління, маючи на увазі, що багато з її досягнень мають безпосереднє пряме відношення до сучасної страхової індустрії.

На початку XX ст. вийшла у світ низка значних творів з управління. Серед них варто виокремити книгу американського інженера Ф. У. Тейлора «Принципи

наукового менеджменту» (1911 р.), який сформулював чотири принципи управління (рис. 3). Проте, незважаючи на важливі заслуги Ф. У. Тейлора, батьком наукового менеджменту вважають іншого відомого спеціаліста — француза А. Файоля, який запропонував формалізований опис роботи управлінців і визначив 14 принципів (правил) управління [7].



Рис. 2. Еволюція поглядів на принципи менеджменту

Послідовником ідей А. Файоля був американський інженер Г. Емерсон. Йому належать знамениті 12 принципів продуктивності [7].

У літературних джерелах міститься *багато нових поглядів* на принципи менеджменту, зокрема і принципи запозичені з американського енциклопедичного довідника «AMA Management Handbook» [1], які можна

віднести і до страхового менеджменту.

Перший принцип — мислити стратегічно — діяти, постійно думаючи про кінцевий результат. *Другий принцип* — добиватися того, щоб здібні люди захотіли взяти на себе необхідні обов'язки — створювати організацію, у якій би персонал знав, яка стратегічна мета стоїть перед компанією й особисто перед кожним працівником, і був готовий її досягнути. *Третій принцип* — постійно примножувати свої знання. Це впливає з того, що єдиною константою є зміни. Щоб не відставати від змін, потрібно випереджаючими темпами поповнювати знання. Ці принципи повинні враховуватися в опрацюванні концепції сучасного страхового менеджменту.

Список використаної літератури

1. AMA Management Handbook. Современное управление/[Електронний ресурс].- Джерело доступу: <http://deqide.ru/book1021070.html>
2. Бігдаш В.Д. Методичні аспекти бізнес-планування діяльності страхової компанії/ В.Д.Бігдаш// Вісник Хмельницького національного університету.Економічні науки.-2009.-№3, Т.1- с.67-73.
3. Добиш Н.М. Основні принципи формування та управління капіталу страхових організацій / Н. М. Добиш // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2013. - № 767. - С. 132-140. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_767_22
4. Емерсон Г. Дванадцять принципів продуктивності: пров. з англ. М., 2005
5. Кнейслер О.В. Теоретичні засади управління активами страхової компанії/ О.В.Клейслер// Наукові записки.Серія «Економіка» Випуск 12.-2009.- с. 224-235
6. Полчанов А. Ю. Теоретичні основи страхового менеджменту / А. Ю. Полчанов. // Вісник ЖДТУ. – 2014. – №2. – С. 282–287.
7. Скрипова О. С. Актуальні проблеми менеджменту страхової компанії / О. С. Скрипова. // Економічний часопис-ХІІ. – 2012. – №1. – С. 46–48.
8. Стратегічне маркетингове планування в страхових компаніях : [монографія] / І. Л. Литовченко, .В. Рулінська, Л.В. Новошинська, В.Г. Баранова; — Одеса :ИНВАЦ, 2014. — 280 с.,
9. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації: монографія / О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва. – Суми, 2011. – 388 с., с. 27-27

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Місто займає важливе місце в системі адміністративно-територіального устрою будь-якої держави. У містах відображаються економічні, соціальні, політичні, екологічні та господарські процеси, які мають місце у суспільстві. Перш за все місто може бути визначено як місце компактного проживання людей, яке задовольняє основні потреби людини: потребу в забезпеченні життєдіяльності, потребу у безпеці, потребу у комунікації, визнанні та розвитку особистості на основі спільності.

Вітчизняні та зарубіжні науковці вивчали у своїх працях стан розвитку міст. Серед них: Н. Л. Бакалова, С. В. Богачов, О. В. Бойко-Бойчук, Б. В. Буркинський, С. Б. Колодинський, О. О. Лук'янченко, А. П. Панкрухін, Є. В. Регульський, З. С. Сіройч та ін.

У своїх працях кожен з приведених вчених намагався дослідити існуючі підходи до визначення поняття «місто» та навести власне визначення. Але сьогодні не має єдиного визначення цього поняття, як в Україні, так і в цілому світі, так, як немає одного підходу до визначення типології міст України. Це вимагає подальших досліджень у визначеній сфері.

Існує декілька основних підходів до трактування категорії «місто». Розглянемо основні з них. Так з позиції системного підходу Богачов С. В. визначає місто як складну відкриту соціально-економічну територіальну систему, яка відзначається особливими гомеостатичними властивостями» [2]. Бакалова Н. Л. розглядає місто як суспільно-просторові форми буття суспільства, які концентрують великий людський, виробничий, освітній, культурний, науково-технічний, управлінський та інші потенціали спираючись у своїх судженнях на соціальний підхід [1]. В свою чергу Регульський Є. В. використовуючи

економічний підхід розглядає місто як велике поселення з концентрацією в ньому великої кількості населення, яке переважно займається не сільськогосподарськими видами діяльності [4].

Можна запропонувати таке узагальнююче визначення категорії «місто»: Місто – це населений пункт, на території якого проводиться господарська діяльність, спрямована на підтримання власного добробуту та добробуту кожного мешканця, управління яким здійснюється місцевими (муніципальними) органами влади.

На сьогодні в муніципальному управлінні існує безліч проблем, які призводять до розбалансованості процесів соціально-економічного розвитку міст. Саме тому, доцільним є застосування комплексного підходу до управління соціально-економічними процесами розвитку території на муніципальному рівні.

Місцеве самоврядування на території міста може здійснюватися як безпосередньо територіальною громадою міста або органами та посадовими особами місцевого самоврядування.

В структурі управління територією можна виділити три рівня:

- верхній – міський голова, міська рада;
- середній – комітети, департаменти;
- нижній – райони, адміністративно-господарські служби і інспекції, органи самоорганізації населення.

На верхньому рівні вирішуються завдання комплексного управління та координації соціального-економічного розвитку. Здійснюється формування стратегії розвитку міста. Визначається загальний план розвитку міста, затверджуються стратегічні положення та закони, що служать основою для розробки тактик управління. Прийняті рішення стосуються усього міста.

На середньому рівні управління здійснюється координація і прийняття управлінських рішень щодо регулювання розвитку території. Рішення приймаються в рамках затвердженої стратегії розвитку міста та за погодженням з іншими підрозділами адміністрації. Прийняті рішення стосуються багатьох об'єктів управління або окремих об'єктів, що мають загальноміське значення.

На нижньому рівні управління вирішуються облікові завдання і виконуються функції контролю, формується статистична звітність для верхніх рівнів управління.

До основних функцій місцевого самоврядування за сферами діяльності, які забезпечують реалізацію стратегії розвитку території, відносять такі: управління соціально-економічним розвитком; управління бюджетом і фінансами; управління економікою і підприємництвом; управління майном і регулювання земельних відносин; управління зовнішньоекономічною діяльністю; охорона навколишнього середовища тощо.

Кожна з цих основних функцій містить певний набір підфункцій. Вони обумовлені природою місцевого самоврядування, його принципами, а також тими цілями і завданнями, до досягнення яких прагне місцеве самоврядування.

Разом з тим за формами діяльності можна виділити: нормотворчу, установчу, контрольну і правоохоронну функції місцевого самоврядування.

Органи місцевого самоврядування реалізуючи нормотворчу функцію, розробляють і приймають статут територіальної громади, приймають нормативні акти локального характеру, здійснюють правове регулювання комунальних відносин у межах повноважень, передбачених законодавством тощо.

Установчу функцію органи місцевого самоврядування реалізують на пленарних засіданнях вирішуючи питання про внутрішню структуру ради і персональний склад комісій ради, її виконавчих органів, тим самим забезпечуючи принцип організаційної самостійності місцевого самоврядування.

Контрольна функція реалізується шляхом взаємного контролю радами, посадовими особами і виконавчими органами місцевого самоврядування за дотриманням правових актів органів місцевого самоврядування. Представницькі органи місцевого самоврядування здійснюють контрольні заходи щодо перевірки діяльності посадових осіб, виконавчих органів місцевого самоврядування і депутатів відповідних рад.

Реалізація правоохоронної функції стосовно місцевого самоврядування та його органів сприяє охороні громадського порядку, який забезпечується

діяльністю всієї системи правоохоронних та судових органів, державних служб, інспекцій, які здійснюють функції нагляду та контролю за дотриманням законодавства [3].

Таким чином, функції місцевого самоврядування, зумовлюють основні напрями діяльності органів і посадових осіб місцевого самоврядування стосовно здійснення поставлених цілей і завдань через прийняття управлінських рішень.

Більша частина важливих управлінських рішень сьогодні не можуть бути прийняті міським співтовариством без урахування стратегічної перспективи, що обумовлює значущість стратегічного плану соціально-економічного розвитку міста. Це визначає напрямки подальших досліджень.

Список використаної літератури

1. Бакалова Н. Л. Структурно-функціональна типологія міст як ефективний інструмент управління розвитком міста / Н. Л. Бакалова // Управління сучасним містом. – 2007. – № 1. – 12 (25- 28). – С. 181–191.
2. Богачов С. В. Перспективи розвитку містознавства як системи знань / С. В. Богачов // Місто, регіон, держава: економіко-правові проблеми містознавства : V міжнар. наук.-практ. конф., січень 2008 р. : тези доп. – Схід. Спецвип. – 2008. – № 1 (85). – С. 8–10.
3. Державне будівництво і місцеве самоврядування в Україні: Підручник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. С. Г. Серьогіної. – Х. : Право, 2005. – 256 с.
4. Родченко В. Б. Міські комплекси України: чинники та умови організації регулювання соціально-економічного розвитку : моногр. / В. Б. Родченко; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 404 с.

***Андрусів У. Я., кандидат економічних наук, доцент**
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
andrusivu@ukr.net*

ТЕНДЕНЦІЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

В період трансформаційної змін зовнішньоекономічні відносини відіграють чи не найважливішу роль у виході України із кризи. Наша країна потребує соціально-економічних перетворень, у зв'язку з необхідністю її інтеграції в міжнародні господарські структури. Це створює достатньо обґрунтовані ризики

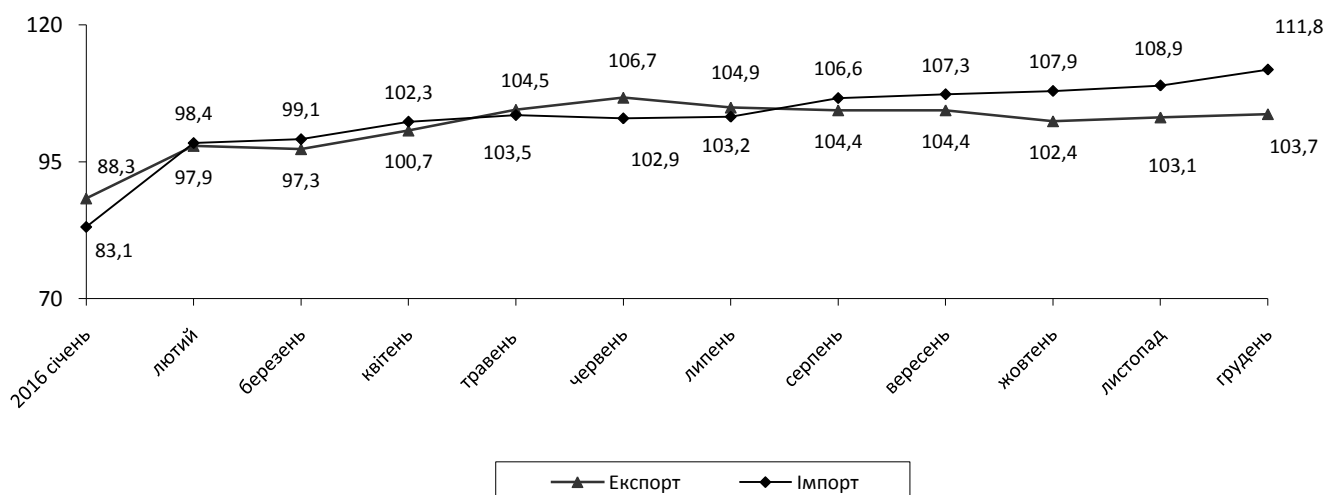
перетворення нашої економіки на сировинний придаток розвинутих країн. Зовнішня торгівля української економіки, динаміка її кількісних та якісних параметрів, формування багатоваріантних прогнозів розвитку процесу тощо є актуальними питаннями науки та практики. Серед наукових праць, присвячених їх дослідженню, слід виділити роботи О.Г. Білоруса, Т.П. Вахненко, В.І. Власова, В.М. Гейця, А.С. Гальчинського, С.М. Кваші, Т.О. Осташко, Я.А. Жаліла, О.В. Шубравської та інших.

Проте результати внутрішніх соціально-економічних перетворень української економіки, а також контури майбутньої глобальної економіки та місце в ній сучасної України являють собою багатоваріантні прогнози. Отже, аналіз здійснення експорту та імпорту товарів та послуг потребує постійної дослідницької уваги. Проаналізуємо більш детально стан та тенденції зовнішньоекономічних відносин України з Європейським Союзом у 2016 році.

1. Експорт-імпорт товарів

За 2016 р. експорт товарів до країн ЄС становив 13497,7 млн.дол. США і збільшився порівняно з 2015р. на 3,7% (на 482,5 млн.дол.), імпорт – 17138,2 млн.дол. та збільшився на 11,8% (на 1808,0 млн.дол.). Негативне сальдо становило 3640,5 млн.дол. (у 2015р. також негативне – 2315,0 млн.дол.).

Темпи зростання (зниження) експорту-імпорту товарів із країнами ЄС
(у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)



У загальному обсязі зовнішньоторговельних операцій частка країн ЄС порівняно з

2015р. збільшилась і становила в експорті 37,1%, в імпорті – 43,7% (за 2015р. відповідно 34,1% і 40,9%).

Найбільші обсяги експорту до країн ЄС складала продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості – 30,5% від загального обсягу експорту, недорогоцінні метали та вироби з них – 22,9%, чорні метали та вироби з них – 21,9%, електричні та механічні машини – 14,7%.

Найбільші експортні поставки здійснювались до Польщі – 16,3% від загального обсягу експорту до країн ЄС, Італії – 14,3%, Німеччини – 10,5%, Угорщини – 7,8%, Іспанії та Нідерландів – по 7,4%, Румунії – 5,3% та Чехії – 4,2%.

Проти 2015р. обсяг експорту товарів серед найбільших країн-партнерів збільшився до Румунії на 25,8%, Угорщини – на 15,8%, Польщі – на 11,3% Нідерландів – на 10,0% та Німеччини – на 7,2%.

Найвагоміші обсяги імпорту товарів із країн ЄС складала механічні та електричні машини – 21,1% від загального обсягу імпорту, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 17,8%, мінеральні продукти – 15,2%, товари агропромислового комплексу та харчової промисловості – 10,0%, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 8,9%.

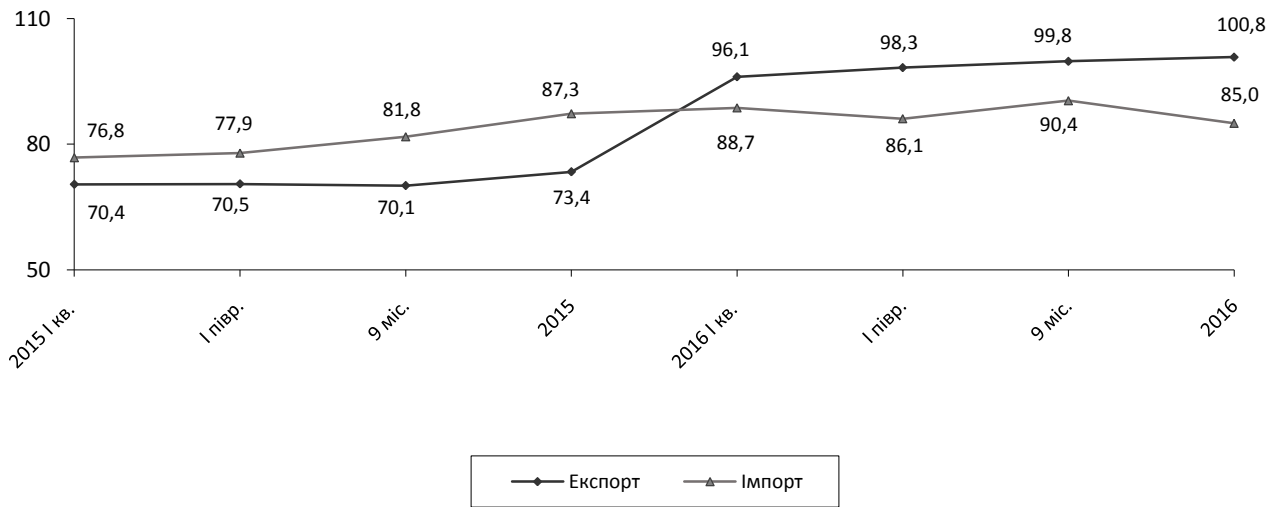
Найбільші імпортні поставки серед країн ЄС здійснювались із Німеччини – 25,2% від загального обсягу імпорту до країн ЄС, Польщі – 15,7%, Франції – 8,9%, Італії – 7,9%, Угорщини – 4,7% та Великої Британії – 4,1%.

Обсяг імпорту товарів проти 2015р. серед найбільших країн-партнерів збільшився із Франції на 71,4%, Італії – на 39,1%, Великої Британії – на 24,4%, Польщі – на 15,9% та Німеччини – 8,6%.

2. Експорт-імпорт послуг

У 2016р. експорт послуг до країн ЄС становив 2950,9 млн.дол. США і збільшився порівняно з 2015р. на 0,8% (на 23,0 млн.дол.), імпорт – 2336,7 млн.дол. та зменшився на 15% (на 413,4 млн.дол.). Позитивне сальдо становило 614,2 млн.дол. (у 2015р. – 177,8 млн.дол.).

Темпи зростання (зниження) експорту-імпорту послуг із країнами ЄС
(у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)



Частка послуг, наданих країнам ЄС, збільшилась у загальному обсязі експорту послуг і становила 30,6%, в імпорті – зменшилась і склала 44,0% (у 2015р. відповідно 30,1% та 49,8%).

Найбільші обсяги експорту послуг країнам ЄС припадали на транспортні послуги – 37,8% від загального обсягу експорту послуг країнам ЄС, з переробки матеріальних ресурсів – 22,8%, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 20,0% та ділові – 11,7%.

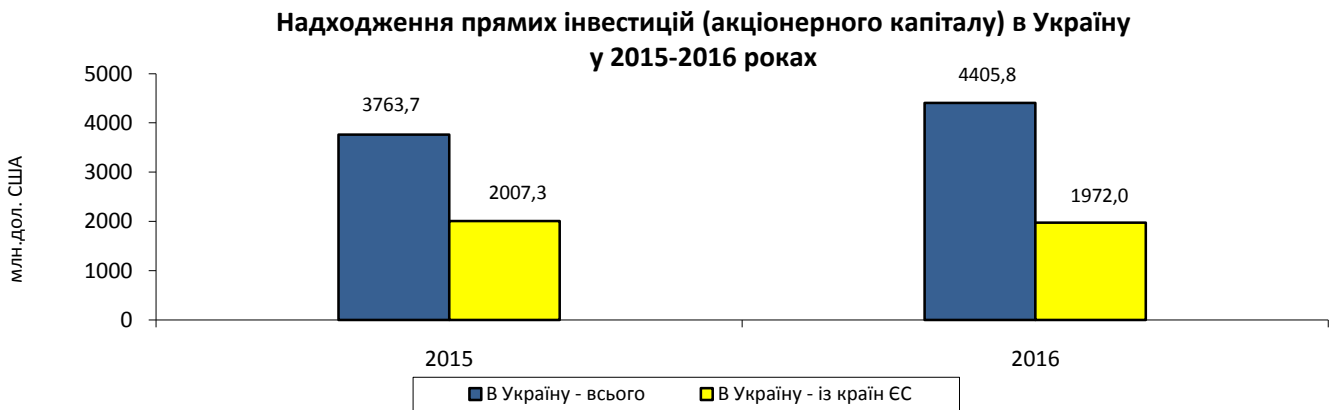
Серед країн ЄС найбільші обсяги послуг надавалися Німеччині – 16,3% від загального обсягу експорту послуг, Великій Британії – 15,4% та Кіпру – 7,8%.

Порівняно з 2015р. обсяг експорту послуг серед країн-партнерів ЄС збільшився до Швеції на 49,9%, Естонії – на 25,4% та Польщі – на 23,2%. Натомість зменшилися його обсяги до Болгарії на 38,3%, Великої Британії – на 18,1% та Кіпру – 8,2%.

Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту послуг від країн ЄС становили транспортні послуги – 23,8% від загального обсягу імпорту послуг країн ЄС, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, – 17,2%, ділові – 16,6% та послуги, пов'язані з подорожами, – 10,6%.

Серед країн ЄС найбільші обсяги послуг були отримані від Великої Британії – 23,3% від загального обсягу імпорту послуг країн ЄС, Німеччини – 14,2%, Кіпру – 10,5%.

Проти 2015р. зросли обсяги імпорту послуг з Чехії на 56,3%, Ірландії – на



47,2%, Польщі – на 36,1%. Одночасно скоротилися обсяги послуг, одержаних від Німеччини, на 38,2%, Великої Британії – на 24,1%.

3. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності

У 2016 році в економіку України інвесторами з країн ЄС вкладено 1972,0 млн.дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що складає 45% від загального обсягу надходжень в Україну.

До основних країн-інвесторів, на які у 2016 році припадає 68% загального обсягу надходжень прямих інвестицій з країн ЄС, належать Кіпр – 427,7 млн.дол., Велика Британія – 403,9 млн.дол., Нідерланди – 255,0 млн.дол. та Австрія – 249,9 млн.дол.

Обсяг надходжень прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що здійснили підприємства-резиденти України в економіку країн ЄС у 2016 році,

становив 11,4 млн.дол., або 55% загального обсягу надходжень з України.

Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій упродовж 2016 року українські підприємства здійснили до Кіпру – 7,5 млн.дол., Австрії – 1,6 млн.дол., Угорщини – 1,0 млн.дол. та Польщі – 0,9 млн.дол.

Отже можемо зробити висновки, що впродовж аналізованого періоду експорт та імпорт товарів з країнами Європейського Союзу збільшився, проте імпорт послуг з цими країнами зменшився. Щодо прямих іноземних інвестицій, то

у 2016 році в економіку України інвесторами з країн ЄС вкладено 1972,0 млн.дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що складає 45% від загального обсягу надходжень в Україну, що більше ніж відвічні менше ніж у 2015 році, що є негативним явищем для національної економіки.

Список використаної літератури

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

Бержанір А.Л.

доцент кафедри суспільних дисциплін

Уманський державний педагогічний університет ім. П.Тичини

bal8@ukr.net

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Держава, маючи обмежені фінансові можливості, не може повністю забезпечувати соціальний захист та гарантії своїм громадянам. Це зумовлює необхідність пошуку суб'єктів, здатних внести свій вклад у вирішення проблем розвитку людського потенціалу і соціальної сфери суспільства в цілому. Великими суб'єктами господарювання, що забезпечують ефективне функціонування економіки, розвиток її базових галузей і утримання конкурентоспроможних позицій на світовому ринку, є корпорації. Тому закономірно, що держава перерозподілила на них частину своїх соціальних функцій. Корпорації, крім виробництва продукції, стали формувати соціальні характеристики робочої сили, підтримувати стабільність соціуму, допомагати підвищувати соціальні стандарти для деяких верств населення в процесі здійснення соціальних інвестицій.

Вчені-економісти вважають, що соціальне інвестування – це спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих громад. Соціальному інвестуванню властиві основні характеристики інвестування, за винятком критерію, що розмежовує ці поняття, – об'єкта інвестування [1, с. 201].

Використання в стратегічних планах розвитку підприємств принципів соціального інвестування підвищує адаптивність і ефективність підприємницької системи в цілому. Соціальне інвестування, крім реалізації конкретних проектів у економічній сфері, сприяє нарощуванню конкурентних переваг та підвищенню іміджу діяльності бізнесу в очах громадськості.

В сучасному світі виокремлюється широке коло напрямів здійснення соціального інвестування, згрупувати які можна наступним чином: –

створення соціального клімату в країні, регіоні – полягає у сприянні максимального рівня зайнятості населення, зниженні рівня злочинності, збільшення довіри суспільства до влади, наявності позитивного психологічного настрою тощо;

– формування збалансованої соціальної інфраструктури країни, регіону, підприємства – поширення доступності населення до соціальних послуг, просторовий розвиток території, благоустрій країни та інше;

– фінансове посередництво – сприяння розвитку соціального страхування та пенсійного забезпечення окремих верств населення;

– підтримка здоров'я населення та рівня екологічної безпеки – допомога хворим, стримування поширення соціально небезпечних хвороб у суспільстві, забезпечення закладів системи охорони здоров'я необхідною сучасною апаратурою, сприяння вирішенню глобальних екологічних проблем, екологічна відповідальність бізнесу тощо;

– підвищення рівня освіченості населення – фінансування розвитку окремих освітніх програм, підтримка талановитої студентської молоді, збільшення доступності населення до освіти, впровадження сучасних освітніх технологій;

– сприяння духовному розвитку нації – збільшення рівня соціального капіталу суспільства, культурний розвиток населення, забезпечення соціальної відповідальності перед майбутніми поколіннями, сприяння формуванню патріотизму та пропаганди здорового способу життя;

– розвиток бізнес-середовища – диверсифікація економіки країни, створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу, створення конкурентного інвестиційного клімату;

– формування системи наставництва на підприємстві та забезпечення зміни професійних поколінь [2].

В Україні поширення соціально відповідального інвестування пов'язане з участю вітчизняних компаній у Глобальному Договорі ООН, починаючи з 2000 року. У 2005 р. було проведено дослідження реалізації Глобального Договору в Україні, яке показало, що існує достатня обізнаність щодо соціальної відповідальності бізнесу (кількість вітчизняних компаній, що приєдналися до Глобального Договору, постійно зростає – серед них можна назвати компанії „МТС”, „Київстар”, „Сіменс Україна”, „Ніссан Україна”, Укрсоцбанк, інвестиційний фонд „Foyil Securities”, будівельну компанію „XXI століття” та інші [3].

Важливим кроком у впровадженні системи соціальних інвестицій у нашої державі було створений відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 28.04.2000 р. №740 Український фонд соціальних інвестицій (УФСІ). Він є неприбутковою організацією, що створена з метою підтримки найменш соціально захищених верств населення, а також ініціатив територіальних громад і громадських організацій.

УФСІ інвестує кошти міжнародних донорів у соціальну сферу за такими напрямками:

– сприяння реформуванню системи соціальних послуг (розробка проектів нормативних документів та методичних документів, спрямованих на регулювання діяльності у сфері соціальних послуг вразливим групам населення);

– створення інноваційних моделей соціальних послуг для вразливих груп населення (осіб з обмеженими можливостями, дітей-сиріт, безпритульних, осіб похилого віку, жертв насилля тощо);

– ремонт об'єктів соціальної та комунальної інфраструктури у сільській

місцевості (дитячих садків, шкіл, фельдшерсько-акушерських пунктів, клубів, водогонів, доріг);

- розвиток потенціалу територіальних громад у вирішенні місцевих проблем, активізація їх участі у процесі прийняття рішень.

Фонд реалізовує мікропроекти, які спрямовані на поліпшення:

- якості дошкільної і базової освіти;
- якості і доступу до послуг у сфері культури;
- якості першої медичної допомоги в сільській місцевості;
- доступу до питної води і поліпшення її якості;
- стану навколишнього середовища шляхом озеленення, здійснення заходів щодо очищення територій, запобігання ерозії ґрунту.

Під час впровадження проектів на рівні громад фонд приділяє особливу увагу сучасним технологіям енергозбереження та енергоефективності.

Донорами УФСІ у різні роки був Світовий банк, Уряд Великої Британії (DFID), Уряд Швеції (Sida), Уряд Японії (JSDF), Уряд Німеччини (KfW), Фонд імені Чарльза Стюарта Мотта, Канадське агентство міжнародного розвитку, Міжнародний фонд „Відродження”, Програма розвитку ООН [4].

Незважаючи на усі прогнози, інституційне становлення соціального інвестування у нашій країні відбувається вкрай повільно. Існують проблеми, які гальмують становлення і розвиток ринку соціальних інвестицій:

- відсутність з боку органів державної влади підтримки процесу соціального інвестування;
- недосконалість нормативно-правового забезпечення здійснення фінансових вкладень у розвиток соціальної сфери;
- недостатній рівень сформованості інфраструктури соціального інвестування;
- відсутність фондів соціального інвестування;
- відсутність стандартизованої форми нефінансових звітів корпорацій, що обмежує можливості порівняння їх діяльності.

Отже, соціальне інвестування в Україні знаходиться на початковому етапі свого розвитку. У вітчизняного бізнесу поступово з'являється інтерес до практики соціальної відповідальності, зростає попит на рейтинг соціальної відповідальності компаній, зароджується інституційна інфраструктура з соціального інвестування тощо. Підвищення ефективності застосування соціального інвестування дозволить формувати і використовувати соціальні технології, що сприятимуть знаходженню прийняттого для соціуму оптимального становища між прагненням бізнесу отримувати прибуток і соціальними, екологічними та етичними вимогами суспільства.

Список використаної літератури

1. Бондаренко А.В. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально-економічного розвитку держави [Текст] / А.В. Бондаренко, Л.О. Омелянович // Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури. – 2009. – № 5(79). – С. 201– 203.
2. Пархоменко Ю.М. Соціальні інвестиції: сутність категорії, принципи, форми [Електронний ресурс] / Ю.М. Пархоменко. – Режим доступу : <http://jprfd.donnu.edu.ua/article/view/1885/1918>.
3. Глобальний договір в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalcompact.org.ua/ua/about/inukraine>.
4. Напрями діяльності Українського фонду соціальних інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usif.org.ua/uk/pro.html>.

***Білорус Т.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту
інноваційної та інвестиційної діяльності
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
t_bilorus@ukr.net***

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ КАДРОВИХ АЛЬТЕРНАТИВ НА ОСНОВІ МАТРИЦІ SHELL/DPM

Сьогоднішня практика управління підприємствами свідчить про наявність великої зацікавленості до проблем управління персоналом та, зокрема, стратегічного розвитку персоналу підприємства. Перехід від комплексного менеджменту, що реалізується невеликою кількістю однодумців, до диференційованого управління з використанням великої кількості вузькоспеціалізованих фахівців вимагає відповідних кадрових змін. В таких

умовах система стратегічного розвитку персоналу має бути націлена на підготовку як керівників так і фахівців та робітників на виконання нових завдань.

Світова тенденція полягає в тому, що провідні компанії значно підвищують ступінь демократизації управління та залучають працівників навіть до розробки як корпоративної так і функціональних стратегій.

Пріоритетним напрямом стратегічного управління підприємством сьогодні є розробка кадрової стратегії підприємства. Досить велика кількість як зарубіжних так і вітчизняних науковців присвячують свої дослідження саме цим питанням. Зокрема слід відмітити роботи Армстронга М., Кібанова А., Маслова В., Балабанової Л., Стельмашенко О., Сардак О., Бузько І., Маслак О. та ін. Поряд з такою зацікавленістю до питань стратегічного управління персоналом ще й досі залишається на розробленим методичний інструментарій щодо вибору стратегічних кадрових альтернатив. Саме це і визначає актуальність теми дослідження.

Вивчення питань стратегічного розвитку загалом та використання портфельного аналізу є об'єктом уваги багатьох вчених, зокрема, Ансофф І., Томпсон А, Стрікланд А., Віханський О., Фатхутдінов Р., Шершньова З. та ін. Більшість матриць використовуються для здійснення стратегічної діагностики і розробки системи стратегій для підприємства та його стратегічних бізнес-одиниць. Важливе місце серед матричних підходів до розробки стратегій підприємства посідає «матриця спрямованої політики» (Shell/DPM) [1, 2].

Метою нашого дослідження є адаптація розробленого інструментарію стратегічного аналізу для вирішення кадрових питань. Модель Shell/DPM є багатофакторною моделлю, яка об'єднує кількісні та якісні показники в єдину параметричну систему. Особливістю використання даної моделі є те, що керівники можуть її використовувати як для опису фактичної позиції, так і для визначення можливих стратегій розвитку у перспективі.

Проте до критичних зауважень треба віднести те, що вибір показників для стратегічного аналізу є дуже умовним; не існує критеріїв згідно з якими можна було б визначити, яка кількість показників необхідна для аналізу; важко оцінити,

які показники є найбільш суттєві; «зважування» показників під час конструювання шкал матриці дуже ускладнено. У цілому ж незважаючи на певні недоліки модель Shell/DPM є гідним доповненням до переліку засобів і прийомів стратегічного аналізу і планування підприємств, які прагнуть бути конкурентоспроможними у довгостроковому періоді [3, 4].

При проведенні стратегічного аналізу кадрового забезпечення підприємства для побудови матриці Shell/DPM вісь X буде відображати сильні сторони кадрового забезпечення підприємства, а вісь Y – перспективи розвитку регіонального (галузевого) ринку праці. З метою проведення ефективного стратегічного аналізу будемо використовувати цілу групу змінних показників, що характеризують кожен вісь матриці:

- *змінні показники конкурентоспроможності кадрового забезпечення підприємства (вісь X):* освітньо-кваліфікаційний рівень персоналу; рівень стабільності персоналу; рівень задоволеності працею; рівень дисциплінованості персоналу; рівень відповідальності персоналу; стан здоров'я персоналу;

- *змінні показники привабливості регіонального (галузевого) ринку праці (вісь Y):* освітньо-культурний рівень населення; ефективність роботи інститутів зайнятості; рівень економічної активності населення працездатного віку; рівень безробіття та його тривалість; навантаження зареєстрованих безробітних на одне робоче місце (вакантну посаду); ефективність роботи профспілкових організацій.

Таблиця 1. Оцінка факторів, що визначають конкурентоспроможність кадрового забезпечення компанії

№ п/п	Фактори, що визначають конкурентоспроможність кадрового забезпечення компанії	Вага фактору	компанія	
			Б	П
1	2	3	4	5
1	Освітньо-кваліфікаційний рівень персоналу	0,23	63	78
2	Рівень стабільності персоналу	0,21	75	82
3	Рівень задоволеності працею	0,15	57	65
4	Рівень дисциплінованості персоналу	0,18	67	78
5	Рівень відповідальності персоналу	0,12	62	72
6	Стан здоров'я персоналу	0,11	83	87
$KKZ = \sum_{i=1}^m w_i \times \Phi_{\Pi}^i$			67,42	77,16

Вагові коефіцієнти для кожного із зазначених показників були визначені заздалегідь групою експертів, причому сума вагових коефіцієнтів по кожній з груп факторів дорівнює 1. Позиція компанії по кожному з наведених показників оцінюється за 100-бальною шкалою. Результати оцінки базового та прогнозованого рівня наведені у табл. 1-2.

Фактори, що визначають привабливість ринку праці є зовнішніми по відношенню до компанії.

Таблиця 2. Оцінка факторів, що визначають привабливість регіонального (галузевого) ринку праці

№ п/п	Фактори, що визначають привабливість ринку праці	Вага фактору	компанія	
			Б	П
1	Освітньо-культурний рівень населення	0,21	68	75
2	Ефективність роботи інститутів зайнятості	0,18	55	84
3	Рівень економічної активності населення працездатного віку	0,25	78	82
4	Рівень безробіття та його тривалість	0,15	65	70
5	Навантаження зареєстрованих безробітних на одне робоче місце (вакантну посаду)	0,12	58	62
6	Ефективність роботи профспілкових організацій	0,09	45	65
$ПРП = \sum_{i=1}^m w_i \times \Phi_K^i$			60,75	75,16

Побудуємо матрицю Shell/DPM для визначення стратегічних кадрових позицій компанії базових та перспективних (рис. 1).

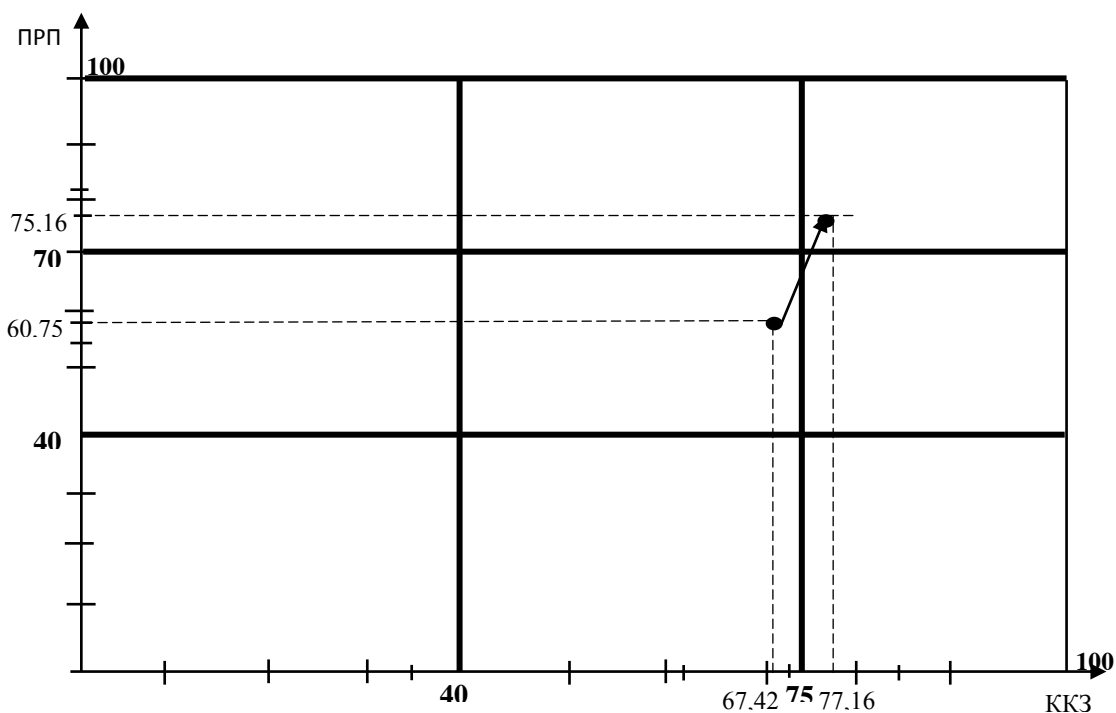


Рис. 1 Матриця моделі Shell/DPM щодо стратегічної кадрової позиції компанії

Таким чином, враховуючи вектори базового та прогнозованого станів кадрового забезпечення компанії (напрямок та величину) можемо сформулювати перелік стратегічних рекомендацій, які можуть стати основою для розробки стратегії розвитку персоналу підприємства.

На сьогоднішній день компанія за станом свого кадрового забезпечення перебуває у квадранті 5 «стратегія посилення ринкових позицій», що говорить про те, що за характеристикою кадрової складової компанія займає середні позиції на ринку, який має середню привабливість ринку праці. У компанії відсутні чітко виражені сильні сторони кадрового забезпечення та можливості щодо їх отримання за рахунок регіонального ринку праці. Прогнозовані зміни у кадровому забезпеченні компанії та зміни на ринку праці дозволять компанії в майбутньому переміститися у квадрант 9 «лідер бізнесу» та вимагатимуть від керівництва таких дій: у разі якщо компанія здатна боротися за лідируючі позиції необхідно продовжувати інвестування у розвиток кадрового забезпечення компанії задля захисту власних позицій; якщо ж компанія відчуває недостатні конкурентні переваги щодо кадрового забезпечення необхідно сконцентруватися на утриманні існуючої позиції.

Отже, в сучасних умовах господарювання в умовах високої конкуренції підвищується вагомість вибору стратегічних пріоритетів розвитку підприємства. Як показує практика, саме таким стратегічним пріоритетом є ефективна кадрова стратегія. Підсумовуючи викладений у статті матеріал, варто відмітити, що використання матриці моделі Shell/DPM дозволить керівникам компанії обґрунтовано (а не інтуїтивно) розробити кадрову стратегію, що в свою чергу дасть можливість для утримання власної позиції на ринку праці та підвищення рівня привабливості та іміджу підприємства як роботодавця.

Поряд з цим слід зазначити, що навіть достатньо фахово проведений портфельний аналіз з формулювання кадрової стратегії компанії потребує певного доопрацювання з урахуванням специфіки функціонування та унікальності підприємства. Зміни на регіональному (галузевому) ринку праці також будуть

передумовою для внесення коректив у запропоновану у статті методику визначення кадрової стратегії на основі моделі Shell/DPM.

Подальший розвиток одержаних у дослідженні результатів можна здійснювати шляхом модифікації інших матричних методів стратегічного аналізу, визначенні переваг та недоліків їх використання, їх результативності тощо. Це дасть змогу створити конкретну модель виробу кадрової стратегії з урахуванням впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, специфіки функціонування тієї або іншої галузі.

Список використаної літератури

1. Thompson, A. A. Strategic Management: Concepts and Cases [Text] / A. A. Thompson, A. J. Strickland. — Ed. 11. — Boston: McGraw-Hill, 2007. — 1104 p.
2. Hichens R.E., Robinson S.J.Q. and Wade D.P. The Directional Policy Matrix: Tool for strategic Planning. Long Range Planning, Vol. 11, June 1978.
3. Вагнер І. Матриця спрямованої політики як один із методів стратегічного аналізу // Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки. — № 2, 2010. — с. 9-14.
4. Місько Г. Методичні підходи до формування економічної стратегії підприємства з виробництва фруктових та овочевих соків // Вісник соціально-економічних досліджень. — № 3 (43), 2011. — с. 267-272.

***Бричко А.М., к.е.н.,
старший викладач кафедри економіки
Сумський національний аграрний університет
alinkasumy@rambler.ru***

ЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ КРАЇНИ

Розвиток сучасної економіки свідчить, що головним фактором, який сприяє руху будь-якої господарської системи є регіон. Саме на регіональному рівні відбувається відтворення продуктивних сил, розробляються та впроваджуються проекти соціально-економічного розвитку, вирішуються соціальні проблеми населення. Рівень економічного розвитку країни залежить від показників розвитку регіону та успішності проведення регіональної політики. Тому дослідження регіонального управління економічними процесами розвитку, формування нової

якості територіального управління стає надзвичайно важливим завданням, що стоїть перед керівниками різних рівнів.

Регіони виступають основою для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни за рахунок того, що на рівні регіону відбувається початкове акумулювання та розподіл людського, інтелектуального та соціального капіталів, природних, матеріально-технічних, фінансово-кредитних та інших ресурсів. Тому стратегічне значення регіонального розвитку є одним із найвагоміших для забезпечення розвитку країни. Сутність регіонального управління полягає в цілеспрямованому впливі суб'єкта управління на об'єкт. Ефективність такого впливу залежить здебільшого від регіональної політики, яка «є органічною складовою загальнодержавної політики та спрямована на збереження територіальної цілісності держави і забезпечення всебічного розвитку регіонів» [1, с. 10].

Важливою складовою регіональної соціально-економічної політики та її реалізації є територіальний поділ в країні та науково обґрунтоване визначення рівня розвитку регіонів. Держава відіграє особливу роль в їх розвитку, забезпечує підтримку економічної й соціальної стабільності, захищає вітчизняних виробників на світових ринках, сприяє демократизації управління та інтеграції держави в європейські та інші структури тощо. Економічна складова є основою в розвитку регіональної політики будь-якої держави. Дослідження та урахування регіональних аспектів дозволяє належним чином регулювати економічні процеси розвитку держави, визначити сильні та слабкі сторони, сприятливі та загрозливі тенденції функціонування регіональних економічних систем.

Розвиток регіону є складовою загальної стратегії держави та сукупністю соціальних, економічних, екологічних, гуманітарних процесів у відповідних регіонах. Всі елементи розвитку регіону повинні розглядатися збалансовано на основі економічного потенціалу кожного регіону [2, с. 235-237]. Регіональна економічна політика не може розвиватися без планування, прогнозування соціально-економічних процесів у регіоні; створення і реалізації цільових

програм; розміщення продуктивних сил; політики розвитку регіональних виробничо-технологічних комплексів; інформаційного забезпечення.

На нашу думку, розвиток економічної системи регіону необхідно розглядати як сукупність дії внутрішніх та зовнішніх факторів на різних рівнях. Під зовнішніми факторами, що впливають на розвиток економічної системи регіону розуміємо наявність конкуренції на ринках, сировинної бази, стан та специфіку економічного потенціалу регіону, законодавчу базу держави та місцевих органів влади, політичну ситуацію в світі, в країні і в регіоні. До внутрішніх факторів відносимо стан підприємств в регіоні, їх рівень розвитку та організаційні методи управління, наявність трудових ресурсів, їх освіченість, кваліфікацію [3, с. 69].

Економічний стан розвитку держави свідчить, що для задоволення основних потреб населення необхідно задіяти весь потенціал розвитку окремих її регіонів [4, с. 65]. Для цього необхідно змінювати зовнішні умови, або внутрішні, створюючи при цьому певний механізм адаптації до постійно мінливих умов функціонування економіки певного регіону.

Щоб забезпечити перехід України до стійкого розвитку регіонів необхідно дотримуватись наступних принципів: максимально здійснювати орієнтацію на власні можливості, особливо природно-ресурсні умови, економічний, науково-технічний та інтелектуальний потенціал; проводити фінансову підтримку зі сторони МВФ та країн ЄС; використовувати програмно-цільове планування та розроблювати щорічні програми, плани і прогнози соціально-економічного розвитку; поєднувати державний вплив і ринкові регулятори розвитку економіки.

Принциповими рисами, що впливають на більш швидкий перехід нашої країни до регіонального розвитку є: вихід України з політичної та економічної кризи; державне регулювання процесу розвитку, максимальне використання наявного потенціалу економіки України, особливо її природо-сировинних ресурсів, виробничого, науково-технічного та інтелектуального потенціалу; врахування конкретної ситуації, в якій буде здійснюватися процес регіонального розвитку, визначення пріоритетів і включення їх до плану на кожний рік

відповідно до фінансових можливостей держави; поєднання державного впливу з ринковими формами розвитку, стимулювання якісних змін шляхом позачергового фінансування, кредитування, матеріально-технічного та валютного забезпечення, надання економічних пільг пріоритетам регіонального розвитку [5, с. 35].

Таким чином, розвиток країни безпосередньо пов'язаний з розвитком її регіонів – чим більше організовані й самостійні у прийнятті рішень будуть регіони, тим більше можливостей отримує країна для представництва на світовому ринку. Ефективність реалізації державної регіональної політики в дослідженні розвитку регіону базується на використанні системи інструментів правового, економічного, фінансового, організаційного, інформаційного, та іншого характеру. Не потрібно забувати про систему інструментів реалізації державної регіональної політики, основною метою яких є визначення пріоритетів регіонального розвитку, забезпечення максимального використання конкурентних переваг та мінімізації негативних факторів, а також узгодження загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів. В подальшому необхідно розроблювати методи і моделі стійкого стратегічного і тактичного планування з врахуванням принципів інноваційного, ситуаційного і антикризового менеджменту, що стануть поштовхом до реалізації концепції розвитку регіонів в наступні роки і десятиліття.

Список використаної літератури:

1. Гавкалова Н.Л. Управління регіональним розвитком: проблеми та перспективи: монографія / Н. Л. Гавкалова, Л. Й. Аведян, Г. М. Шумська та ін.; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Гавкалової Н. Л. – Х.: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2013. – 400 с.
2. Варналій З. С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / З. С. Варналій /– К.: 2007. – 765 с.
3. Гриценко С. І. Моделювання стійкого розвитку економіки регіонів на основі транспортно-логістичних систем / С. І. Гриценко // Економічний вісник Донбасу. Наук. журнал. – № 2 (32), 2013. – С. 69.
4. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа „Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України”, 2012. – 72 с.

5. Кудріна О. Ю. Плюси та мінуси процесів розвитку сучасної регіональної промислової політики / О. Ю. Кудріна // Економічний вісник Донбасу. Наук. журнал. – № 2 (32), 2013. – С. 75.

*Валенюк Н.В.,
ст. викладач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
NatalyaValenuk@i.ua*

ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій і повноважень є територіальна громада села, селища, міста [1].

В 2015 році розпочався процес добровільного об'єднання територіальних громад України. Саме він надасть можливість створити спроможні територіальні громади, які зможуть реально вирішувати питання місцевого значення, а не формально мати на це право.

Спроможна територіальна громада - територіальні громади сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці [2].

Головною складовою спроможної територіальної громади є її фінансова спроможність. Під фінансовою спроможністю територіальної громади можна розуміти здатність самостійно за рахунок власних джерел ефективно вирішувати питання місцевого значення, забезпечувати економічне зростання та підтримувати конкурентоздатність. Саме фінансова спроможність є головною умовою створення об'єднаних громад.

У Дніпропетровській області, де першими в Україні ухвалили перспективний план формування територій громад, згідно з яким у 22 районах області замість 348 органів місцевого самоврядування планується створення 89

нових об'єднаних громад, що самостійно керуватимуть своїми фінансовими ресурсами. Фактично, якщо взяти середній показник, із п'яти сільських та селищних рад сформована одна спроможна громада. Середня чисельність об'єднаної громади складає від 5 до 10 тисяч. У 2015 році 43 сільських, селищних та міських ради, до складу яких входять 159 населених пунктів, добровільно об'єдналися у 15 територіальних громад.

Фінансова спроможність цих територіальних громад до їх входження до складу добровільно об'єднаних територіальних громад у 2015 році була забезпечена тільки визначеною кількістю власних доходів.

Після добровільного об'єднання 15 новостворених громад набули статус міст обласного значення та право на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, яке зараз мають тільки області, райони, міста обласного значення.

В разі створення об'єднаної територіальної громади її фінансова спроможність буде посилена за рахунок:

1) значного податкового фінансового ресурсу: в громадах залишатимуться: 60% ПДФО (зараз залишається в районі), 25% екологічного податку, 5% акцизного податку, 100% єдиного податку, 100% на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності, 100% податку на майно (нерухомість, земля, транспорт);

2) надання освітньої та медичної субвенції з державного бюджету та можливість самостійно приймати рішення стосовно фінансування освітніх і медичних закладів;

3) надання коштів у вигляді субвенцій на формування та відновлення відповідної місцевої інфраструктури згідно з планом соціально-економічного розвитку такої територіальної громади за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку. Громади самостійно вирішують, на які інфраструктурні проекти направити ці кошти;

4) можливості залучати додаткове державне та іноземне фінансування шляхом написання проектів для участі у конкурсних інвестиційних програмах.

Обсяг власних доходів місцевих бюджетів територіальних громад після їх об'єднання зріс більше ніж у 4 рази (на 502 млн грн) порівняно з 2015 роком (з 156 млн грн до 658 млн грн). 388 млн грн. отримано від податку на доходи фізичних осіб, який став основним джерелом наповнення бюджетів.

Таблиця 1

Фінансова спроможність територіальних громад Дніпропетровської області до (2015 рік) та після (2016 рік) об'єднання за рахунок власних ресурсів

Об'єднані територіальні громади області, од.	Власні доходи, тис. грн, 2015р.	Власні доходи на 1 особу 2015р., грн (середній показник)	Власні доходи, тис. грн, 2016р.	Власні доходи на 1 особу 2016р., грн (середній показник)
15	156 000	809	658 000	2 423

Складено за даними [3]

Об'єднання громад дозволило збільшити власні доходи бюджетів на 1 жителя відповідної території, в середньому показник зріс понад 1600 грн (з 809 грн до 2423 грн). Для порівняння, власні доходи місцевих бюджетів територіальних громад області, які ще не об'єдналися за 2016 рік зросли у 1,4 рази.

Таблиця 2

Фінансова спроможність об'єднаних територіальних громад Дніпропетровської області в 2016 році за рахунок додаткових фінансових ресурсів

Об'єднані територіальні громади області, од.	Медична субвенція, тис. грн	Освітня субвенція, тис. грн	Обсяг субвенції з державного бюджету на формування інфраструктури, тис. грн
15	81 000	144 000	102 086,7

Складено за даними [3]

В результаті об'єднання фінансова спроможність територіальних громад зросла у 6 разів. Від розміру фінансової спроможності залежить якісне надання суспільних послуг громаді та її розвиток. Сьогодні об'єднані територіальні громади з отриманими значними повноваженнями, самостійністю у розпорядженні коштами беруть на себе відповідальність за соціально-економічний стан відповідної території.

Фінансова спроможність об'єднаної територіальної громади має дві складові: власні ресурси та державні субвенції. Більшість владних повноважень громади забезпечується за рахунок власних коштів. Державні субвенції мають чітко визначені цілі та обсяг. Саме тому підвищення фінансової спроможності залежить від можливостей територіальної громади збільшити власні доходи бюджету. Резервами збільшення надходжень можуть стати: легалізація найманих працівників, розвиток підприємництва та створення нових робочих місць, перегляд та можливе збільшення ставки орендної плати за користування землями всіх форм власності, повне оподаткування всіх видів діяльності на території громад. Можна очікувати і збільшення інших податкових надходжень, якщо володіти достовірною та повною інформацією щодо суб'єктів, які здійснюють підприємницьку діяльність, наявний фонд нерухомого майна, землекористувачів та користувачів надр.

Суттєво на збільшення фінансової спроможності може вплинути можливість об'єднаних громад залучати інвестиційні кошти. Розробка перспективних сучасних інвестиційних проектів, ініціювання їх презентації потенційним інвесторам надасть можливість залучити прямі вітчизняні або іноземні інвестиції.

На кінець 2016 року в Дніпропетровській області було створено ще 19 об'єднаних територіальних громад, які вийшли на прямі відносини з державним бюджетом з 1 січня 2017 року. На початок об'єднання їх фінансова спроможність збільшиться в кілька разів, але в перспективі буде потребувати її підтримки.

Подальша децентралізація та посилення фінансової самостійності передбачає передачу додаткових видаткових повноважень територіальній громаді та скорочення додаткового державного фінансування. Це зумовлює зниження фінансової спроможності територіальних громад. Використання та пошук резервів зростання власних бюджетних ресурсів та залучення інвестицій нададуть можливість підтримувати достатній рівень фінансової спроможності та сприятимуть її зростанню.

Список використаної літератури

1. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Закон України від 21 травня 1997р. №280/97-ВР. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
2. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад [Електронний ресурс] / Кабінету Міністрів України : Постанова від 8 квітня 2015р. № 214. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>.
3. Децентралізація. Виконання доходів місцевих бюджетів за 2016 рік [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Міністерство фінансів України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/MinReg_FEB-2017- ini_\(utochn\).pdf](http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/MinReg_FEB-2017- ini_(utochn).pdf).

***Волосович С.В., д.е.н., проф.
професор кафедри фінансів***

*Київський національний торговельно-економічний університет
volosovich_sv@ukr.net*

ДЕРЖАВНІ ЦІЛЬОВІ ФОНДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У зв'язку з макроекономічною нестабільністю, низьким глобальним індексом конкурентоспроможності України, відсутністю ефективних механізмів із залучення інвестицій, що спричинено глибокими структурними диспропорціями, гостро постала проблема реструктуризації національної економіки та переорієнтації її на високотехнологічні галузі. За цих обставин ключовими завданнями є якнайширше залучення інвестицій для створення сучасного виробництва, впровадження нових знань, технологій і принципів управління, підвищення рівня зайнятості, технологічної модернізації економіки. Вирішення цих завдань потребує значних фінансових ресурсів з одного боку та контролю за їх цільовим використанням, з іншого боку. За цих умов важливим інструментом успішної реалізації економічних програм держави має стати діяльність державних фондів цільового призначення.

Головною причиною створення державних цільових фондів є необхідність виокремлення надзвичайно важливих для суспільства видатків і забезпечення їх самостійними джерелами доходів. Вони забезпечують виконання державою

економічної функції шляхом найоптимальнішої координації стратегічних напрямів розвитку національної економіки.

Державні цільові фонди як економічна категорія – це сукупність економічних відносин з приводу формування, розподілу і використання централізованих фінансових ресурсів, що забезпечують фінансування спеціальних програм різноманітного спрямування загальнодержавного та регіонального призначення. З інституційної точки зору державні цільові фонди – це спеціалізовані установи некомерційного характеру, що акумулюють як державні так і недержавні фінансові ресурси та використовують їх на фінансування певних програм цільового призначення [1, с. 130].

Функціонування економічних державних цільових фондів має предметний та суб'єктний аспекти. Предметний аспект реалізується через підтримку інноваційної політики держави, формування сприятливого інвестиційного клімату, сприяння стабілізації неплатоспроможних підприємств. Суб'єктний аспект появляється через державну фінансову підтримку окремих галузей чи категорій господарюючих суб'єктів за допомогою системи інструментів.

Для досягнення цілей, поставлених в економічних програмах, в Україні функціонують Український фонд підтримки підприємництва; Український державний фонд підтримки фермерських господарств; Фонд стабілізації підприємств та організацій, внесених до реєстру неплатоспроможних; Державний спеціалізований фонд фінансування загальнодержавних витрат на авіаційну діяльність та участь України у міжнародних авіаційних організаціях; Державна інноваційна фінансово-кредитна установа; Державна інноваційна небанківська фінансово-кредитна установа "Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу"; Державний фонд регіонального розвитку; Державне агентство з питань відновлення Донбасу.

Український фонд підтримки підприємництва було створено відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 27 серпня 1995 р. № 687 з метою сприяння реалізації державної політики підтримки підприємництва, створення економічних і організаційно-правових умов для його розвитку [2]. Він став

правонаступником Українського національного фонду підтримки підприємництва і розвитку конкуренції. Аналогічні фонди функціонують в розвинених країнах: Фонд перебудови і розвитку економіки (США), Фонд економічного і соціального розвитку (Франція).

Для державної підтримки агропромислового комплексу України є Український державний фонд підтримки фермерських господарств, який є державною бюджетною установою, що виконує функції з реалізації державної політики щодо підтримки становлення і розвитку фермерських господарств. Аналогічні фонди функціонують і в інших країнах. Так, в Білорусі було створено Республіканський фонд підтримки виробників сільськогосподарської, господарської продукції, продовольства і аграрної науки. У США створено Фонд адміністрації фермерського кредиту, що здійснює координацію кредитування сільського господарства за рахунок коштів казначейства та від реалізації власних зобов'язань.

В умовах глобальної конкуренції держава має сприяти зростанню потенціалу української авіаційної промисловості, збереженню їх позицій на вітчизняних та міжнародних ринках. Враховуючи системоутворюючу роль авіаційної галузі в національній економіці завдяки тісному зв'язку з іншими високотехнологічними галузями, авіаційна галузь здатна впливати на інноваційний розвиток країни. З огляду на це в Україні було створено відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 28 вересня 1993 р. №819 [3] Державний спеціалізований фонд фінансування загальнодержавних витрат на авіаційну діяльність та участь України у міжнародних авіаційних організаціях. В інших країнах державну фінансову підтримку авіаційній діяльності надають або спеціалізовані цільові фонди (Державний позабюджетний фонд цивільної авіації в Білорусії, Китайська корпорація авіаційного постачання імпорту та експорту, так і фонди із мультипризначенням (Експортне агентство Канади, Японська організація торгового та інвестиційного страхування).

З метою вирішення проблем, пов'язаних з ліквідацією фінансової заборгованості підприємств та організацій, внесених до реєстру

неплатоспроможних, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 7 квітня 1998 р. № 466 [4] було створено Фонд стабілізації підприємств та організацій, внесених до реєстру неплатоспроможних.

Для здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання в Україні створено Державну інноваційну фінансово-кредитну установу та Державну інноваційну небанківську фінансово-кредитну установу «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу». Державна інноваційна фінансово-кредитна установа переіменована у 2007 р. з Української інноваційної компанії, яка була утворена відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2000 р. №654 замість Державного інноваційного фонду. Вона є правонаступцею майнових прав і обов'язків, в тому числі за договорами про надання інноваційних позик, Державного інноваційного фонду і його територіальних відділень.

Фонди, що фінансують інноваційну діяльність, створюються й в інших країнах. Так, в Білорусі у 2008 г. законодавством передбачено утворення інноваційних фондів при міністерствах, відомствах, облвиконкомах і Мінському міськвиконкомі, Національній академії наук та інших державних організаціях за рахунок відрахувань підвідомчих організацій.

Виходячи із сучасних умов тенденцій регіонального розвитку економіки постає потреба забезпечення охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання регіональних ресурсів промислового розвитку, пом'якшення соціальних диспропорцій та створення умов для безпечної життєдіяльності населення. Це обумовило створення Державного фонду регіонального розвитку, який функціонує у складі державного бюджету. Питання про його створення виникло у межах реалізації Програми економічних реформ у 2011 р. у процесі визначення основних законодавчих принципів і критеріїв розподілу субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам, спрямованих на виконання інвестиційних програм або проектів. Механізм підготовки, проведення оцінки та конкурсного відбору інвестиційних програм (проектів), що можуть відповідно до статті 24-1 Бюджетного кодексу України реалізуватися за рахунок

коштів державного фонду регіонального розвитку, регулюється постановою Кабінету Міністрів України «Питання державного фонду регіонального розвитку» від 4 липня 2012 р. № 656 [5].

Внаслідок подій на сході України зазнали руйнувань підприємства, об'єкти інфраструктури, житло. На подолання наслідків від цього було створено Державне агентство з питань відновлення Донбасу згідно з постановою Кабінету Міністрів України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» №442 від 10 вересня 2014 р.

Таким чином, результатом створення і функціонування державних цільових фондів економічного спрямування стане радикальне покращення інвестиційного клімату, формування системи якісних інвестиційних пропозицій, забезпечення інноваційної складової економічного зростання, сприяння зайнятості.

Список використаної літератури

1. Волосович С. Державні цільові фонди в системі публічних фінансів / С.В. Волосович // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. - №4. – С. 129-137.
2. Про Український фонд підтримки підприємництва: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.08.1995 № 687 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/687-95-п>.
3. Про створення Державного спеціалізованого фонду фінансування загальнодержавних витрат на авіаційну діяльність та участь України у міжнародних авіаційних організаціях: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.09.1993 № 819 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/819-93-п>.
4. Про Фонд стабілізації підприємств та організацій, внесених до реєстру неплатоспроможних: Постанова Кабінету Міністрів України від 7.04.1998 № 466 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/466-98-п>.
5. Питання державного фонду регіонального розвитку: Постанова Кабінету Міністрів України від 4.08.2012 № 656 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/656-2012-п>.

*Вонберг Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
t.vonberg@mail.ru*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

Без сумніву, мінімальна заробітна плата на сьогоднішній день постає надзвичайно важливим інструментом соціального захисту працюючих, оскільки визначає гарантований державою мінімум в оплаті праці, якого зобов'язані дотримуватись усі роботодавці держави. Не заперечуючи доцільності встановлення мінімальної заробітної плати, все ж її дієвість щодо соціального захисту зайнятих в Україні є досить неоднозначною. Адже, протягом 2000-2008 років розмір мінімальної заробітної плати був нижчим встановленого прожиткового мінімуму для працездатних осіб, що, безумовно, не відповідало їх належному соціальному захисту. Разом із тим, за 2000-2017 роки розмір мінімальної заробітної плати в Україні виріс в 30 разів, а підвищували її 49 разів. Так, відповідно до даних рис. 1, у 2000 році компанії були готові виплачувати працівникам, що не мають відповідної кваліфікації, лише 104 гривні, разом із тим, вже в 2017 році ця сума складає 3200 гривень на місяць.

Проте, стверджувати, що це суттєво підвищило рівень соціальної захищеності зайнятих, на жаль, не можна. Адже, відомо, що прожитковий мінімум в Україні встановлюється на основі споживчого кошика, перелік товарів і послуг у складі якого, на жаль, не відповідає реальним споживчим потребам працездатного населення. Отже, виходить, що станом на 2017 рік мінімальна заробітна плата становить 3200 грн., а прожитковий мінімум становить 1600 грн. Мусимо констатувати, що мінімальна заробітна плата в Україні в умовах сьогодення радше виконує символічну, а не реальну функцію соціального захисту. Так, у споживчий кошик українців входить приблизно 280 товарів та послуг, в той час як американців та британців – 350, німців – 475, французів – 507 [2].

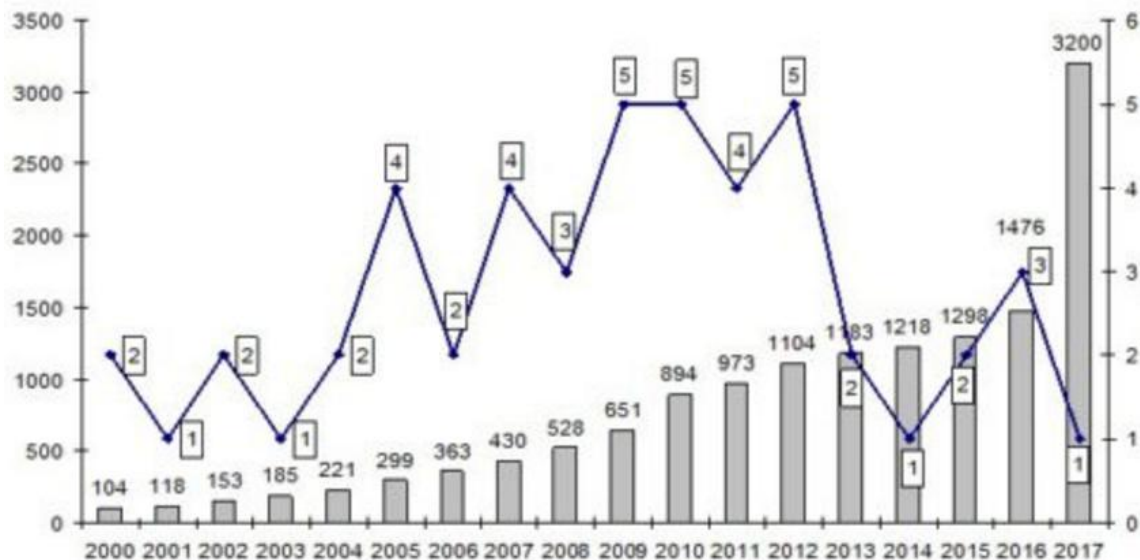


Рис.1. Динаміка номінальної середньорічної мінімальної заробітної плати і кількості її підвищень протягом 2000-2017 років* [1].

*Джерело - <http://ubr.ua/finances/macroeconomics-ukraine/pochemu-ukraincy-obrechny-na-nishetu-466492>

Відтак, нагальним стратегічним завданням уряду є перегляд складових споживчого кошика для визначення прожиткового мінімуму, що є доречним у нинішніх трансформаційних умовах.

Також зазначимо, що додатковим доказом низької дієвості мінімальної заробітної плати в Україні в напрямку соціального захисту зайнятих є дані щодо рівня мінімальної заробітної плати в країнах ЄС. Так, у січні 2017 року десять держав-членів, розташованих в східній частині ЄС, мали мінімальну зарплату нижче 500 євро за місяць: Болгарія (235 євро), Румунія (275 євро), Латвія і Литва (по 380 євро), Чехія (407 євро), Угорщина (412 євро), Хорватія (433 євро), Словаччина (435 євро), Польща (453 євро) і Естонія (470 євро). В той час як в Україні дана цифра становить на сьогодні приблизно 120 євро, що є найнижчим серед наведених вище країн. Як завжди, найвищий рівень мінімального заробітку залишається у Люксембургу (1999 євро) [3].

Варто зауважити, що попри законодавчу вимогу щодо необхідності дотримання мінімальної заробітної плати як базової соціальної гарантії на національному ринку праці, все ж саме держава при організації системи оплати

праці на підприємствах (установах, організаціях), що фінансуються з бюджету, її завуальовано порушує. Окрім мінімальної заробітної плати, законодавство України визначає й інші гарантії та норми в оплаті праці. Зокрема, статті 106–108 Кодексу законів про працю (КЗпП) визначають підвищені розміри оплати праці у святкові та вихідні дні, надурочний і нічний час. Проте, перераховані норми в оплаті праці на сьогоднішній день виконуються в основному у державному секторі, в той час як приватні структури, що використовують найману працю, виконують їх переважно лише «на папері» при офіційному документуванні оплаті праці. Схожа ситуація склалася і щодо визначених у Генеральній угоді доплат і надбавок до заробітної плати. Адже оплата праці у сфері приватного бізнесу здійснюється переважно за «домовленістю» у фіксованому розмірі за виконання відповідної роботи або ж за конкретний «результат» праці не залежно від часу та інших обставин трудової діяльності. Наслідком цього є зниження рівня соціальної захищеності зайнятих [4].

Із урахуванням проблематики, виявленої вище, на наш погляд, для подолання бідності та поліпшення якості життя громадян, перш за все працюючих громадян, необхідно перенести акценти з підтримки соціально уразливих верств населення на стимулювання ефективної економічної діяльності працездатних українців. За нашим переконанням, саме особи працездатного віку мають здійснити ривок у соціально - економічному розвитку країни, стати безпосередніми учасниками змін у соціальній сфері. Відповідно, стабільно актуальними заходами є, звичайно, зменшення безробіття, скорочення низькооплачуваної та тіньової зайнятості, створення нових високотехнологічних робочих місць та модернізація існуючих, забезпечення ефективних механізмів попередження зовнішньої трудової міграції населення. Без сумніву, наслідком таких заходів має стати зростання реальної заробітної плати як основного джерела грошових надходжень населення та важливого стимулу до трудової активності, що відповідає зростанню ВВП. Особливої уваги на сучасному етапі розвитку українського суспільства потребують питання поляризації доходів, тобто зменшення розриву між бідними та багатими прошарками населення. Адже, за

різними оцінками, в країні проживає до 65 відсотків бідного населення, що є абсолютно ненормальним явищем для будь-якої держави. Варто застосувати досвід європейських країн, де більше податків на споживання, менше - на заробітну плату. Тобто необхідно запровадити механізми політики доходів, які стримуватимуть подальшу соціальну та економічну поляризацію рівня життя людей [5].

Як висновок, хотілося б додати, що при виконанні основних напрямів модернізації державної політики у сфері соціального захисту взагалі та мінімальної заробітної плати зокрема важливо враховувати умови успішної модернізації, а саме - соціальну відповідальність держави, бізнесу та громадянина, довіру народу до органів державної влади та суспільних інституцій, готовність людей до реформ. Реалізація цих напрямів модернізації державної політики у сфері соціального захисту сприятиме посиленню соціальної справедливості та зниженню соціальної нерівності громадян; зменшенню соціальної напруги; консолідації українського суспільства; і врешті решт підвищенню особистої відповідальності громадян за власний добробут та добробут соціально уразливих верств населення.

Список використаної літератури

1. Голян В. Почему украинцы обречены на нищету. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://ubr.ua/finances/macroeconomics-ukraine/pochemu-ukraincy-obrecheny-na-nishetu-466492>.
2. Юрчик Г. Соціальний захист зайнятого населення України в умовах економічної нестабільності // Україна: аспекти праці. - 2015. - № 1. - С. 34-42.
3. Мінімальна зарплата в ЄС: від 235 євро в Болгарії до 1999 євро у Люксембурзі. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://www.pravda.com.ua/news/2017/02/12/7135158>.
4. Кодекс законів про працю України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
5. Кравченко М. Основні напрями модернізації державної політики у сфері соціального захисту населення України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2011-4-33.pdf>.

*Воробьев И.П., д.э.н., профессор
профессор кафедры экономики и управления на предприятиях
Белорусский государственный технологический университет, г. Минск*
*Сидорова Е.И., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики строительства
Белорусский национальный технический университет, г. Минск*
*Сидоров А.Н., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики строительства
Белорусский национальный технический университет, г. Минск*
E-mail: sidorova_lena_75@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ РАЗВИТИЯ РАЗНОУРОВНЕВЫХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Результативность работы сложившихся и вновь создаваемых субъектов хозяйствования определяется сложной системой взаимообусловленных факторов, комплексное и своевременное использование которых обеспечивает получение должного разнонаправленного эффекта.

Важнейшей составляющей, определяющей эффективную работу субъектов разных форм собственности и хозяйствования, выступает наличие эффективной экономической среды их развития на данном предприятии (организации), районе, регионе и государственном уровнях. Ее формирование и развитие обеспечивается использованием систем природных, организационных, мотивационных, технических, технологических, социальных, инновационных, инвестиционных, интеллектуальных, психологических и других факторов, высокой квалификацией персонала, его самостоятельностью и ответственностью за производство конкурентоспособной продукции, работ, услуг.

Результаты проведенных нами исследований по рассматриваемой проблеме свидетельствуют, что одной из важнейших составляющих необходимо считать разработку и внедрение многоуровневого рационального экономического механизма хозяйствования. В нашем понимании это система рычагов и методов, обеспечивающая рациональное соответствие производственных (хозяйственных) отношений состоянию развития производительных сил на уровнях субъектов хозяйствования, районов, регионов, республики и межгосударственном в

направлениях производства, обмена и потребления материальных (жизненных) благ.

Одной из основополагающих составляющих и началом формирования эффективной экономической среды хозяйствования выступает планирование. Каждый человек, любой субъект хозяйствования в лице его руководителей и специалистов постоянно думают над тем, как решать имеющиеся, возникающие и поставленные на перспективу задачи. По крайней мере, так должно быть. Затем из ряда вариантов, или путей их решения, выбирают с учетом складывающейся ситуации наиболее рациональный. И здесь важнейшее значение имеет целеустремленность и четко поставленные цели. Целеустремленность и единство целей – необходимые условия формирования эффективной экономической среды хозяйствования в системе отдельно взятого человека, группы людей, организации, регионов и государства в целом. Вместе с тем определение приоритетных целей – это категория, которая требует разносторонних знаний и усилий участников всех видов деятельности, которые прямо или опосредованно направлено на решение материальных, социальных, экологических, инновационных и других задач, в системе способствующих формированию эффективной экономической среды хозяйствования. При этом любые виды планов не должны ослаблять творческую инициативу участников, направленную на производство конкурентоспособной продукции.

Важнейшей составляющей рассматриваемой проблемы выступает мотивация разносторонних усилий или видов труда участников организационных структур, действующих на данных территориях, а также целенаправленная в данном направлении работа проживающего населения. При этом мотивацию следует рассматривать не только со стоимостных, но и социальных, духовных, психологических, экологических позиций, а также с учетом самоутверждения и самовыражения любого человека как активной личности общества.

Что касается стоимостной оценки мотивации участников экономической деятельности, то к настоящему периоду наукой и передовой отечественной и зарубежной практикой предложены разные системы стимулирования труда,

ориентированные на получение конкурентоспособных конечных результатов. Основные из них – сдельная и повременная формы оплаты труда. К сожалению, в преобладающем числе предприятий Беларуси мотивация труда персонала оставляет быть много лучше. Результаты проведенных исследований свидетельствуют, что по среднему уровню заработной платы на одного работающего Беларусь среди государств на постсоветском пространстве находится на одном из последних мест. И это самым негативным образом сказывается на конкурентоспособности производимой продукции, работ, услуг. Материалоемкость в расчете на единицу производимой продукции значительно выше данного показателя передовых отечественных и зарубежных предприятий. Вообще следует признать, что двуединая проблема высокой материалоемкости и низкого уровня мотивации труда на данном этапе является одной из важнейших, негативно влияющих на развитие экономики Беларуси. Причин высокой материалоемкости продукции и производства много, и резервы ее снижения имеются на всех стадиях технологической цепочки «получение сырья – переработка – реализация готовой продукции». При чем не только на предприятиях, производящих продукцию, но и обслуживающих, и вспомогательных производствах.

В своей монографии «Единственный выход...» известный ученый-экономист А. Скакун отмечает, что во время семинара в Германии «нас поразила организация производства и управления. Во всем объединении «Ринмилх-Фербунд», включающем пять предприятий, которые производят, перерабатывают и реализуют сельхозпродукции больше, чем некоторые наши крупных хозяйства, всего полдюжины управленцев. Кроме директора объединения, два руководителя отраслей – растениеводства и животноводства, один бухгалтер, один управляющий тремя предприятиями и один на все объединение секретарь. И вот такой мизерный, по нашим меркам, управленческий аппарат обеспечивает высокоэффективное функционирование всех производственных звеньев» [1]. На большинстве же наших предприятий наблюдается избыток руководителей и специалистов разных уровней при дефиците непосредственных производителей

товаров, работ, услуг. Проблема не нова. И путей выхода из нее предлагается много. Однако, как показывают наши наблюдения, рационализация численности и структуры персонала – проблема сложная. Следует исходить из того, что у каждого работающего на данном предприятии, как правило, имеется семья (родители, жена, дети), которым необходима постоянная поддержка и помощь. И далеко не каждый руководитель, особенно ответственный, не взвесив все факторы за и против, примет окончательное решение. Разумеется, на первое место выдвигается уровень квалификации работника, его трудолюбие, ответственность, самостоятельность, творческая инициатива, уживчивость в коллективе.

Ясно, что любое сокращение или реорганизация – проблема системная для преобладающей части персонала. Одним из рациональных путей ее решения является создание новых рабочих мест через увеличение объема производства конкурентоспособной продукции для внутреннего и внешнего рынков. В любом случае требуется взвешенный подход к решению данной проблемы, который серьезно влияет на формирование эффективной экономической среды хозяйствования.

Необходимо учитывать, что на всех этапах развития общества человек всегда будет оставаться главной производительной силой. Об этом никогда не нужно забывать и прилагать максимум усилий к тому, чтобы в обществе не было «лишних» людей. К сожалению, это основное правило развития государства не всегда соблюдается, что негативно сказывается на благосостоянии проживающего населения, создает основу социальной напряженности со всеми вытекающими отсюда отрицательными последствиями.

Социальная составляющая формирования эффективной экономической среды хозяйствования имеет важнейшее значение. Никто сегодня не станет подвергать сомнению истину, являющуюся актуальной во все периоды жизни любого государств, которая гласит, что любой человек, прежде чем заниматься производством и вообще любым видом деятельности, должен питаться, одеваться, иметь жилище. Имеющаяся информация, исследования законодательных документов, свидетельствуют, что все правительства ставили и будут ставить

задачи о максимальной обеспеченности проживающего населения благоустроенным жильем с отоплением, горячим и холодным водоснабжением, детскими дошкольными учреждениями, учебными заведениями, объектами культуры, спорта и отдыха. К сожалению, данная проблема до настоящего времени не решена и в ближайшей перспективе решена не будет.

Результаты проведенных в данном направлении исследований показывают ускоренно ухудшающуюся ситуацию с численностью сельского населения, сокращением рождаемости и увеличением смертности, отрывом молодых семей от земли. К примеру, если 15–20 лет назад практически в каждой сельской усадьбе можно было видеть две-три головы крупного рогатого скота, то в настоящее время – почти полное их отсутствие. И это при изобилии пастбищ, лугов, площадей для заготовки кормов. А ведь наличие сельского подсобного хозяйства следует рассматривать как существенный источник продовольствия, приобщения к труду с самого раннего детства молодежи, занятости и поддержания работоспособности людей пенсионного возраста, сокращения миграции населения в города и других положительных моментов.

Одним из серьезных намерений улучшения экономической среды хозяйствования является программа организации агрогородков, строительство животноводческих комплексов, благоустроенного жилья.

Необходимо отметить, что принимаемые меры способствуют улучшению экономической ситуации. Но оно было бы значительно весомее, если бы строительство благоустроенного жилья повсеместно сопровождалось адекватным развитием социальной и производственной инфраструктуры, созданием благоприятных условий для разносторонней активной жизнедеятельности всех социальных групп проживающего населения, получения достойной заработной платы, максимальной занятости населения, повышением привлекательности сельского труда.

В системе составляющих (социальной, экономической, экологической) устойчивого развития любого разноуровневого субъекта хозяйствования экономической принадлежит определяющая роль. При эффективных

экономических результатах любой субъект хозяйствования в состоянии успешно решать как социальные, так и экологические проблемы.

Исходя из вышеизложенного, предлагаем определение эффективной экономической среды хозяйствования, как многоуровневого пространства, в котором созданы необходимые условия для производства и реализации конкурентоспособной продукции, работ, услуг.

Список использованной литературы

1. Скакун, А.С. Единственный выход, или Три НЭПа «Остромечеве» / Алексей Скакун; лит. обраб. О.А. Степаненко. – Минск: Беларусь, 2008. – 431 с.

Воробьев И.П., д.э.н., профессор
профессор кафедры экономики и управления на предприятиях
Белорусский государственный технологический университет, г. Минск

Сидорова Е.И., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики строительства
Белорусский национальный технический университет, г. Минск

Сидоров А.Н., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики строительства
Белорусский национальный технический университет, г. Минск
E-mail: sidorova_lena_75@mail.ru

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

На протяжении длительного времени и особенно последних десятилетий во всех государствах мира прослеживается серьезная озабоченность состоянием природной среды обитания. Она включает землю с ее недрами, воздушным и водным пространством, растительным и животным миром. Беларусь в этом отношении не является исключением, а скорее наоборот.

В данный период 40,5% территории нашей страны покрыто лесом, 43% составляют земли сельскохозяйственных организаций. Следует иметь в виду, что среди богатств, которыми наделила человечество природа, леса и сельскохозяйственные угодья являются самыми значимыми. При их рациональном использовании можно обеспечить экономическое процветание страны и высокий уровень благосостояния проживающего населения.

До недавнего времени леса и сельскохозяйственные угодья в общественном восприятии оценивались преимущественно как источники получения древесины, продовольствия и других биологических ресурсов. В последние годы всеми государствами мира данные виды ресурсов рассматриваются как глобальные факторы, обеспечивающие устойчивое развитие человечества и экологическую безопасность его жизнедеятельности. Леса и сельхозугодья – главные природные механизмы регулирования и очистки водного стока, эффективное средство упреждения эрозионных процессов, сохранения и повышения плодородия почв, главная составляющая круговорота кислорода и углекислоты, другими словами, глобальные факторы формирования благоприятных климатических условий ныне живущих и грядущих поколений людей.

Лес и сельхозугодья – важнейшие компоненты биосферы, основные звенья в сохранении и естественной эволюции природы и регулирования большинства протекающих в ней процессов. В европейском лесном секторе леса Беларуси играют существенную роль. По общей площади лесного фонда республика занимает девятое место в Европе, а по площади на одного жителя – 6-е место после Финляндии, Швеции, Норвегии, Эстонии и Латвии. Запасы древесины на одного человека в 2,2 раза выше аналогичного показателя по Европе. И что самое важное, Беларусь, благодаря лесистости ее территории, по праву называют «легкими» Европы.

Правомерен вопрос, достаточная ли в Беларуси экономическая отдача от использования постоянно возобновляемого ценнейшего экологического ресурса? Проблема многоплановая и разнонаправленная. В данной публикации авторы попытались сформировать и обосновать свое видение рационального использования экологической составляющей, главным образом, в оздоровительных целях проживающего населения своего и сопредельных государствах.

Одним из объективных критериев оценки использования экологической составляющей выступает наличие санаторно-курортных и оздоровительных организаций, располагающихся в местах, имеющих необходимые условия для

организации полноценного оздоровительного отдыха (лес соответствующей породной и возрастной структуры, водные источники, корпуса для проживания и отдыха, спортивные объекты и др.). Следует отметить, что в Беларуси многое сделано и делается для организации санаторно-курортного и оздоровительного лечения. Так, число санаторно-курортных и оздоровительных организаций составляет порядка 412, в том числе санаториев 73, 13 детских реабилитационных центров, домов отдыха и пансионатов 4, баз отдыха 93, других организаций данного профиля более 140. Работа в данном направлении продолжается и совершенствуется. Имеются и положительные примеры.

Так, по инициативе бывшего руководителя агрокомбината «Дзержинский» Минской области С. Шапиро было принято решение об организации на территории Станьковского лесничества и агрокомбината центра экологического туризма. В его развитие агрокомбинатом было вложено порядка 20 млрд руб. инвестиционных ресурсов, построены объекты культурно-бытового назначения для интересного и активного отдыха населения. В живописных местах появились экологические тропы, деревянные домики для проживания отдыхающих. Восстановлены и являются туристическим маршрутом партизанские землянки в знак памяти и уважения героическому военному прошлому этих мест.

Строительство центра экологического туризма еще продолжается, увеличивается и количество желающих активно отдохнуть и оздоровиться живительным чистым лесным воздухом. Результаты проведенного нами исследования дают возможность рассматривать данный центр как серьезное начало рационального использования имеющихся и постоянно возобновляемых природных ресурсов страны. А они достаточно велики. Например, площадь водозабора в пределах территории нашей страны одиннадцати крупных рек составляет 325,5 тыс. км², их протяженность в границах Беларуси 4,5 тыс. км. Площадь девятнадцати крупнейших озер страны составляет 482 км². Национальные парки и заповедники расположены на 695 тыс. га. Общая же площадь земель лесного фонда – 9,4 млн га, в том числе покрытых лесом – 7,9 млн га. Таким образом, экологическая составляющая Беларуси и потенциальные

возможности ее использования с должной экономической эффективностью огромны. К тому же следует учитывать географическое расположение нашей страны, находящейся в центре Европы, благоприятный климат, компактно проживающее в городской и сельской местности спокойное, трудолюбивое и гостеприимное население.

По результатам проведенного нами исследования можно сделать вывод: количество здравниц Беларуси следует постепенно увеличивать, доведя их возможность ежегодного обслуживания населения своей страны до 3–3,5 млн человек, или 30–35%. К тому же следует учитывать большое желание жителей сопредельных и других государств отдохнуть и оздоровиться в белорусских санаториях и домах отдыха.

Эффективное вовлечение в экономические процессы экологического ресурса, который является практически неисчерпаемым, в ближайшей перспективе может стать одним из главных источников ускоренного повышения благополучия государства.

В период проведения исследования по выявлению путей более рационального использования экологического ресурса мы обратили внимание на тот факт, что в каждом районе республики есть территории, в которых рационально сочетаются леса, водные источники, луга, поля, компактно расположенные населенные пункты с развитой инфраструктурой, в которых возможна организация домов отдыха, профилакториев, санаториев, туристических баз и других оздоровительных объектов.

Да и сами сельские населенные пункты, садоводческие товарищества горожан правомерно рассматривать как экологические образования. Инфраструктура в любом нынешнем агрогородке создана не без помощи государства (школы, детсады, дома культуры, торговые центры, дома быта, парки, скверы, другие объекты соцкультбыта) и служат ярким примером рационального эколого-экономического использования территорий. Но, к сожалению, агрогородки в общем количестве сельских поселений Беларуси занимают пока невысокий удельный вес, порядка 5%. Кроме этого, в стране еще сохранилось

большое количество так называемых «умирающих деревень». Они в свое время располагались около рек, озер, искусственных водоемов, рядом с лесом, были связаны с другими более крупными населенными пунктами – центрами сельских и районных советов.

Таким образом, факторов, способствующих максимальному получению разносторонних выгод при условии рационального вовлечения экологической составляющей в систему экономических отношений, достаточно. Главная проблема – в недостатке или полном отсутствии в регионах Беларуси финансовых средств на эти цели. Кстати, центр экологического туризма в Станьково, о котором рассказывалось ранее, полностью проинвестирован агрокомбинатом «Дзержинский», но таких крупных инвесторов в Беларуси крайне мало.

Исследования показывают, что ожидание прихода иностранных инвесторов или «богатых земляков», которые обустроят территорию Беларуси, далеко не всегда оправдано. Хотя данный источник и следует использовать. Путей рационального использования экологических ресурсов страны с высокой экономической выгодой достаточно. Однако основной, по нашему мнению, заключается в объединении усилий субъектов всех форм собственности и хозяйствования, отраслей, регионов, населения, то есть в развитии процессов разноразмерной кооперации, главный результат которой состоит в рациональном использовании имеющегося ресурсного эколого-экономического потенциала. Ожидать в широком масштабе инициативы с мест для решения данного вопроса проблематично. И это должно стать одним из приоритетных направлений государственной программы эколого-экономического развития территории Беларуси.

Беларуси на данный период времени в лесном и сельском хозяйстве функционируют 97 лесхозов и порядка 1300 сельскохозяйственных организаций. В каждом из лесхозов на основе кооперации с сельскохозяйственными и другими организациями следовало бы обосновать целесообразность строительства оздоровительных организаций, что явилось бы существенным фактором

эффективного использования экологической составляющей в целях устойчивого развития экономик районов, регионов и государства в целом.

Международный опыт показывает, что глобальные проблемы, подобные этой, решались путем акционирования, которое рассматривалось одним из эффективных способов развития кооперации. Строительство оздоровительных объектов всех направлений – один из выгодных путей вложения средств субъектами хозяйствования всех форм собственности и населения, которые через определенное время вернутся вкладчиками через высокие дивиденды.

Имеющиеся в Беларуси возможности вовлечения в систему экономических отношений экологической составляющей предполагают не только ее рациональное использование через получение услуг с высокой добавленной стоимостью, но и бережное отношение ко всем экологическим ресурсам, в частности к лесу. Исследования показали, что при системном подходе к использованию больших потенциальных возможностей экологических ресурсов, в том числе и в развитии туризма, Беларусь в недалеком будущем может стать экологическим центром Европы.

***Воробьев И.П., д.э.н., профессор
профессор кафедры экономики и управления на предприятиях
Белорусский государственный технологический университет, г. Минск***
***Сидорова Е.И., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики строительства
Белорусский национальный технический университет, г. Минск
E-mail: sidorova_lena_75@mail.ru***

ВЕДЕНИЕ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА В ЗОНАХ РАДИОАКТИВНОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ

Учреждением «Беллесозащита» в течение 2016 года осуществлялись мероприятия по контролю радиоактивного загрязнения лесного фонда, руководство службой радиационного контроля отрасли. Службой радиационного контроля проведен комплекс работ по соблюдению норм и правил по обеспечению радиационной безопасности при осуществлении деятельности на территории лесного фонда, отнесенной к зонам радиоактивного загрязнения, в

том числе, радиационному обследованию лесного фонда, радиационному контролю лесной продукции.

По данным Минлесхоза в 2016 году в целях уточнения радиационной обстановки проведено радиационное обследование на площади в 120,4 тыс. га в 1645 лесных кварталах 66 лесничествах 37 лесхозов 5 ГПЛХО. Установлено уменьшение территории радиоактивного загрязнения на 32,7 тыс. га, что обусловлено снижением плотности загрязнения почв цезием-137 в результате радиоактивного распада, перераспределением радионуклида по компонентам лесных экосистем. На 01.01.2016 в организациях, подведомственных Минлесхозу, площадь лесного фонда в зонах радиоактивного загрязнения составляет 1392,2 тыс. га (16,7% от общей площади), что на 2,3% меньше по сравнению с 2014 годом.

За период с 2011 по 2015 год площадь радиоактивного загрязнения лесного фонда Минлесхоза уменьшилась на 161,9 тыс. га, или 10,4%. Территории лесного фонда 47 лесхозов (235 лесничествах) отнесены к различным зонам радиоактивного загрязнения на определенной площади.

Наибольшая часть территории радиоактивного загрязнения лесного фонда Минлесхоза отнесена к зоне с периодическим радиационным контролем (70%) и зоне с правом на отнесение (21%).

По мере уменьшения плотности загрязнения почв цезием-137 уменьшается мощность дозы гамма-излучения со средним темпом снижения 2,0% в год. На значительной части (95%) территории радиоактивного загрязнения лесного фонда при проведении лесохозяйственных работ обеспечено соблюдение норм радиационной безопасности, не превышение предела среднегодовой дозы облучения в 1 мЗв. По результатам радиационного обследования мощность дозы не превышает 0,68 мкЗв/час в лесных кварталах с плотностью загрязнения менее 20 Ки/км² на площади 71,1 тыс. га, или 5,1% от всех «загрязненных» лесов в 10 лесхозах Минлесхоза.

Ограничения в осуществлении лесохозяйственной деятельности на территории радиоактивного загрязнения лесного фонда в связи с потенциальной

возможностью превышения среднегодовой дозы облучения в 1 мЗв осуществляют на территории, составляющей не более 0,8% от общей площади лесов Минлесхоза. В настоящее время ограничения в осуществлении лесопользования связаны с превышением республиканских допустимых уровней содержания радионуклидов в лесной продукции (РДУ/ЛХ-2001, РДУ-99), а также требований, установленных потребителями древесного топлива, производителями изделий из древесины, реализуемых в странах ЕАЭС (Таможенного союза).

В течение 2016 года в лесхозах проводился радиационный контроль заготавливаемой и реализуемой лесной продукции, в первую очередь древесины и изделий из нее, а также пищевой продукции леса – березового сока, грибов, ягод. Всего измерено 48856 проб, в том числе 43549 проб лесной продукции (89,1%), 1853 – почвы. В общем объеме контролируемой лесной продукции древесина и изделия из нее составляют 89,1% (38721 проба), в том числе: 36202 пробы деловой и дровяной древесины (в 2015 году 40037 проб), 1956 – пиломатериалов (в 2015 году 1974 пробы). Измерено содержание радионуклида цезий-137 в пищевой продукции леса: 1641 пробе грибов (в 2015 году 2758 проб), 1211 – ягод (в 2015 году 1144 пробы), 746 – мяса охотничьих животных (в 2015 году 1203 пробы). Установлено превышение допустимого уровня содержания цезия-137 в 2,0% от числа измеренных проб деловой древесины, 5,9% – дров, (в 2015 году – 1,4 и 3,6% соответственно), 41,9% – грибов (в 2015 году – 46%), 27,7% – ягод (в 2015 году – 23,4%), 7% – мяса диких животных (в 2015 году – 33%). Уменьшение доли проб дичемясной продукции, превышающей допустимый уровень (500 Бк/кг), объясняется значительным снижением количества проб мяса дикого кабана – 0,4% в общем объеме контроля мяса дичи.

Внедрены новые подходы к радиационному обследованию лесосек на территории с плотностью загрязнения до 2 Ки/км². Разработаны для Гомельского лесхоза Рекомендации по лесопользованию на участках леса со спелыми и перестойными древесными насаждениями в зоне последующего отселения при условии обеспечения норм радиационной безопасности и программный модуль «Прогноз загрязнения древесины лесообразующих пород цезием-137»,

позволяющие оптимизировать работы по радиационному обследованию лесосечного фонда, планированию рубок в зонах радиоактивного загрязнения с возможностью заготовки древесины с содержанием цезия-137, не превышающем допустимые уровни, установленные для деловой и дровяной древесины. Разработаны для Костюковичского и Краснопольского лесхозов «Сборник картографических материалов о радиоактивном загрязнении территории лесного фонда с прогнозом изменения содержания цезия-137 в почвах и древесине основных лесобразующих пород».

В 2016 году контроль радиационной обстановки осуществлялся на 145 объектах лесного хозяйства в 28 лесхозах Гомельского (17), Могилевского (9), Брестского (2) ГПЛХО. В число обследуемых объектов входили территории, прилегающие к административным зданиям лесхозов, лесничеств, цехов, лесные питомники, лесосеменные участки, пчелопасеки, шишкосушилки. В 25 лесхозах 134 контролируемых объекта расположены на территории с плотностью загрязнения почв цезием-137 более 37 кБк/м^2 (1 Ки/км^2). Основная часть объектов (88%) находится в I зоне ($1-5 \text{ Ки/км}^2$), 11 объектов (8%) – во II зоне ($5-15 \text{ Ки/км}^2$) в 6 лесхозах Гомельского ГПЛХО, 5 объектов (4%) – в III зоне ($15-40 \text{ Ки/км}^2$) в Наровлянском спецлесхозе.

В 8 лесхозах Гомельского и 5 лесхозах Могилевского ГПЛХО проведен контроль доз внешнего облучения работников лесного хозяйства при работах на территориях с плотностью загрязнения почв цезием-137 более 10 Ки/км^2 , в том числе работников лесозаготовительных бригад на рубках леса в зоне последующего отселения ($15-40 \text{ Ки/км}^2$). При расчете доз установлено, что индивидуальная доза внешнего облучения не превышает среднегодового предела в 1 мЗв (менее $0,89 \text{ мЗв/год}$).

В течение года осуществлялось информирование о радиационной обстановке в лесах. Изданы и переданы в 10 лесхозах Гомельского и 5 лесхозах Могилевского ГПЛХО сборники картографических материалов о загрязнении территории лесного фонда лесничеств, лесхозов с прогнозом изменения плотности загрязнения почв цезием-137.

В 2015 году в соответствии с заданиями Государственной программы Республики Беларусь по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2011-2015 годы и на период до 2020 года выполнены защитные мероприятия в лесном хозяйстве на сумму 179,092 млн руб. Выполнены мероприятия Программы совместной деятельности по преодолению последствий чернобыльской катастрофы в рамках Союзного государства на сумму 1253,2 млн руб., в том числе на проведение противопожарного устройства лесов в зонах отселения Ветковского спецлесхоза и Краснопольского лесхоза – 688,5 млн руб., оснащение постов радиационного контроля лесхозов – 72,8 млн руб.

Основными задачами службы радиационного контроля на 2017 год являются: проведение радиационного обследования на территории радиоактивного загрязнения лесного фонда на площади 98,0 тыс. га (1723 лесных кварталов) с целью уточнения радиационной обстановки; проведение радиационного контроля лесной продукции в 47 лесхозах отрасли; проведение радиационного обследования на объектах лесного хозяйства и рабочих местах, индивидуального дозиметрического контроля работников; информирование о радиационной обстановке в лесах посредством установки знаков, размещения стендов, плакатов, в сети Интернет – на сайтах лесхозов, ГПЛХО, учреждения «Беллесозащита».

Воронкіна Т.А.
студентка магістратури
Харківський навчально - науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
tania-voronkina@bk.ru

ПЕРЕВАГИ ТА ПОТЕНЦІЙНІ РИЗИКИ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В ЄВРОСОЮЗІ

Україна сподівається в перспективі стати членом ЄС, однак сам Євросоюз, поки такої перспективи не бачить і пропонує державі різні формати співробітництва, що виключають вступ. Європейський вибір України відкриває нові перспективи співробітництва з розвинутими країнами континенту, надає

можливості економічного розвитку, зміцнення позицій України у світовій системі міжнародних відносин. Це – найкращий спосіб реалізації національних інтересів.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних положень, аналіз сучасного стану та виявлення наявних проблем потенційного членства України в ЄС.

Умовою членства в ЄС є успішне дотримання безлічі економічних і політичних критеріїв, визначених Європейською Радою в Копенгагені в 1993 році, відомі як Копенгагенські критерії. Політичні критерії включають в себе досягнення стабільних демократичних інститутів, дотримання верховенства закону, відданість справі захисту прав людини, а також повагу до меншин та їх захист. Економічні критерії включають в себе підтримку ринкової економіки гладко функціонуючої в змозі витримати конкурентний тиск ринкових сил ЄС [1].

У той час поки не має повного членства України, підписання заключних розділів угоди Україна - ЄС про асоціацію 27 червня 2014 року, означає додержання України тіснішої економічної та політичної інтеграції з ЄС. Підписання Україною угоди мотивується надією на більш стійкою і процвітаючою економічного розвитку.

Незважаючи на фінансову кризу 2008-2009 років, ЄС залишається первинним торговим партнером України, більш тісна економічна інтеграція знижує торговельні витрати з найбільшим ринком в світі, що може мати значні економічні вигоди для України.

Ці економічні переваги включають в себе зниження тарифів, що веде до зменшення витрат і збільшення торгової активності, що має більш ніж компенсувати будь-які втрати доходів. Крім того, відкриття вільної торгівлі має викликати посилення конкуренції з потенціалом для підвищення ефективності українських галузей. В кінцевому рахунку, підвищення узгодженості з іншими країнами-членами ЄС повинні забезпечити покращене бізнес-середовище.

Хоча вищезгадані переваги, перш за все, мають економічний характер багато хто розглядає інтеграцію в ЄС як політичну вигоду. Для більшості українців, рухаючись ближче до ЄС, означає крокувати в напрямку національної

незалежності і великих демократичних свобод. Проте, є деякі українці, які до сих пір відчувають великі зв'язки з Росією, і Росії далеко не байдуже до дій України.

Що міг би дати вступ до ЄС громадянам нашої країни?

Головна перевага вступу України в ЄС полягає у можливості виходу нашої держави на один рівень з провідними країнами Європи та прийняття її до співдружності вільних, розвинутих в економічному та політичному плані держав. Вступ України до Євросоюзу дозволить нам приєднатися до одного з самих відкритих світових ринків, більшого ніж ринки США та Японії, що налічує майже 500 млн. споживачів та 30 млн. фірм і компаній, що виробляють та користуються товарами за єдиними правилами та стандартами.

Середній рівень та якість життя в країнах ЄС в рази перевищує показники України. Вступ України до Євросоюзу дозволить долучитися до його економічних і соціальних програм, отримати доступ до європейської системи освіти, охорони здоров'я, ринку праці. Ефективний і доступний судовий захист, високі і надійні конституційні гарантії прав і свобод людини та громадянина, дієві і справедливі обмеження соціальної нерівності - все це невід'ємні наслідки руху до Об'єднаної Європи. Крім того, високий рівень розвитку демократичних інститутів в країні-претенденті - один із основоположних критеріїв для вступу нових членів до ЄС. Процес вступу держави до ЄС стимулює внутрішні політичні, економічні та соціальні реформи усіх сфер суспільного життя: від конституційних засад до комунальних тарифів, від системи оподаткування до гарантій прав людини.

У сучасних умовах жодна європейська країна не в змозі одноосібно забезпечити свою енергетичну безпеку. Рухаючись по дорозі до вступу в ЄС наша держава намагається отримати підтримку та відстоювання своїх енергетичних інтересів з боку провідних країни Європи.

Після вступу до Євросоюзу перед громадянами країни-новачка відкривається велика кількість європейських кордонів та з'являється унікальна можливість вільно, без перешкод пересуватися Європою.

Але вступаючи до будь-якого об'єднання країна повинна проаналізувати всі позитивні та негативні перспективи для себе. Як показують опитування, в

процесах інтеграції України до ЄС більш переважають позитивні сторони (табл.1). [2]

Таблиця 1. Переваги та недоліки інтеграції України до ЄС

№	Переваги		Недоліки	
1.	Зміцнення незалежності від Росії	16%	Відплив кваліфікованих кадрів до країн ЄС	24%
2.	Можливість вільно подорожувати країнами ЄС	38%	Погіршення відносин з Росією	22%
3.	Удосконалення вітчизняної судової системи	26%	Перетворення України на сировинний придаток ЄС	19%
4.	Отримання сучасних технологій, модернізація підприємств	23%	Зниження доходів населення, підвищення вартості життя	19%
5.	Отримання фінансових ресурсів для розвитку економіки	22%	Зростання цін на товари широкого вжитку, енергоносії	18%
6.	Зміцнення верховенства права	21%	Підвищення комунальних тарифів	16%
7.	Зниження безробіття, створення нових робочих місць	21%	Зниження якості продуктів, приплив низькоякісних товарів з ЄС	15%
8.	Підвищення конкурентоспроможності українських товарів	15%	Зростання безробіття	14%
9.	Підвищення якості життя громадян, зростання доходів	14%	Вплив чужої культури	14%
10.	Розвиток демократії	14%		
11.	Посилення боротьби з корупцією	12%		
12.	Зміцнення безпеки громадян	12%		
13.	Поліпшення системи охорони здоров'я	11%		

Проаналізувавши потенційні вигоди та можливі ризики від майбутнього вступу України до ЄС не можна дійти однозначного висновку. Україна є країною в середині ворогуючих інтересів між більш сильними державами. Незважаючи на привабливі вигоди, які пропонує членство в ЄС, культурні, політичні та економічні зв'язки з Росією не буде легко розірвані. У той час як нинішній український президент Петро Порошенко знову підкреслив, що Україна проводитиме необхідні реформи для того, щоб подати заявку на вступ до ЄС до 2020 року, в кінцевому підсумку перешкодою на шляху приєднання є не прихильність українського уряду до структурних змін. Реальною перешкодою є східно-західний конфлікт, який перериває переговори про вступ України в ЄС. Переговори просто служать для активізації цього конфлікту, що робить його одним з найбільш небезпечних політичних і військових подій в світі після

холодної війни, на думку багатьох експертів. Доля України та інтеграція в ЄС буде в кінцевому рахунку залежати від успішного вирішення цього конфлікту.

Список використаної літератури

1. Михайлова Л.І. Євроекономічна інтеграція: навчальний посібник / Л.І. Михайлова, Н.В. Волченко, Т.О. Зінчук, С.М. Кваша – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 136с.
2. Україна: час вибору. Центр Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/Brouchure_EU-CU-7-2013.pdf

*Габрель М.С., к.е.н.,
старший науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім. М.І. Долишнього» НАН України
gab.martina@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

На сьогодні вагомим інструментом розвитку територіальних утворень місцевого та регіонального рівнів є державно-приватне партнерство (ДПП). Позитивною особливістю застосування механізму ДПП є те, що ряд функцій держави, що мають пріоритетне значення для регіональної економіки, зокрема у сфері розбудови інфраструктурних об'єктів та пов'язаних з нею послуг бере на себе приватний сектор. Отже, використання механізму ДПП є вкрай актуальним, особливо враховуючи специфіку українських економічних реалій, неспроможність держави та регіонів одноосібно забезпечувати та утримувати інфраструктурні об'єкти загального користування та пов'язані з нею послуги.

Дослідженню особливостей розвитку та специфіки застосування механізму ДПП на місцевому та регіональному рівні, присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед зарубіжних авторів, слід відзначити праці: Майкла Геддеса, Емануеля С. Саваса, Джозефа Е. Стігліца, Едварда Р. Йескомба, Мануеля Н. Роджера та ін. Широке висвітлення даної проблематики знайшло своє

відображення і в працях українських вчених, зокрема: П.І. Шелепницького, І.А. Островського, А.М. Зеленської, А.Ф. Мельник, В.М. Вакуленка, А.В. Бордуна, І.В. Валюшко та ін. Проте, незважаючи на значний науковий доробок за цими питаннями, ще багато проблем залишаються дискусійними й недостатньо розробленими зважаючи на сьогоднішні українські економічні реалії.

Варто зазначити, що регіональні стратегії та програми, що орієнтуються тільки на використання бюджетних коштів, не дозволяють у повній мірі органам влади здійснювати масштабні проекти, які здатні забезпечити та підвищити конкурентоспроможність регіонів, а також сприяти її соціально-економічному розвитку. Альтернативою такому способу фінансування на сьогодні є державно-приватне партнерство. Варто вказати, що до ознак державно-приватного партнерства згідно закону України «Про державно-приватне партнерство» відносять [1]:

- надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства;
- довготривалість відносин (від 5 до 50 років);
- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;
- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

По своїй суті державно-приватне партнерство передбачає альянс між державою та бізнесом з метою реалізації суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від промисловості та науки до надання послуг [2]. Таким чином, органи і представники влади регіонального та муніципального рівнів за допомогою ДПП матимуть можливість залучення уваги



Рис. 1. Основні сфери застосування механізму державно-приватного партнерства в умовах децентралізації влади

підприємницьких співтовариств, а також керівників організацій до потенційних можливостей і проблем розвитку інфраструктурних об'єктів як регіону, так муніципальних утворень. Разом з тим, будуть володіти ініціативою по підтримці перспективних напрямів розвитку економіки та її інституціональною інфраструктурою. Варто вказати, що основними сферами застосування механізму ДПП на регіональному та місцевому рівні можуть бути (транспорт, екологія, водопостачання, енергоефективність, соціально-гуманітарний розвиток тощо) (рис. 1).

Проте, незважаючи на те, що були прийняті поправки до закону про «Про державно-приватне партнерство», а також до Закону «Про Концесії», варто наголосити, що все ж таки існують ще певні проблеми щодо уповільнення механізму надання державної підтримки у сфері державно-приватного партнерства в умовах децентралізації влади. Це зумовлено низкою причин, до яких слід віднести:

- непрозорість схем отримання дозволів на ведення господарської діяльності у деяких видах економічної діяльності;
- недотримання принципів рівності серед учасників при проведенні конкурсу з визначення приватного партнера;
- відсутність вітчизняного досвіду в реалізації соціальних та інноваційних проектів ДПП, а застосування досвіду інших держав має обмеження через відмінність інституціонального середовища різних країн;
- невелика кількість фахівців, обізнаних в особливостях реалізації ДПП.

Втім, у 2013-2014 рр. в Україні спостерігалася позитивна тенденція до збільшення кількості проектів ДПП. Так, на засадах державно-приватного партнерства у 2013 р. реалізувалось 227 проекти, а на кінець 2014 р. збільшилось до 243 проекти. Однак, не зважаючи на це, у 2016 році кількість проектів державно-приватного партнерства зменшилася до 185 [3]. Ключовою причиною, що вплинула на зниження цих показників в 2015 р., є несприятливий інвестиційний клімат, зумовлений політичною та макроекономічною нестабільністю в країні.

Отже, як бачимо, що за правильної організації, державно-приватне партнерство може стати ключовим компонентом нової регіональної політики, стратегічним чинником економічного зростання, яке забезпечуватиме отримання більш широких переваг від капіталовкладень у регіональні та місцеві програми.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
2. Ємельянова Н.А. Сутність та природа моделей державно-приватного партнерства / Н.А. Ємельянова // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Випуск 2(12). – Том 3. – С. 33-38.
3. Інформація щодо стану здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>

*Гіржева О.М., к.е.н.
Доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний
університет сільського господарства
імені Петра Василенка
olgagirzheva@ukr.net*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах зростаючої конкуренції досить актуальною є проблема всебічного дослідження факторів і принципів стратегічного розвитку підприємства як основної ланки економіки. У зв'язку з цим велике значення має детальне вивчення питань теорії і практики управління розвитком підприємства, здійснюваного на основі принципів системно-стратегічного підходу.

На сучасному етапі центром стратегічної поведінки підприємства є створення потенціалу зміни з урахуванням його гнучкості та здатності відповідати на виклики з боку оточення. При цьому під стратегічним вибором розуміються рішення, що стосуються вибору способів підвищення конкурентоспроможності підприємства; його подальшого розвитку на основі інтенсифікації освоєного бізнесу або зміни видів бізнесу.

При певних обставинах для поліпшення конкурентної позиції і підвищення стійкості буває досить частково реформувати підприємство після появи перших негативних ознак в його фінансово-економічному стані. Однак нерідко підвищення конкурентоспроможності підприємства може бути наслідком тільки кардинальних змін, пов'язаних з його реструктуризацією. Отже, будь-яке рішення, пов'язане з вибором напрямку розвитку підприємства, повинно прийматися з урахуванням довгострокових і короткострокових цілей, фактичного і потенційного стану зовнішнього і внутрішнього середовища і можливості підприємства своєчасно адаптуватися до постійно мінливих вимог зовнішнього оточення.

Існує досить велика кількість інших причин зростаючого значення системно-стратегічного підходу до управління розвитком підприємства, крім прискорення змін у зовнішньому середовищі і посилення конкуренції за ресурси. Наприклад, з'являються нові запити суспільства і нові можливості для ведення бізнесу; змінюються позиції споживачів; підвищується доступність сучасних технологій; змінюється розуміння ролі людського капіталу і т. п.

Успішний розвиток підприємства залежить не тільки від матеріально-ресурсного та виробничо-технологічного потенціалу, а й від рівня кваліфікації управлінців, що володіють стратегічним мисленням. Визначення найбільш ефективних напрямків розвитку підприємства залежить від розуміння його менеджерами таких питань як основи, концепції та чинники розвитку економічних систем; принципи стратегічного підходу до управління розвитком підприємств; еталонні стратегії розвитку бізнесу; типологія стратегій підприємства; принципи розробки основних елементних стратегій підприємства.

Вибір напрямку розвитку і стратегії підприємства буде успішним, якщо розробники володіють прийомами і методами аналізу зовнішнього середовища підприємства; методами і основними процедурами розробки стратегії; способами оцінки і контролю реалізації стратегії; способами оцінки виробничих, фінансових та інвестиційних ризиків; вміють прогнозувати ефективність стратегічних змін; можуть оцінити відповідність елементних стратегій основних цілей підприємства.

В науково-практичній літературі зустрічаються різні трактування поняття «розвиток підприємства». При уявній очевидності цього поняття в його визначення найчастіше вкладається різний зміст. Багато фахівців під розвитком підприємства розуміють його зростання. Це цілком зрозуміло, оскільки економічне зростання є найважливішою метою розвитку будь-якого суспільства. Однак, незважаючи на те, що поняття «зростання» і «розвиток» взаємопов'язані, за своїм змістом вони можуть не збігатися. Тому ототожнення цих понять не завжди є правомірним. Прихильники еволюційного підходу визначають розвиток як зміну етапів життєвого циклу підприємства. Однак в постійно мінливих умовах сучасного світу розвиток підприємства є не тільки наслідком природної еволюції, а й результатом цілеспрямованих зусиль. Крім того, не всяка зміна етапів в життєвому циклі підприємства уособлює його розвиток.

Розвиток підприємства, як зазначає Погорелов Ю.С. це безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти його негативним впливам [1].

Однією з форм, в яких проявляється розвиток підприємства, є його зростання, під яким найчастіше розуміють розширення виробництва і збільшення розмірів підприємства.

В реальній дійсності економічне зростання і розвиток підприємства проявляються не в чистому вигляді, ізольовано, а у взаємному проникненні і доповненні один одного в єдиному процесі простого або складного відтворення. Зростання, що є складовою частиною життєвого циклу підприємства, включає періоди становлення, піднесення, реорганізації і нового підйому. Зростання підприємства полягає головним чином в збільшенні обсягів виробництва і розширення масштабів його діяльності та характеризується подвійною природою.

Це проявляється в тому, що, з одного боку, зростання є метою розвитку підприємства, з іншого боку, являє собою фактор його розвитку.

Ідеальна модель розвитку передбачає, що в об'єкт підприємництва в міру розвитку науки і науково-технічного прогресу вносять необхідні інноваційні зміни, що забезпечують його стійкість і підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності. Консервативний шлях розвитку передбачає збільшення випуску та обсягів продаж вже освоєних видів продукції, технологія виробництва яких не зазнала істотних змін. Кількісний ріст, що супроводжується розширенням масштабів діяльності і збільшенням обсягів виробництва, є надзвичайно важливим напрямом, формою, в якій проявляється розвиток підприємства.

Поряд з цим розвиток підприємства може здійснюватися і з інших найважливіших напрямків, до числа яких відносяться: - підвищення якості продукції, що випускається; - оновлення номенклатури і асортименту; - проникнення на ринок з новими товарами; - освоєння і утримання необхідних сегментів ринку; - реорганізація підприємства; - вдосконалення організаційно-технічного рівня; - раціоналізація використання виробничих ресурсів; - створення привабливого образу компанії і товару; - підвищення комплексності використання природних ресурсів. Відповідно до цього багато фахівців визначають розвиток підприємства як якісну зміну і оновлення господарської системи, підвищення ефективності її функціонування на основі вдосконалення техніки і технології, вдосконалення організації виробництва і праці, поліпшення якості продукції, що випускається [2].

Під розвитком підприємства, з прагматичної точки зору, слід розуміти кількісні і (або) якісні зміни у внутрішньому стані підприємства і у взаєминах його з зовнішнім середовищем, що призводять в довгостроковій перспективі до підвищення конкурентного статусу підприємства і збереженню його як соціально-економічної системи [4].

Управління розвитком підприємства являє собою відносно самостійний комплекс цілеспрямованих дій з планування, контролю і регулювання стратегічних змін кількісного та якісного характеру.

В умовах зростаючої конкуренції і постійного пошуку найкращої ринкової позиції управління розвитком підприємства передбачає розробку і реалізацію стратегічних управлінських рішень, орієнтованих на майбутнє і на постійні зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства; характеризується гнучкістю і здатністю забезпечити швидку адаптацію підприємства до постійно змінюваних умов ринкового середовища.

Отже, при виборі напрямку розвитку необхідно враховувати готовність персоналу підприємства брати участь в реалізації програми організаційних, технологічних і продуктивних інновацій; здатність менеджменту долати локальний опір змінам. Неодмінною умовою успішного розвитку підприємства є формування його позитивного іміджу як складової частини інвестиційного іміджу регіону, на території якого підприємство планує свою діяльність.

Список використаної літератури

1. Погорелов Ю.С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис / Ю.С. Погорелов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К., 2012. – Вип. 27, т. 1. – С. 30-34.
2. Передерієнко Н. І. Сутнісно-змістовна характеристика процесів управління розвитком підприємств / Н. І. Передерієнко, Я. В. Котляревський // Наукові записки [Української академії друкарства]. — 2012. — № 2. — С. 103—111.
3. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. — Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. — 496 с.
4. Дєєва К.А. Еволюція концепцій стратегічного управління підприємством [Електронний ресурс] / К.А. Дєєва // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць. — 2011. — № 23 (І). — Ре-жим доступу: <http://eme.usoz.ua>

Бондарь Н.Н. Сучасні тенденції розвитку підприємств / [Електронний ресурс] / Н.Н. Бондарь. — Режим доступу: <http://www.trn.ua/articles/4724>

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах реформування галузі для підприємств залізничного транспорту важливого значення набуває практичне використання закордонного досвіду в управлінні розвитком трудового потенціалу. За останні десятиріччя в країнах Західної Європи, США, Японії управління трудовим потенціалом зазнало радикальних змін. З'явився новий погляд на робочу силу як на один із ключових ресурсів економіки. Людський чинник стає головним фактором виробництва. Ефективність виробництва значною мірою залежить від якості, мотивації та характеру використання робочої сили в цілому та кожного працівника окремо. В таких умовах виникає необхідність формування нового інноваційно-орієнтованого підходу щодо управління розвитком трудового потенціалу підприємства, ефективність якого буде в більшості своїй обумовлена не кількістю, а якістю трудового потенціалу та його своєчасним розвитком.

Розвиток трудового потенціалу є складовим ланкою процесу розвитку персоналу і передбачає вплив на трудовий потенціал персоналу з метою оптимізації трудовитрат, приросту результативності працівників і підвищення ефективності діяльності організації. Як правило, причиною змін трудового потенціалу є поява протиріч між окремими елементами трудового потенціалу в співвідношенні з організаційними вимогами (які, в свою чергу, залежать від факторів зовнішнього середовища). Звідси ознакою розвитку трудового потенціалу є наявність тих самих проблем і протиріч [1].

Для управління розвитком потенціалу персоналу необхідно досліджувати ступінь впливу кожної складової трудового потенціалу на ефективність і можливості розвитку працівника, розробити комплекс взаємопов'язаних заходів

для максимізації його використання, розкриття його додаткових резервів і можливостей.

Управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту слід розглядати як цілеспрямований вплив на ціннісно-мотиваційну, кадрову, кваліфікаційну, професійну та організаційну складові трудового потенціалу для його розвитку, що виражається в якісній, кількісній і структурній зміні трудового потенціалу персоналу та підприємства в цілому відповідно до його стратегічних цілей та завдань.

Дослідження показало, що управління трудовим потенціалом та його розвитком в основному зводиться до формування системи управління, однак на нашу думку управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту необхідно здійснювати на основі інноваційно-орієнтованого підходу, який на відміну від існуючих, якісні, кількісні і структурні зміні трудового потенціалу персоналу забезпечує шляхом формування: чітких критеріїв оцінки складових трудового потенціалу (зокрема, ціннісно-мотиваційної, кадрової, кваліфікаційної, професійної та організаційної); інтелектуального потенціалу працівників на основі розвитку їх компетенцій; корпоративної культури з впровадженням єдиної системи цінностей. Такий підхід дозволить сформувати потужний трудовий потенціал підприємства, направлений на досягнення стратегічних цілей розвитку підприємств залізничного транспорту.

Стратегічною метою управління розвитком трудового потенціалу підприємства пропонуємо визначити зростання рівня професійних якостей працівників підприємства, що дозволить досягти основних цілей та завдань підприємства, зокрема підвищити якість обслуговування пасажирів та комфорту подорожі, покращити сервісне обслуговування вантажних перевезень, посилити безпеку залізничних перевезень, забезпечити ефективність та конкурентоспроможність підприємств залізничного транспорту.

Управління розвитком трудового потенціалу повинно базуватися на принципах: системне планування; доцільність; синергічність; ефективність;

безперервність; оптимальність; адаптивність; інноваційність; комплексність; послідовне впровадження; об'єктивний моніторинг.

При формуванні системи та стратегії управління розвитком трудового потенціалу необхідно дотримуватися взаємозв'язку зі стратегією розвитку підприємства, прагнути до пріоритетності якості над кількістю та використання кращого досвіду.

Суб'єктами управління розвитком трудового потенціалу підприємства є служба по управлінню персоналом, керівництво підрозділів, керівники працівників та працівники. Об'єктами – складові трудового потенціалу підприємства, зокрема, ціннісно-мотиваційна, кадрова, кваліфікаційна, професійна та організаційна складові.

Процес управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту здійснюється по наступним етапам:

- формування концепції, стратегії управління розвитком трудового потенціалу підприємства;
- визначення вимог до трудового потенціалу;
- оцінка рівня трудового потенціалу підприємства;
- планування розвитку трудового потенціалу;
- розробка портфеля заходів щодо розвитку трудового потенціалу підприємства;
- залучення учасників;
- реалізація цільових заходів та індивідуальних планів розвитку трудового потенціалу підприємства;
- оцінка ефективності.

Основними інструментами управління пропонуємо визначити: систему формування трудового потенціалу підприємства; самоорганізацію та самоуправління; систему підготовки, перепідготовки кадрів, підвищення їх кваліфікації, розвитку компетенцій; культурно-ціннісний механізм, систему адаптації молодих спеціалістів; формування корпоративної програми розвитку; систему мотивації та стимулювання.

В сучасних умовах особливе місце в управлінні розвитком трудового потенціалу підприємства займають рівень професійної підготовки та компетенцій працівників, що потребує впровадження безперервного процесу навчання та самонавчання.

Головним чинником зростання ефективності використання трудового потенціалу підприємства є мобільність працівників, тобто здатність швидко пристосовуватись до змін умов виробництва, до системи трудових функцій, місць прикладання праці. А це передбачає потребу у підвищенні кваліфікації та вживання необхідних заходів керівництвом підприємства для заохочення працівників освоювати нові професії, розвивати та розкривати свій трудовий потенціал. Побудова ефективної системи мотивації на підприємстві є важливим стратегічним завданням розвитку підприємств, оскільки вона безпосередньо впливає на продуктивність праці, а отже і на конкурентоспроможність підприємства в умовах ринку [3].

Забезпечення процесу управління розвитком трудового потенціалу підприємств залізничного транспорту пропонуємо на основі активізації роботи підсистем планування та маркетингу персоналу, найму та обліку, трудових відносин, умов праці, мотивації та стимулювання персоналу, розвитку персоналу, соціального розвитку, розвитку організаційної структури управління, правового забезпечення управління персоналом та інформаційного забезпечення управління персоналом.

Впровадження концепції управління розвитком трудового потенціалу на основі інноваційно-орієнтованого підходу дозволить досягти зростання результативності праці, підвищення продуктивності праці, професійного просування, зростання рівня залученості працівників в вирішення завдань підприємства, саморозвитку, розвиток компетенцій, підвищення професійної кваліфікації.

Список використаної літератури

1. Судакова Е.С. Управление развитием трудового потенциала персонала финансовых организаций: дис. канд. экон. наук / Е.С. Судакова. – Москва, 2014. – 220 с.

2. Компанієць В.В. Система якості управління (менеджменту) на залізничному транспорті: концептуальні підходи та методика оцінки «людської складової» / В.В. Компанієць // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2009. — № 3. — С. 42—47.

3. Шмурікова О. П. Особливості управління розвитком персоналу на промислових підприємствах Хмельницького регіону в сучасних умовах господарювання / О. П. Шмурікова // Вісник Хмельницького національного університету. Сер. Економіка. - 2009. - № 4. - Т. 3. - с. 91-95.

*Гринчишин І.М., к.е.н.,
с.н.с. відділу регіональної фінансової політики, докторант
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України»
i.hrynychshyn@ukr.net*

ТЕНДЕНЦІЇ НАДХОДЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЄДИНОГО ВНЕСКУ НА ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВЕ ДЕРЖАВНЕ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування (Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI зі змінами та доповненнями) [1].

ЄСВ для його платників у 2017 році встановлюється у розмірі **22 %** до бази нарахування ЄСВ. Єдиний внесок для підприємств, установ і організацій, в яких працюють інваліди, встановлюється у розмірі **8,41 %** визначеної бази нарахування єдиного внеску для працюючих інвалідів.

Загальні тенденції щодо надходження Єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у 2012-2016 рр. (табл. 1) свідчать про зменшення надходжень ЄСВ у 2016 р. в порівнянні з 2015 р. (нарахована сума ЄСВ зменшилась на 39,6млрд.грн. або на 23,9%, при тому що

загальна сума доходу (зарплата, грошове забезпечення тощо) у 2016 р. порівняно із 2015 р. зросла на 22,5%, або на 115,5млрд.грн.[2]

Таблиця 1

Зведена інформація щодо надходження ЄСВ у 2012-2016 рр.
(млн.грн.)

№ з/п	Назва показника	2012	2013	2014	2015	2016
1.	Загальна сума доходу	457 216,0	487 353,3	471 685,2	512 428,8	627 902,0
2.	Загальна сума доходу, на який нараховується ЄСВ	435 430,3	464 459,8	445 048,6	472 771,8	584 255,1
3.	Нарахована сума ЄСВ	159 221,8	168 247,8	161 779,3	165 738,7	126 100,2
4.	Утримана сума ЄСВ із з/пл	16 043,1	16 740,5	16 053,1	16 905,2	- 0,6
5.	Надходження страхових коштів (у т.ч. пеня, штраф тощо)	178 791,0	186 771,6	181 128,0	185 689,9	131 826,8

Джерело: Дані Федерації профспілок України

Відповідно до Постанови Кабінету міністрів України «Про затвердження пропорцій розподілу єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» у 2017 р. сума єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що сплачується платниками, розподіляється на:

– загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття – 6,3596 %;

– загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності і загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, – 11,1204 %;

– загальнообов'язкове державне пенсійне страхування (до солідарної системи) – 82,52 %.

Такі рішення в частині зменшення частки ЄСВ до фондів соціального страхування на користь Пенсійного фонду України, обумовлені звітними показниками фондів соціального страхування – залишок Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття у 2016 р. склав близько 0,5 млрд.грн., а залишок Фонду соціального страхування України близько 1,7 млрд.грн. У таблиці 2 відображено інформацію

щодо розподілу Єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у 2012-2016 рр.[2]

Таблиця 2

Зведена інформація щодо розподілу ЄСВ між фондами соціального страхування у 2012-2016 рр.

(млн.грн.)

№ з/п	Назва показника	2012	2013	2014	2015	2016
1.	Кошти Пенсійному фонду України	153 812,3	160 874,7	159 473,1	165 366,9	107 148,0
2.	Кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття	9 128,4	9 500,2	6 152,5	5 701,3	8 333,8
3.	Кошти Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності	9 697,8	10 055,8	9 1084,0	7 997,8	8 114,0
4.	Кошти Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України	6 137,9	6 367,5	6 405,1	6 623,9	6 863,8
5.	Залишок страхових коштів на кінець звітної періоду	37,2	8 368,3	0,0	0,0	0,0

Джерело: Дані Федерації профспілок України

Таким чином, сучасні тенденції надходження та використання Єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування характеризуються такими особливостями:

- зменшення надходження ЄСВ, що зумовлено встановленням єдиної ставки на значно нижчому рівні;
- зменшення частки ЄСВ до фондів соціального страхування на користь Пенсійного фонду України;
- високим рівнем заборгованості зі сплати ЄСВ.

Список використаної літератури

1. «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 8 липня 2010 року № 2464-VI зі змінами та доповненнями – Режим доступу до ресурсу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17/page5>

2. Про основні показники зі сплати єдиного соціального внеску у 2016 році [Електронний ресурс] // Федерація профспілок України – Режим доступу до ресурсу : <http://www.fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/sotsialne-strakhuvannya-i-pensijne-zabezpechennya/11852-pro-osnovni-pokazniki-zi-splati-edinogo-sotsialnogo-vnesku-u-2016-rotsi>

*Грошелева О.Г., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту*

*Лавриненко А.В., бакалавр
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»
E-mail: elenag2107@yandex.ru*

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Серед різних факторів зовнішнього середовища, що впливають на підприємство, виділяють ключовий – галузь, в якій воно конкурує з іншими організаціями. Структура галузі має істотний вплив на формування правил конкурентної боротьби, а також потенційних стратегій фірми. Стан конкуренції в галузі залежить від п'яти основних конкурентних сил за методикою М. Портера, що визначають ситуацію в галузі [1]:

- суперництво між продавцями усередині галузі;
- фірми, що пропонують товари-замінники (субститути);
- можливість появи нових конкурентів усередині галузі;
- здатність постачальників сировини, матеріалів і комплектуючих, які використовуються фірмою, диктувати свої умови;
- здатність споживачів продукції фірми диктувати свої умови.

Аналіз конкурентних сил по Портеру найзручніше проводити за допомогою таблиць, привласнюючи кожному параметру бал, що відображає низьку, середню або високу ступінь загрози для компанії.

Для оцінки рівня загрози достатньо заповнити п'ять таблиць. Аналіз буде проведений для ТОВ «Дібрівське», що спеціалізується на вирощуванні таких основних культур як пшениця, ячмінь, соняшник. У кожній таблиці наведені параметри для оцінки конкуренції. Оцінка параметрів проводиться по 3-х бальною шкалою.

Крок 1. Оцінка конкурентоспроможності товару підприємства та рівня конкуренції на ринку. М. Портер у своїй моделі описує три параметри, які повинні враховуватися при аналізі конкуренції на ринку: рівень загрози з боку товарів-субститутів (або товарів-замінників) (табл. 1); рівень усередині галузевої конкуренції (табл. 2); загроза появи нових гравців, здатних запустити переділ ринку (табл. 3).

Параметри оцінюються за такою шкалою: 1 бал – низький рівень загрози, 2 бали – середній та 3 бали – високий.

Таблиця 1 – Оцінка загрози зі сторони товарів-замінників

Параметри оцінки	Оцінка параметру		
Товари замітники «ціна-якість»	Існують і займають високу долю на ринку	Існують, але тільки увійшли на ринок і їх частина мала	Не існують
	-	-	1
Загальний бал	1		

Загальний бал оцінки загрози зі сторони товарів-замінників склав 1, це значить, що рівень загрози зі сторони товарів-замінників є низьким.

Таблиця 2 – Оцінка рівня внутрігалузевої конкуренції

Параметри оцінки	Оцінка параметру		
Кількість гравців	Високий рівень насиченості ринку	Середній рівень насиченості ринку	Найбільша кількість гравців
	3	-	-
Темп росту ринку	Стагнація або зниження об'єму ринку	Повільно, проте росте	Високий
	-	2	-
Рівень диференціації товару на ринку	Підприємства продають стандартизований товар	Товар на ринку стандартизований по ключовим якостями, але відмінний по додатковим властивостям	Продукція підприємств значно відрізняються між собою
	3	-	-
Обмеження і підвищенні цін	Жорстока цінова конкуренція, відсутні можливості підвищення цін	Є можливість до підвищення цін тільки в рамках покриття росту витрат	Завжди є можливість до підвищення ціни для покриття росту затрат і підвищення прибутку
	3	-	-
Загальний бал	11		

Загальний бал оцінки параметрів внутрішньо галузевої конкуренції склав 11 балів, це означає що в даній галузі рівень конкуренції є високим.

Таблиця 3 – Оцінка загрози входу на ринок нових гравців за допомогою оцінки висоти вхідних бар'єрів

Параметри оцінки	Оцінка параметру		
Економія на масштабі при виробництві продукції	Відсутня	Існує тільки у деяких гравців на ринку	Значна
	-	-	1
Сильні виробники з високим рівнем відомості і лояльності	Крупні гравці відсутні	2-3 крупних гравці тримають близько 50% ринку	2-3 крупних гравців тримають близько 80% ринку
	-	2	-
Диференціація продукції	Низький рівень різноманітності продукції	Існують мікро-ніши	Всі можливі ніши зайняті гравцями
	3	-	-
Рівень інвестицій і затрат для входу в галузь	Низький (окупається за 1-3 місяці роботи)	Середній (окупається за 6-12 місяців роботи)	Високий (окупається більш ніж за рік роботи)
	-	-	1
Доступ до каналів розподілення	Доступ до каналів розподілення повністю відкрито	Доступ до каналів розподілення потребує помірних інвестицій	Доступ до каналів розподілення обмежено
	3	-	-
Політика уряду	Немає обмежуючих актів зі сторони держави	Держава вмішується і діяльність галузі, але на низькому рівні	Держава повністю регламентує галузь і встановлює обмеження
	-	2	-
Готовність існуючих гравців до зниження ціни	Гравці не підуть на зниження ціни	Крупні гравці не підуть на зниження ціни	За будь-якої спроби вводу більш дешевої пропозиції існуючі гравці знижують ціни
	-	-	1
Темп росту галузі	Високий і ростущий	Уповільнений	Стагнація або спад
	-	2	-
Загальний бал	15		

Загальний бал загрози входу на ринок нових гравців за допомогою оцінки висоти вхідних бар'єрів склав 15 балів, це означає що в даній галузі рівень загрози

входу нових гравців є середнім.

Крок 2. Оцінка ринкової влади покупців на ринку (табл. 4).

Даний крок показує, наскільки клієнти прив'язані до товарів підприємства і наскільки високий ризик втрати поточної клієнтської бази.

Таблиця 4 – Оцінка ринкової влади покупців на ринку

Параметри оцінки	Оцінка параметру		
Частка покупців з великим об'ємом продажу	Більш ніж 80% продажів належать кільком клієнтам	Незначна частина клієнтів займає близько 50% продажів	Об'єм продажів рівно розподілено між всіма покупцями
	3	-	-
Схильність на перехід на товари-субститути	Товар підприємства не унікальний, існують повноцінні аналоги	Товар на ринку стандартизований по ключовим якостями, але відмінний по додатковим властивостям	Товар компанії абсолютно унікальний і не має аналогів
	3	-	-
Чуттєвість до ціни	Покупець завжди буде переходити на товар з більш низькою ціною	Покупець буде переходити тільки при значній різниці в ціні	Покупець абсолютно не чуттєвий до ціни
	3	-	-
Споживачі незадоволені якістю продукції на ринку	Незадоволеність ключовими характеристиками продукції	Незадоволеність другосортними характеристиками продукції	Повна задоволеність якістю
	-	-	1
Загальний бал	10		

Загальний бал оцінки ринкової влади покупців на ринку склав 11 балів, що означає рівень загрози втрати покупців є високим.

Крок 3. Оцінка загроз для підприємства зі сторони постачальників.

Оцінка постачальників з точки зору стабільності, надійності та здатності до підвищення цін (табл. 5).

Таблиця 5 – Оцінка загроз для підприємства зі сторони постачальників

Параметри оцінки	Оцінка параметру	
1	2	
Кількість постачальників	Незначна кількість постачальників або монополія	Широкий вибір постачальників
	2	-
Обмеженість ресурсів постачальників	Обмеженість в обсягах	необмеженість в обсягах
	2	-
Витрати переходу	Високі втрати при переході на інших постачальників	Низькі втрати при переході на інших постачальників
	-	1
Пріоритетність направлення на постачальника	Низька пріоритетність галузі для постачальника	Висока пріоритетність галузі для постачальника
	-	1
Загальний бал	6	

Загальний бал оцінки загроз для підприємства зі сторони постачальників склав 6 балів, що означає рівень впливу постачальників є низьким.

Таблиця 6– Об'єднання результатів аналізу

Параметр	Значення	Опис параметру	Направлення на покращення
Загрози зі сторони товарів-замінників	Низька	Товар на ринку унікальний, аналогів не має	Підтримувати та покращувати якість продукції підприємства
Загрози внутрішньогалузевої конкуренції	Висока	Ринок підприємства є висококонкурентним і перспективним.	Проведення постійного моніторингу продукції конкурентів. Знижувати вплив цінової конкуренції на продажі.
Загрози входу на ринок нових гравців	Середня	Новим гравцям увійти на ринок дуже просто, оскільки відсутні вхідні бар'єри і рівень початкових інвестицій достатньо низький.	Проведення моніторингу з появи нових гравців, налагодження зв'язків з постійними покупцями та пошук нових.
Ринкова влада покупців на ринку	Висока	Портфель клієнтів володіє високим ризиком (при втраті ключових клієнтів – значний спад продажів).	Диверсифікувати портфель клієнтів, розробити економ-програми для споживачів які залежать від ціни. Підвищення якості продукції і т.д.
Загроза для підприємства зі сторони постачальників	Середня	Стабільність зі сторони постачальників не є ідеальною.	Проведення переговорів щодо зниження цін.

Крок 4. Об'єднання результатів аналізу в зведеному вигляді і розробка напрямів робіт. Всі результати аналізу об'єднуються в одну табл. 6.

Проаналізувавши дані табл. 6. Ми бачимо, що у ТОВ «Дібрівське» достатньо загроз для ведення його діяльності. Загрози зі сторони появи на ринку товарів-замінників – низькі, оскільки продукція яку воно реалізує – унікальна і товарів-замінників не має, не дивлячись на велику кількість конкурентів. Це явище має для нього високе значення. Також високу оцінку мають загрози зі сторони покупців, оскільки підприємство має декілька основних покупців, а ринок досить насичений тому покупці мають змогу звертатись до інших беручи до уваги ціну, якість та інші показники продукції.

Список використаної літератури

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2006. – С. 495.

*Даниліна С.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри ЗЕТ та ЕП*

*Одеський національний економічний університет
DS_82@mail.ru*

ФІНАНСОВИЙ КАПІТАЛ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Характерною рисою сучасних соціально-економічних систем стає утворення на базі тріади промислового, торгового і банківського капіталів фіктивної частини фінансового капіталу. Для сучасної економіки характерним стає вже не сфера реальної економіки і створення нових товарів і послуг, а перерозподіл нагромадженої вартості. Визначальна роль в даному процесі відведена фінансовим інститутам, які перетворили здійснювані фінансові операції на первинні, а виробництво, реальну економіку – на вторинні. Для цього використовуються гроші, які стали товаром, який одні країни продають іншим, крипто валюти і валютні інструменти – свопи та деривативи, які, по суті, є фіктивним товаром.

На відміну від першої половини XIX століття, коли фіктивний капітал був допоміжним механізмом матеріального виробництва, його роль і сутність на

сучасному етапі зазнали значних змін. В першу чергу, слід зазначити, що протягом останніх десятиліть відбувається різке збільшення обсягів фіктивного капіталу, як в номінальному вираженні, так і в співвідношенні з реальним виробництвом. Однією з причин такого бурхливого зростання стала глобалізація фінансових ринків різних країн, яка розширила можливості для більш мобільного перерозподілу активів і сприяла збільшенню і концентрації грошових потоків. У другій половині XX століття відбуваються значні зміни зовнішньої форми існування і руху фіктивного капіталу. Фіктивний капітал на сучасному етапі має на кілька порядків більший ступінь мобільності і швидкості обігу в часі і просторі, характеризується значним ступенем концентрації, має менший ступень інтеграції з виробничим сектором [1].

Сучасний глобальний капітал має низку нових рис у порівнянні з епохою раннього капіталізму. Очевидною є фінансова домінанта, що виражається в глобальній перевазі фінансового капіталу над іншою економікою і випереджаючому зростанні фінансового сектора в порівнянні з реальним. Сучасний капітал не має локалізації в просторі і в часі, постійно переміщується по глобальному фінансовому ринку, легко йде з-під будь-якого національного і міжнародного контролю і регулювання. Такий капітал потенційно нестійкий, генерує фінансову нестабільність і залежить від дії випадкових чинників.

Сучасний фінансовий капітал живе в комп'ютерних мережах, постійно рухається з дуже високою швидкістю, йому властиві розмитість і зміна суб'єкта власності, надзвичайно висока мобільність в часі і просторі, найвища концентрація при мінімальній інтеграції з виробничим сектором. Постійно виникаюче протиріччя між прагненням до нічим не обмеженого руху і матеріально-речовою обмеженістю конкретних форм втілення призводить на деякому етапі до діалектичного роздвоєння капіталу на капітал-власність і капітал-функцію. Капітал-функція, що знаходиться в товарній, продуктивній і грошовій формах функціонує в конкретній сфері економіки і безпосередньо генерує процес самозростання вартості. Капітал-власність, це відокремлений титул власності на істинний капітал, що експлуатується на фінансовому ринку та

існує у вигляді цінних паперів, деривативів та структурних фінансових продуктів. Його призначення – бути представником істинного капіталу на фінансовому ринку і опосередкувати перерозподіл вартості, власності, ризику та інформації.

Віртуалізація капіталу забезпечує рівну доступність ринків для будь-яких інвесторів незалежно від їх територіального і тимчасового розміщення, тобто зняття просторово-часових обмежень на рух капіталу. Перешкоди, нездоланні в світі речових форм капіталу, долаються в віртуальному світі [2].

На основі фінансової віртуалізації відбувається відрив фінансового сектора від реального, з акцентом на використанні фінансових деривативів. Вони, з одного боку, перерозподіляють ризики і спрощують процес переливу вільних капіталів. З іншого боку, породжують розрив дійсного і фіктивного капіталу та відчуження віртуальних фінансових відносин від реального господарства. В результаті фіктивний капітал підпорядковує процеси виробництва, керуючи дійсним капіталом, незалежно від його стану та ефективності. Сьогодні вартість цих віртуальних інструментів в 16,7 рази перевищує валовий світовий продукт, а вартість деривативів у багато разів перевищує вартість загального світового багатства. Таке зростання і розміри зміцнюють розширення ринку похідних фінансових інструментів, який має гіпертрофовані розміри відносно реального виробництва, будучи при цьому джерелом прихованих ризиків, як для окремих його учасників, так і для фінансової системи в цілому.

Ринок деривативів відволікає на проведення спекулятивних операцій найбільш швидко зростаючу частку світових фінансових ресурсів, з прискоренням відриває фінансовий сектор від реального, підсилює диспропорції в самоорганізаційному перерозподілі продуктивного фінансового капіталу між різними структурами світової економіки. Більшість спекулятивних операцій носить суто віртуальний характер, тому що взагалі не переміщує реальні фінансові кошти між структурами світової економіки [3].

Передумови для поглиблення фінансіалізації світової економіки почали формуватися ще в 1970-ті роки. Початок п'ятої технологічної революції збіглося з корінними трансформаціями в діяльності фінансових інститутів. Припинення дії

Бреттон-Вудської системи і введення плаваючих курсів привели до бурхливого розвитку позабіржових фінансових інструментів. Розвиток ринку похідних інструментів дозволяв залучати для інвестицій практично необмежені кошти і розподіляти ризики.

У структурі капіталу, який обертається на світових фінансових ринках, частина активів, що пов'язана з обслуговуванням реальних потоків товарів, представляє лише 6-8%. Інші 94-92% розглядаються як спекулятивний капітал. Є всі підстави вважати, що фінансовий сектор в глобальній економіці придбав "віртуальні ознаки" і, все в більшій мірі відриваючись від реального виробничого процесу, починає розвиватися на власній відтворювальній основі [4].

Фіктивний капітал став найприбутковішим і перетворився на фактичного володаря світу, сприяючи утворенню купки країн «золотого мільярду». Статистика свідчить, що ці країни, в яких проживає близько 15% населення планети, споживають близько 85% ресурсів, вироблених в усьому світі. США виробляє 20% світового ВВП, а споживає майже 45% світового продукту. За останні 50 років частка обробної промисловості в ВВП США скоротилась більш ніж удвічі (з 25% до 12%), при цьому частка фінансового сектору подвоїлась (з 3,7% до 8,4%). За аналогічний період частка доходів в обробній промисловості США скоротилась більш ніж на 2/3 (з 49% до 15%), а частка доходів фінансового сектора в загальній сумі доходів подвоїлась (з 17% до 35%). Одночасно з цим, частка фінансових послуг у ВВП зросла [5].

Як наслідок, вільні кошти, які потенційно повинні виступати інвестиційним ресурсом, вилучаються з реального сектора і осідають на деякий час на рахунках фінансових інститутів, завданням яких є їх акумуляція, примноження і подальша трансформація в реальні інвестиції. Падіння реального виробництва, безумовно, негативно вплине на дохідну частину бюджету, що в умовах зниження економічної активності веде до необхідності додаткових залучень в рамках фінансування бюджетного дефіциту. Тому, дефіцитність державних фінансів стала невід'ємним атрибутом сучасної фінансово-економічної політики. Все

частіше уряди сучасних економік стають залежними від міжнародних фінансових інститутів, і в цьому проявляється фінансіалізація вже на глобальному рівні.

Процеси глобалізації стимулюють міграцію фіктивного капіталу. Він більшою мірою набуває віртуальних ознак, тобто отримує здатність переміщатися з високою швидкістю і у величезних обсягах по всьому світу, що змінює саму його суть.

Рішення суперечності між роздутим фіктивним капіталом і відстаючим в своєму зростанні реальним капіталом може бути тільки тимчасовим і мати катастрофічний характер, пов'язаний з різким падінням курсів акцій і біржовим крахом. Розмах сучасного капіталістичного циклу посилюється коливаннями фіктивного капіталу, а економічні кризи вкрай загострюються біржовими потрясіннями.

Якщо поглянути на досліджувані питання з точки зору економіки України, то можна констатувати, що сукупні активи вітчизняного фінансового сектора щорічно збільшуються, тоді як темпи економічного зростання слабо корелюються з їх впевненим приростом. Наприклад, більше 90% активів вітчизняного фінансового сектора припадають на банківську систему, якій повинна належати роль основного генератора кредитних ресурсів. Домінування тільки банківського сектора в структурі вітчизняної фінансової системи говорить про її низьку ефективність. Незначні розміри ринків страхування та недержавних пенсійних фондів – також одна з основних перешкод на шляху розвитку фінансової системи України, тому що в розвинених економічних системах попит на цих інституційних інвесторів є невід'ємною складовою ефективного функціонування і розвитку фондового ринку [6].

Надмірний вплив процесів фінансіалізації на вітчизняну економічну систему особливо проявляється в сучасний період кризи, адже в умовах надмірної залежності економіки України від зовнішніх ринків зростає залежність від міжнародних фінансових інститутів (зокрема, МВФ), що тільки посилює суперечності в економічному розвитку та негативно впливає на економічне зростання.

Підсумовуючи, слід зазначити, що без посилення контролю над рухом капіталу і більш жорсткої регламентації фінансового ринку світову економіку потрясатимуть важко прогнозовані та глибокі фінансові кризи, спровоковані блуканням пере накопиченого капіталу та його авансуванням у формування чергової фінансової бульбашки. Об'єктом регулювання і контролю повинні стати, насамперед, податкові гавані та світові фінансові центри. На фінансових ринках обертається фіктивна вартість, яка не втілює в собі затрат суспільно необхідного часу відтворення благ. Такі гроші не є товаром і представляють фіктивну вартість в обігу, спотворюючи тим самим реалізацію одного з найважливіших економічних законів – закону вартості [7].

Накачування економіки ліквідністю під час економічних криз не повинне залишатися без уваги міжнародних фінансових інститутів. Необхідно розробити чіткі рекомендації щодо монетарної політики держави в усіх країнах, які утворюють ці фінансові інститути. Рішення з таких ключових питань, як обсяги емісії, способи введення грошей в економіку, механізми, що направляють гроші на підтримання ефективного попиту в економіці, інструменти контролю над емісійними та інвестиційними процесами, повинні прийматися колегіально.

Список використаної літератури

1. Ермолаев К.Н. Виртуальность как форма существования и движения фиктивного капитала в современных условиях // Экономическая теория. – 2010. – №12(73). – С. 31–34.
2. Архипова В. Мировая финансовая система: глобализация или деглобализация // МЭ и МО. – 2016. – №5. – С. 40–49.
3. Лютий І.О., Мороз П.А. Суперечність процесів фінансіалізації та їх вплив на економічне зростання в Україні // Економіка України. – 2014. – № 4. – С. 29–39.
4. Финансовое будущее мира 09.11.16 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/analysis/view/95576/>
5. Лашин П.М. Институциональные аспекты развития форм фиктивного капитала // Вісник ОНУ ім. І.І.Мечникова. – 2015. – Вип. 3/1. – С. 27–31.
6. Князь С.В. Сучасний стан та проблеми функціонування ринку деривативів в Україні // АПЕ. – 2015. – №6 (168). – С. 347–354.
7. Єщенко П.С. Світу потрібен новий вектор розвитку: від bubbleecono – до економіки людини // Економіка України. – 2014 – №6. – С.4-22.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СТИЛІВ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

У сучасних умовах у західних компаніях всі витрати на навчання бере на себе фірма, так як підготовка фахівців високого класу несе суттєвий вклад у науково-технологічний розвиток підприємства [3].

Для більш детального вивчення досліджуваного питання розглянемо характерні особливості японського та американського стилів формування кадрової політики і управління персоналом підприємства. Особливий інтерес представляє те, що на Заході і в США діє конкретна система підбору кадрів. В Японії існує довічний найм (ДН), яким охоплено приблизно 35% робочої сили, що відповідає чисельності зайнятих у великих компаніях і державних установах, де ця система і застосовується.

Сутність системи ДН складається в тому, що працівників приймають один раз на рік, як правило, навесні, коли молодь закінчує середні та вищі заклади. Будучи одного разу прийнятим, новий працівник залишається тут до офіційного виходу на пенсію в 55 років. Він не може бути звільнений за жодних обставин за винятком здійснення тяжкого кримінального злочину або банкрутства підприємства [1].

У той час як на Заході людину наймають на роботу відповідно до його досвіду і знанням, в Японії людина влаштовується не на роботу, а на фірму, де важливе значення надається не тільки наявності кваліфікації, а й адаптації і подальшого підвищення професійних знань [2, с.349].

Практика довічного найму, особлива система оплати праці за вислугою років, постійний облік в роботі досягнень науково-технічного прогресу – стали важливими елементами гнучкої кадрової політики, яка визначає стан управління розвитком людських ресурсів. Фахівці вважають, що ДН є унікальним явищем

соціальної та економічної структури Японії, практично неповторним, наприклад, в США і в інших країнах з наступних причин.

1. Великі фірми в Японії двічі на рік виплачують працюючим винагороду, що становить однаковий відсоток від їх зарплати. Цей відсоток залежить тільки від діяльності фірми в цілому. Якщо фірма працювала погано – виплати менші, якщо добре – більші. У США ж зарплата залежить від конкретного внеску працівника, і вона може у нього рости, хоча у фірми справи можуть йти гірше.

У працюючих в системі ДН винагороди викликають почуття причетності до справ фірми, оскільки вони з нею пов'язані назавжди і тому знають, що поліпшення стану фірми обов'язково відіб'ється на їхньому добробуті. Регулювання виплат дає можливість у разі погіршення результатів діяльності фірми знижувати фонд зарплати до 30%, нікого при цьому не звільняючи.

Постійна посадова ротація кадрів усередині фірми, відкриті комунікації, легкість обміну інформації між рівнями управління, а також традиційні японські цікавість і прагнення до самовдосконалення, до переймання всього позитивного, що є за кордоном – дуже впливають на швидкість освоєння нової техніки і технології в Японії.

2. Кожна велика фірма в Японії має великий штат тимчасових працівників (переважно це жінки, яких в ДН беруть лише в порядку рідкісного винятку). Вони звільняються при несприятливій кон'юктурі. Якщо кон'юнктура сприятлива, то японці на неї адекватно не реагують. У цьому випадку вони поповнюють штат за рахунок прийому тимчасових робочих. У США такої категорії зайнятих немає [4, с.8].

Довічний і контрактний найми обумовлюють різні підходи до підвищення кваліфікації кадрів. Японці вкладають в це кошти не роздумуючи, оскільки знають, що це – запорука майбутнього фірми, американці – вимушено, так як висококваліфікований працівник може піти в іншу фірму, якщо там будуть кращі умови найму. Наслідком цього є те, що в Японії питаннями персоналу займається найповажніший директор-розпорядник. У США кадрова служба явним пріоритетом не користується.

Відмінні принципи роботи з людськими ресурсами в Японії і США представлені в таблицях 1 і 2.

Таблиця 1 – Моделі керування людськими ресурсами

Тип А: Американська (модель «ринок праці»)	Тип Б: Японська (модель «людський капітал»)
Малі інвестиції в навчання	Великі інвестиції в навчання
Навчання конкретним навичкам (спеціалізація)	Загальне навчання
Формалізована оцінка результатів праці	Неформалізована оцінка результатів
На першому місці зовнішні фактори при наймі, тобто стан ринку робочої сили	На першому місці внутрішні чинники при наймі, тобто ретельний відбір опираючись на систему цінностей фірми
Короткостроковий найм	Довгостроковий (довічний) найм
Спеціалізована службова система просувань	Неспеціалізована службова система просувань
Зазвичай термінові контракти по найму	Припускаються контракти, тобто мається на увазі, але не обмовляється довічний найм
Зовнішні стимули до праці	Внутрішні стимули до праці
Індивідуальні робочі завдання	Орієнтація тільки на групові завдання

Таблиця 2 – Відмінності моделей керування робочою силою

Тип А: модель «ринок праці»		Тип Б: модель «людський капітал»	
Вільні вхід і вихід робочої сили і гнучкість витрат на неї		Закриті вхід і вихід робочої сили і постійно високі витрати на неї	
Форми управління	Наслідки	Форми управління	Наслідки
1	2	3	4
Вільний найм Штрафи працюючим Гнучкість зарплати Низький рівень навчання	Висока плинність кадрів Відносно низька дисципліна Низька задоволеність працею	Ретельний відбір Висока кваліфікація Дуже слабка мобільність Слабка конфліктність між працівниками і керівництвом	Низька плинність. Слабка відчуженість Висока відданість фірмі
Упор на додаток наявних знань Можливість заміни робочої сили Конфліктне ставлення працівників до нововведень	Прихильність працівника до спеціалізованих технологій Низька схильність до нововведень Слабка винагорода за нововведення Висока вартість нововведень	Упор на навчання новим професіям Ухвалення рішень від низу до верху Преміювання за прискорення нововведень	Низька вартість нововведень Висока сумлінність у навчанні

Система довічного найму дає японським фірмам можливість чіткого планування кар'єри не тільки службовців, а й працівників, дозволяє застосовувати

так звані «м'які» системи управління персоналом. Напрямки роботи з працівниками представлені в таблиці 3.

Таблиця 3 – Система роботи з персоналом

Новачки	«Зростаючі» працівники	Літні працівники
Комунікації фірми: листи батькам, фірмові журнали	Планування кар'єри	Перенавчання в середині кар'єри
Мітинги, що проводяться компанією	Ранжування посад	Безпреміальні схеми виплат
Відвідування підприємств компанії	Посадова ротація	Перенавчання співробітників
Виступи керівників	Бонуси	Переведення до субпідрядника
Вступ до профспілки	"Університет цеху"	Просування у субпідрядника
Орієнтаційні лекції	Програма навчання майстрів	Оцінка молодих робітників
Ротація по робочих місцях	Повільне просування	Рання пенсія
Вбудоване виробниче навчання	Гуртки якості	Використання в якості консультантів
	Внутрішні системи соціального забезпечення	Пенсійні пільги

Майже у всіх фірмах робочі зобов'язані вести щоденники самоосвіти. До того ж компанії ведуть дуже докладні журнали особистих досягнень співробітників, які є базою для планування кар'єри. В Японії дуже розвинена система наставництва. При цьому основна функція наставника – підтримати і полегшити реалізацію мрії дорослої, але ще молодій людини. Цікаво відзначити наступний момент. Прагнучи взяти максимум можливого від працівників в найбільш дієздатному віці, багато фірм, не змінюючи принцип зростання зарплати за старшинством, застосовують ряд додаткових виплат незалежно від стажу роботи. Це стало однією з головних причин того, що пік зарплати в дрібних фірмах досягається в 40 - 44 роки, у середніх - в 45- 49 років, у великих - в 50 - 54 роки.

Японська система професійної підготовки висококваліфікованих кадрів (документована система планового навчання) має кілька ступенів розвитку: первісну, середню і високу. Розрізняють базове навчання, підвищення кваліфікації (у тому числі саморозвиток) і короткострокові курси (школи) для вищого керівного складу. При цьому знання з основної професії доповнюються знаннями щодо розширення загального кругозору.

Характерним для підприємства Японії є той факт, що там управління здійснюється з урахуванням так званого людського фактора. Під цим мається на увазі перш за все концепція рівності в управлінні підприємством, шанобливого ставлення до людей. Відповідно до цієї концепції ставиться задача створення гармонійного клімат-контролю в трудовому колективі, що дозволяє розкрити, розвинути та ефективно використовувати приховані здібності кожного працівника. Така важлива установка на роботу всередині фірми дозволяє розвивати колективу свідомість, прагнення працівників до співпраці один з одним (зокрема, технічного персоналу і думаючих кваліфікованих робітників, які працюють не тільки руками, але і головою), та до постійного самовдосконалення і саморозвитку [5].

Підводячи підсумок аналізу японського і американського підходів до роботи, треба відзначити, кожен з них має свої переваги і недоліки. Переваги американського підходу в тому, що кожен фахівець може здійснити свою діяльність в будь-якому середовищі на будь-якому підприємстві, і це часто дозволяє швидко налагодити справу. У цьому полягає основна відмінність японської і американської систем у відділі спеціалізації працівників.

Список використаної літератури

1. Грачев М.В. Суперкадры. Управление персоналом в международной корпорации / М.В. Грачев. – М. : Дело, 1993. – 360с.
2. Менеджмент : навч. посібник/ Зат. ред. І.О. Александрова. – Одеса: Астропринт, 2015. – 329с.
3. Менеджмент організацій та адміністрування : Навч. посібник для магістрів/ С.К. Харічков, В.І. Захарченко та ін. – Одеса: Освіти України, 2015. – 444с.
4. Таран В.А. Зарубежный опыт развития человеческих ресурсов / В.А. Таран // Машиностроитель, 1999. – №11. – С.4 – 12.
5. Управление персоналом : Уч. для вузов/ Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина – М.: ЮНИТИ, 2011. – 520с.

*Демченко О.Г., к. е. н., доцент
доцент кафедри економічної теорії
Херсонський державний університет
olenademch@gmail.com*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ СУТІ ТА СТРУКТУРИ РИНКУ ПОСЛУГ

Рівень розвитку ринку послуг є одним із найважливіших показників розвитку господарського комплексу будь-якої країни. Формуючись під впливом складних суспільних процесів, він відображає всю сукупність соціально-економічних проблем, їх динаміку і перспективу.

Сьогодні є серйозні підстави очікувати подальшого зростання як загального обсягу ринку послуг, так і, відповідно, обсягу трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, що задіяні в цій сфері. Паралельно із зростанням обсягу, принципово змінюються й якісні характеристики сучасних послуг: зростають вимоги до їхньої якості, поруч із традиційними з'являються принципово нові види, розширюються і оновлюються групи потенційних споживачів.

Таким чином в сучасних умовах виключно важливим є як науково обґрунтоване розуміння суті, основних причинно-наслідкових зв'язків і залежностей сфери послуг, так і комплексного аналізу її структури.

Ключовими завжди були три питання: по-перше, - визначення поняття "послуга", по-друге, - опис властивих послугам характеристик і, нарешті, - класифікація послуг.

Поняття "послуга" нараховує безліч трактувань. Огляд найбільш обґрунтованих (на нашу думку) та вживаних науковцями з існуючих підходів щодо визначення цього поняття представлено в (табл. 1).

Сучасні економічні словники, здебільшого, трактують послуги як види діяльності, робіт, у процесі виконання яких не створюється новий, що раніше не існував матеріально-речовинний продукт, але змінюється якість уже наявного, створеного продукту.

Таблиця 1

Основні підходи до визначення сутності послуг

Автор	Підхід	Джерело
К. Маркс	Послугу необхідно розуміти, як особливу споживчу вартість, отриману певною працею, так, як і будь-який інший товар; але особливість споживчої вартості послуги полягає в тому, що праця визначає послуги не як річ, а як діяльність.	Маркс К., Енгельс Ф. Твори, 2-е вид., т.26, ч.1.- С. 413.
Котлер Ф.	Під послугою необхідно розуміти будь-який захід або вигоду, що одна сторона може запропонувати іншій і які в основному невідчутні і не призводять до оволодіння будь-чим. Виробництво послуг може бути, а може і не бути пов'язане з товаром у його матеріальному вигляді.	Котлер Ф. Основы маркетинга /Пер. с англ./ Общ. Ред. Е.М. Пенъковой. - М.: Прогресс, 1990.- С.638.
Макконелл Кемпбелл Р., Брю Стенли Л.	Послуга (service) – те, що є невідчутним (небаченим) і в обмін на що споживач, фірма або уряд готові надати певну цінність	Макконелл Кемпбелл Р., Брю Стенли Л. Економікс: Принципи, проблеми і політика. В 2-х т.: Пер з англ. 11-го вид. – Т.2.- М.: Республіка, 1992.- С. 398.
Мочерний С.	Послуга – особлива споживча вартість процесу праці, виражена в корисному ефекті, що задовольняє потреби людини, колективу й суспільства. Особливістю послуги як товару (порівняно зі звичайним товаром (втіленим у речі), з матеріальними благами) є те, що вона корисна не як річ, а як діяльність.	Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 /Редколл.: ...С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін.- К.: Видавничий центр «Академія», 2002.- С.7.
Р. Малері	Послуги - це нематеріальні активи (або невідчутна цінність - цінність, яка не є фізичним об'єктом, але має вартість), що виробляються з метою збуту.	Ворачек Х. О состоянии теории маркетинга услуг". // Проблемы теории и практики управления. - 2002. - №1.
Лавлок К.	Послуга - це вид економічної діяльності, яка створює цінність і забезпечує визначення переваг для споживача в конкретний час і в конкретному місці в результаті відчутних або невідчутних дій, направлених на отримання послуги чи товару.	Лавлок К. Маркетинг послуг: персонал, технологии, стратегии. - М.: Изд. дом "Вильямс", 2005.- С.22.

Таким чином, огляд найбільш обгрунтованих (на нашу думку) та вживаних науковцями з існуючих підходів щодо визначення цього поняття дає підстави виділити два із загальних підходів до визначення послуги:

- 1) "послуга" як дія, що приносить користь;
- 2) "послуга" як продукт (результат) діяльності.

Якщо послуга - це дія або результат корисної діяльності, що змінює стан особи або товару, то в умовах ринкової економіки послуга, безумовно, є товаром, який має і вартість, і корисність, і ціну. Але це товар специфічний, що має ряд характеристик, які відрізняють послуги від товарів матеріальних.

Головними особливостями послуг як спеціального виду товару є їх невідчутність, невіддільність виробництва і споживання, нездатність до зберігання й висока ступінь невизначеності або мінливості.

Надання послуг на ринку пов'язано з виникненням особливих проблем, зокрема, з класифікації та сегментації цього специфічного ринку. Ринок послуг починають вивчати багато науковців, серед яких: О.Пащук, В.Маркова, Е.Мандебура, О.Шкапова, І.Новікова. В своїх дослідженнях вони розглядають поняття послуги, її класифікацію та процес продажу на ринку [1; 2; 3; 4; 5]. А.Аброськін, Н.Панкратьєва аналізують розвиток сфери послуг, роблячи акцент на проблемі державного регулювання [6; 7]. Але жоден із зазначених авторів не досліджує проблему сучасної класифікації послуг, що виникає з розвитком ринку та появою нових видів послуг.

Сьогодні ми стикаємося з таким парадоксом, що в західних країнах послуги переважно враховуються в складі ВВП і становлять один з головних пріоритетів державної економічної політики. У нашій же країні склалося інше ставлення до сфери послуг. Тільки незначна частина послуг в галузях будівництва, транспорту, зв'язку, у сфері обслуговування матеріального виробництва включалася до складу ВВП. Переважна ж частина послуг: житлове і комунальне господарство, побутове обслуговування, охорона здоров'я, освіта, фізкультура і спорт, культура і мистецтво, наука і багато інших - належала до невиробничої сфери і називалася власне сферою послуг. За діючою й дотепер методологією обліку ця сфера розглядається як невиробнича, результати її діяльності не враховуються в національному доході і фінансуються з державного бюджету за залишковим принципом. Проте ми поступово переходимо на міжнародну систему рахунків, змінюються джерела фінансування сфери послуг.

Таким чином, існуюча класифікація послуг не відображає дійсної картини ринку невиробничих послуг, що призводить до не досить реальних показників розвитку соціально-економічного комплексу. Тому подальший ґрунтовний аналіз класифікацій, запропонованих економістами, з одного боку, та ринку невиробничих послуг, з іншого боку, є виключно актуальним.

Список використаної літератури

1. Пащук О.В. Маркетинг послуг: стратегічний підхід: Навчальний посібник / О.В. Пащук. – К.: ВД „Професіонал”, 2015. – 560 с.
2. Маркова В.Д. Маркетинг услуг. / В.Д. Маркова - М.: Финансы и статистика. - 2012. – 127с.
3. Мандебура Е.В. Маркетинг услуг / Е.В. Мандебура. – Киев.: ВИРА-Р, 2001. – 574 с.
4. Шнакова О.М. Маркетинг послуг: Навч. посібник. / О.М. Шнакова. – К.: Кондор, 2013. – 316 с.
5. Новикова І.В. Сфера послуг. Навч. посібник. / І.В. Новикова. – К.: Вид-во Європейського університету, 2011. – 273 с.
6. Аброськин А. Сфера услуг и экономическое развитие / А. Аброськин // Вопросы статистики. - 2008. - №10. – С.10-12.
7. Панкратьева Н. Система статистических показателей сферы услуг как сектора экономики / Н. Панкратьева // Вопросы статистики. - 2012.- №4.– С. 8 – 10.

Дорошук А.А.

К.е.н., доцент кафедри Менеджмента

Грациотова А.А.

Аспирант кафедри Менеджмента

Одесский Национальный Политехнический университет

sav130875@mail.ru

ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Современная рыночная среда характеризуется усилением роли крупных организаций и мелкого бизнеса в развитии национальной и мировой экономики. В современных экономических условиях, большинство организаций представлены в виде сложных структур, образованных в процессе интеграции активов, возможностей и ресурсов. Анализ организаций, действующих на мировых рынках и занимающих лидирующие позиции, показывает, на фоне стабильного

роста, наличие системных и организационных конфликтов при приближении кризисных состояний, что требует управления организационными изменениями.

События в мировой экономике, частота финансово-экономических событий, постоянно ускоряющийся научно-технический прогресс в условиях глобальной взаимозависимости формируют постоянную потребность в организационных изменениях. Предприятия нуждаются в развитии специальных организационных способностей, позволяющих реагировать на постоянные изменения среды обитания и осуществлять эффективные организационные изменения.

Организационные изменения – это формирование нового организационного устройства, адекватного характеру изменений внешней среды. Организационные изменения сопровождаются сломом привычных и разделяемых сотрудниками ценностей, норм и шаблонов действия, а также традиционных способов принятия решений, которые становятся препятствием в адаптации организации к темпу и направлениям рыночных изменений [1, с.86].

Для того чтобы раскрыть природу управления организационными изменениями, необходимо определить факторы управления изменениями. Исследование этих позиций позволит структурировать предметную область, т.е. определиться с целями, задачами управления изменений. Кроме того, послужит хорошей основой для формализации и составления классификаторов базы знаний организаций.

Рассмотрим детальнее классификацию факторов организационных изменений.

Профессор Й. Рюэгг-Штюм, представляя предприятие как событийно-коммуникационную систему, считает, что факторы, влияющие на запуск процесса изменений, можно условно разделить на четыре большие группы:

- воздействие внешней среды;
- консолидированное решение собственников бизнеса провести те или иные изменения;
- внутренние кризисы;
- системная инновационная работа [2].

Система управления организацией должна отслеживать основные компоненты окружающей среды и делать выводы относительно потребностей в переменах. Основная проблема здесь лежит в способе выделения компонентов и качестве мониторинга.

Концепция управления изменениями Норберта Тома предполагает выделение следующих внешних компонентов: экономические (например, глобализация рынка или его региональная дифференциация), технологические (быстрое распространение новых технологий), политико-правовые (изменения в законодательстве), социально-культурные (демографические сдвиги, изменения в системе ценностей) и физико-экологические (климатические условия, нагрузка на экосистему). К этой классификации необходимо добавить информационную компоненту (возникновение нового знания, доступность информационных ресурсов). Актуальность компоненты обусловлена высокими темпами информатизации бизнес-среды, увеличением каналов доступа к информационным базам [3].

Предлагая эволюционную модель организационного развития, Л. Грейнер выделяет пять видов кризисов (лидерства, автономии, контроля, координации и синергии) и следующие факторы организационных изменений:

- кризисная ситуация, когда изменения носят обычно операционный характер, позволяющий ликвидность бизнеса восстановить, вернуть потерянные рынки и т. д.;

- фаза развития организации — для каждой из фаз развития характерно аккумуляция причин и факторов, стимулирующих переход на иные механизмы управления, формирование дополнительных управленческих уровней и параллельных структур, перераспределение обязанностей и полномочий;

- влияние личности на развитие процессов — приход на руководящий пост нового менеджера связан всегда с организационными изменениями соответственно его субъективным взглядам [4].

По мнению Г. Клейнера существуют две группы факторов изменений в организации:

- внешние: экономические факторы, технологические факторы, стратегические факторы, политико-правовые, социально-культурные факторы, физико-экологические факторы;

- внутренние: области стратегического хозяйствования, фирменная культура, организация производственного процесса, используемая техника, отношения собственности; психологическая специфика восприятия социальных и производственных процессов членами организации, их личные амбиции, возможности профессионального роста, открытость к кооперации [5].

О.И. Гарафонова в своих работах также разделяет факторы на две группы:

- внутренние: организационные, технические, финансово-экономические, кадровые, корпоративные, производственные, стиль управления, ключевые стейкхолдеры, обеспеченность ресурсами, инновационная активность;

- внешние факторы: действующее законодательство, экономическая политика государства, внешнеэкономическая политика государства, конкурентная среда, финансово-кредитная политика государства, инвестиционная политика государства, структурная, уровень глобализации экономики, тенденции во внешних связях, ресурсная политика государства [6, с. 83].

О.С. Виханский исследовал причины изменений и выделил основные: глобализация рынков, информационное общество, появление принципиально новых организационных структур, изменения в структуре и качестве рабочей силы. Как следствие — эти внешние силы оказывают давление на организации, заставляя проводить их необходимые изменения [7, с. 577-579].

Систематизация вышеперечисленных факторов приведена в таблице 1.

Изучение факторов позволяет выявить движущие силы изменений в социально-экономических системах. Перспективами исследований является изучение видов изменений в зависимости от факторов.

Таблица 1 – Классификация факторов изменений в социально-экономических системах (сформировано авторами на основе [2,3,4,5,6,7])

Автор	Признак классификации	Виды факторов
Л. Грейнер [4]	По стадиям развития организации	Кризисная ситуация, фаза развития организации, влияние личности на развитие процессов
Й. Рюэгг-Штюрм [2]	По отношению к организации: 1. внешние факторы; 2. внутренние	Воздействие внешней среды, консолидированное решение собственников бизнеса провести те или иные изменения, внутренние кризисы, системная инновационная работа
Г. Клейнер [5]		1. экономические, технологические, политико-правовые, социально-культурные, физико-экологические; 2. области стратегического хозяйствования, фирменная культура, организация производственного процесса, используемая техника, отношения собственности; психологическая специфика восприятия социальных и производственных процессов членами организации, их личные амбиции, возможности профессионального роста, открытость к кооперации.
О.И.Гарафонова [6, с. 83]		1. действующее законодательство, экономическая политика государства, внешнеэкономическая политика, конкурентная среда, финансово-кредитная политика государства, инвестиционная, структурная, уровень глобализации экономики, тенденции во внешних связях, ресурсная политика государства; 2. организационные, технические, финансово-экономические, кадровые, корпоративные, производственные, стиль управления, ключевые стейкхолдеры, обеспеченность ресурсами, инновационная активность
О.С. Виханский [7, с. 577-579]		1. глобальные рынки для продуктов, интернационализация производства; 2. развитие информационных технологий, создание компьютерных и телекоммуникационных сетей, появление мощных дистанционных систем, электронная торговля; 3. появление принципиально новых организационных структур, изменения в структуре и качестве рабочей силы
Норберт Том [3]	По уровню влияния внешней среды: 1. региональные; 2. отраслевые	1. глобализация рынка или его региональная дифференциация, изменения в законодательстве, демографические сдвиги, изменения в системе ценностей; 2. быстрое распространение новых технологий, климатические условия, нагрузка на экосистему

Вместе с тем, глобальный уровень влияния на факторы изменений еще не получил достаточного освещения, по сравнению с остальными признаками классификации факторов изменений. Этот вопрос нуждается в дальнейших исследованиях.

Список использованной литературы

1. Герасимов Б.И., Шубин А.В., Романов А.П. Моделирование организационной структуры промышленного предприятия. Харьков. Издательство ТГТУ, 2005. - 86 с.
2. Рюэгг-Штюм Й. Системно-конструктивистская «теория фирмы» и управление процессами глубоких изменений на предприятии // Проблемы теории и практики управления. - 1998, №6.
3. Норберт Т. Управление изменениями // Проблемы теории и практики управления. - 1998, № 1.
4. Кравченко В.Ф., Кравченко Е.Ф., Забелин П.В. Организационный инжиниринг. - М: ПРИОР, 2001.
5. Клейнер Г. Стратегический менеджмент «с высоты птичьего полета» // Бизнес Академия. - 2001. - № 5.
6. Гарафонова О.І. Особливості здійснення реструктуризаційних змін на вітчизняних підприємствах / О.І. Гарафонова, О.В. Черташ // Молодий вчений. – 2014. – № 5(08), травень. – С. 82–85.
7. Виханский, О. С., Наумов, А. И. В54 Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2006. — 670 с.

*Журавльова Т.О., к.е.н.проф., завідувач
кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
Ткач О.В. — студентки 4 курсу
напряму підготовки «Фінанси і кредит»
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
iipoeconom@ukr.net*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У БАНКУ

Банківська діяльність представляє собою специфічну сферу бізнесу, яка визначає особливості мислення і поведінки зайнятих в ній працівників, що в будь-якому випадку відображається на змісті банківського менеджменту.

[1, с. 61].

Банківський менеджмент за напрямками діяльності поділяють на організаційний та фінансовий (табл. 1.1).

Об'єкти управління фінансового менеджменту та процеси
організаційного менеджменту в банку

Об'єкти управління фінансового менеджменту	Процеси сфери організаційного менеджменту
1. Активи, зобов'язання та капітал банку 2. Банківські ризики 3. Прибутковість 4. Ліквідність та резерви 5. Планування	1. Організація системи контролю 2. Організація системи безпеки банку 3. Управління кадровим потенціалом 4. Управління інформаційними технологіями

[7, с.17].

На думку І.Г. Сокиринської, фінансовий менеджмент у банку - це система менеджменту, яка передбачає цілеспрямований вплив на банківські операції шляхом використання таких інструментів, як аналіз, планування, регулювання і контроль. Його можна розглядати як напрямок діяльності та як орган управління. Це діяльність, яка охоплює питання, пов'язані з фінансовими ринками, ліквідністю банку, його фінансовими ризиками, прибутковістю та ефективністю використання окремих видів банківських операцій [7, с.19].

В. Краснова та Б. Жнякіна зазначають, що фінансовий менеджмент – це система принципів, засобів та форм організації грошових відносин підприємства, спрямованих на управління його фінансово-господарською діяльністю, в яку входять: розроблення та реалізація фінансової політики, інформаційне забезпечення (складання і аналізування фінансової звітності), оцінювання інвестиційних та інноваційних проектів і формування «портфеля» інвестицій, а також поточне фінансове планування та контроль [2, с. 23].

У праці Рясних Є. Г. фінансовий менеджмент визначається як підсистема загального управління господарсько-комерційною діяльністю, яка охоплює сукупність принципів, методів і форм організації управління усіма аспектами його фінансової діяльності і спрямована на реалізацію стратегічних і тактичних цілей [6, с. 12]

О. А. Криклій поняття «фінансового менеджменту» в банку розглядає, з одного боку, як напрямок діяльності і як орган управління (практична сторона), а

з іншого - як науковий напрямок (теоретична сторона). Як напрямок діяльності або форма підприємництва фінансовий менеджмент являє собою діяльність, сферою застосування якої є фінансові ринки (валютний, цінних паперів, кредитний, золота). Сутність фінансового менеджменту виражається в обміні фінансових (грошових) ресурсів на фінансових ринках між продавцями і покупцями. Як орган управління фінансовий менеджмент являє собою комплекс структурних підрозділів, на які покладені функції управління фінансами. Керівники таких структур є фінансовими менеджерами. Як науковий напрямок фінансовий менеджмент містить теоретичні питання управління фінансами та організації фінансової діяльності в банку [3, с.22].

Фінансовий менеджмент охоплює управління рухом грошового продукту, його формування і розміщення, у відповідності з цілями і задачами конкретного банку. Основними напрямками фінансового менеджменту за Лаврушиним О.І. являються: розробка банківської політики з конкретизацією по окремим сферам діяльності банку (депозити, кредити, інвестиції, послуги і т. д.); банківський маркетинг; управління активами і пасивами банку; управління ліквідністю; управління прибутками; управління власним капіталом; управління кредитним портфелем; управління банківськими ризиками [4, с.10].

Як орган управління фінансовий менеджмент являє собою сукупність підрозділів, на які покладено функції управління фінансами.

Як система управління фінансовий менеджмент містить керовану підсистему - інструменти управління, керівну підсистему - суб'єкт управління, а також інформаційне забезпечення - інформаційну базу .

Суб'єктами управління в системі фінансового менеджменту комерційної банківської установи є правління банку, топ-менеджмент і персонал банку, які за допомогою різних форм управлінського впливу здійснюють цілеспрямовані дії на ефективне функціонування об'єктів.

Об'єктами фінансового менеджменту, у свою чергу, виступають підсистеми формування та розподілу фінансових потоків банку (управління активами і пасивами, управління кредитним портфелем, прибутком, ліквідністю, ризиком та

ін.) [5, с.55].

Фінансовий менеджмент має свій власний економічний механізм, який складається з двох ланок: внутрішньобанківського управління та управління банківськими операціями (табл. 2).

Таблиця 2

Управління банківськими операціями

Проведення науково-дослідної роботи	Забезпечення розвитку	Забезпечення збуту	Організаційна структура
Розробка науково-технічної політики банку	Забезпечення політики з найважливіших напрямків діяльності	Розробка збутової політики	Функціональна
Розробка і впровадження нових продуктів	Розвиток банківських технологій	Вибір каналів та методів збуту продуктів банку	Лінійно-функціональна
Організація науково-технічної діяльності	Забезпечення матеріально-технічними ресурсами	Організація збуту банківських продуктів	Проблемно-цільове управління

[5, с.55]

Таким чином, можна зробити висновок, що досліджуючи підходи до визначення сутності фінансового менеджменту в комерційному банку, можна зазначити, що його основною метою є захист від системних криз, збереження і зміцнення ринкових позицій, зростання конкурентоспроможності; запобігання банкрутству, ефективне і оптимальне використання та формування фінансових ресурсів, застосування інноваційних підходів до бізнес-процесів, розробка і використання механізмів раціонального планування та реалізації фінансових рішень.

Список використаної літератури

1. Кириченко О. А. Банківський менеджмент: Підручник / О. А. Кириченко, В. І. Міщенко. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
2. Краснова В.В. Фінансовий менеджмент підприємства: навч. посібник / В.В. Краснова, Б.О. Жнякін. – Донецьк: Дон-НУ, 2004. – 217 с.
3. Криклій О.А. Банківський менеджмент. Монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак, О. М. Пожар. - Суми: ДВНЗ УАБС НБУ, 2011. – 152 с.
4. Лаврушин О. И. Основы банковского менеджмента: Учебное пособие / О. И. Лаврушин. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 144 с.
5. Погореленко Н.П. Сутність фінансового менеджменту комерційного банку / Н.П. Погореленко, Б.Д. Гришко // Молодий вчений. - № 2. - 2014. - С.54-56.
6. Рясних Є.Г. Основи фінансового менеджменту: навч. посібник / Є.Г. Рясних. – К.: Академвидав, 2010. – 336 с.

7. Сокиринська І.Г. Фінансовий менеджмент у банку. Навчальний посібник / І.Г. Сокиринська, Т.О. Журавльова. – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. - 192 с.

Зозуля А.В., студент

Науковий керівник – к.е.н., доцент Дрогомирецька М.І.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

a.zozulya78@icloud.com

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

Сучасний туризм є глобальним чинником розвитку економіки, соціальної сфери і культури світової спільноти. Процеси, що відбуваються в індустрії туризму, вплинули також на його розвиток в Україні, а законодавчі і нормативно-правові акти визначають його одним із пріоритетних напрямів національної культури та економіки [1]. Надзвичайний успіх туризму зумовлений ще й тим, що в його основу покладено не що інше, як задоволення постійних прагнень людства пізнати навколишній світ. Це пізнання через туризм уможливило підвищення в багатьох країнах життєвого рівня населення, розвиток транспорту, інформаційних та інших технологій.

У ході проведення даного дослідження нами було виявлено, що туристична атрактивність певної території формується завдяки унікальному поєднанню історико-культурних та природних ресурсів, але в той же час ці ресурси не встановлюють загальний рівень привабливості тієї або іншої території. Туристична привабливість території може змінюватися під впливом чималої кількості чинників, серед яких можна виділити, насамперед, матеріально-технічну базу певного туристичного регіону та існування на цій території сучасних готельних комплексів.

Привабливість туристичного району або центру перебуває у прямій залежності від його туристського потенціалу, вміння місцевих органів державної влади та приватного сектора економіки формувати бажання у потенційних клієнтів (туристів).

Інші фахівці у сфері міжнародного туризму під привабливістю туристичного регіону розуміють сукупність природних атрактивних

характеристик, не враховуючи наявність якісної туристичної інфраструктури або проведення ефективної туристичної політики [3].

На думку більшості науковців, на атрактивність туристичного регіону впливають такі важливі природно-рекреаційні чинники, як:

- сприятливе екологічне становище;
- наявність цікавих природних об'єктів й пам'яток;
- екологічні характеристики ландшафтів;
- наявність бальнеологічних курортів та санаторіїв;
- стан природних ландшафтів;
- особливості геологічної та геоморфологічної будови території;
- наявність рідкісних видів флори і фауни;
- наявність можливостей для полювання і рибалки;
- особливості гідрологічного режиму на території;
- наявність особливо охоронюваних природних територій;
- наявність рідкісних біоценозів та екосистем.

Окрім природного потенціалу, що впливає на рух туристичних потоків, є й інші чинники, що приваблюють потенційних туристів до туристичних центрів, серед них можна виокремити: історію, культуру, гастрономію певного туристичного району, релігію, архітектуру, мистецтво, туристичну інфраструктуру, сервіс, ціни, безпеку та багато інших.

На нашу думку, термін «привабливість туристичного регіону» можна визначити як здатність певного об'єкта привертати до себе увагу туристів. У свою чергу даний термін має досить суперечливий характер, адже побажання та інтерес туристів суттєво відрізняються між собою: те, що приваблює одних туристів, може не викликати жодного інтересу серед інших. Так, наприклад, якщо певна категорія туристів налаштована на активний відпочинок, то ймовірність того, що вони оберуть пляжний відпочинок доволі низька.

У сучасних наукових працях існують різні думки щодо тлумачення критеріїв атрактивності туристичного регіону. Прикладом даного явища, може слугувати одне із останніх досліджень, яке було проведене експертами UNCTAD

[4] стосовно рейтингу країн як експортерів туристичних послуг. Одержані результати свідчать про те, що загальний рівень привабливості туристичного центру вирішальним чином залежить від наступних чинників, які розташовані за ступенем їх впливу на розвиток в'їзного туризму:

- рівень внутрішніх цін в регіоні відносно світових цін;
- транспортні витрати, репутація регіону, району, місцевості;
- наявність інфраструктури для туризму;
- висока кваліфікація кадрів.

За переконанням М.О. Омуша [5], до показників, за якими можна оцінити туристичну привабливість території, належать:

- загальний імідж регіону;
- природно-кліматичні умови для відпочинку та оздоровлення;
- соціальна стабільність та безпека у регіоні;
- транспортна доступність;
- економічна привабливість регіону;
- духовна привабливість центрів релігійного паломництва;
- привабливість пам'яток історії;
- культурно-освітня привабливість регіону.

В сучасних умовах у туристичній сфері досить активно використовуються методики і рекомендації зі статистики туризму, затверджені на Міжнародній конференції зі статистики подорожей та туризму, яку було проведено у 2008 році за сприяння Всесвітньої туристичної організації. Згідно запропонованих рекомендацій, перелік показників, що відображає найбільш повну інформацію про динаміку росту певного туристичного регіону, має наступний вигляд [6]:

- кількість прибуттів;
- тривалість перебування туриста в країні;
- витрати туристів, пов'язані з подорожжю;
- доходи від туризму.

Враховуючи викладене, можемо зробити висновок про те, що сьогодні у світі відсутня єдина методика розрахунку комплексного показника туристичної

привабливості регіону (району). З огляду на це, необхідно враховувати всі можливі чинники, які в тій чи іншій мірі впливають на туристичну привабливість територій.

Список використаної літератури

1. «Про туризм» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 15.09.1995 № 324/95-ВР – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.
2. Географія туризму: навчальний посібник / С.П. Кузик. - К.: Знання, 2011. - 271 с.
3. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території: монографія [Електронний ресурс] / О.В. Музиченко-Козловська. – Режим доступу: tourlib.net/books_ukr/muzychenko15.htm
4. World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reportis>
5. Омуш М.О. Стратегія диверсифікованого розвитку туристського комплексу в регіональній економіці (на прикладі Йорданії): автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.03; 08.10.01 / М.О.Омуш // Харківська державна академія міського господарства. - Харків, 2003. - 19 с.
6. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації (UNWTO World Tourism Organization) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-tourism.org>

*Йохна В.М., к.е.н.,
старший науковий співробітник,
Хмельницький національний університет
vyokhna@gmail.com*

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ І ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Інноваційний розвиток вітчизняних промислових підприємств є необхідною умовою підвищення їх конкурентоспроможності в процесі реалізації стратегічних планів виходу на ринки розвинених країн. Успішна реалізація проектів інноваційного розвитку створить більш досконале технологічне середовище для промислового сектора національної економіки, забезпечить умови для кількісного зростання промислових підприємств.

Проблемам управління інноваційним розвитком промислових підприємств в умовах висококонкурентних ринків приділяється значна увага багатьма

сучасними науковцями. В Україні цими питаннями активно займаються С.Ілляшенко, П. Іжевський, К. Ковтуненко, П. Перерва, В. Стадник, С. Філіппова та ін. У своїх роботах вони аналізують можливості та механізми стимулювання інноваційного розвитку, виділяють ключові функціональні сфери для прийняття рішень щодо напрямів інноваційного розвитку, аналізують потреби і джерела його ресурсного (і особливо технологічного) забезпечення. Водночас питання підтримання фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур в процесі їх інноваційного розвитку не отримали поки що достатнього відображення у наукових джерелах. Це й зумовило мету даного дослідження – окреслити напрями удосконалення управління інноваційним розвитком підприємницьких структур для мінімізації інноваційних ризиків і підтримання економічної безпеки.

Інноваційний розвиток промислових підприємств потребує, передусім, обґрунтованих з урахуванням тенденцій НТП та споживчих потреб якісних змін його техніко-технологічної складової – для підвищення здатності виготовляти конкурентоспроможні продукти – продукти з високою споживчою цінністю [1, с.48]. Однак такі зміни зазвичай спричиняють порушення у функціонуванні інших підсистем підприємства – як допоміжних та обслуговуючих, так і управлінських. І це може погіршити стійкість підприємства, становити загрозу його економічній безпеці – якщо її розглядати з позицій втрати здатності підприємства існувати у статусі економічного агента (учасника ринку). Підтримання фінансової стійкості підприємницької структури в ході інноваційних змін є відображенням високого рівня кваліфікації управлінської команди. Фаховість, обґрунтованість управлінських рішень важлива у кожній господарській ситуації, проте найбільшого значення вона набуває при обґрунтуванні проектів інноваційного розвитку, зміцнюючи економічний потенціал підприємства за належного рівня його економічної безпеки.

Управління інноваційним розвитком з урахуванням динамічної стійкості підприємства – це управління, спрямоване на вирішення протиріч у його бізнес-системі, які виникають внаслідок інноваційних змін, на їх компенсацію через побудову зворотних зв'язків між керуючою і керованою системою. За достатнього

рівня обґрунтованості проектів розвитку за критеріями фінансової стійкості підприємство не просто рівноважно функціонує, мінімізуючи відхилення параметрів діяльності за певний період або зберігаючи здатність до систематичних планованих змін для підтримання ефективного функціонування у більш тривалому часовому відрізку (що є основним завданням управління економічною безпекою підприємства), а здатне досягати запланованих цілей діяльності (розвитку) у стратегічній перспективі навіть за мало прогнозованого перебігу подій у бізнес-середовищі.

Здатність менеджменту підприємства адекватно оцінювати потенційні загрози ризик-факторів при реалізації проектів інноваційного розвитку і мінімізувати їх негативний вплив можна назвати ризикозахищеністю. Даний термін є не новим у науковому вжитку, проте здебільшого не співвідноситься з інноваційним розвитком і тлумачиться, наприклад, як «здатність системи ефективно протидіяти внутрішнім і зовнішнім загрозам, здатність адекватно і швидко змінювати свою внутрішню структуру відповідно до умов, що змінюються» [2]. Співвідносячи сутнісне наповнення термінів «інноваційний розвиток», «ризикозахищеність», і «економічна безпека» підприємства, можна стверджувати, що ризикозахищеність є необхідною передумовою динамічної стійкості підприємства, а значить – його економічної безпеки.

Слід підкреслити, що рішення щодо проектів інноваційного розвитку підприємницьких структур приймаються в умовах інформаційної асиметрії, невизначеності ситуації, тому вони завжди будуть ризикованими. Так, невдалий (некваліфікований) прогноз ринкової кон'юнктури зумовлює втрату вкладених у інноваційний проект коштів через відсутність достатнього попиту на пропонований товар; неочікувані зміни цін на ресурси, які необхідні для виготовлення продукції, спричиняють зниження прибутковості (чи навіть збитки); непередбачувані зміни політичної ситуації можуть взагалі унеможливити бізнес у його проектному варіанті через, наприклад, подорожчання ліцензії, збільшення податкового тиску внаслідок відміни певних пільг чи навіть через перерозподіл власності. Наявність значних ризиків при реалізації інноваційних проектів

зумовлює потребу забезпечення фінансово-економічної стійкості підприємства, без чого неможливе його стале кількісне зростання, а значить – і привабливість для потенційних інвесторів, (що відображається на його ринковій вартості). Однак це не статична стійкість, оскільки явище розвитку передбачає порушення статичної стійкості задля досягнення якісно іншого стану системи. Тому швидше йдеться про динамічну стійкість підприємства, його здатність утримувати динамічну рівновагу. І необхідною умовою успішної реалізації проектів інноваційного розвитку має бути забезпечення фінансової стійкості підприємства в ході реалізації інноваційних змін. В кінцевому підсумку реалізація проектів розвитку має забезпечувати зростання конкурентоспроможності та економічного потенціалу підприємства, що відображається у зростанні його ринкової вартості. Авторську позицію щодо різних аспектів управління фінансовою стійкістю підприємства в процесі його інноваційного розвитку у їх взаємозв'язку і послідовності подано на рис.1.

Цільова функція – зростання ринкової вартості підприємства – описується з урахуванням відомого методу розрахунку EVA з виділенням величини операційного прибутку, амортизаційних відрахувань, податку на прибуток, зміни величини оборотного капіталу, інвестиційних витрат, вкладених в основний капітал за відповідний період при реалізації інноваційного проекту, середньозваженої вартості капіталу, величини авансованого капіталу за відповідний період тощо, а також системи обмежень, що стосуються прийнятного рівня рентабельності, величини авансованого капіталу, обсягу використовуваних для реалізації проекту фінансових ресурсів, рівня ризику, співвідношення основного і оборотного капіталу і, звичайно, впливу фінансового та операційного важелів [3].

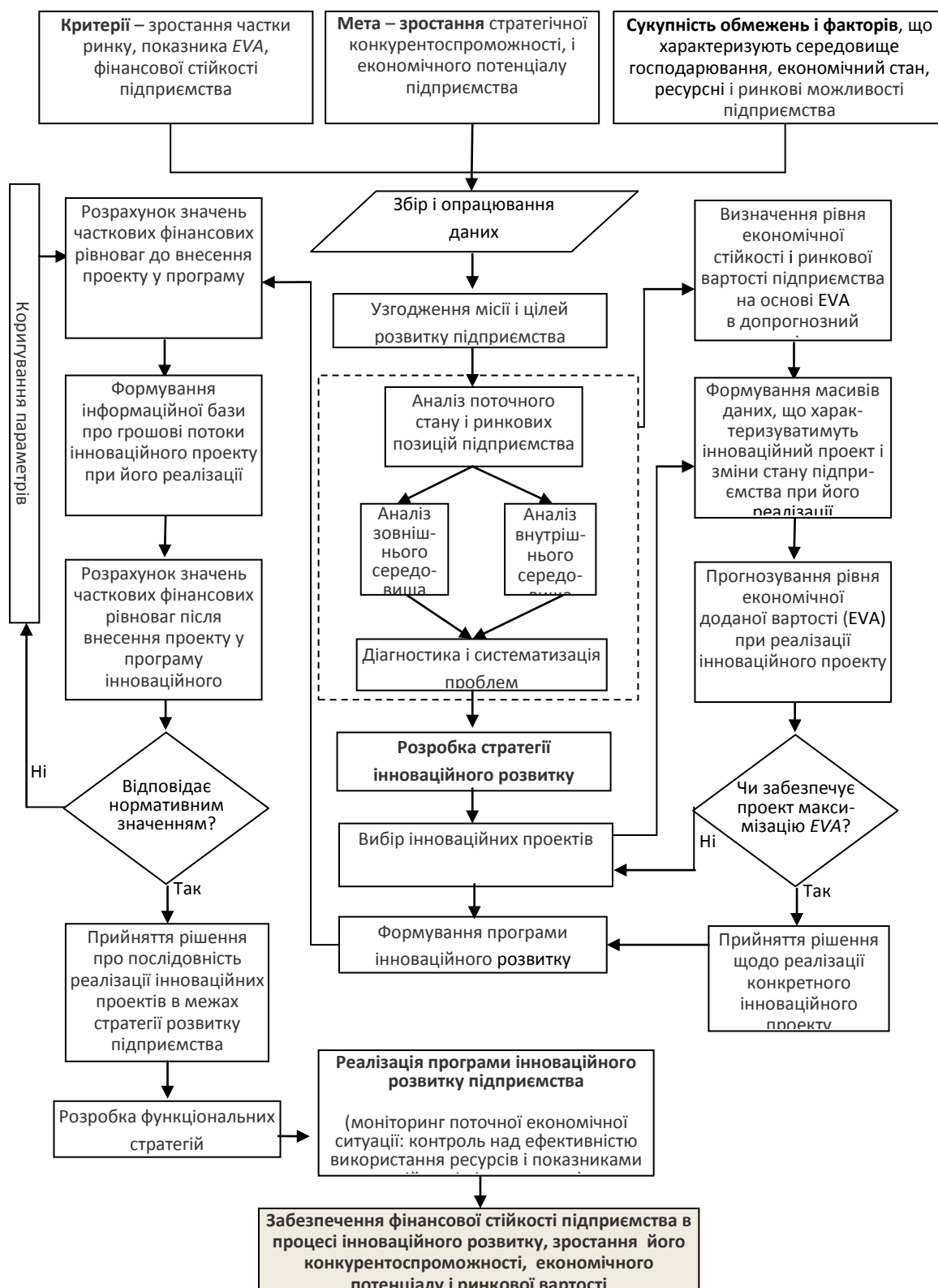


Рис.1. Алгоритм управління фінансовою стійкістю в процесі інноваційного розвитку підприємства

При цьому має бути враховано тип інноваційної стратегії згідно етапу життєвого циклу підприємства та значущість факторів, що впливають на його фінансову стійкість. Останнє впливає на значущість внеску функціональних підсистем менеджменту у реалізацію цілей зростання ринкової вартості підприємства, який може слугувати підставою для розроблення системи винагород за результатами зростання ринкової вартості підприємства в розрізі функціональних підсистем менеджменту за методологією BSC, яка запропонована і детально розроблена Р. Капланом і Д. Нортонем [4].

Для підтримання прийнятного рівня фінансової стійкості і економічної безпеки у системі управління інноваційним розвитком промислового підприємства система показників (критеріїв діяльності) має чітко окреслювати цільові орієнтири для тих служб підприємства, які найбільшою мірою впливають на реалізацію поставлених стратегічних управлінських завдань (виписаних в зазначених цільових орієнтирах), а фактично досягнуті показники повинні відображати результати діяльності менеджерів, відповідальних за ці функціональні сфери. Зазвичай це – сфера фінансова, роботи з клієнтами, персоналом, організація внутрішніх процесів. Для фінансової служби такими показниками доцільно визначити показники фінансової стійкості, зростання ринкової вартості підприємства, грошових потоків, рівня рентабельності (активів, інвестицій, акціонерного капіталу), обсягів продажу, прибутку. Для сфери відносин із клієнтами – частку ринку в цільових сегментах, кількість споживачів, в т.ч. постійних і нових, обсяг продажу постійним клієнтам, частку нових клієнтів, середній розмір постачання одному споживачу, витрати на обслуговування одного споживача та ін. Для внутрішніх бізнес-процесів – показники результативності, вартості, тривалості і якості процесів, що відображають специфіку роботи підприємства і можуть виражатися як у вартісному, так і в натуральному вимірі. У сфері управління розвитком персоналу – обсяг витрат на підготовку та розвиток персоналу, кількість зареєстрованих патентів, винаходів, раціоналізаторських пропозицій на одного працівника тощо.

При цьому, зважаючи на ризикованість проектів інноваційного розвитку сукупності ключових показників у функціональних сферах управління підприємством мають формуватися з позицій підтримання прийнятного рівня економічної безпеки. Тобто, доцільно бажане значення показника подавати у формі – «не нижче такого-то рівня». І відповідно прив'язувати до цього рівня базову винагороду, а в разі перевищення його – винагороду збільшувати. Важливо також, щоб розподіл визначеного за результатами реалізації проекту інноваційного розвитку преміального фонду здійснювався з урахуванням ролі функціональних служб у забезпеченні фінансової стійкості підприємства при реалізації завдань інноваційного розвитку.

Список використаної літератури

1. Функціональні стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства / За наук. ред. В.В. Стадник. – Хмельницький: ХНУ, 2016. – 446 с.
2. Артищук І.В. Формування підсистеми ризикозахищеності в автоматизованій інформаційній системі торговельного підприємства / І.В. Артищук, В.О. Івашків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип.21.10. – С. 305-308.
3. Эшоурт, Г. Менеджмент, основанный на ценности: как обеспечить ценность для акционеров : [пер. с англ.] / Г. Эшоурт. – М. : Инфра-М, 2006. – 530 с.
4. Kaplan R.S. The Balanced ScoreCard / R.S. Kaplan, D.P. Norton. – Boston: Harvard Business School Press, 1996. – 286 p.

*Кармазіна Л.Л., к.т.н., доцент
доцент кафедри управління проектами
Національна металургійна академія України
karmazinall@mail.ru*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА БАЗЕ ВИРТУАЛЬНОГО ОФИСА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Современный этап развития международных экономических отношений характеризуется интенсификацией процессов глобализации, что означает высокую степень конкуренции, появления гибких структур и сокращения жизненных циклов продуктов, что требует от организаций как можно быстрее адаптироваться к таким условиям. Они должны становиться более продуктивными, эффективными, а также постоянно проводить рационализацию своей

деятельности. Этого можно добиться с помощью эффективного использования методологии управления проектами.

Главной особенностью современной глобализации является возможность осуществлять проекты "вне пространства" и в реальном времени благодаря организации виртуальных проектных офисов.

Современные коммуникационные сети и программное обеспечение преодолели традиционные барьеры времени и пространства, предоставив возможность формировать виртуальные проектные команды из необходимых специалистов, рассредоточенных по всему земному шару, а также позволяя вести проекты в разных географических и временных зонах электронным способом.

Доказано, что работа в виртуальном пространстве предоставляет финансовые и производственные преимущества организациям и сотрудникам благодаря повышенной гибкости, сокращению затрат и времени, а также позволяет людям общаться и сотрудничать без потребности встречаться физически [1].

Выделим четыре основных аспекта организации: расположение/границы, организационные процессы, организационные структуры и продукты/услуги (табл. 1.1). Каждый из этих аспектов может перейти из физического состояния в виртуальное.

Таблица 1

Аспекты виртуальной организации

Аспекты	Характеристика
Расположение/границы	Постоянного физического расположения организации может не быть. Но организация может поддерживать электронное присутствие на рынке.
Продукты/услуги	Такие продукты и услуги как видео, аудио, компьютерные программы, продукты в виде электронных документов, консультации и т.д. могут быть заказаны, оплачены и доставлены по Интернету.
Организационная структура	Организационная структура зависит от степени ее сложности, формализации и централизации. Виртуальные команды могут включать членов одной и той же организации или людей из других организаций.
Организационные процессы	Могут поддерживаться с помощью специальных информационных систем и технологий.

Изучив структуру традиционной проектно-ориентированной организации и те ее аспекты, которые могут быть «виртуализированы», можно сделать вывод, что основные компоненты традиционной проектно-ориентированной организации сохраняются и для виртуальной.

Следующий рисунок иллюстрирует эти компоненты и их взаимодействие (рис. 1).

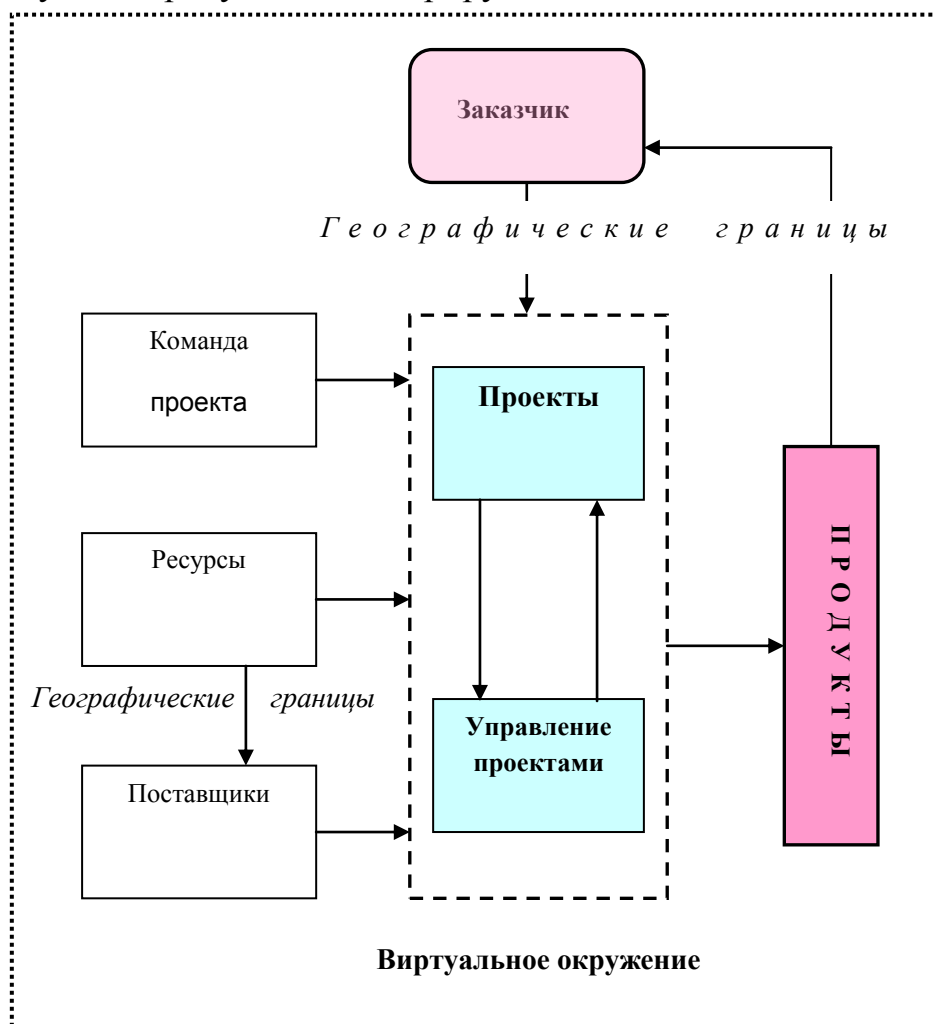


Рис. 1. Компоненты проектно-ориентированной организации в виртуальном окружении

Традиционная организация может быть «виртуализирована» с помощью специальных технологий. Предпосылками для этого могут послужить следующие преимущества [4; 5]:

- ограниченные оперативные затраты;
- ограниченные затраты на обеспечение информацией;
- глобальное присутствие (доступ из разных точек мира);

- открытость для бизнеса (доступ в любое время);
- участники проекта могут связываться друг с другом независимо от времени, географического пространства и организационных границ;
- проект может разрабатываться людьми, основываясь на их компетентности независимо от физического расположения;
- возможность привлечения в проект удаленных сотрудников, у которых нет возможности переехать в район, где расположен центральный офис;
- привлечение специалистов на неполный рабочий день;
- эффективность с финансовой точки зрения посредством сокращения затрат на поездки – минимизация административных расходов.

Но наряду с множеством преимуществ отсутствие физической структуры и географическое рассредоточение виртуального офиса порождает ряд проблем его функционирования, которые влияют на качество результатов проекта. Выделим среди них ключевые:

- коммуникационные проблемы;
- национальные и культурные факторы, которые проявляются в подходах к управлению проектами [2, с. 18];
- проблемы контроля и подотчетности [2, с. 49] («гибкость виртуальных организаций многими воспринимается как нестабильность, и это может создавать препятствия» [2, с. 48],
- проблема социализации, как одной из основных потребностей человека [3, с. 63-64]. Когда люди работают удаленно друг от друга, они ощущают себя изолированными от общества, потребность социализации при этом не реализуется.

Взаимосвязь проблем виртуальной проектно-ориентированной организации представлена на рис. 2.

В управлении проектами на базе виртуального офиса эти проблемы очень актуальны и влиятельны, т.к. наряду с традиционными рисками присутствует

определенная доля риска виртуальности – нематериальности (неощутимости) для инвесторов, которые вкладывают средства в виртуальные проекты.

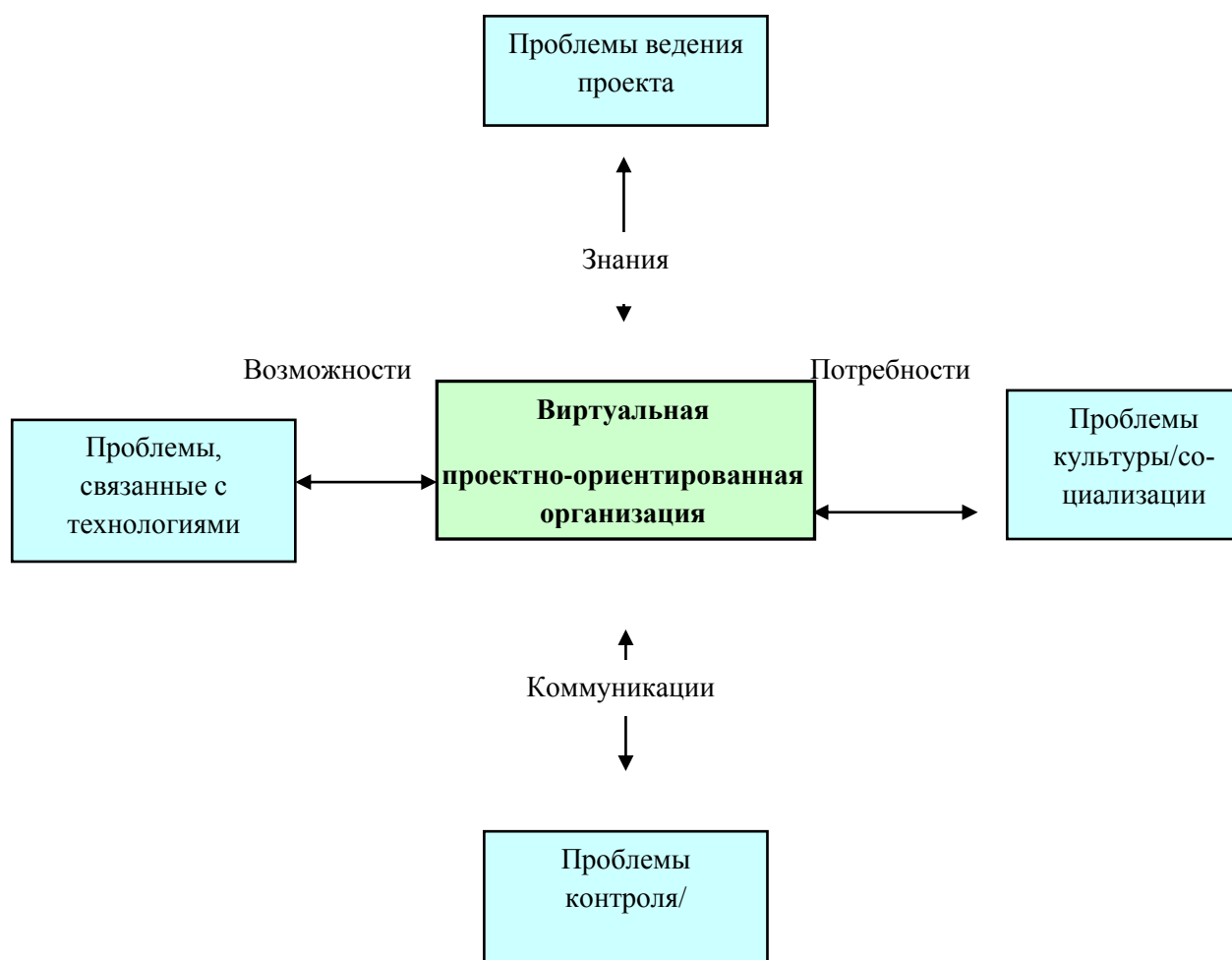


Рис. 2. Взаимосвязь проблем виртуальной проектно-ориентированной организации

Исходя из выше изложенных проблем виртуальных организаций, а соответственно, и виртуальных проектов, основными задачами проектного менеджера виртуальной команды проекта являются: обладание высокими коммуникативными навыками, применение новых методов социализации, согласовывая их с потребностями команды проекта, управление знаниями команды проекта, умение оценить и заставить работать нематериальный капитал, использование необходимых технологий, направленных на эффективные коммуникации.

Изучив исследования по данной проблематике, а также проанализировав собственный опыт работы в условиях виртуального проектного офиса можно сформулировать некоторые рекомендации для повышения эффективности функционирования виртуальной проектно-ориентированной организации:

1. Организовывать личные встречи. Участники команды проекта должны периодически встречаться в течение жизненного цикла проекта. Эти встречи помогут установить связи, отношения и доверие среди участников команды, что очень важно для эффективности реализации проекта, т.к. многие проблемы могут быть решены при личной встрече.

2. Обеспечивать прозрачность проекта. Она включает в себя создание расписаний, корпоративных стандартов, шаблонов документов, что поможет мотивировать команду проекта к стремлению достигать общих целей.

3. Наладить эффективный коммуникационный процесс, первоначальной целью которого является улучшение качества восприятия и понимания передаваемой информации между участниками команды проекта. Предлагается создавать тезаурусы сообщений для преодоления семантического коммуникационного барьера, а также создавать специальные шаблоны документов с учетом установленных условий для преодоления стилистического барьера коммуникационного процесса.

4. Обеспечить видимость команды проекта, где необходимым будет использование Интернета и специального программного обеспечения для того, чтобы хранить и просматривать календари членов команды.

5. Использовать опыт других команд. Собранные знания за большой период времени могут быть организованы в совокупность знаний – стандарт виртуальной проектно-ориентированной организации.

6. Проводить обучение проектной команды. Обучение участников команды проекта как новым технологиям, так и профессионализму.

7. Обеспечить культуру «высокого доверия». Виртуальный офис подразумевает наличие большого доверия между участниками проекта.

Список использованной литературы

1. Virtual Office [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: http://www.managementhelp.org/grp_skill/virtual/defntion.pdf definition.
2. Ципес Г. Л. Менеджмент проектов в практике современной компании / Г. Л. Ципес, А. С. Товб. – М : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 304 с.
3. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу; пер. с англ. – [3-е изд.]. - СПб. : Питер, 2006. – 352 с.
4. Virtual Office [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://www.objs.com/survey/vo.htm>.
5. Lee Ann Obringer. How Virtual Offices Work [Электронный ресурс] / Lee Ann Obringer. – Режим доступа к ресурсу: <http://money.howstuffworks.com/virtual-office.htm/printable>.

*Колайчук Н.Ф., студентка
Научный руководитель: Онищук А.В.
ст. преподаватель
Полесский государственный университет
nadinkolaichuk@mail.ru*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время в современном банке финансовая отчетность, как его составляющая, представляет собой не столько элемент финансового управления, а сколько его основу, потому как финансовая деятельность является преобладающей в банке.

Финансовая отчетность содержит сведения об имуществе и обязательствах банка, их источниках и финансовых результатах деятельности по стоимостным показателям, движении денежных средств за отчетный период. Такая отчетность составляется по данным синтетического и аналитического учета и подтверждается первичными документами.

Наличие достоверной информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности банков является важнейшим условием повышения инвестиционной привлекательности и финансовой стабильности государства, а также роста доверия общества к банковскому сектору экономики.

Следует отметить, что банки формируют финансовую отчетность по видам (индивидуальная, консолидированная), по периодичности формирования и представления (годовая, промежуточная), а также по требованиям законодательства (национального законодательства и международным стандартам финансовой отчетности).

Индивидуальная финансовая отчетность характеризует финансовое состояние и результаты деятельности отдельного хозяйствующего субъекта – банка. Консолидированная финансовая отчетность составляется банком с учетом его дочерних, зависимых и совместно контролируемых юридических лиц.

Годовая финансовая отчетность составляется за отчетный год. Промежуточная финансовая отчетность составляется за период короче полного отчетного года. Состав, структура, порядок и сроки представления указанной отчетности определяются нормативным правовым актом Национального банка Республики Беларусь [1].

Банковская финансовая отчетности по требованиям национального законодательства включает в себя четыре формы отчетности: бухгалтерский баланс, отчет о прибыли и убытках, отчет об изменении капитала, который также включает сведения о совокупном доходе, отчет о движении денежных средств. Однако в отчетности по требованиям национального законодательства и требованиям международных стандартов финансовой отчетности имеют место различия, что свидетельствует о необходимости продолжения совершенствования банковской финансовой отчетности.

Применение международных стандартов финансовой отчетности на современном этапе очень важно, потому что оно обеспечивает встраивание национального рынка в международный рынок капитала за счет использования его участниками общепринятого языка составления финансовой отчетности. Следовательно важной целью деятельности банков Республики Беларусь в сфере развития отчетности должно стать повышение прозрачности банковской

системы за счет внедрения международно признанных стандартов финансовой отчетности в практику корпоративного управления [2, стр. 116].

По рекомендациям специалистов совершенствование банковской финансовой отчетности может совершаться по трем возможным направлениям:

1) параллельное существование национальных и международных подходов к формированию финансовой отчетности со всеми их преимуществами и недостатками;

2) отказ от национальных подходов, законодательства Республики Беларусь и полное заимствование идей, принципов международных стандартов финансовой отчетности;

3) развитие на основе объединения преимуществ национальной системы финансовой отчетности и международных стандартов финансовой отчетности [3, с. 245-246].

Наиболее приемлемой является третья стратегия, так как она учитывает преимущества обеих систем отчетности. А что касается первой и второй стратегии, то им присущи недостатки, которые не исключаются при параллельном существовании, игнорирование идей международных стандартов финансовой отчетности и отказ от национальных особенностей соответственно.

Министерство финансов Республики Беларусь выделяет пять шагов сближения с международными стандартами финансовой отчетности:

1) официальный перевод международных стандартов финансовой отчетности;

2) изменение национального законодательства;

3) членство в международных организациях;

4) подготовка специалистов по международным стандартам финансовой отчетности;

5) контроль соблюдения международных стандартов финансовой отчетности [4].

Основным направлением совершенствования банковской финансовой отчетности можно выделить усовершенствование форм отчетности: методика

формирования бухгалтерского баланса и методика формирования отчета о прибыли и убытках банка. Методики необходимо направить на максимальное сближение формы и содержания бухгалтерского баланса и отчета о прибыли и убытках, составляемых банками при формировании отчетности в соответствии с требованиями национального законодательства и международными стандартами. Также целесообразна единая форма бухгалтерского баланса и единая форма отчета о прибыли и убытках для применения белорусскими банками при представлении и формировании индивидуальной финансовой отчетности. В перспективе применение этих двух единых форм, а в дальнейшем и остальных форм отчетности, позволит банкам Республики Беларусь отказаться от формирования отчетности в соответствии с требованиями национального законодательства.

Практическое использование усовершенствованной методики формирования бухгалтерского баланса банка позволит организовать применение всеми белорусскими банками единой формы бухгалтерского баланса при формировании и представлении финансовой отчетности в соответствии с требованиями национального законодательства и с требованиями международных стандартов финансовой отчетности, так как банки составляют два пакета финансовой отчетности в обязательном порядке и следовательно сократит затраты на формирование двух пакетов отчетности.

Практическое использование усовершенствованной методики формирования отчета о прибыли и убытках позволит использовать единую форму отчета о прибыли и убытках при формировании финансовой отчетности как в соответствии с требованиями национального законодательства, так и с международными стандартами финансовой отчетности; позволит представлять заинтересованным пользователям достоверную и объективную информацию о финансовых результатах деятельности банка; сократить затраты на формирование двух пакетов отчетности.

Список литературы

1. Инструкция о порядке организации бухгалтерского учета и отчетности в Национальном банке и банках Республики Беларусь: утв. Советом директоров Нац. банка Респ. Беларусь 26 июня 2007 г., № 198 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
2. Стефанович, Л.И. Реформирование системы бухгалтерского учета и отчетности в банках Республики Беларусь: монография / Л.И. Стефанович. – Мн.: Изд. центр БГУ, 2011. – 180 с.
3. Стефанович, Л.И. Стратегия развития бухгалтерского учета и отчетности в банках в условиях глобализации международных рынков капитала: монография / Л.И. Стефанович. – Минск: Изд. центр БГУ, 2012. – 327 с.
4. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/>. – Дата доступа: 13.03.2017.

*Колодяжна Ю.В., студентка IV курсу
Науковий керівник: к. е. н., доцент, Лисенко В.В.
Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-
економічного університету
02041996u@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ КОЛЕКТИВУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТІМБІЛДІНГУ

В сучасних умовах економічної кризи та нестабільного політико-економічного становища в країні все більшої уваги потребує один із стратегічних ресурсів організації – персонал. Сьогодні процес управління персоналом з використанням сучасних технологій вимагає не тільки загальних знань менеджера, але й суттєвих знань в області психології. Так, вміле спілкування, використання дієвих і малопомітних форм та засобів впливу, використання різних типів влади, вміння грамотно та професійно вийти з конфлікту з врахуванням ситуації – все це надзвичайно потрібно сучасним керівникам будь - якого рівня.

Одним з найважливіших показників колективу «команда» – хороший соціально-психологічний клімат, тобто такий стан в колективі, коли кожному його члену надаються оптимальні умови для реалізації його здібностей і схильностей. Таким чином, наявність позитивного соціально-психологічного

клімату в колективі є запорукою успіху, процвітання та ефективної діяльності підприємства.

Період становлення та розвитку ринкових відносин в Україні характеризується політичною та соціальною нестабільністю, яка породжує конфліктні ситуації на всіх рівнях соціальної структури. Своєчасне передбачення конфлікту та визначення його проблеми ще не дає можливості вмілого розв'язання проблеми. Для цього необхідно знати методи ефективного управління ними, зокрема за рахунок створення оптимального соціально - психологічного клімату [1].

Оптимізація соціально-психологічного клімату в колективі включає в себе виконання певних дій:

1. управління процесом формування головних соціально-психологічних компонентів клімату (норм, цінностей, традицій, групової думки та настрою);
2. оптимальний підбір, розміщення, навчання і періодична атестація керуючих кадрів;
3. комплектування первинних колективів з урахуванням психологічної сумісності кадрів;
4. психопрофілактика та вирішення конфліктів в організації.

Сприятливий соціально-психологічний клімат колективу, забезпечує ряд чинників (рис.1).

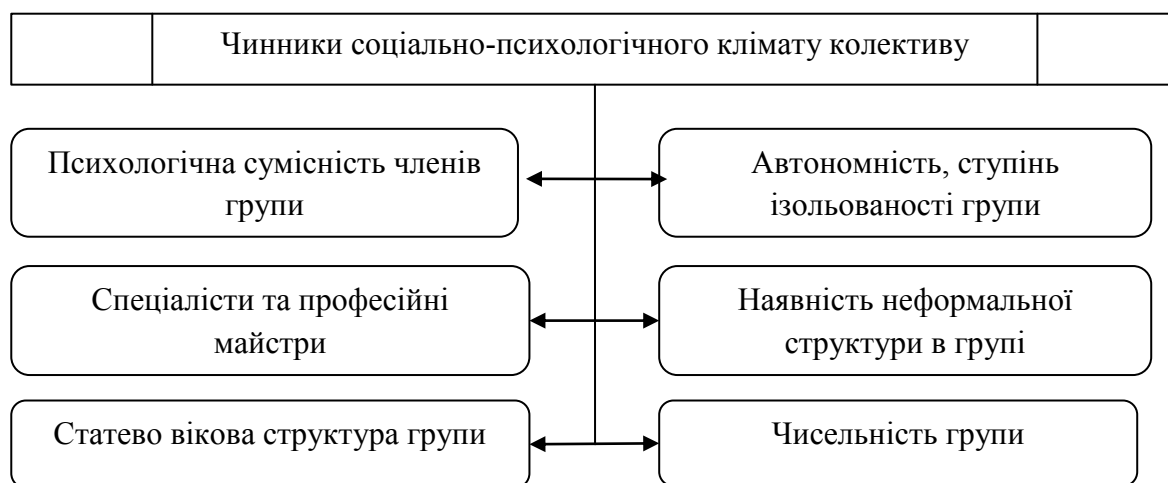


Рис. 1. Основні чинники впливу на соціально-психологічний клімат колективу [1,3]

Наявність у колективі спеціалістів різних рівнів професійної майстерності дає змогу працівникам-початківцям бачити свою професійну перспективу, а висококваліфікованим – відчувати повагу молодих. Сукупно це сприяє підвищенню задоволеності з обох сторін.

Найоптимальніше, якщо група об'єднує три – дев'ять осіб. Якщо вона занадто мала (до трьох осіб), це породжує занепокоєність із приводу персональної відповідальності за прийняті рішення. Зі збільшенням чисельності групи ефективність роботи кожного може зростати (до певної межі) за рахунок взаємодії.

Оптимальна модель прийнятного соціально-психологічного клімату в організації передбачає відмінності щодо віку та життєвого досвіду. Як правило, різностатеві групи є стабільнішими.

Нерідко у групі формується неформальна структура, яка має своїх лідерів. Перебування неформальних лідерів в опозиції до формального керівництва різко погіршує клімат у колективі, породжує конфлікти. Тому необхідно дбати про те, щоб формальна структура накладалася на неформальну, тобто щоб офіційний керівник був лідером у всьому.

Відомо, що ізолюваність негативно впливає на згуртованість групи, а звуження кола спілкування знижує, вичерпує його цінність. Тому для поліпшення психологічного клімату доцільно виходити за групові відносини, налагоджувати контакти з іншими колективами, групами.

Отже, головними шляхами налагодження соціально-психологічного клімату колективу та вирішення вже наявних конфліктів є такі:

1. знищення, або повне підпорядкування однієї зі сторін (поступка);
2. узгодження інтересів і позицій конфліктуючих сторін на новій основі (компроміс, консенсус);
3. взаємне примирення конфліктуючих сторін (відхід);
4. перехід боротьби в русло співробітництва, щодо спільного подолання протиріч (співробітництво).

Питанням управління груповою діяльністю приділяли увагу багато

вчених, зокрема й П. Ф.Друкер, П. В.Журавльова, У. Л.Сторожилова та інші, які активно займалися розробкою різносторонніх моделей та методів, спрямованих на підвищення ефективності роботи колективу [2].

Авторство тимблдингу належить військовим. Ще в 1950-х роках у Великобританії був презентований так званий «Ланцюговий курс» – тренінг, покликаний забезпечити психологічну підготовку та командну сумісність військовослужбовців спецпідрозділів королівства. Курс виявився настільки вдалим, що його тут же взяли на озброєння «акули бізнесу» США [1].

Тимблдинг в буквальному сенсі означає «побудова команди». Сьогодні ж тимблдинг є одним з найперспективніших моделей корпоративного менеджменту, що забезпечують повноцінний розвиток компанії, і є одним з найбільш ефективних інструментів управління персоналом. Командне «будівництво» спрямоване на створення груп рівноправних фахівців різної спеціалізації, які спільно несуть відповідальність за результати своєї діяльності і на рівних підставах здійснюють розподіл праці в команді.

Робота в колективі – досить важкий процес, який вимагає постійної підтримки на всіх стадіях розвитку групи. Тимблдинг – комплекс заходів, що спрямований на зміцнення команди та покращення взаємодії в колективі. Однією з найважливіших функцій тимблдингу є виявлення несумісних людей і визначення способів їх неконфліктної взаємодії [1].

Сьогодні для цього використовуються сучасні технології для прогнозування спільної економічної поведінки людей на основі дихотомічного розподілу. Для визначення полюсів дихотомії використовується анкета та декодування даних, на основі яких визначається 1 із 16 типів економічної поведінки працівника. Згідно зі складеними таблицями (за розрахованою технологією) визначаються позитивні діади, на основі яких створюється колектив, результативність праці якого є максимальною [2].

Проведення тимблдингу особливо ефективно у великих компаніях з досить великою кількістю проектів, до яких залучені співробітники різних підрозділів. Він також необхідний там, де у кожного підрозділу є своє поле

відповідальності, і співробітникам часто доводиться взаємодіяти не тільки всередині своєї структурної одиниці, але і з іншими підрозділами компанії.

Сьогодні тимбілдинг дозволяє вирішити ряд аспектів роботи з персоналом (рис. 2).

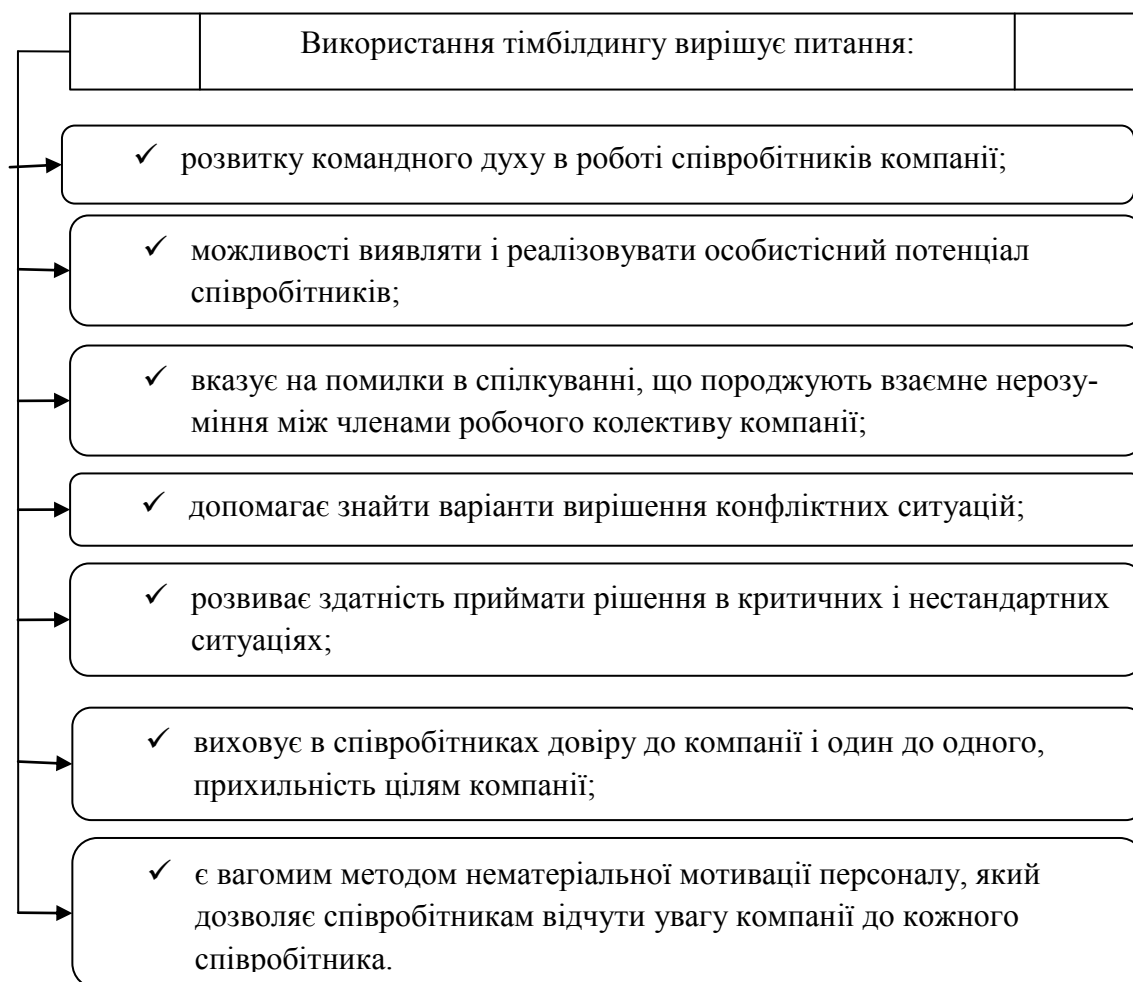


Рис. 2. Перелік питань які вирішує тимбілдинг [2,3]

Досвід українських і зарубіжних компаній, які домоглися значних успіхів у підприємницькій та інноваційній діяльності, підтверджує, що основну роль в них грають не особистості, а робочі групи, вищою формою прояву яких є команди. За даними соціологічних опитувань топ-менеджерів, найважливішою професійною якістю лідера і менеджера є вміння формувати команду, злагоджений, згуртований колектив [1].

Результати проведення заходів тимбілдингу та рівень згуртованості

колективу можна розрахувати за допомогою коефіцієнта згуртованості, який розраховується як відношення позитивних і негативних виборів у групі до загальної кількості можливих виборів. Значення коефіцієнта згуртованості має наближатися до одиниці, тобто до максимуму.

Отже, необхідність застосування соціально-психологічного стимулювання в процесі економічного розвитку колективу будь-якого підприємства зумовлена багатьма чинниками. Насамперед це пов'язано з тим, що міжособистісні стосунки в групах досить суттєво впливають на рівень ефективності роботи колективу в цілому і, відповідно, це впливає і на кінцевий результат діяльності підприємства.

Таким чином, вивчення особливостей міжособистісних стосунків в колективі шляхом використання методів тимбілдингу, що дозволяють усунути непорозуміння і неконструктивні конфлікти в середині колективу, є сьогодні однією з важливих проблем у менеджменті персоналу, адже, неефективне використання методів тимбілдингу тягне за собою зниження рівня ефективності спільної праці колективу. Тому, застосування методів тимбілдингу дасть змогу певною мірою вирішити проблему неефективності праці персоналу, зумовлену невідповідністю економічних типів працівників і їх професійних та моральних якостей.

Список використаної літератури

1. Мороз О.В. Моделі та методи використання мотиваційних важелів для підвищення ефективності економічного розвитку України : монографія / О. В. Мороз, Л. О. Нікіфорова, А. А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 168 с.
2. Олійник Н. Ю. Управління соціально-трудовими конфліктами та їх вирішення [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.kpnu.edu.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/2350/Вісник%20Кам'янець-Подільського%20національного%20університету%20імені%20Івана%20Огієнка.%20Економічні%20науки.%20Випуск%2011.pdf?sequence=1#page=231>
3. Свіргун М. Ю. Шляхи попередження конфліктів в колективі [Електронний ресурс] / М. Ю. Свіргун // Матеріали XLV Науково-технічної конференції ВНТУ, Вінниця, 23-24 березня 2016 р. - Електрон. текст. дані. - 2016. - Режим доступу : <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-hum/all-hum-2016/paper/view/1355>.

*Кучінка Т.В., аспірант
провідний фахівець кафедри фінансів
Мукачівського державного університету
kuchincka.tanya@yandex.ua*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СТРУКТУРНИХ СКЛАДОВИХ КРИЗОВОГО СТАНУ

Виокремлення структурних складників кризового стану держави здійснюється з метою визначення можливих загроз, мінімізації наслідків кризи та для подальшого запобігання кризовим процесам у різних секторах економічної та фінансової діяльності, у соціально-демографічній сфері держави, а також з метою врахування інституційних особливостей державного управління цими сферами. Виходячи із цього, основними взаємопов'язаними структурними складовими кризових процесів держави є: макроекономічна, інвестиційна, інноваційна, фінансова, енергетична, продовольча, зовнішньоторговельна, соціальна, демографічна.

Макроекономічна складова характеризується розбалансованістю макроекономічних пропорцій у державі, відсутністю стійкості економіки до внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих чинників.

Інвестиційно-інноваційна складова – це стан економічного середовища у державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні.

Енергетична складова – стан незабезпеченості економіки, населення джерелами енергії та незадоволення реальних потреб в паливно-енергетичних ресурсах для забезпечення життєдіяльності населення та надійного функціонування національної економіки.

Продовольча складова – це стан незабезпеченості населення продовольчими потребами на належному рівні та ущільнення можливостей повноцінного раціонального харчування якісними продуктами, дієтичними і специфічними товарами населення.



Рис. 1. Структурні складові кризового процесу

*Складено автором [1, 2]

Виробнича складова – це стан виробничої сфери країни, за якого забезпечується максимально ефективне використання наявних виробничих потужностей у країні, їх модернізація та розширене відтворення, зростання рівня інноваційності виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Зовнішньоторговельна складова – це стан зовнішньоторговельних відносин, що свідчить про неспроможність держави протистояти впливу зовнішніх загроз у міжнародній торгівлі.

Соціальна складова – це стан соціальної сфери, при якому не забезпечується високий якісний рівень життя населення залежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.

Демографічна складова – це стан незахищеності основних життєво важливих демовідновлювальних процесів від реальних і потенційних загроз.

Фінансова складова – це стан незахищеності інтересів у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що не гарантує спроможність держави формувати, зберігати та забезпечити фінансовими ресурсами для належного соціально-економічного розвитку держави. Фінансова в свою чергу включає:

- банківська складова – це рівень фінансової стійкості банківських установ країни, який дає можливість забезпечити ефективне функціонування банківської системи країни та захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов її функціонування;

- складова небанківського фінансового сектору – це рівень розвитку фондового та страхового ринків, що дає змогу повною мірою задовольняти потреби суспільства в зазначених фінансових інструментах та послугах;

- боргова складова – відповідний рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних соціально-

економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі;

- бюджетна складова – це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції;

- валютна складова – це стан курсоутворення, який характеризується високою довірою суспільства до національної грошової одиниці, її стійкістю, створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняної економіки, залучення в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках;

- грошово-кредитна складова – це стан грошово-кредитної системи, що забезпечує всіх суб'єктів національної економіки якісними та доступними кредитними ресурсами в обсягах та на умовах, сприятливих для досягнення економічного зростання національної економіки.

Список використаної літератури

1. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена наказом Мінекономіки України № 60 від 2.03.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.

2. Наказ про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку / Державний комітет статистики України: Наказ № 114 від 15.04.2003 р. [Електронний ресурс]. – http://uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/

*Левицька О.О., к.е.н.,
науковий співробітник
відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону
ДУ “Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України”
o.levytska@gmail.com*

МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В СВІТЛІ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Як суспільне явище міграція притаманна усім державам не залежно від моделі та рівня соціально-економічного розвитку. За своєю сутністю міграційні

процеси дуже контраверсійні, адже, з одного боку, вони дають можливості вибору місця проживання, праці, самореалізації та підвищення життєвого рівня. А з іншого боку, міграція часто породжує проблему соціального сирітства, девіантної поведінки серед мігрантів, зниження показників їх здоров'я. На макрорівні вплив міграції позначається на демовідтворювальному потенціалі країни, стані ринку праці, соціальній напрузі в суспільстві, економічній ситуації загалом. З цього випливають головні пріоритети міграційної політики будь-якої держави, а саме: мінімізація негативних наслідків міграційних процесів, посилення позитивних ефектів від них, врахування сучасних глобалізаційних викликів та загроз національній безпеці, пов'язаних із міграцією. Саме поняття міграційної політики трактується в міграціології по-різному. Зазвичай під нею розуміють сукупність заходів, що ґрунтуються на економічних і соціально-демографічних потребах країни, які держава й суспільні інститути реалізують з метою управління міграційними потоками, забезпечення умов для гідного існування мігрантів, підвищення рівня добробуту населення. В цілому, державне регулювання відносин у сфері міграції є об'єктивною необхідністю і виділяється як окремий напрям соціально-демографічної політики з метою конкретизації заходів регулювання міграційних процесів.

Формування міграційної політики в Україні розпочалось з моменту здобуття незалежності, коли формально були створені державні інститути (міністерства, спеціальні служби, їх підрозділи), до повноважень яких належать питання регулювання міграції населення, а також закладені основи нормативно-правової бази в цій сфері. Проте й донині відсутня збалансована, науково обґрунтована міграційна політика, яка б чітко визначала міграційні пріоритети для держави, її окремих регіонів та груп населення, враховувала би кількісно-якісний склад міграційних потоків, їх соціальну, демографічну та економічну структури. Попри значний науковий інтерес до вивчення проблеми державного регулювання міграції населення (зокрема таких вітчизняних авторів, як Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Позняк, У. Садова, О. Риндзак, С. Пирожков, М. Романюк, Н. Кушнір, О. Хомра, Ю. Узун, І. Рой та ін.), недостатньо

дослідженням залишається питання вибору оптимальної міграційної політики для України, котра би враховувала національні інтереси, європейські цінності та орієнтири, а також загальноприйнятту концепцію рівних можливостей. Досвідом регулювання міграційних процесів в Україні невеликий, тому варто звернути увагу на міжнародну практику вирішення цих питань.

Метою даного дослідження є аналіз особливостей та різновидів міграційної політики держави, обґрунтування можливостей використання зарубіжного досвіду міграційного регулювання для України в умовах сучасних викликів і загроз.

Втручання держави у міграційні процеси і пов'язані з ними ринкові відносини здійснюється через сукупність методів, способів, засобів прямої і непрямой дії держави на міграційну сферу для підтримки тих її складових, де ринкові механізми недосконалі. При чому унікальність політики регулювання міграційних процесів полягає в тому, що вона є одночасно частиною як внутрішньої, так і зовнішньої політики держави. А це зумовлює складність самого механізму регулювання зазначених процесів. Окрім того, сфера дії міграційної політики надзвичайно широка: прийняття законодавчих норм та програм у сфері міграції населення, укладання міжнародних договорів, протидія еміграційним чинникам, регулювання міграційних потоків, захист прав та інтересів мігрантів, забезпечення інтеграції іммігрантів у приймаючий соціум, підтримка зв'язків з діаспорою тощо. Зазначені напрями політики можна умовно згрупувати наступним чином:

- нормативно-правове забезпечення міграційних процесів;
- організаційно-адміністративне регулювання міграції;
- робота з мігрантами;
- науково-дослідна діяльність у сфері міграції;
- інформаційна політика та антидискримінаційна пропаганда.

При виборі моделі державної міграційної політики велике значення мають не тільки соціально-економічні або політичні характеристики, але й етнонаціональні та історичні особливості країни. Загалом, різновиди

державного втручання в міграційні процеси можна досліджувати з позиції режиму регулювання, відкритості відповідної політики держави, стратегії інтеграції мігрантів у приймаючий соціум та інших критеріїв. Розглянемо типові моделі державного втручання у міграційні процеси:

1. Обмежувальна (“бар’єрна”) – модель, що обмежує в’їзд і виїзд шляхом прямої заборони, ускладнення процедури натуралізації в країні, ліквідації режиму прикордонних зон і переходів, ліквідації візових пільг, посилення візової політики, депортації із прикордонних зон з метою заміни населення більш лояльним, обміну населенням тощо. Така модель державної міграційної політики є закритою, базується на режимі ізоляціонізму і притаманна Нідерландам, Данії, Ізраїлю, Швейцарії, Японії. У питаннях інтеграції іммігрантів ці країни дотримуються радикальної стратегії етноцентризму.

2. Фільтрувальна – характеризується встановленням обмежень для певних категорій мігрантів (введення етнокультурних, лінгвістичних, релігійних, статево-вікових, кваліфікаційних, майнових та інших цензів). Практикується квотування імміграції та присвоєння балів (під час співбесіди, проходження випробувань). Це своєрідна політика протекціонізму, яка допускає мультикультурність (“salad bowl”) і плюралістичну стратегію інтеграції мігрантів у приймаючий соціум. Застосовується у Франції, Бельгії, Німеччині, Великобританії, Йорданії, Польщі, Канаді, Австралії.

3. “Контактна” – передбачає встановлення пільгового режиму перетинання державних кордонів, пільгових візових режимів, режиму малого прикордонного руху; реалізацію програм з легалізації нелегальних мігрантів; спрощене надання громадянства; спрощене надання статусу біженця; надання широких пільг носіям особливих статусів – наприклад “статусу колишнього співвітчизника”. При такій моделі держави часто надають пільгове, лотерейне право на постійне місце проживання (“зелені”, “блакитні карти”). Серед країн Азії найбільшим прихильником “контактної” моделі регулювання міграційних відносин і процесів є Китай. Цей тип міграційної політики є крайнім проявом лібералізму і стратегії етнокультурної уніфікації [2, с. 90-91; 4, с. 12].

Для України властиві елементи фільтрувальної моделі міграційної політики, зокрема, квотування, пільгові режими перетинання кордону, спрощений візовий режим із країнами ЄС, спрощений режим одержання громадянства для етнічно близького населення. Проте недоліком є відсутність в країні чітко сформульованої національної моделі міграційної політики, низька ефективність регулюючих заходів, що не ґрунтуються на конкретній науковій концепції і не мають дієвого механізму впливу на міграцію. Все це суттєво послаблює соціально-економічний потенціал нашої держави.

За нинішніх умов регулювання міграційних процесів в Україні повинно передбачати систему правових, адміністративних, організаційно-фінансових заходів, а також інформаційне забезпечення урядовими структурами та громадськими організаціями упорядкування міграційного простору, регулювання міграційного руху населення з позицій національних пріоритетів, кількісно-якісного складу міграційних потоків, їх соціальної, демографічної та економічної структури. Режим і заходи державної міграційної політики повинні відстежувати міграційні процеси, їх сучасні тенденції, оперативно реагувати на зміни та контролювати їх з метою підпорядкування загальнонаціональним і регіональним інтересам та особистим потребам мігрантів [1, с. 237-238].

Водночас, від моделі державного регулювання міграції населення в значній мірі залежить ступінь єднання або розколу суспільства в країні; рівень конкуренції за робочі місця, за доступ до соціального забезпечення та соціальних послуг; наявність можливостей інтеграції мігрантів у приймаючий соціум, ступінь їх моральної та соціокультурної адаптації. Практично оцінити рівень ефективності міграційної політики держави, зокрема в частині її адаптаційно-захисної функції, можна за допомогою індексу політики інтеграції мігрантів. Індекс розроблений і щороку обчислюється (з певним часовим лагом) з ініціативи Британської Ради в Брюсселі, Центру зовнішньої політики та Групи з міграційної політики. Зазначений індикатор є узагальненим показником, який охоплює 167 часткових показників інтеграційної політики для 38 країн – усіх членів ЄС, а також Австралії, Канади, Ісландії, Японії, Південної Кореї, Нової

Зеландії, Норвегії, Швейцарії, Туреччини та США. Часткові показники індексу висвітлюють можливості соціально-економічної та громадянсько-правової інтеграції мігрантів на основі концепції рівних можливостей. Усі індикатори оцінюються за бальною системою і групуються за 8 напрямками, а саме: мобільність ринку праці, возз'єднання сімей, освіта, політична участь, довгострокове проживання, отримання, антидискримінація та здоров'я

Результати вимірювання політики інтеграції мігрантів у приймаюче суспільство за 2014 рік свідчать про те, що серед 38 країн лідером була Швеція (78 балів зі 100 можливих), якій притаманна ліберальна “контактна” модель міграційної політики. Це й не дивно, адже Швецію називають “державою добробуту” із надійною системою соціального забезпечення та великим різноманіттям видів і форм соціальних виплат. Це стало причиною привабливості Швеції для мігрантів, які складають чималий відсоток населення держави. Найнижчі позиції за ефективністю інтеграційної політики серед обстежуваних держав посіли Латвія (31 бал) і Туреччина (25 балів). У випадку Латвії – в основному через низькі можливості отримання громадянства і недосконалу систему охорони здоров'я по відношенню до мігрантів, а в ситуації з Туреччиною – передусім через проблеми доступності та гнучкості ринку праці, малоефективну систему освіти для інтеграції мігрантів, а також складність одержання дозволу на довгострокове проживання [3].

У підсумку можна зробити наступні теоретичні узагальнення та висновки.

По-перше, відкриті до іммігрантів держави, котрі реалізують “контактну” модель регулювання міграції, мають високі показники інтеграційної політики (60-79 балів). У групі із частково сприятливою політикою (41-59 балів) переважають країни, що використовують фільтрувальну модель, відкриту лише для окремих категорій мігрантів. Закриті ж суспільства із обмежувальною (бар'єрною) міграційною політикою, як правило, не забезпечують сприятливих умов для всебічної інтеграції мігрантів.

По-друге, в умовах сучасних глобалізаційних викликів і загроз об'єктивною необхідністю є усунення надмірної лібералізації державного

регулювання міграційних процесів, а також посилення політики інтеграції іммігрантів у приймаючий соціум на засадах концепції рівних можливостей;

По-третє, ефективність механізмів регулювання міграційної сфери значною мірою буде визначатися тим, наскільки на державному рівні будуть враховані типові загальноєвропейські орієнтири і пріоритети міграційної політики наддержавних організаційних утворень. При цьому необхідно підтримувати баланс між власними національними інтересами і політикою, дружньою до мігранта, що базується на концепції рівних можливостей.

Список використаної літератури

1. Рой І. Міграційні процеси в системі державного регулювання демографічної безпеки України / І. Рой // Вісник Національної академії державного управління. – 2010. – № 3. – С. 231-238.
2. Узун Ю.В. Моделі міграційної політики в контексті геополітичної трансформації Євразії / Ю.В. Узун // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Історія. Філософія. Політологія. – 2011. – Вип. 2. – С. 89-93.
3. Migrant Integration Policy Index 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mipex.eu/>
4. Polityka migracyjna jako instrument promocji zatrudnienia i ograniczania bezrobocia / pod red. P. Kaczmarczyka i M. Okolskiego. – Warszawa, 2008. – 141 p.

*Леонідов І.Л., к.е.н., доцент
доцент кафедри політичної економії
Національна металургійна академія України
leonidovil@gmail.com*

МЕРЕЖА ПРИВЛАСНЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ

Постановка проблеми. У дослідженнях основ розвитку соціально-економічних систем фундаментальний рівень наукових пошуків актуалізується стосовно проблематики власності й привласнення, аналізу їх типології тощо. Це відобразилося у спробах обґрунтування умов адекватності власності й привласнення характеру виробництва, природі людини тощо. Невирішеність відмічених проблем загострює суперечності економічного розвитку та його умов у країнах з трансформаційною економікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття "привласнення

інтелектуального продукту" не знайшло, нажаль, достатнього висвітлення в економічній літературі. Однак, воно згадується при поясненні економічного змісту "інтелектуальної власності" (1, 216]), як "відносин з приводу привласнення та відчуження суб'єктом... об'єктів інтелектуальної власності" [2, 39] (під ними розуміють інтелектуальний продукт як результат інтелектуальної діяльності). У юридичних формулюваннях "інтелектуальної власності" ([3, 22]) згадується "привласнення авторства", "привласнення нематеріальних активів" та ін. ([4, 65]) при пошуку дієвих способів та інструментів "захисту інтелектуальної власності" з морально-етичних та культурно-духовних позицій права. У межах інституціонального підходу ([5, 34]) структуризація "інституту інтелектуальної власності" розкривається як система поведінки і діяльності, що зводиться до обміну певними пучками відповідних прав при умові їх "повного захисту" державою та громадою. Наведена різноманітність віддзеркалює акцент на поверхневому прояві фрагментів привласнення інтелектуального продукту, не акцентуючи на зв'язку з закономірностями її прояву. З урахуванням цього, господарське призначення привласнення інтелектуального продукту розкривається через реалізацію в мережі груп інтересів взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту.

Формулювання цілі статті. Специфіка національної економіки, як діалектичної єдності перетворених форм привласнення інтелектуального продукту, диктує необхідність пізнання взаємопереходів у межах цих форм, шляхом виявлення основи саморозвитку, складових самоорганізації, різноманітності функціональних зав'язків та їх специфіки у вітчизняних умовах. У процесі такої розробки використання інтеграційного методу обумовлює дослідження форм привласнення інтелектуального продукту, які у своїй взаємоперехідності та взаємоедності являють мережу.

Викладення основного матеріалу. Дослідження мережі привласнення інтелектуального продукту починається з виявлення економічної ролі його перехідних форм. Перехідні форми привласнення інтелектуального продукту утворюються з приводу об'єктів належності (винаходи, корисні моделі,

промислові зразки, товарні знаки, сорти рослин, авторські роботи, програмне забезпечення, топографії інтегральних мікросхем тощо), що набуваються через господарські дії (виробництво продукції, її продаж та інше). За змістом – це відносини з приводу реалізації груп інтересів взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту. Створення інтелектуального продукту є процесом капіталомістким, якому властиві підвищені ризики, невизначеність та ін. У зв'язку з цим, приватний власник зазвичай не має можливостей створювати або авансувати розробку інтелектуального продукту. Держава змушена фінансувати створення останнього переважно за рахунок коштів держбюджету, що сприяє відповідній формі привласнення інтелектуального продукту. Дійсно, з погляду Х. Тібера [6, 252] інвестиційні ресурси держави покликані мобілізувати внутрішні можливості наукових досліджень, розробок та інформації, а також закупівлю зарубіжних "ноу-хау".

Однак, в основі творчості, генерації нових знань та ідей є тільки людина. Передумовою створення олюдненого інтелектуального продукту є особистий інтелект, мудрість, можливість рефлексії, незадоволеність досягнутим станом і здатність творчого його вдосконалення або перетворення. Зазначена самореалізація духовної (інтелектуальної) функції людської особистості визначає генерацію як вузол мережі привласнення інтелектуального продукту. Генерація є процесом еманации, появи інтелектуального продукту на базі нововідкритого знання, як продукт аналітичної здатності людського мозку, при усвідомленні загальновідомого знання. Еманация активується реалізацією здебільше груп творчих інтересів взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту, що набуває ознак "новизни" та "оригінальності", як безпосереднє прирощення олюдненої частини інтелектуальних сутнісних сил.

В процесі генерації мережа реалізації груп творчих інтересів взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту представлена через креативність (вирішення стандартних завдань, які вимагають нового /неповторного, оригінального, унікального/ або нестандартного застосування відомих засобів у принципово нових ситуаціях, які не мали аналогів у

минулому), а управлінської групи цих інтересів – шляхом репродуктивності (розв'язання стандартних завдань, досягнення заданих результатів, застосування відомих алгоритмів та типових засобів). Відмічена мережева взаємодія демонструє неможливість привласнити інтелектуальний продукт як абсолютно творчий результат, або отриманий без мінімальних творчих зусиль.

Мережа реалізації групи владних інтересів взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту визначає обернений процес дисемінації, що постає перетворенням знову відкритого знання на загальновідоме, одночасне поширення інтелектуального продукту та його моральне зношення. Загальна відомість в суспільстві інтелектуального продукту характеризує умови опосередкованого привласнення інтелектуальних сутнісних сил актора.

Виявлені зв'язки генерації (креативність, репродуктивність, дисемінація) самоорганізуються і характеризують її як мережевий вузол. Його саморозвиток відбувається на базі перехідної суспільно-особистої взаємодії у векторі "еманації нововідкритого – дисемінації суспільно відомого".

Держава спрямовує реалізацію груп інтересів взаємодії належності та набуття генерованих форм інтелектуального продукту на їх ефективне привласнення в господарській діяльності. При цьому враховуються відповідні тенденції, скажімо, сприятливість кооперації розвитку творчого початку праці, що виявлено Р. Хаттерслі [6, 256]. Зазначене стимулює переходи між формами привласнення інтелектуального продукту. Наприклад, державна форма привласнення інтелектуального продукту активується до взаємодії (кооперація, співробітництво тощо) з іншими формами та/або взаємно переходить в них.

У такій взаємодії самореалізація соціальної функції людської особистості, об'єктивується семантичною формалізацією інтелектуального продукту. Вона являє наступний вузол мережі привласнення інтелектуального продукту, де переважає реалізація управлінської групи інтересів взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту. Формалізація – це процес перетворення інтелектуального продукту, що являє собою "суб'єктивну реальність" його творця, в реальність "об'єктивну" соціуму, яка зливається з певним матеріальним носієм

(звуки, папір тощо). Тобто, інтелектуальний продукт необхідно зафіксувати на матеріальних носіях (запис на папері, лазерному диску і таке інше) або, в окремих випадках (наприклад, секрети виробництва) – у вербальній формі. Формалізація інтелектуального продукту не є його "уречевленням" у розумінні перетворення на речовину, матерію. Зародок інтелектуального продукту за своєю природою ("знання-інформація") лишається ідеальним утворенням, а речовий носій – матеріальним. Однак, інтелектуальний продукт за межами суб'єкта існує виключно у речовій оболонці. Саме з нею пов'язана формалізація привласнення інтелектуального продукту. Переходи між його формами у мережевому вузлі формалізації обумовлені мотивами привласнити наукомісткий, конкурентоспроможний інтелектуальний продукт. З авторського погляду, щоб активізувати мережеву реалізацію певної групи інтересів взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту, необхідно задіяти відповідні мотиви, наприклад, укріплення влади (щодо владної частини), формування новаторського іміджу (для управлінського елементу), розкриття інтелектуальних здібностей (стосовно творчої складової).

Виявлені зв'язки формалізації (розкриття інтелектуальних здібностей, укріплення влади, формування новаторського іміджу) взаємодіють між собою в процесі привласнення інтелектуального продукту і утворюють мережевий вузол, що саморозвиває переходи "суб'єктивна реальність–об'єктивна реальність". Ця мережа доповнює генераційну. Формалізація розділяє привласнення інтелектуального продукту на прирощення його актором уречевленої та олюдної частин інтелектуальних сутнісних сил, а генерація – на прирощення олюдної складової інтелектуальних сутнісних сил безпосередньо та опосередковано.

В процесі привласнення інтелектуального продукту мережеві переходи "генерація-формалізація" доповнюються регламентацією. Вона є мережевим вузлом привласнення інтелектуального продукту, в якому переважає реалізація владної групи інтересів взаємодії його належності та набуття. Регламентація – це процес надання виключного доступу до тих форм привласнення

інтелектуального продукту, які найбільше потребує суспільство. В основі регламентації привласнення інтелектуального продукту є суперечність між безпосередньо суспільною діяльністю з олюднення та її односторонньою формою. В ній індивідуальне привласнення творчості людини поляризується з асоціативним привласненням творчості колективної й суспільної. Різноманітність результату інтелектуального виробництва, нагромадженого в суспільстві, є надбанням як всієї асоціації, так і кожного її члена. Будь-яке індивідуальне привласнення є суспільним, оскільки результат реалізації груп інтересів належності інтелектуального продукту стає набуттям суспільства. Так само будь-яке суспільне привласнення є індивідуальним, бо набутий суспільством інтелектуальний продукт пізнається і стає надбанням кожного. Зазначене привласнення на одному полюсі не супроводжується відчуження, а на іншому – відбувається "тиражування" форм інтелектуального продукту.

У такій полярності мережеві переходи спрямовуються егоїстичною самореалізацією людської особистості. Традиції розв'язання властивої їй суперечності "ефективність-справедливість" спиралися на роулсіанський, егалітарний, утилітарний, Парето-оптимальний та ін. підходи. На їх основі вирішення зазначеної суперечності є неповним через мережевість переходів. Відмічене актуалізувало авторський варіант збалансованої реалізації груп інтересів взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту через виключення безоплатного доступу до нього у мережевому вузлі регламентації.

Відповідно до такого варіанту самоорганізація повно-належних, делегованих, підпорядкованих зв'язків регламентації привласнення інтелектуального продукту постає мережевим вузлом. Саморозвиток останнього стимулюється перехідною взаємодією "ефективність - справедливість".

Висновки. Вузли генерації, формалізації, регламентації привласнення інтелектуального продукту діалектично взаємодіють як форми виробничих відносин. Взаємозв'язок зазначених вузлів утворює особливу їх мережу, змістом якої є варіативність. На поверхні господарювання мережа привласнення інтелектуального продукту представлена механізмом реалізації інтересів

взаємодії належності та набуття інтелектуального продукту.

Список використаної літератури

1. Naisbitt J. From Nation States to Networks // Gibsen R. (Ed.) Rethinking the future. L., - 1997. –Р.216.
2. Черненко В.А., Пчелина Ю.С. Регулирование интеллектуальной собственности в сфере услуг [Монография]. – С-Пб.: С.-Петербургский ун-т, - 2010. - 156 с.
3. Інтелектуальна власність в Україні: правові засади та практика. – Наук.-практ. Вид.: у 4-х т./ За заг. ред. О.Д.Святоцького. – К.: “Ін Юре”. – Т.1. -1999. -500 с.
4. Белов В.В., Виталиев Г.В., Денисов Г.М. Интеллектуальная собственность. Законодательство и практика его применения: Учебное пособие. - М.: Юристъ, - 1999. - 288 с.
5. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / Козырев А.Н., Макаров В.Л. – М.: Интерреклама, - 2003. – 352 с.
6. Всемирная история экономической мысли [Текст]: в 6 т. / под ред. В. Н. Черковца. – Т. 5. – М.: Мысль, 1994. – 558 с.

Летуча О.В., к.е.н., доцент
магістр групи ЕП-01-12м Волошина А.С.
Національна металургійна академія України
Anzhelika.Voloshina@i.ua

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація як історичне явище і феномен, а також як об'єктивна закономірність розвитку людства все частіше привертає увагу дослідників у всьому світі, що означає процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації, основними наслідками якого є міжнародний поділ праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн.

Глобалізація є однією з головних тенденцій у розвитку сучасного світу, яка істотно впливає на економічне життя, практично всіх країн світу і, звичайно, на Україну, яка цілком усвідомлено, активно і цілеспрямовано рухається в напрямку інтеграції в міжнародну економіку.

Головною стратегічною метою економічної політики України на сучасному етапі є підтримка стабільних темпів економічного зростання. Як свідчить світовий досвід, найкращим шляхом для досягнення швидкого економічного зростання є розвиток відкритої ринкової економіки.

Однією з головних тенденцій, що характеризує сучасний розвиток світової економіки та фінансів, є глобалізація. Процесу формування глобальної економіки та фінансової глобалізації не можна уникнути, але важливо відстоювати національні інтереси, формувати національну модель розвитку, яка дасть змогу ефективно використовувати потенціал України[1,2].

Комплекс наукових проблем, пов'язаних з економічною глобалізацією та її фінансовою складовою - є предметом досліджень багатьох як іноземних, так і вітчизняних учених. Зокрема, питання розвитку світового господарства та економік окремих угруповань країн світу у контексті фінансової глобалізації перебувають у центрі уваги таких науковців як Дж.Тобін, Л.Клайн, А.Тейт, Дж.Гелбрейт, В.Іноземцев, А.Некіпелов, Ю.Акюза та М.Ширакаву, І. Хоминич, А. Макушкін, А. Архипов, В. Захожай та інші.

Дослідження процесів економічної глобалізації призвели до формування трьох основних підходів – гіперглобалістів, трансформістів та скептиків глобалізації.

За індексом глобалізації Україна за рівнем конкурентоздатності посідає одне з останніх місць. Курс уряду на лібералізацію зовнішніх відносин не виправдав покладених на нього надій і не реалізував конкурентні переваги України.

Показники розвитку української економіки у порівнянні із найбільшими торговельними партнерами свідчать про недоречність беззастережного відкриття кордонів. Так, за даними Світового банку, ВНД на душу населення в Україні є одним з найнижчих у світі (вона посідає 125 місце). Виробничо-промисловий комплекс України нездатний адаптуватися до попиту на світовому ринку, про що говорить досить низький ВНД на душу населення.

Враховуючи реальні проблеми, що стоять перед нами, досить сміливими виглядають цілком конкретні терміни, визначені нашими політиками для інтеграції України в європейське співтовариство. Адже поки у нас немає навіть загальновизнаних національних лідерів, обізнаних теорією і, головне, практикою ринкових відносин в умовах пануючої в міжнародному середовищі жорсткої конкуренції, що володіють навиками культурного, етичного ведення бізнесу і знанням відповідних правил бізнес-комунікації, процесів, що глибоко розуміють суть глобалізації.

Проведені дослідження показали, що вплив глобалізації на національну економіку України досить складний та суперечливий. Існують як позитивні, так і негативні сторони.

До позитивних відносять: можливість брати активну участь в обговоренні режимів регулювання міжнародних економічних відносин, а не бути осторонь, як це спостерігається тепер. Відбудеться скорочення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій, що є дуже важливо, оскільки загальне підвищення цінової конкурентоспроможності українських виробників найактуальніше питання сьогодення. Цим самим наша країна виконає одну з головних умов поглиблення відносин з Європейським союзом та отримає можливість захисту інтересів України та її підприємств відповідно до міжнародних форм та процедур, що мінімально залежать від коливання політичних відносин з тією чи іншою країною.

Забезпечення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів за рахунок приєднання країни до загальноприйнятих у світі регулятивних норм також є однією із позитивних сторін, оскільки сучасному становищу держави не позаздриш. Іноземні інвестори не довіряють політичній та економічній нестабільності в країні і тому забирають свої капіталовкладення, а це негативно впливає на розвиток виробничої промисловості.

Негативними наслідками глобалізації – є: домінування економічно розвинених країн; пригнічення розвитку окремих галузей національної економіки, які через заміщення їх імпортом не готові до міжнародної

конкуренції; соціальна нерівність у порівнянні з економічно успішними країнами; глобалізація вивільнює економічні сили, які поглиблюють нерівність у сфері зайнятості у питаннях продуктивності праці, матеріального добробуту та ін.

Позиція, яку зараз підтримує Україна, сприяє збільшенню можливостей входження країни до великих міжнародних коопераційних проектів, що в перспективі можуть забезпечити істотне підвищення конкурентоспроможності та розширити можливості більш вільного доступу до зарубіжних ринків за рахунок зменшення тарифних і нетарифних перешкод.

Але для України стратегічно важливою метою має стати стимулювання структурних реформ національної економіки, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності у відкритому ринковому середовищі, що є стратегічно важливою метою[3-6].

Сьогодні Україна недостатньо інтегрована до глобальних процесів, оскільки вона: значно відстає від провідних держав світу в галузі інформатизації та розвитку інформаційних технологій; перебуває лише на початку формування власних ТНК, конкурентоспроможних на глобальному рівні й здатних до здійснення глобальної стратегії розвитку; досить непослідовно запроваджує економічну лібералізацію; не приділяє належної уваги координації своєї зовнішньоекономічної політики з іншими пострадянськими й постсоціалістичними країнами, що розвиваються, це робить політику мало гнучкою та в цілому послаблює зовнішні позиції.

Україна поступово інтегрується до глобальної економічної системи і наслідки глобалізаційних процесів стають дедалі відчутнішими для національної фінансової системи.

Позитивний чи негативний вектор змін від глобалізації залежить від рівня розвитку національної економічної та фінансової систем країни.

Чим могутніша фінансова система країни, тим більше позитивних результатів вона може отримати від процесу глобалізації, в Україні слід виробити політику, що здатна протистояти викликам фінансової глобалізації,

запобігти негативним наслідкам цього процесу. Насамперед з метою збереження стабільності на національно фінансових ринках необхідна чітка система впливу держави на рух фінансових потоків у країні та приплив іноземного капіталу. Україна не може уникнути втягнення у глобалізаційні процеси, тому фінансову політику держави треба формувати відповідно до факторів розвитку глобалізації, аби знешкодити можливі негативні наслідки та максимізувати вигоди від процесу фінансової глобалізації.

Таким чином, глобалізація – реальність сучасного суспільства, що являє собою комплексний процес, впливає на різні сфери функціонування суспільства, впливає на формування світової економіки із єдиним ринком, в якому вільно перемішуються капітал, товари, послуги та робоча сила. Процеси глобалізації не оминають і Україну, яка поступово займає своє місце в системі нового міжнародних економічних відносин, і активно впливає на всі аспекти економічного розвитку України. Потенціал України для участі у глобальних ринках досить високий, але який недостатньо повно використовується через незавершеності реформ.

Список використаної літератури

1. Савенков В.І., Язикова О.Ю. Фінансово – економічні проблеми розвитку підприємств в ринковій економіці: Навч. посібник/ В.І. Савенков , О.Ю. Язикова. – Донецьк: ЛІБІДЬ, 2006 – 275 с.
2. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: Навч. посібник/ Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2009 - 364 с.
3. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія/ Т.В.Кальченко. – К.: КНЕУ, 2006 - 248 с.
4. Вергун А.М., Стріжко К.В. Сучасні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства: Навч. посібник /А. М. Вергун, К. В. Стріжко. М.: - РІА, 2005- 472 с.
5. Череп А.В., Лепьохін О.В., Олейнікова Л.Г., Лепьохіна І.О. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва: Наук. посібник/ А.В. Череп, О.В. Лепьохін, Л.Г. Олейнікова, О.І. Лепьохіна – Запоріжжя: ЗНУ, 2011. - 352 с.
6. Данилочкина Н.Г. Контролінг як інструмент управління підприємством: Навч. посібник/ Н.Г. Данилочкина М.: Аудит, ЮНІТІ, 2006. – 279 с.

*Лисенко В.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів КНТЕУ
Тереняк Л.В. к.н.держ.упр.
доцент кафедри менеджменту організацій
ХНАУ ім. В.В. Докучаєва
Lysenko_veronika@ukr.net*

УМОВИ ВИЗНАЧЕННЯ СТУПЕНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІЇ

Управління розвитком територій здійснюється з метою підвищення якості життя населення, його благополуччя. В свою чергу, якість життя людини нерозривно пов'язана з конкурентоспроможністю території, на якій він проживає. На сьогодні науковий і практичний інтерес має поняття «конкурентоспроможність території або регіону».

Ринок і ринкові умови, в самому широкому розумінні терміну, міцно асоціюються з наявністю конкуренції. Що стосується оцінки даного явища, то воно залежить від застосовуваних методик.

Для діагностики ступеня конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів кількісними методиками, ми, як правило, застосовуємо дискримінантний аналіз, який являє собою статистичний багатofакторний метод прогнозування з використанням набору економічних показників і параметрів, що характеризують виробничий процес і ринкову діяльність.

Ці методики відносяться до групи кількісних методик оцінки ступеня конкурентоспроможності господарюючого суб'єкту, але аналогічні принципи ми вважаємо можливими застосовувати і для оцінки конкурентоспроможності території.

Багато відомих вчених-економістів взагалі не визнають конкурентоспроможність регіону за економічну категорію. Так, П. Кругман стверджує, що «конкурентоспроможність – це атрибут компаній», тому дана категорія не може бути застосована в регіональному контексті.

Деякі вчені розглядають конкурентоспроможність регіону як просту суму конкурентоспроможностей його підприємств. Регіон при цьому розглядається

як місце розташування окремих фірм, а не як географічна основа, на якій розвиваються економічні, зокрема конкурентні, відносини [1]. На наш погляд, це не зовсім правильно, оскільки діяльність підприємств регіону відбувається у тісному взаємозв'язку з їхнім зовнішнім середовищем.

Є дослідники, що розглядають термін «конкурентоспроможність регіону» з двох позицій: по-перше, з позиції рівня розвитку економіки території, а, по-друге, в порівнянні із можливостями інших територій. Тому конкурентоспроможність регіону трактують, як здатність території до захисту своєї частини ринку (аналогічно компаніям). Вони звертають увагу на те, що здатність території конкурувати залежить від основних його «атрибутів», що визначають привабливість території, як місця розміщення «діючих осіб», і від сильних і слабких сторін економічних агентів. Таким чином, щоб зробити регіон конкурентоспроможним, йому необхідно створити сприятливі умови і сприяти конкурентоспроможності його підприємств.

Конкурентоспроможність території тісно пов'язана зі ступенем сприятливого інвестиційного клімату. Інвестиційний клімат територій в даному випадку розуміється як комплексна система, що складається з двох підсистем: інвестиційного потенціалу і інвестиційного ризику. Але розуміти ступінь конкурентоспроможності регіону тільки як його інвестиційну привабливість, на наш погляд, не слід, так як це суттєво звужує сприйняття тих факторів, за якими самі різні суб'єкти можуть оцінювати якість і потенціал регіону.

На наш погляд, конкурентоспроможність регіону багато в чому характеризує можливості його економіки по виробництву продукції, що має попит на внутрішньому і міжнародному ринках, що дозволяє йому, в свою чергу, забезпечити його суб'єктам господарювання і населенню високий рівень доходів і потрібну якість життя. Нами висунута гіпотеза, що ступінь конкурентоспроможності території слід встановлювати, спираючись на дві принципово різні групи показників:

- група показників, що визначають якість життя населення території;
- група показників, що визначають рівень економічного розвитку території.

Слід підкреслити, що на перше місце потрібно поставити саме показники якості життя, а не економічні показники. Критеріями якості життя авторами висунуті наступні:

- рівень безробіття, що визначається за методикою МОП;
- середня заробітна плата працівників території;
- перевищення народжуваності над смертністю серед населення території.

Якість життя на пряму залежить від рівня економічного розвитку території.

В якості таких показників пропонуємо використовувати:

- кількість створених робочих місць на даній території;
- чисельність малих підприємств;
- обсяг інвестицій в економіку території, що обраховується у співставних цінах;
- чисельність економічно активного населення.

Привабливість території є синонімом його конкурентоспроможності, як місця розміщення різних видів діяльності. Причому територія повинна бути приваблива не лише для підприємств, але, в умовах глобалізації, і для населення, що є одним із найважливіших ресурсів, які територія може пропонувати підприємствам.

Вчені підкреслюють, що територія не може бути конкурентоспроможною в усіх секторах економіки, все залежить від здібностей залучити або створити достатньо прибуткові види діяльності, тобто визначається конкурентними перевагами. Це говорить про необхідність певної спеціалізації території на деяких економічних функціях і їх взаємодоповнюваності.

Сукупність вказаних вище факторів обумовлює привабливість території як для конкретних секторів, видів діяльності, визначаючи функції, які потенційно можуть виконувати території, так і для життя, професійного і особистого розвитку людини.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності території є складним багатофакторним процесом, що підлягає ефективному стратегічному управлінню, тому регулювання розвитку регіонів повинно спиратися на оцінку

і систематизацію багаточисельних факторів, що впливають на конкурентні позиції господарюючих суб'єктів. При цьому обов'язковою умовою ефективного функціонування території є облік в стратегії його розвитку всіх його конкурентних переваг і забезпечення створення нових.

Список використаної літератури

1. Назаров М.І. Конкурентоспроможність регіону: суть та властивості / М.І. Назаров // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2438>.

Лисенко О. В.
Економічна кібернетика, молодший спеціаліст, 2 курс
Науковий керівник - Семененко Т.О. , к.е.н., доцент
доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки
Сумський державний університет
oxanalysenko321@gmail.com

ДО ПИТАННЯ НЕОБХІДНОСТІ КОНТРОЛЮ ЗА РУХОМ КАПІТАЛУ

Україна - країна з малою відкритою економікою. Тому для визначення напрямів економічного розвитку країни та збільшення її ролі у світовій економіці важливим є вивчення проблеми міграції капіталу, що є формою зовнішньоекономічної діяльності, яка так чи інакше впливає на розвиток не тільки міжнародних економічних зв'язків, а й на рівень зайнятості, розвиток промисловості у внутрішній економіці. Країни, що беруть участь у світовій торгівлі обмінюються між собою як товарами і послугами, так і факторами виробництва. Капітал є найбільш рухомим з них, не зважаючи на більш жорстке регулювання з боку держави.

Узагальнюючи термін «рух капіталу», можемо констатувати, що це – переміщення певної вартості в товарній чи грошовій формі між країнами з метою пошуку більш вигідної сфери застосування та одержання підприємницького прибутку чи відсотків на капітал.

Міжнародний рух капіталу спричиняє значний вплив на світову економіку. Це проявляється у тому, що міжнародний трансферт капіталу сприяє економічному зростанню. Капіталомістка країна може отримати більший економічний ефект шляхом інвестиційних вкладень, ніж в результаті зовнішньої торгівлі.

Основною причиною і передумовою вивезення капіталу є виникнення розбіжності між попитом і пропозицією капіталу в різних галузях світового господарства з метою отримання більшого прибутку або ж процента. На шляху руху капіталу існує менше бар'єрів і обмежень, ніж на шляху міграційних потоків робочої сили. Але рух капіталу пов'язаний і з чималими ризиками - недостовірна інформація про кредитоспроможність, ризики політичного характеру тощо. Уведення зарубіжних інвестицій може мати і позитивний вплив на економіку країн як тих, що їх віддають, так і тих, що приймають. Але інтереси експортерів та імпортерів капіталу мають певні протиріччя. Перші зацікавлені в найбільш прибутковому розміщенні своїх вільних коштів, другі прагнуть до їх найбільш дешевого отримання, по можливості, на пільгових умовах або безоплатно.

Існують різні форми міжнародного руху капіталу. За терміном розміщення розрізняють коротко-, середньо- і довгострокові вкладення капіталу. Довгострокові – це вкладення на термін понад 15 років. Усі вкладення підприємницького капіталу у формі прямих і портфельних інвестицій зазвичай є довгостроковими. Середньострокові – це вкладення капіталу на термін від 1 року до 5. Короткострокові – вкладення капіталу терміном до 1 року.[1]

Вільний рух капіталу дозволяє країнам з невеликим рівнем заощаджень залучати кошти для фінансування ефективних інвестиційних проектів, допомагає диверсифікувати інвестиційні ризики, стимулює міжнародну торгівлю і сприяє розвитку фінансових ринків. Однак всі ці переваги можуть нівелюватися, якщо приплив капіталу носить тимчасовий характер і може несподівано припинитися. У своїх рішеннях інвестори, кредитори і позичальники часто керуються занадто оптимістичними оцінками. І в

короткостроковому періоді приплив коштів може швидко змінитися відтоком, країни можуть в одну мить залишитися без звичних джерел фінансування. Саме тому важливо стимулювати рух капіталу у довгостроковому періоді.

З точки зору фінансової стійкості, масштабний приплив капіталу може привести до надмірного зростання зовнішніх позик і надто сильної залежності від іноземної валюти. Це може спровокувати кредитний бум всередині країни і появу бульбашок на ринках її активів. Для їх попередження Міжнародний валютний фонд запропонував країнам, що розвиваються обмежити потік спекулятивного капіталу. Можна виділити два основні типи контролю: за притоками капітальних коштів та за їх відтоками [2].

Стосовно фактичного впровадження контролю за потоками коштів розрізняють два типи регулювання: контроль, що ґрунтується на ринку (обов'язковий некомпенсований резерв капіталу (НРК) та адміністративний контроль (мінімальні вимоги та кількісний контроль за потоками коштів).

Контроль, що ґрунтується на ринку, працює наступним чином: від нерезидентів, що бажають перевести кошти в країну вимагають відкрити безпроцентний рахунок у центрального банку, примушуючи інвестора вкласти певну частку своїх коштів з нульовим процентом до центрального банку. Отже, система НРК є еквівалентною податкам на капітальні кошти та підвищує вартість зовнішнього фінансування.

Більш значним обмежуючим фактором контролю є адміністративні заходи. Вони можуть складатися з мінімального терміну перебування капітальних вкладень у різних формах (пакет цінних паперів, банківські потоки коштів, тощо). Метою таких заходів є „відлякування” короткострокових вкладень.

Більш жорстким засобом є накладання прямого кількісного контролю за притокам коштів. Він може бути від обмеження інвестицій нерезидентів у внутрішній ринок цінних паперів до обмежень іноземних кредитів резидентам та доступу нерезидентів до вкладів у місцевій валюті внутрішньої банківської системи. Такий контроль має свою вартість, найсуттєвіша – значне підвищення

вартості капіталу, особливо для малих та середніх фірм, яким важко уникнути такого контролю. Країна, що приймає рішення щодо прийняття такої моделі контролю має для цього знайти компроміс між збільшенням вартості капіталу та між потенційною користю як, наприклад, зниженням макроекономічної вразливості до короткострокового притоку капіталу.

Засоби контролю за відтоком капіталу досить часто пропонувалися та впроваджувалися як інструмент при фінансових та валютних кризах. Такий контроль може набувати різних форм, зокрема таких як податки на кошти, які будуть зняті за кордоном, окремі обмінні курси для валют та трансакції вкладів капітальних коштів, пряму заборону переказу коштів за кордон. У залежності від часу використання цих інструментів, вони можуть бути поділені на два типи: запобіжний контроль (коли країна стикається з проблемою дефіциту платіжного балансу, але ще без девальвації) та “лікувальний” контроль (для країн, що вже зіткнулися з серйозною кризою). Ідеї цих заходів – запобігти спекулятивним діям шляхом обмеження доступу нерезидентів до національної валюти та сприяти уповільненню процесу зменшення міжнародних резервів. Але такий контроль посиляє негативні сигнали на ринок і, як наслідок, можуть сформуватися несприятливі умови для проведення економічних реформ і навіть спровокувати валютну та банківську кризи. Все ж зауважимо, що у наборі інструментів державного регулювання економіки доцільно мати дієві інструменти ринкового регулювання короткострокових потоків капіталу. Але важливим є те, що їх дія повинна бути лише тимчасовою та суворо обмеженою періодами кризи з огляду на їхню вартість. Вони не повинні сприйматися як заміна здоровій економічній та фінансовій політиці. Щодо відтоків капіталу, то вони не повинні обмежуватися.

Зазначимо, що в умовах української економіки слід запобігти таким потокам у комбінації зі зміщенням акценту на більш довгострокові притоки коштів. Більш того, необхідна певна гнучкість задля забезпечення того, щоб контроль активувався лише у випадку появи „гарячих, спекулятивних коштів”, що спричиняють негативний вплив на макроекономічну стабільність. А у

періоди, коли актуальність таких потоків зменшується або коли макроекономічні ризики більше стосуються витоків коштів, засоби контролю доцільно навіть призупиняти.

Отже, актуальною проблемою для України є пошук механізмів та гнучких інструментів відслідковування короткострокових притоків капіталу. З метою управління цими ризиками, потрібно створити цілісну систему макроекономічного підґрунтя, здорову фінансову систему з ефективними механізмами доречного регулювання та нагляду.

Список використаної літератури

1. Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г.Гужва, М.И.Лесная, А.В.Кондратьев, А.Н.Егоров. – СПб.: СПбГАСУ, 2009. – 116 с.
2. Управління потоками капіталів: забезпечити довгострокові вигоди та контролювати короткострокові ризики [Електронний ресурс] // Інститут Економічних Досліджень та Політичних Консультацій в Україні. – 2006. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2006/V3_ukr.pdf.

*Ліба Н.С., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу
Мукачівського державного університету
mtioblik@mail.ru*

МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

У суспільному і економічному житті країн світу регіональна політика перетворилася на один із найважливіших факторів економічного і соціального розвитку.

Моделі ефективної регіональної промислової політики розрізняються за типами, формами та методами.

Основні типи регіональної промислової політики (секторальний та горизонтальний) проаналізовано вище. Визначено, що в умовах глибоких інтеграційних процесів обмеження, визначені секторальним типом політики (який передбачає вплив на чітко визначені групи суб'єктів промислового

комплексу: підприємства, окремі види виробництва, цілі галузі тощо) та застосування регуляторних заходів по вертикалі, починаючи з центру і закінчуючи підприємством не дозволяють сформуванню відповідного економічного, інституційного, організаційного і правового середовища розвитку промислового комплексу регіону.

Горизонтальний (загальносистемний) тип регіональної промислової політики передбачає комплексний та системний підхід до розвитку не тільки промислового сектору, а й зазначає на необхідності розвитку супутніх та забезпечуючих галузей. Регуляторні заходи не мають чіткої спрямованості, а впливають на всіх суб'єктів ринкового середовища регіону, забезпечують формування оптимального інституційного, організаційного і правового середовища їх функціонування.

На початковому етапі або в умовах економічної кризи регіональна промислова політика горизонтального типу носить директивний характер та ґрунтується на адміністративних методах управління. Заходи політики спрямовані на створення на рівні регіону відповідного господарського порядку, впровадження змін в інституційному середовищі та господарсько-економічних відносинах. З позицій зв'язку промислового комплексу регіону з зовнішнім середовищем на даному етапі формується так звана протекціоністська модель розвитку, яка пов'язана з обмеженим застосуванням ринкових механізмів саморегуляції та ґрунтується на прямому державному регулюванні промислового виробництва.

На етапі посткризового розвитку та покращення соціально-економічної ситуації в регіоні, заходи промислової політики трансформуються в заходи індикативного характеру та переорієнтовуються на застосування методів економічного характеру. Функції держави на даному етапі трансформуються з регуляторної на контрольну, а заходи управління орієнтуються на забезпечення функціонування вільного ринку та контролі за соціальними наслідками розвитку промислового комплексу регіону.

Абсолютна лібералізація розвитку промислового комплексу регіону та національної економіки загалом є неможливою, оскільки промислове виробництво є вагомим елементом соціально-економічного розвитку регіону. Саме тому кожна з наведених моделей містить певні заходи пов'язані з протекціонізмом та передбачає участь органів державного управління у визначенні пріоритетних напрямів розвитку реального сектору економіки регіону та розподілі економічних ресурсів.

У світовій практиці існує безліч різноманітних методів промислової політики. За механізмом дії ці методи можна об'єднати у три основні групи: нормативно-правові (механізм дії пов'язано зі створенням відповідного правового середовища та розробкою необхідних нормативних показників), адміністративні (ґрунтуються на принципах прямого державного управління) та економічні (ринково-ліберальні методи).

Переважання методів однієї або іншої групи, їх комбінація залежить від обраної моделі регіональної промислової політики, стану промислового комплексу регіону, перспектив його розвитку, стану національної економіки тощо.

За змістом та характером впливу методи ефективної регіональної промислової політики на такі групи:

1. Методи прогнозування та планування:

- розробка концепції та стратегії розвитку промислового комплексу регіону;
- довгострокові (перспективні) прогнози розвитку промислового комплексу регіону;
- короткострокові та цільові плани і програми розвитку промислового комплексу регіону.

2. Інформаційно-орієнтувальні методи:

- створення інфраструктури для аналізу та моніторингу розвитку промислового комплексу регіону;

- розробка методики оцінювання ефективності та результативності розвитку промислового комплексу регіону;

- розробка заходів регіонального промислового маркетингу.

3. Ресурсні методи:

- бюджетне фінансування;
- система державних замовлень і закупівель;
- субсидування та кредитування стратегічних об'єктів промислового комплексу;

- створення інвестиційних та інноваційних фондів, фондів страхування ризиків;

- податкові пільги;
- формування потенціалу людських ресурсів;
- регулювання та контроль розподілу сировинних ресурсів;
- створення об'єктів забезпечувальної інфраструктури.

4. Інституційні методи [1]:

- приватизація та оптимізація відносин власності;
- продаж контрольних пакетів акцій промислових підприємств з участю держави у капіталі та залучення коштів, отриманих від приватизації державного майна, на інноваційне інвестування та їх модернізацію;

- створення промислових підприємств із замкненими циклами виробництва та зорієнтованістю на інноваційний розвиток;

- оптимізація діяльності малих підприємств, підтримка промислового підприємництва;

- оптимізація регіональних промислових комплексів та виробничих потужностей підприємств;

- створення регіональних промислових кластерів;
- поліпшення коопераційних зв'язків;
- удосконалення системи соціальних гарантій, екологічної безпеки та умов праці робітників промисловості;

– розвиток промислової інфраструктури, передусім систем транспорту, зв'язку, інформатизації, науково-технічного забезпечення, сервісного обслуговування;

– подальша реструктуризація підприємств, утворення транснаціональних компаній, промислово-фінансових груп та холдингових компаній, технополісів, бізнес-інкубаторів, мережних структур.

Список використаної літератури:

1. Постанова КМУ № 1174 від 28 липня 2003 р. «Про схвалення Держаної програми розвитку промисловості а 2003-2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-%D0%BF/page>.

*Лінтур І.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів
Мукачівський державний університет
gotonai_inna@mail.ru*

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Реформування територіальної організації влади на засадах децентралізації є одним із ключових напрямів системних суспільних трансформацій в Україні. Базовою складовою цієї реформи є оптимізації просторової основи функціонування органів влади, якою виступає адміністративно-територіальний устрій. Метою такої оптимізації є створення ефективної системи публічної влади в адміністративно-територіальних одиницях, здатної забезпечити сприятливі умови для життєдіяльності людей та можливості для стійкого соціально-економічного розвитку усіх регіонів шляхом раціонального використання їхнього потенціалу. Питання необхідності побудови нової моделі територіальної організації влади й адміністративно-територіального устрою неодноразово піднімалось у політичному та експертному середовищі. Проте більшість таких спроб зупинялись на етапі концептуальних обґрунтувань або законопроектів. Натомість проблеми, пов'язані з недосконалістю адміністративно-територіального устрою та управління територіями не

зменшувалися, а з роками наростали. Особливо вони загострилися на найнижчому базовому рівні - в селах, селищах та малих містах, де місцеве самоврядування переважно є неспроможним активізувати економічну діяльність і забезпечити сприятливе середовище для життєдіяльності людей. Новий адміністративно-територіальний устрій повинен стати основою побудови нової моделі територіального управління, заснованої на засадах децентралізації, субсидіарності, балансу загальнодержавних інтересів з інтересами населення регіонів та територіальних громад, повсюдності місцевого самоврядування, спроможності й самостійності територіальних громад щодо вирішення питань місцевого значення.

Основою місцевого самоврядування є усвідомлення територіальною громадою наявності власних спільних інтересів, які можуть відрізнятися від інтересів інших територіальних громад і держави.

У зв'язку з природною закономірністю у великих містах, як правило, спостерігається більша продуктивність ніж на територіях сільської місцевості.

Також, варто взяти до уваги такий фактор, що існують країни де територіально формується велика кількість населення, що належать до національних меншин чи має певні відмінності від основної частини населення країни.

В наслідок цього є велика ймовірність розгортання певних напружень між адміністративними місцевостями, або певного регіону з державною на національному рівні.

Щоб уникнути появи таких "корозійних" настроїв у держави повинні бути створені дієві механізми та інструменти, регіональна політика аби не допустити до ситуації, коли регіональний сепаратизм починає загрожувати самому існуванню держави, створює можливості для актів непокори чи взагалі терористичних актів.

В цьому зв'язку набуває актуальності пошук шляхів забезпечення економічної рівності територіальних громад виходячи із їх конкурентних переваг.

Фактично, коли ми говоримо про єдність та згуртованість держави, яка складається з регіонів, ми можемо побачити, що питання єдності та згуртованості території притаманна і регіону.

Територіально та географічно Україна за своїми розмірами є невеликою європейською державою.

На кожній адміністративній частині України є місцевості, зокрема міста, де спостерігається більший розвиток, кращі умови життя ніж на периферії. Тому планування розвитку регіону слід починати таким чином, щоб забезпечити економічну рівність всіх складових території країни. При цьому серед шляхів вирівнювання спроможності громад слід уникати інструментів міжбюджетної допомоги без крайньої на те потреби. Необхідно створювати сприятливе економіко-соціально-політичне середовище, щоб всі території могли рівнозначно працювати і отримувати економічні блага.

В регіональному розвитку сьогодні стала домінувати орієнтація на децентралізацію влади та партнерство між різними її рівнями і гілками, а також партнерство із приватним і неурядовим секторами, а не надання прямих дотацій слабким територіям[3].

Сьогодні в Україні сформовано в основному все необхідне законодавство для регіонального розвитку: базовий закон, державну стратегію регіонального розвитку, можливості для фінансування регіонального розвитку за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР), який створюється як бюджетна програма Державного бюджету відповідно до статті 24-1 Бюджетного кодексу України [2].

Фактично, починаючи з 2015 року державна регіональна політика в Україні набула європейських рис і отримала конкурентне фінансування з державного бюджету України. Області отримали можливості планувати та фінансувати власний розвиток.

Зараз усі українські області мають розроблені стратегії розвитку до 2020 або 2025 років. На жаль реалії життя показують, що в регіонах ще не всі

управлінці можуть ефективно скористатися новими інструментами регіонального розвитку[2] .

Поряд з реформою державної регіональної політики в Україні відбувається широка децентралізація. В результаті якої, міста обласного значення та об'єднані територіальні громади отримали додаткові ресурси для розвитку.

Децентралізація дає можливість територіальним громадам отримати більше впливу на свій розвиток та благополуччя населення. Проте, водночас, зростають ризики у інституційній спроможності місцевої управлінської еліти забезпечити розвиток і не стати обмеженими.

Отже, сьогодні об'єднані територіальні громади мають значно більше власних ресурсів та мають змогу долучитись до отримання коштів з Державного фонду регіонального розвитку.

Територіальним громадам для ефективного використання коштів фонду регіонального розвитку потрібно розуміти, куди мають бути спрямовані кошти. Оскільки для громади дуже важливо аби кошти були використані ефективно і завдяки ним були сформовані можливості для збільшення доходів місцевих бюджетів в середньо - та довгостроковій перспективі.

Успішними стають ті регіони та громади, які вдало розвивають власну внутрішню спроможність та поліпшують ті внутрішні умови, які впливають на інвестиції та підтримують їх.

Проте, зазначені громади також повинні отримувати державну підтримку, зокрема: інформаційно-просвітницьку, організаційну, методичну. Серед інших форм підтримки об'єднані громади можуть розраховувати на кошти державного фонду регіонального розвитку для реалізації інвестиційних проектів та програм, кошти міжнародних проектів та програм підтримки децентралізації в Україні шляхом участі у конкурсному відборі. Водночас необхідно звернути увагу, що об'єднані територіальні громади, які не визнані як спроможні, не можуть відповідно до чинного законодавства претендувати на кошти субвенції, що відповідно до Бюджетного кодексу України надаються на розвиток

інфраструктури. З метою часткової фінансової підтримки таких громад у 2017 році Мінрегіоном опрацьовуються пропозиції щодо внесення змін до відповідного законодавства.

Особливу увагу при формуванні стратегічного плану розвитку території необхідно звернути на зовнішні джерела фінансування:

- за кошти ДФРР слід фінансувати проекти стратегічного характеру, а не поточні ремонти. Кошти необхідно використати в першу чергу на проекти, які створюють інфраструктуру, що веде до капіталізації земель, формування доданої вартості, зростання доходів домогосподарств;

- протягом 2016-20 років в Україну має зайти досить багато коштів у вигляді МТД, які призначені на підтримку децентралізації та об'єднання територіальних громад (проект ЄС «ULIT» – загальна сума 97 млн євро; проект США «DOBRE»– загальна сума 50 млн дол.; проекти Ради Європи, Шведського королівства, Данського королівства, Королівства Нідерландів, Швейцарської конфедерації, Фінляндії, Канади) на загальну суму понад 20 млн. євро [1].

Використовуючи кошти ДФРР, субвенції на розвиток інфраструктури варто дотримуватись певних підходів, які б забезпечували прозоре, ефективне, швидке та довготермінове використання коштів.

Пошук шляхів забезпечення економічної рівності та спроможності територіальних громад показав, що в територіальних громад, що вже об'єдналися в процесі децентралізації, починається нова віха функціонування та розвитку. Об'єднання надало громадам більше повноважень та людських і матеріальних ресурсів. Разом з цим, вони отримали більше навантаження, за рахунок збільшення, через відповідальність перед своїм населенням за формування вищого рівня комфорту та безпеки проживання. Запорукою цього може бути лише спланований і обґрунтований розвиток та досвід. Проте власний досвід, з очевидних причин, відсутній. Тому планування та пошук шляхів вирівнювання економічної спроможності громад має бути чітко спланованим з врахуванням особливостей за залученням інновацій з метою

отримання якісно нового досвіду об'єднаного функціонування громад на звичних територіях.

Список використаної літератури

1. Територіальна громада як базова ланка адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реформування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/AD-Teritor_alna-gromada-103fe.pdf
2. Сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/09/Ivano-Frankivska-Zakarpatska.pdf>
3. Іртищева І.О. Оцінка параметрів сучасного рівня екологічно сталого розвитку сільських територій / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Економіст. – 2014. – № 12. – С. 53-57.

Лук`яненко М.С., студентка

Науковий керівник:

Лисенко В.В., к.е.н., доцент

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

margaret.s@ukr.net

КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На розвиток, та процес ефективного функціонування підприємства впливає сукупність елементів, таких як фінансовий стан, матеріальна база, інвестиційна привабливість підприємства, якість продукту, який виробляється підприємством і звідси місце підприємства на ринку, але ці фактори є безпосередньо залежними від ефективного менеджменту на підприємстві.

Ми погоджуємося з думкою про те, що, в умовах розвитку технологій та суспільства в цілому, актуальним є креативні управлінські рішення, вони несуть індивідуальний нестандартний підхід до процесу управління, який у подальшому сприяє не тільки ефективному, безперебійному функціонуванню підприємства, а й появі інновацій у процесі діяльності, що є вагомим внеском в економіку, яка знаходиться на етапі відновлення та розвитку.

Успішний креативний менеджмент дає можливість підприємству сформувати позитивний імідж, підвищити конкурентоспроможність, ефективніше використовувати обмежені ресурси, збільшити прибуток.

Тема розвитку креативного менеджменту є надзвичайно актуальною для сучасного розвитку українського суспільства, має велике значення, так як вихід України із кризи пов'язаний з впровадженням в життя загальноцивілізаційних засад управління, які базуються на нових підходах менеджменту. Креативний тип розвитку організації накладає особливий відбиток на менеджмент, його цілі, функції, методи, структуру тощо, формуючи в його складі особливе автономне ядро, що спрямовує і регулює всю сукупність інноваційно-інвестиційних процесів у господарській системі для забезпечення складної інтеграції науки, виробництва і ринку. Основною метою цієї діяльності є забезпечення конкурентних переваг підприємства, стабільності його прибутків та інтенсивного типу розвитку.

Успішний креативний менеджмент дає можливість підприємству сформувати позитивний імідж, підвищити конкурентоспроможність, ефективніше використовувати обмежені ресурси, збільшити прибуток. Так, в більшості високо розвинутих країнах керівництво використовує саме креативні методи управління, що дозволяє домогтися більшої ефективності та результативності діяльності компаній.

Креативний менеджмент розглядається з різних підходів, зокрема системного, функціонального, ситуаційного, поведінкового, адміністративного тощо. Більшість науковців, зазначають, що креативний менеджмент набуває найбільш прикладного значення за умови його розкриття з позиції системного і функціонального підходів. Системний підхід полягає у розгляді системи управління з двох позицій. Перша репрезентує систему управління як взаємодіючу сукупність керуючої і керованої підсистем управління [4].

Друга – як сукупність щільно взаємопов'язаних підсистем управління, що є конкретними функціями менеджменту [2].

Системний креативний менеджмент – це підсистема інноваційного менеджменту, яка полягає у забезпеченні здатності суб'єктів управління висувати і розвивати нові ідеї, що набувають форми наукової або технологічної інформації. Функціональний креативний менеджмент – це конкретна функція менеджменту, яка спрямована на забезпечення здатності суб'єктів управління висувати і розвивати нові ідеї, що набувають форми наукової або технологічної інформації, а також на безпосереднє акумулювання нових ідей.

Ситуаційний креативний менеджмент – це сукупність сприятливих умов та обставин, що створюються керівниками підприємства для творчого розвитку трудового колективу і окремих працівників з метою акумулювання креативних ідей щодо вирішення виробничо-господарських проблем, подолання їхніх наслідків тощо.

Поведінковий креативний менеджмент – це сукупність цілеспрямованих дій і вчинків керівників підприємства, спрямованих на акумулювання креативних ідей щодо розв'язання виробничо-господарських проблем, подолання їхніх наслідків тощо, а також сприяння перманентному творчому розвитку трудового колективу і окремих працівників

Адміністративний креативний менеджмент – це сукупність дозвоільно розпорядницьких, спонукальних та інших управлінських відносин між керівниками і підлеглими на предмет встановлення цілей щодо пошуку креативних ідей, пов'язаних із вирішенням виробничо-господарських проблем, подоланням їхніх наслідків тощо, а також їх виконання [1].

З вище зазначеного виходить висновок що, система менеджменту може бути ефективною тільки в тому разі, якщо одним з її елементів є своєчасний і адекватний контроль – діяльність з визначення станів об'єктів управління і відмінностей цих станів від минулих або заданих. Така діяльність передбачає здійснення обліку, перевірки і аналізу. Реалізуючи функцію контролю, безумовно, важливим аспектом, що ще не знайшов належною мірою свого вирішення, є створення системи управлінського обліку, адекватної особливостям підприємства і орієнтованої на його потреби [3].

У сучасних умовах креативність її фактори є детермінантами успішної управлінської діяльності, оскільки сприяють швидкому прийняттю рішень, розробки оригінальних стратегій, впровадження інновацій та реалізації інших важливих управлінських функцій.

Впровадження креативної організації, крім розвитку креативності управлінців, актуальна для вирішення таких практичних завдань, як створення конкурентної переваги організацій; відновлення і розвиток збиткових підприємств, ресурсномістких галузей економіки за рахунок нових технологій і підходів; підвищення ефективності роботи організацій, персонал яких зайнятий переважно творчою працею. Креативне управління спрямовано на розвиток творчого потенціалу окремої особистості, створення умов для прояву синергетичного ефекту як на рівні групи, що функціонують в організації, так і на рівні взаємодії між цими групами, тобто в його основі лежить інтеграція кадрового потенціалу організації.

Для формування креативної організації необхідне послідовне здійснення кадрового, управлінського та організаційного проектування. При організаційній побудові в рамках цільової, функціонально-технологічної та структурної моделей повинні враховуватися і погоджуватися три виділених рівня: особистісний, груповий і організаційний. У зв'язку з цим виникає необхідність проведення теоретичних і прикладних досліджень, спрямованих на виявлення особливостей креативності як детермінанти управлінської діяльності, факторів креативності, зон сенситивності, принципів і ефективних методів розвитку творчих здібностей керівників творчими колективами [5].

Таким чином, креативний менеджмент є конкретною функцією управління в системі менеджменту підприємства. Метою її формування є створення на підприємстві сприятливих умов для творчого розвитку як трудового колективу, так і окремих осіб з метою акумулювання креативних ідей і рішень у формі наукової і технологічної інформації, що може бути використана для вирішення виробничо-господарських проблем організації або отримання нових можливостей для її розвитку. Креативні керівники, які

надають перевагу новаторським рішенням, відрізняються оригінальністю поглядів, гнучкістю і конструктивністю дій у нестандартних ситуаціях, незалежністю суджень. Такі управлінці цінують творчий підхід в інших людях, створюють умови для творчого прояву ініціативи. Вони настирливі у виконанні завдань, прагнуть вчитись на помилках і готові ризикувати. Креативні керівники роблять працю яскравішою, цікавішою, перетворюючи її на щось нове і неповторне [5].

В цілях підвищення ефективності розвитку креативності управлінців необхідна реалізація державно-інституційного підходу, який передбачає активну участь держави та інших соціальних інститутів у процесі професійної підготовки управлінців. Отже, виникає необхідність проведення теоретичних і прикладних досліджень, спрямованих на виявлення особливостей креативності як детермінанти управлінської діяльності, факторів креативності, принципів і ефективних методів розвитку творчих здібностей керівників. Необхідно реалізувати проведення досліджень, спрямованих на виявлення особливостей діагностики креативності управлінців, розробку діагностичного інструментарію, призначеного для вимірювання динаміки розвитку творчих здібностей на різних етапах професійної підготовки, а також у процесі відбору, оцінки та атестації управлінських кадрів в організаціях.

Список використаної літератури

1. Калініченко Ю.Б. Креативність як основа менеджменту організації / Ю.Б. Калініченко, Я.І. Смірнова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №4, Т. II. – С. 186-191.
2. Кузьмін О.І. Характеристика та місце креативного менеджменту в системі управління машинобудівним підприємством / О.І. Кузьмін, Д.К. Зінкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 159-167.
3. Мала Н.Т. Креативність як складова ефективного управління / Н.Т. Мала. – Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – С. 18-23.
4. Продіус О.І., Креативний менеджмент, як запорука сучасного ефективного управління / О.І. Продіус // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No3-4/67-72.pdf>
5. Свидрук І.І. Креативний менеджмент: Навч. Посіб / – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.

*Луцків О.М., к.е.н., с.н.с.
с.н.с. відділу регіональної економічної політики
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН
України»
lutolen@i.ua*

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ПОТЕНЦІАЛУ САМОРОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Основною проблемою сьогодення є наявність значної диференціації регіонів, низькі можливості виходу їх на рівень самозабезпечення та самодостатності. Міжрегіональна соціально-економічна диференціація, зумовлена відмінностями в ресурсному, виробничому, техніко-технологічному, фінансовому потенціалах територій. Подолання міжрегіональних диспропорцій можливе лише шляхом створення сприятливих умов для ефективного і раціонального використання потенціалу саморозвитку територій – вміння концентрувати всі наявні внутрішні ресурси і створювати власні резерви, формувати внутрішній конкурентний ринок регіону. Домінування одних регіонів над іншими у сучасних умовах пояснюється різницею в генеруванні нововведень, ступені інноваційної активності та інвестиційної діяльності. У зв'язку з цим доцільним є аналіз сутності та складових потенціалу саморозвитку регіону.

Саморозвиток регіону визначають як здатність регіону в конкретних умовах забезпечувати прискорене збільшення валового регіонального продукту за рахунок власних коштів і створення в регіоні конкурентного середовища, спрямованого на позитивну динаміку розвитку і, відповідно, на підвищення якості життя населення регіону за умови оптимального поєднання забезпечення регіонального саморегулювання та державного регулювання територіального розвитку [1]. Поряд з тим, що такий тип розвитку орієнтується на внутрішньо територіальні ресурси і можливості він також передбачає і максимальне розширення економічних зв'язків з іншими територіями, що є одним з вирішальних чинників саморозвитку. Саморозвиток регіону не передбачає повної ізоляції від інших суб'єктів держави та інших країн світу, навпаки: розширення економічних взаємозв'язків є основою успішного саморозвитку.

Тобто поряд з ендегенними факторами розвитку він передбачає також і залучення екзогенних факторів.

Принцип саморозвитку базується на здатності регіону самостійно обирати цілі свого розвитку, визначати пріоритети та критерії їх досягнення, змінюючи при необхідності як самі цілі, так і їх параметри, структуру й інші характеристики.

Процес нарощення потенціалу саморозвитку регіону потребує визначення його структурних елементів. Тому далі розглянемо існуючі підходи до визначення структури цього потенціалу. На сьогоднішній день існують ресурсний, резервний, результативний та функціональний підходи до формування потенціалу саморозвитку. Згідно ресурсного підходу потенціал саморозвитку формується за участю всіх ресурсів, які втягнуті у господарську діяльність і використання яких дає певну результативність і продуктивність у процесі задоволення суспільних потреб. На наш погляд, окрім внутрішніх потенційних можливостей регіону потенціал саморозвитку формують не лише ресурси, які залучені у господарський процес, а й невиявлені та незадіяні (резервні) джерела зростання а також і залучені зовні. Згідно резервного підходу потенціал саморозвитку розглядається як спроможність залучення регіоном незадіяних джерел розвитку задля нарощення конкурентних переваг. Результативний підхід до формування потенціалу саморозвитку розглядає його як здатність регіону до ефективного використання наявних ресурсів на основі конкурентоздатності регіону. Функціональний підхід до формування потенціалу саморозвитку означає здатність регіональну найбільш повно і ефективно реалізовувати свої найважливіші функції на основі ефективного використання внутрішніх і зовнішніх джерел розвитку [1]. На наш погляд саме функціональний підхід найбільш вдало і повно описує можливості формування потенціалу саморозвитку регіону.

Слід відзначити, що на сьогодні не існує єдиної думки щодо складових елементів, які формують потенціал саморозвитку. Так, деякі дослідники до складових його елементів включають: природно-ресурсний, демографічний,

науково-технічний, виробничий та фінансовий потенціал території [1]. Інші лише природно-ресурсний, трудовий і виробничий. На думку інших до його складу слід включати: людський, природно-ресурсний, виробничий, інноваційний, фінансовий, підприємницький, інституційний потенціали [2].

Слід зазначити, що всі елементи потенціалу саморозвитку відіграють важливу роль у формуванні ефективної господарської системи регіону та нарощенні його конкурентних позицій. Складовими ендогенного потенціалу регіону є природно-ресурсний, рекреаційно-туристичний, виробничий, економічний, інтелектуальний, фінансовий, соціальний, демографічний, екологічний, інноваційний, інфраструктурний потенціали, які забезпечують розвиток та ефективне функціонування території. Однак, поряд з ендогенними чинниками розвитку слід враховувати також і залученні ресурси зовні, які також сприяють забезпеченню саморозвитку регіону. Разом з тим, слід погодитися з думкою деяких науковців про те, що саме в умовах посилення міжрегіональної і внутрішньорегіональної конкуренції регіони повинні використовувати також і нові ресурси і можливості, які лежать в площині менеджменту, підприємництва та інтеграції і відображають сучасні організаційно-економічні відносини регіону. Тому в структурі потенціалу саморозвитку регіону, поряд з іншими елементами, доцільно враховувати підприємницький потенціал, диверсифікації, реструктуризації та кластеризації [1]. Тобто потенціал саморозвитку регіону слід розглядати як сукупність наявних і мобілізованими ресурсів регіону, необхідних для його розвитку за умови максимального використання наявних можливостей для виробництва конкурентоспроможної продукції та задоволення потреб населення. Результатом реалізації потенціалу саморозвитку регіону має бути економічне зростання та підвищення конкурентоспроможності та відповідно покращення життєвого рівня населення загалом.

Виділяють дві складові саморозвитку: ресурсну (сукупність наявних ресурсів для розвитку) і результативну (здатність регіону до ефективного використання наявних ресурсів). Основною характеристикою результативного

фактора є показник конкурентоспроможності регіону. Основними критеріями саморозвитку є: самодостатність, самофінансування, самоуправління, самодостатність та самоорганізація.

Разом з тим слід зазначити також і те, що ефективність використання потенціалу саморозвитку регіону залежить від мотивації регіональних органів влади до активізації дій з мобілізації ресурсних можливостей регіону. Тобто влада має бути зацікавлена у розвитку території, а не лише відстоювати власні інтереси. Особливо це питання є актуальним в умовах децентралізації влади, коли місцеві органи влади наділенні більш розширеними повноваженнями та відповідальністю. Основним ключовим моментом формування та нарощення потенціалу саморозвитку є питання нарощення власного фінансового потенціалу регіонів та створення умов для формування фінансової самодостатності на основі дієвості реформи фіскальної децентралізації. Слід також наголосити також і на тому, що значний вплив на формування та нарощення потужного потенціалу саморозвитку має інноваційна сприйнятливність регіону.

Підсумовуючи вище наведене слід відзначити, що найважливішою характеристикою стану соціально-економічного розвитку регіону є наявність потужного та самодостатнього потенціал саморозвитку. Для того щоб забезпечити економічне зростання та кращу якість життя населення всі наявні ресурси регіону слід використовувати ефективно та заощадливо.

Список використаної літератури

1. Регіональна економіка: [навч. посібн.] (2-е вид. змін. і доп.); за ред. Я.Б.Олійника. – К.: КНТ, Видавець Фурса С. Я., 2008. – 444 с.
2. Вахович І.М. Ендогенноорієнтований розвиток регіону: стратегія формування та механізми реалізації: [монографія] / І.М. Вахович, М.С. Забедюк. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2012. – 272с.

*Малець С.С., аспірант
аспірант кафедри фінансів
Мукачівського державного університету
maletsstas@gmail.com*

ГАРМОНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Український вектор на Європейський Союз вимагає вирішення проблем вітчизняної податкової системи та адаптації її до правил ЄС. Україна стикнулася з рядом надскладних завдань, розв'язання яких повинно вивести податкову систему нашої держави на новий якісний рівень, сприяти наповненню Державного бюджету, забезпечити сталість фінансової системи та економічну незалежність країни. Для вирішення цих завдань необхідне чітке усвідомлення принципів оптимізації процесу оподаткування, враховуючи досвід країн ЄС та базуючись на економічній та політичній спроможності України.

Злагоджена взаємодія всіх інструментів податкового впливу здійснюється за рахунок податкової гармонізації. Вперше політику податкової гармонізації започаткував так званий Комітет Ньюмарка або Комітет по фіскальним і фінансовим питанням у 1962 році, яка представляла собою зближення прямого оподаткування [1, с. 22]. Головне завдання політики гармонізації прямого оподаткування – це співставність національних податкових законодавств, уніфікація ставок податку на доходи від цінних паперів і відсотків, усунення подвійного оподаткування, максимальне унеможливлення ухилення від сплати податку. До основних принципів і напрямів інтеграційних процесів у оподаткуванні доходів фізичних осіб належить досягнення таких цілей як захист інтересів малозабезпечених верств населення за рахунок пільгового оподаткування та диференціація ставок податку в залежності від річного доходу і складу сім'ї.

В сучасних умовах гармонізація у сфері прямого оподаткування головним чином зосереджена на податках, що мають прямий вплив на рух капіталу: податку на операції з капіталом та податку на відсотки і дивіденди. І якщо на

даний час непряме оподаткування підлягає регулюванню численними регламентами та директивами Ради та Комісії ЄС, то в рамках прямого оподаткування країнам-членам в більшій мірі надано фінскальний суверенітет і воно віднесено до регламенту національних законодавчих систем [2, с. 458].

Протягом останніх десятиліть у розвинених країнах ЄС спостерігається стає скорочення рівня середніх податкових ставок. Проте співвідношення обсягів податків та ВВП, а також структура податкового навантаження залишаються майже незмінними, що свідчить про стабільність рівня фінансування державних витрат і системи перерозподілу доходів в економіці. Це вказує на позитивний вплив податкової конкуренції, що сприяє не стільки загальному скороченню податкових надходжень, скільки формуванню більш конкурентоспроможних систем оподаткування, що базуються на ширшій базі оподаткування та нижчих ставках, а також ліквідації деяких елементів національних податкових систем, що фактично дискримінували певні види економічної діяльності.

Виходячи з цього, податкова система країн Європейського Союзу – це сукупність податкових заходів, що регулюються на інституційному рівні з використанням різноманітних податкових інструментів, що призводять до гармонізації податкового законодавства, реалізують основні свободи малих та великих підприємств, усувають податкову дискримінацію на внутрішньому ринку та ефективно долають податкові правопорушення.

На сьогодні в Україні створено податкову систему, яка за своїм змістом подібна до податкових систем розвинених європейських країн. Однак чинна система вітчизняного оподаткування має переважно фінскальний характер і недостатньо адекватна поточному стану економіки. Загальновизнаною особливістю діючої податкової системи в Україні є її складність. Сучасна податкова система покликана виконувати соціальну функцію. Практичними орієнтирами вдосконалення податкової системи України продовжують бути:

- стимулювання динамічного розвитку економіки;
- заохочення інвестиційної та інноваційної діяльності;

- стимулювання розвитку зайнятості та самозайнятості;
- підвищення добробуту населення та розвитку людського капіталу.

Процес гармонізації української податкової системи до вимог на норм ЄС уповільнюється через об'єктивну різницю в історичному та соціокультурному розвитку правових систем, діючої кадрової політики, а також корупцію державних службовців та бюрократичну систему в Україні.

Реалізація механізму проведення податкової гармонізації полягає у вжитті ряду заходів, які можна згрупувати у чотири етапи. Перший – це проведення ретельного аналізу положень директив ЄС, що регулюють питання оподаткування всередині ЄС на предмет відмінностей у правовому регулюванні суб'єктів та об'єктів оподаткування, визначення бази оподаткування, порядку обчислення та сплати податків, а потім відображення відмінностей у таблиці розбіжностей у податковому законодавстві України та ЄС. Другим етапом є визначення розбіжностей, що виступають головними перешкодами на шляху гармонізації та способів їх усунення. Цей етап найскладніший, оскільки він на практиці означатиме не тільки пошук у національному податковому праві інструментів інкорпорації вимог директив ЄС, але й проведення реформування в певних сферах оподаткування. На третьому етапі потрібно визначити, до яких нормативно-правових актів законодавства України буде вимагатися внесення змін та доповнень з метою інкорпорації положень директив ЄС. Нарешті, четвертий етап полягатиме у проведенні юридико-технічної, нормопроєктувальної роботи, тобто у створенні проектів актів законодавства, у яких втілені результати [3, с. 9, 110].

Досліджений досвід країн-членів ЄС щодо стратегічного розвитку в сфері оподаткування дає змогу виявити пріоритетні шляхи розвитку податкової системи України в умовах кризи та рецесії економіки. По-перше, необхідно знизити тиск на оплату праці до рівня оподаткування капіталу з метою відновлення зростаючих тенденцій споживання в державі. По-друге, з метою спрощення оподаткування та зменшення витрат на адміністрування податків доцільно переглянути можливість щодо скорочення кількості податкових

ставок та уніфікації баз оподаткування відповідно досвіду оподаткування країн-партнерів, для кого наша економіка відкрита. В цьому аспекті вкрай необхідно переглянути політику оподаткування щодо встановлення податкових ставок на активні та пасивні доходи у бік їх зрівняння. Потребують більшої гнучкості підходи щодо встановлення обмежуючих параметрів (зокрема, на обсяги операцій, доходів, кількості найманих працівників тощо) в сфері оподаткування, оскільки це сприяє формування непотрібних податкових бар'єрів в процесі руху капіталу.

Список використаної літератури:

1. Захаров А. С. Налоговое право Европейского Союза: действующие директивы ЕС в сфере прямого налогообложения / А. С. Захаров. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 22 с.
2. Barry Bracewell – Milnes. The Cost of Harmony // INTERTAX. – 2004. – Vol. 32. – Issue 10.
3. Податковий кодекс України // Офіційний вісник України.–2011. – № 92. – Т. 1. – С. 9, 110.

Маслій Н.Д., к.е.н., доцент

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
masliy.natalia@gmail.com*

**Дащенко С.В., студентка 3 курсу
спеціальності “Фінанси і кредит”**

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
sv.dasch19@gmail.com*

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ: ІДЕОЛОГІЯ, ПІДХОДИ, ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ

Пріоритети маркетингової діяльності по відношенню до виробничої полягають в тому, що перша з них визначає види об'єктів виробництва, які будуть користуватися попитом. Первинність маркетингової діяльності щодо комерційної виражається в тому, що результати маркетингових досліджень дозволяють рекомендувати комерційній діяльності ті об'єкти, доведення яких до споживача забезпечить їй отримання найбільшого прибутку. Маркетингова діяльність в основі своїй має ідеологію маркетингу. Ідеологія маркетингу

проявляється у з'ясуванні безлічі закономірностей, що сприяють з'єднанню воєдино інтересів виробників і споживачів – безпосередніх учасників ринку [1].

У той же час, ідеологія маркетингу має певну самостійність по відношенню до учасників ринку – виробникам і споживачам. Відбувається це в силу того, що вона дозволяє давати об'єктивні оцінки ринкового стану як виробника так і споживача. Об'єктивність названих оцінок дозволяє учасникам ринку правильно усвідомити, оцінити, сприйняти ситуацію та вжити необхідних заходів для поліпшення власного становища.

Ідеологія маркетингу по своїй сутності має теоретичний характер і її застосування на практиці вимагає відповідного опрацювання, на основі якої з'являється практичний маркетинг. Практичний маркетинг спрямований на дослідження конкретної ринкової ситуації, вироблення комплексу методичних рекомендацій щодо її вдосконалення і застосування цих рекомендацій для зміни на краще станом справ на ринку виробників і споживачів. Практичний маркетинг представляє логічне продовження маркетингу. Він притаманний будь-якому виду маркетингової діяльності. Потреба в них присутня постійно, так як завжди є необхідність доцільно організувати конкретну маркетингову діяльність, реалізуючи поставлені цілі і досягаючи бажані результати. Практичний маркетинг в комерційній діяльності проявляється в маркетинговому дослідженні ринку, бо саме по собі маркетингове дослідження здійснюватися не може.

Класичне визначення ринку, дане Ф.Котлером свідчить, що ринок – місце зустрічі виробників і споживачів [3]. Існує безліч видів громадських ринків: сировинний та паливно-енергетичний ринок; ринок засобів виробництва; ринок предметів споживача; ринок праці; ринок цінних паперів (фондовий ринок); ринок нерухомості (земля, підприємства, житло та ін.); грошовий ринок (ринок позичкового капіталу, валютний ринок).

Суб'єкти ринку представлені конкретними юридичними та фізичними особами. Всі суб'єкти ринку зосереджені в регіонах, відповідно до цього, ринок має різнорівневу структуру: місцевий ринок; районний ринок; обласний

(міжрайонний ринок); регіональний (міжобласний) ринок; національний (міжрегіональний) ринок; світовий (міжнародний) ринок.

Кожен з перелічених видів ринку має своє призначення. Разом з тим, в сформованих економічних умовах увага громадськості не знижується до ринку предметів споживання. Пояснюється це тим, що ринок предметів споживання створює основу для нормальної життєдіяльності людей і охоплює весь спектр предметів, що оточують кожного з нас у побуті і на роботі.

Кожному з нас в першу чергу доводиться стати учасником ринку предметів споживання. Це підштовхує до висловлення пропозиції про досить великі масштаби цього ринку в сенсі участі в ньому не тільки споживачів, але й виробників.

З урахуванням великої і постійної потреби в предметах споживання майже кожне промислове підприємство, крім виготовлення основної продукції, зайнято випуском предметів споживання. Або його підсистема «комерційна діяльність» здійснює доведення до кінцевого покупця об'єктів виробництва інших підприємств, які представляють собою предмети споживання. Сказане пояснює нашу увагу і інтерес до вивчення сутності маркетингового дослідження ринків предметів споживання.

Ідеологом питань маркетингу виступає Котлер Ф., який виклав у своїх працях теоретичні аспекти маркетингу як науки, а також маркетингового дослідження. На його думку, маркетингове дослідження – систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку із маркетинговою ситуацією, що стоїть перед фірмою, їх збір, аналіз і звіт про результати [3]. Сформульоване Котлером Ф. визначення маркетингового дослідження цілком відповідає запропонованій ним же схемі маркетингового дослідження (рис 1).

Проблеми маркетингового дослідження знайшли відображення і в працях вітчизняних вчених. Так Ілляшенко С. та ін. в якості основних складових маркетингового дослідження виділяють – вивчення середовища маркетингу, комплексне дослідження ринку, оцінку можливостей підприємства [2]. З названого переліку складових, авторами найбільший інтерес приділено другій

групі. На їхню думку, комплексне дослідження ринку включає: вивчення вимог ринку до товару, вивчення економічної кон'юнктури, аналіз ринкової сегментації, вивчення фірмової структури ринку, дослідження форм і методів, прийнятих в торговій практиці по даному товару на даному ринку і його сегментах, виявлення та аналіз соціально-психологічних особливостей покупців і споживачів контактних ринків, їх мотивації прийняття рішення про покупку, типи покупців.

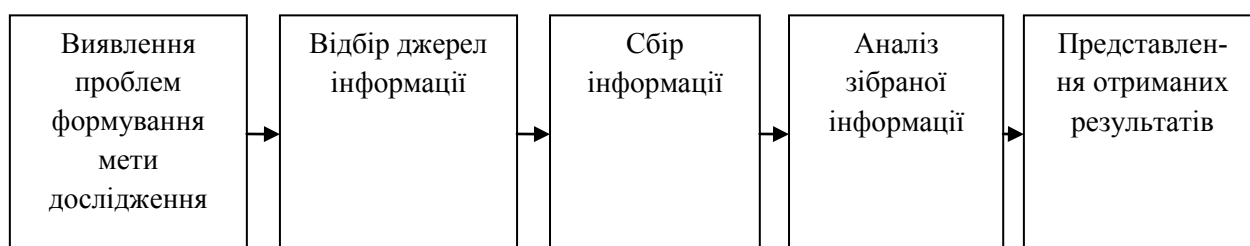


Рисунок 2.1 – Схема маркетингового дослідження

Сутності маркетингового дослідження приділяє серйозну увагу Крикавський Є., який виділяє в його структурі такі елементи: дослідження ринків збуту і дослідження діяльності фірми [4].

Досить широкий спектр питань закладається Чухрай Н. у відображенні сенсу сутності – маркетингове дослідження, до якого вона відносить: дослідження ринку, дослідження конкурентів, вивчення фірмової структури ринку, дослідження товару, дослідження ціни, дослідження руху товару і продажів, дослідження системи стимулювання збуту і реклами, дослідження внутрішнього середовища підприємства [5].

Узагальнюючи сказане, слід визнати, що всі названі автори обмежилися лише переліком елементів, що входять на думку кожного з них в поняття «маркетингові дослідження». У той же час, жоден з них не до кінця дійшов до викладу сутності самої методики і основ, які взаємопов'язують елементи цієї методики.

На нашу думку, маркетингове дослідження ринку промислової продукції повинно проводитися не тільки як дослідження взагалі. А переслідуючи мету – отримання матеріалізованих результатів.

Виходячи з цього, можна сказати, що мета маркетингового дослідження ринку промислової продукції – кількісна оцінка попиту на конкретні види промислової продукції та вивчення можливості його задоволення.

Маркетингове дослідження ринку промислової продукції – це безперервно здійснюваний у часі процес аналітичної діяльності, що має на меті з'ясування попиту на промислову продукцію і визначення можливостей задоволення цього попиту. Сформульоване визначення відрізняється від попередніх відображенням у ньому категорій безперервності, пізнавальності, а також співвідношення попиту та пропозиції.

Маркетингове дослідження ринку промислової продукції характеризується об'єктивністю, відтворюваністю, доказовістю, точністю.

Маркетингове дослідження ринку предметів споживання немислимо без системного підходу в основі якого лежить розгляд представників ринку промислової продукції як самостійних систем, а також виявлення різноманітних типів зв'язків між ними і зведення їх в єдину картину.

Важливе місце в системному підході займає структурний аналіз кожної з самостійних систем, під якою розуміється класифікаційна сукупність конкретного виду промислової продукції.

Структура – це внутрішня форма організації системи, яка виступає як єдність стійких, необхідних зв'язків між її елементами, що розкриває основну закономірність цих зв'язків.

Структурний аналіз дозволяє виявити внутрішні взаємозв'язки складових ринку предметів споживання, що забезпечують його цілісність і тотожність самому собі, тобто збереження основних властивостей при різних зовнішніх і внутрішніх змінах.

Тому структурність і становить невід'ємний атрибут маркетингового дослідження ринку будь-якого виду промислової продукції.

Важливу особливість ринку предметів споживання становить його можливість саморегулювання, яка полягає в здібностях ринку промислової продукції зберігати стійкий системний стан при непередбачених зовнішніх і

внутрішніх змінах. Основа такої стійкості полягає в динамічному перерозподілі споживчих інтересів, орієнтованих на фактичну присутність на ринку конкретних видів предметів споживання.

Список використаної літератури

1. Котлер Ф. Основы маркетинга : [Пер. с англ.] /Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
2. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика : [підручник] /Н.С. Ілляшенко. – Суми :ВТД „Університетська книга”, 2005. – 234 с.
3. Крикавський Є.В. Промисловий маркетинг : [підручник] /Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай. – Львів : НУ „Львівська політехніка”, 2001. – 336 с.
4. Чухрай Н. Інновації та логістика товарів /Н. Чухрай. - Львів: НУ „Львівська політехніка”, 2001. – 264 с.
5. Захарченко В.И. Маркетинг : аспект внедрения / В.И. Захарченко // РИСК (г. Москва), 1998. – №4. – С.34 – 36.

Матвєєва Н. В., к. т. н.

Куценко В. Й.

Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

n.matveeva0305@gmail.com

ЗАСТОСУВАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У світі є велика кількість найрізноманітніших теорій морально-матеріального стимулювання бізнесу. Теорія мотивації Ф. Герцберга присвячена з'ясуванню впливу матеріальних і нематеріальних чинників (успіх, просування по службі, визнання і схвалення результату, високий ступінь відповідальності, можливість творчого і ділового зростання).

Різниця в існуючих теоріях наступна: на думку А. Маслоу, після мотивації робітник обов'язково починає краще працювати, на думку ж Ф. Герцберга, робітник почне краще працювати тільки після того, як вирішить, що мотивація неадекватна. Таким чином, змістовні теорії мотивації базуються на дослідженні потреб і виявленні факторів, що визначають поведінку людей.

Другий підхід до мотивації базується на процесуальних теоріях: розподіл зусиль працівників і вибір визначеного виду поведінки для досягнення

конкретних цілей. До таких теорій відносяться теорія очікувань, або модель мотивації по В. Вруму, теорія справедливості і модель Портера - Лоулера.

Відповідно до теорії очікувань В. Врума не тільки потреба є необхідною умовою мотивації людини для досягнення мети, але й обраний тип поведінки. Процесуальні теорії очікування встановлюють, що дієвість співробітників визначається поведінкою: 1) керівника, який за певних умов стимулює роботу співробітника; 2) співробітника, який упевнений, що за певних умов йому буде видана винагорода; 3) співробітника і керівника, які допускають, що при визначеному поліпшенні якості роботи співробітнику буде видано певну винагороду; 4) співробітника, який зіставляє розмір винагороди із сумою, що необхідна йому для задоволення визначеної потреби.

Теорія мотивації Портера-Лоулера побудована на поєднанні елементів теорії очікувань і теорії справедливості. Л. Портер і Е. Лоулер ввели три змінні, які впливають на розмір винагороди: витрачені зусилля, особисті якості людини і його спроможність й усвідомлення своєї ролі в процесі праці. Елементи теорії очікування тут виявляються у тому, що працівник оцінює винагороду відповідно до витрачених зусиль і вірить у те, що ця винагорода буде адекватна витраченим зусиллям. Елементи теорії справедливості виявляються у тому, що люди мають власну думку з приводу правильності чи неправильності винагороди в порівнянні з іншими співробітниками. Звідси важливий висновок про те, що саме результати праці є причиною задоволення співробітника, а не навпаки. Відповідно до такої теорії результативність повинна неухильно підвищуватися.

Дуглас Мак-Грегор, у своїй теорії мотивації, проаналізував діяльність виконавця на робочому місці і виявив, що керівник може контролювати наступні параметри, що визначають дії виконавця: 1) завдання, що одержує підлеглий; 2) якість виконання завдання; 3) час отримання завдання; 4) очікуваний час виконання задачі; 5) кошти, наявні для виконання задачі; 6) колектив, у якому працює підлеглий; 7) інструкції, отримані підлеглими; 8) переконання підлеглого в посильності задачі; 9) переконання підпорядкованого

у винагороді за успішну роботу; 10) розмір винагороди за проведену роботу; 11) рівень залучення підпорядкованого в коло проблем, пов'язаних з роботою [2].

Всі ці чинники залежать від керівника і в той же час впливають на працівника, визначають якість і інтенсивність його праці. Дуглас Мак-Грегор прийшов до висновку, що на основі цих чинників можливо застосувати два різних підходи до керування, що він назвав «Теорія Х» і «Теорія У». Теорія «Х» утілює чисто авторитарний стиль управління, характеризується істотною централізацією влади, жорстким контролем по перерахованим вище факторам. Теорія «У» відповідає демократичному стилю керування і припускає делегування повноважень, поліпшення взаємовідносин у колективі, врахування відповідної мотивації виконавців у задоволенні їх психологічних потреб, збагачення змісту роботи. Обидві теорії мають рівне право на існування, але в силу своєї полярності в чистому вигляді на практиці не зустрічаються. Як правило, в реальному житті має місце комбінація різних стилів керування.

Ці теорії зробили сильний вплив на розвиток управлінської теорії в цілому. Не дивлячись на незчисленну кількість теорій і опублікованих прикладів з практики, мотивація часто залишається для керівників чимось таємничим. Специфіка мотивації в Україні полягає в тому, що більш дієвою завжди була не система заохочень, а система санкцій [2]. Проте, великі українські компанії та представництва міжнародних компаній відзначаються широким спектром застосуванням систем мотивації, ефективно використовуючи світові приклади та специфіку українського середовища. Розглянемо детальніше системи мотивації персоналу у вітчизняних та іноземних корпораціях [3].

Компанія «МакДональдз Юкрейн» - з 1998 року тут проводять конкурс «Усі зірки», переможці якого працюють під час проведення Олімпійських ігор у ресторанах McDonald's, розташованих в олімпійському селі, й відповідно мають можливість побувати на спортивних змаганнях. Для тих, хто не цікавиться спортом, McDonald's проводить міжнародний конкурс вокалу

«Голос McDonald's». Кожному з трьох переможців компанія оплатила зйомку професійного кліпу, з яким вони вирушили на міжнародний конкурс «Голос McDonald's».

Компанія «Sandora» організовує доставку співробітників на роботу, можливість отримання пільгового кредитування, фінансує отримання путівок, корпоративні культурні та розважальні заходи. Для визначення невдоволень або побажань співробітників, у менеджера з персоналу існують дні прийому, коли будь – яка людина з компанії може звернутися зі своїми проблемами. Крім того, є скриньки для побажань, де співробітники, заповнивши бланк, можуть запропонувати свої ідеї і побажання [4].

Фінансово-економічна криза в світі та Україні навернула національний бізнес на формування гармонійних стосунків у трудовому колективі як запоруки підвищення самовіддачі співробітників. Нематеріальні (етично-моральні) методи стимулювання здатні підвищити культуру життєдіяльності й господарювання, забезпечити соціальну відповідальність особистості, трудового колективу перед суспільством, владою та довкіллям. До нематеріальних (соціокультурних) мотивацій співробітників можна віднести: задоволення етично-моральних соціальних потреб на благочинне життя (необхідність у доброзичливому оточенні, у спілкуванні, взаємопідтримці, повазі; довговічний суспільно корисний, безпечний труд на благо суспільства. Все ж головним мотивом заохочення працівника є його стимулювання до соціальної відповідальності, соціально-корисного труда через постійне навчання, виховання етично-моральної культури життєдіяльності та господарювання. Мета ж соціальної відповідальності людини – покращення якості життя ближніх та особисте щастя, що і є запорукою сталого (животворного й довговічного) розвитку організації та суспільства.

Список використаних джерел:

1. Мансуров Р.Е. Методи нематеріальної мотивації персоналу / Р.Е. Мансуров [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://psyfactor.org/lib/hr-director.htm>

2. Створення нематеріальної системи мотивації співробітників [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://h-r-m-artugina.narod.ru/keis1.html/Dlyakeis3.htm>

3. Черкашина Д. Нестандартна мотивація / Д. Черкашина // Щотижневик «Контракти» - червень, 2008. - №22.

4. Стадник В.В. Менеджмент: Посібник. / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К.: Академвидав, 2003. – 464 с.

5. «Ігор Ланда про систему мотивації» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sandora.ua/index.php?id=55&clang=ua>

*Мокляк М.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу,
Попова Ю.М., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
nesamaya@ukr.net*

ТРЕЙД-МАРКЕТИНГ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Стимулювання збуту продукції — одне з ключових завдань будь-якої торговельної організації, яка зазвичай реалізується з використанням загальновідомої прямої реклами товарів і послуг. Доцільною альтернативою цьому способу є комплекс заходів торгового маркетингу, популярність методів якого на міжнародному ринку зростає з кожним днем [1].

Основним з таких засобів є трейд-маркетинг.

Трейд (торговий) маркетинг — це комплекс заходів, спрямованих на вивчення та задоволення потреб споживачів проміжної торговельної ланки (дистриб'юторів, дилерів тощо), а також стимулювання кінцевих споживачів у місцях продажу.

Головна мета трейд-маркетингу — забезпечити міцне положення торгової марки на міжнародному ринку, та реалізувати товар через торговельну мережу (канали) до споживача.

Основною перевагою трейд-маркетингу є активний вплив на різні канали збутової мережі, що може стати основним засобом просування для невеликих за розміром компаній.

У деяких випадках трейд-маркетинг як комплекс маркетингових заходів, покликаних вирішувати завдання присутності продукції в торговельних точках на найкращих місцях і за рекомендованою ціною, включають до сфери маркетингу. В інших ситуаціях, розглядаючи його як інструмент, стимулюючий збут, зараховують до сфери продаж. Нині великі компанії, скорочуючи витрати на пряму рекламу, багатократно збільшують бюджети трейд-маркетингу. Список завдань, які компанія може вирішити методами трейд-маркетингу, доволі великий.

Трейд-маркетинг припускає досягнення ключових цілей за допомогою виконання наступного переліку завдань:

- управління збутом продукції. Вивчення психологічних особливостей потенційного покупця, залучення його уваги до товару, закріплення інформації про нього у свідомості;
- зміцнення позицій постачальника на ринку збуту в умовах конкурентної боротьби. Завоювання розташування свого споживача, формування сприятливого образу компанії, виявлення переваг конкретних товарів та їх просування, охоплення нових міжнародних ринків;
- технологічне вдосконалення збуту, наприклад, оптимізація простору торгових залів;
- управління діями потенційного споживача. Прискорення процесу прийняття рішення про покупку і збільшення її суми.
- удосконалення комунікаційної діяльності;
- управління торговельно-технологічними процесами [2].

Інструментарій торгового маркетингу надзвичайно широкий. Серед ключових його знарядь виділяють:

- безпосереднє стимулювання збуту: надання знижок, бонусів учасникам товаропровідної ланцюга, заохочення кінцевого покупця у вигляді подарунків при покупці, розіграшів призів;

– мерчендайзинг – включає реалізацію і контроль розкладки товару в місцях збуту, консультування, ознайомлення покупців з новою продукцією в магазинах, проведення акцій, конкурсів та презентацій;

– особливі трейд-маркетингові заходи. Сюди відноситься організація товарних виставок і презентацій, семінарів, конференцій та тренінгів для персоналу торгових посередників.

– POS-матеріали (оформлення місць продажу, реклама виробів, яка працює в місцях продажів: воблери, шелфтокери, цінники, стопери, постери, бирки, календарі, брелоки, і будь-які інші сувенірні предмети з логотипами товарів), які інформують покупця про товар і служать для залучення його уваги;

– мотиваційні акції (стимулювання призами або грошовим еквівалентом, співробітників (закупників товару в оптовому каналі, торгових команд, які розповсюджують продукцію в торгові точки, продавців і закупників торгових точок) різних компаній, що входять в збутову ланцюжок, через який йде продукт до кінцевого споживача);

– акції, спрямовані на збільшення обсягу закупівлі (купи X одиниць продукції-отримай 1 одиницю продукції безкоштовно, як стимулювання);

– акції, спрямовані на збільшення ширини продуктової лінійки певного виробника в торговій точці (чим більший асортимент продукції певного виробника пропонує торгова точка, тим кращі умови роботи для торговельної точки надає виробник (знижки, збільшення дебіторки, безкоштовний продукт, туристичні путівки, «Подарунковими сертифікатами» мережевих магазинів тощо);

– акції спрямовані на зменшення простроченої дебіторської заборгованості (якщо «продавець» вчасно платить «постачальника», то «постачальник» всілякими способами «мотивує» «продавця»);

– акції, зі збільшення активної клієнтської бази (стимулюється торгова команда, розповсюджує продукт виробника, за те, що продає його в як можна більшу кількість торгових точок)

– акції, зі збільшення валового обсягу продажів або виручки («постачальник» мотивує різними методиками «посередників» між собою і кінцевим споживачем, зазвичай «постачальник»-це одне комерційне підприємство, а «посередники» — персонал інших комерційних підприємств).

Заходи торгового маркетингу доцільно розглядати, як концепцію просування товару від виробника до кінцевого споживача, яка характеризується впровадженням якісно нових партнерських взаємовідносин учасників каналу збуту, вони мають виконувати інформаційну, мотиваційну, товаропровідну функцію та забезпечувати отримання прибутку шляхом задоволення потреб і інтересів усіх учасників каналу розподілу.

Рішення про використання тих чи інших інструментів приймається особами, відповідальними за реалізацію трейд-маркетингової стратегії. Кінцевий результат від застосування кожного з них визначається в першу чергу особливостями конкретної ситуації на міжнародному ринку.

Характерною особливістю українського трейд-маркетингу є економічно необґрунтоване бажання виробників мати власну структуру з підтримки продаж, замість того, щоб скористатися послугами агентств, які спеціалізуються в цій області – як це роблять у всьому світі.

Більшість компаній не готові платити додаткові кошти за досвід і професіоналізм і намагаються самостійно займатися мерчендайзингом, мотивуванням споживача, розміщенням POSM тощо. Однак за видимої економії коштів виявляється, що далеко не завжди виробник залишається у виграші. Для просування продукту багато дуже великих компаній – виробників, які працюють на українському ринку, набирають свій штат некваліфікованих, але низькооплачуваних мерчендайзерів, за що потім і розплачуються не тільки низькою ефективністю проектів і втраченими можливостями, але і додатковими витратами на зовнішніх ринках зокрема.

Одна зі складових успішної реалізації трейд-маркетингових програм – зовнішній незалежний контроль діяльності мерчендайзерів і продавців - консультантів. Але за свідченнями спеціалістів ІТМ, які працюють в Україні,

таким ефективним методом контролю, як програма «таємничий покупець», користуються переважно західні компанії, які мають свої представництва на території України, а місцеві підприємці поки що не повною мірою оцінили зручність цієї методики.

Ефективне впровадження трейд-маркетингу дозволить отримати підприємству такі переваги на міжнародному ринку:

- зростання обсягу продажів;
- встановлення та заохочення виконання планових обсягів продажів;
- збільшення поширення товару по точкам збуту;
- забезпечення доступності продукції для цільової аудиторії;
- виділення продукції всередині групи товарів-конкурентів для залучення максимальної уваги споживачів;
- підвищення іміджу підприємства та популярності бренду [2].

Успіх трейд-маркетингової програми багато в чому залежатиме і від налагодженого механізму планування постачань, логістики і продажу, з одного боку, і від адекватності застосовуваного інструментарію активізації купівельного попиту, з іншого.

На сьогодні великі міжнародні компанії, скорочуючи витрати на пряму рекламу, багатократно збільшують бюджети трейд-маркетингу. Вдало організоване стимулювання торговельних посередників дозволяє підвищити рівень продажу і дистриб'юції, сприяє збільшенню запасів товару і зростанню активності торгівлі на міжнародному ринку, формує і підвищує лояльність торгівлі до компанії та її продукту.

Отже, можна відзначити, що торговий маркетинг є необхідним і ефективним інструментом продажу. Застосування сучасних засобів трейд-маркетингу дасть можливість підприємствам збільшити обсяги продажів та вийти на нові міжнародні ринки.

Список використаної літератури

1. Жердяев Н. Трейд-маркетинг, или создание стимулов для оптовых и розничных торговцев / Н. Жердяев // Новый маркетинг. – 2014. – №4. – С. 24-27.

2. Трейд – маркетинг: інструменти та заходи [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://faqukr.ru/marketing/94427-trejd-marketing-ce-shho-take-trejd-marketing.html>.

*Несторишен І.В., к.е.н., доцент
провідний науковий співробітник
відділу дослідження проблем організації митного контролю
Туржанський В.А., к.е.н., доцент
старший науковий співробітник відділу дослідження проблем
організації митного контролю НДЦ митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики,
Університет державної фіскальної служби України
turzhansky81@gmail.com*

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ УПОВНОВАЖЕНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАТОРІВ ТА МИТНИЦЬ ДФС В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОПЕРЕДНЬОГО ІНФОРМУВАННЯ

З метою забезпечення митної безпеки та підсилення протидії загрозам зовнішнього середовища з 1 січня 2011 року в усіх країнах-членах ЄС запроваджено обов'язкове попереднє інформування митних органів про вантажі, що перевозяться. При цьому, основним інформаційним ресурсом є коротка ввізна декларація (далі – ENS, *entry summary declaration*), що створює можливості для обміну повідомленнями між підприємцем і митницею, а також сприяє інформаційній взаємодії між самими митницями на митній території ЄС.

Основні принципи системи попереднього інформування були закладені ще в 1999 році в рамках оновленої Кіотської конвенції [1]. Крім того, процедуру попереднього інформування передбачено Рамковими стандартами ВМО [2]. Зокрема, Стандартом 6 «Попередня електронна інформація» передбачено, що для забезпечення адекватної оцінки ризику, митна адміністрація повинна своєчасно вимагати попередню електронну інформацію щодо вантажів чи контейнерних відправлень.

Статтями 191, 194¹, 194² проекту Закону України «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо уповноваженого економічного оператора та спрощень митних формальностей» (реєстраційний № 4777 від 03.06.2016)

передбачено необхідність подання короткої ввізної декларації – інформації, що надається особою до органів доходів і зборів у встановленій формі та у визначений строк, про намір ввезти, у тому числі з метою транзиту, товари на митну територію України [3].

Форма та перелік відомостей, які вносяться до короткої ввізної декларації залежно від засобу та способу переміщення товарів через митний кордон України, наявності сертифіката уповноваженого економічного оператора (далі – УЕО) розробляється з урахуванням вимог митного законодавства ЄС та затверджується КМУ.

Відповідно до законодавства ЄС серед відомостей, що повинна містити ввізна коротка декларація – відомості про найменування, кількість, маркування та вагу товарів, які перевозяться, відомості про особу, яка подає коротку ввізну декларацію, транспортні засоби, якими перевозяться товари, місця завантаження, прибуття та вивантаження товарів, відомості про товаросупровідні документи, відомості про маршрут транспортування, відправника, перевізника і отримувача товарів та ін. Дані, які містяться в короткій ввізній декларації, необхідні для здійснення базового аналізу ризиків щодо охорони і безпеки та проведення митного контролю.

В межах спрощень передбачається, що УЕО може подавати коротку ввізну декларацію, яка містить скорочений перелік відомостей. При цьому частина відомостей короткої ввізної декларації може відповідати відомостям, які відображаються в митній декларації при митному оформленні: *Unique consignment reference number* (Унікальний номер партії відправлення); *Transport document number* (Номер транспортного документа, відповідно до якого перевозяться товари (CMR та ін.)); *Consignor* (Вантажовідправник); *Person lodging the summary declaration* (Особа, яка подає коротку ввізну декларацію); *Consignee* (Вантажоодержувач); *Carrier* (Перевізник); *Notify party* (Увідомляюча сторона, яку повідомляють про доставку при прибутті товарів); *Identity and nationality of active means of transport crossing the border* (Ідентичність і країна походження транспортних засобів, які перетинають кордон); *Conveyance*

reference number (Номер рейсу перевізника); *First place of arrival code* (Місце першого прибуття на митну територію, код); *Date and time of arrival at first place of arrival in Customs territory* (Дата та час доставки товарів до першого місця прибуття на митній території); *Country(ies) of routing codes* (Країни, через які транспортується товар від місця початкового відправлення до місця кінцевого призначення); *Mode of transport at the border* (Вид транспортного засобу, яким товари транспортуються на митну територію); *Place of loading* (Місце завантаження); *Goods description* (Опис товарів); *Number of packages* (Кількість упаковок); *Equipment identification number, if containerised* (Код контейнера, якщо товари переміщуються в контейнері); *Goods item number* (Номер найменування товару); *Commodity code* (Код товару за товарною номенклатурою); *Declaration date* (Дата декларування); *Signature/Authentication* (Підпис/Аутентифікація особи, що подає декларацію); *Other specific circumstance indicator* (Інші специфічні умови); *Subsequent customs office(-s) of entry code* (Код наступної митниці (митниць) місця ввезення товарів на митну територію (митниця призначення)).

Попередня електронна інформація про товари (*англ. Advance Cargo Information, ACI*) є невід'ємною частиною першого з чотирьох «ключових елементів» Системи SAFE. Система попереднього інформування про переміщення (*англ. Advance Cargo Information System, ACIS*) – електронна система, що дозволяє отримати інформацію про вантаж до його прибуття різними видами транспорту. Надання ACI усіма учасниками ланцюга постачання за напрямками постачання дозволяє митним органам сортувати імпортовані контейнери, приймати рішення на базі наявної інформації щодо ідентифікації конкретних вантажів та їх огляду, а також концентрувати ресурси на тих операціях і вантажах, що мають ознаки високого ризику порушення митного законодавства. Як ЄС, так і США розглядають попереднє інформування в першу чергу в комплексі заходів безпеки держави. Оскільки держава є головним гарантом безпеки своїх громадян і забезпечує мінімізацію ризиків національної безпеки, попереднє інформування розглядається в

комплексі із системою управління ризиками, побудованою відповідно до єдиних критеріїв відбору областей ризику для проведення контрольних заходів [4].

З метою підвищення безпеки руху товарів і захищеності міжнародної торгівлі, зростання ефективності митне оформлення, а також зменшення адміністративного впливу Комісією ЄС було розроблено взаємозалежні інформаційні системи: Система контролю імпорту (ICS), Система контролю експорту (ECS), Система обміну даних про транзит (NCTS). Система контролю імпорту (ICS) передбачає подання економічними операторами короткої ввізної декларації (*англ. entry summary declarations, ENS*) на товар, який ввозиться на митну територію ЄС безпосередньо з третіх країн (за винятком Норвегії та Швейцарії). Зазначимо, відповідно до статті 184а прикладних положень СС ЕУ, ENS має буде надіслана в електронному вигляді до ввезення товару на митну територію ЄС. Обсяг інформації ENS встановлено у 9 Додатку The UCC Transitional Delegated Act (раніше – додатку 30А прикладних положень Митного кодексу ЄС 1993 року). ENS повинен надсилати перевізник або уповноважена ним особа, яка транспортує товари на митну територію ЄС (торговий агент, *англ. freight forwarder*). Обов'язковою умовою здійснення інформаційного обміну між митною адміністрацією в процесі імпорту є наявність номеру EORI у всіх суб'єктів зовнішньоекономічної операції, що приймають в ній участь. Система контролю експорту (ECS) передбачає подання до митної адміністрації короткої вивізної декларації (EXS), що містить відповідні дані про безпеку і захищеність (ст. 787 прикладних положень Митного кодексу ЄС 1993 року). Якщо товари, що вивозяться безпосередньо з митної території ЄС, не включені до митної декларації, то необхідно представити EXS. Відповідно до ст. 592b/842d Митного кодексу ЄС 1993 року, митна декларація та коротка вивізна декларація надаються до вивезення товару. Митна декларація та коротка вивізна декларація подаються в електронному вигляді. Обов'язок подання EXS покладено на особу, яка вивозить товари або особу, яка прийняла відповідальність за транспортування товарів з митної

території ЄС. Для подання EXS в електронному вигляді підприємець може використовувати розроблену Систему контролю експорту (ECS), вносячи відповідні дані підприємства безпосередньо до інформаційної системи. Зауважимо, паралельно з розвитком Системи контролю експорту (ECS) в ЄС набуває подальшого розвитку електронна система обробки маніфестів. Електронний маніфест необхідно подавати до митниці у разі відправлення морських і повітряних видів транспорту з портів і аеропортів на території ЄС. З початком застосування Системи контролю експорту (ECS) збільшуються можливості митниць, що забезпечує більш ефективний нагляд за процедурою експорту. Крім того, у економічних операторів з'являється можливість самим відправляти електронні повідомлення про прибуття товарів в митницю призначення чи виїзд транспортних засобів з митниці вибуття [4, с. 120].

Система обміну даних про транзит (NCTS) передбачає обов'язкове подання інформації про процедуру транзиту і даних книжки TIR до системи обміну даних про транзит. Відмітимо, до NCTS входять усі країни ЄС, оскільки це є умовою приєднання країн-претендентів. Служба NCTS кожної країни з'єднується через центральний сервер у Брюсселі із системами всіх країн-членів NCTS. Це забезпечує зв'язок між понад 3000 європейських митних пунктів і в майбутньому замінить систему паперового документообігу. На відміну від ICS та ECS, суб'єкт ЗЕД не може прямо звернутися до NCTS. Для цього використовуються повідомлення особливого формату, що створюються за допомогою програмного забезпечення. Таке програмне забезпечення дозволяє не тільки створювати електронні декларації, а й розшифровувати повідомлення від NCTS про ключові події в ході процедури транзиту, наприклад прийняття декларації, випуск товарів, повідомлення про вивантаження. Також у розпорядженні суб'єкта ЗЕД, який хоче використати NCTS, мають бути засоби для приймання/відправлення повідомлень у службу NCTS своєї країни.

Список використаної літератури

1. International convention on the simplification and harmonization of customs procedures (as amended). / World Customs Organization. – [Electronic resource]. URL: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv.aspx.
2. SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade / World Customs Organization, 2015. – [Electronic resource]. URL: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/safe_package.aspx.
3. Проект Закону України «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо уповноваженого економічного оператора та спрощень митних формальностей» : проект розроблено КМУ, реєстраційний № 4777 від 03.06.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59320.
4. Несторишен І.В. Європейський досвід імплементації інформаційних систем ICS, ECS, NCTS в контексті забезпечення національної безпеки Співтовариства / І.В. Несторишен, І.Г. Бережнюк, Є.М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 4, Т.1. – С. 117-122.

*Kateryna Orieva, candidate of economical science, assistant professor
assistant professor of management department
National metallurgical academy of Ukraine
kravchenkoev@yandex.ua
Darya Bova, student
National metallurgical academy of Ukraine*

TRANSFORMATIONAL PROCESSES IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS

Permanent changes in external micro- and macroenvironment of organizations stipulate the necessity of adequate intraorganizational transformations. Hence modern organizations have many transformational problems, among which it is often heavy to distinguish main and second-rate. One thing is clear – no hierarchical or functional spheres of management don't remain untouched upon. Among such spheres there is also human resource management (HR-management, HRM or simply HR).

Today one of most discussed in academic circles are such problems of HR-management, as polyvector multidimensional disagreement between interests and actions [1], resistance to changes [2], predominance of negative work incentives in the motivation system, being reason of total devaluation of motivation to increasing

of the personal and cross organizational efficiency [3] and many others. However today it has being attracted little attention to such widespread problem as accentuations in the HR-management system [4].

Ukrainian businessmen in every way try to reduce expenses, including HR-management expenses, that can be examined as cause of substantial accentuations, as for instance, provides a figure 1.

In the different informative sources the illustration of management pyramid is commonly encountered in the likeness of pyramid with only hierarchical management levels. If on this pyramid to impose the functional spheres of enterprise activity, then it is well seen, that every functional must be presented on three hierarchy levels. But «must be» doesn't mean «really presented». Most businessmen consider that the necessity of presenting of all functionals on strategic, tactical and operative levels has to be economically grounded, because it requires time and finances.

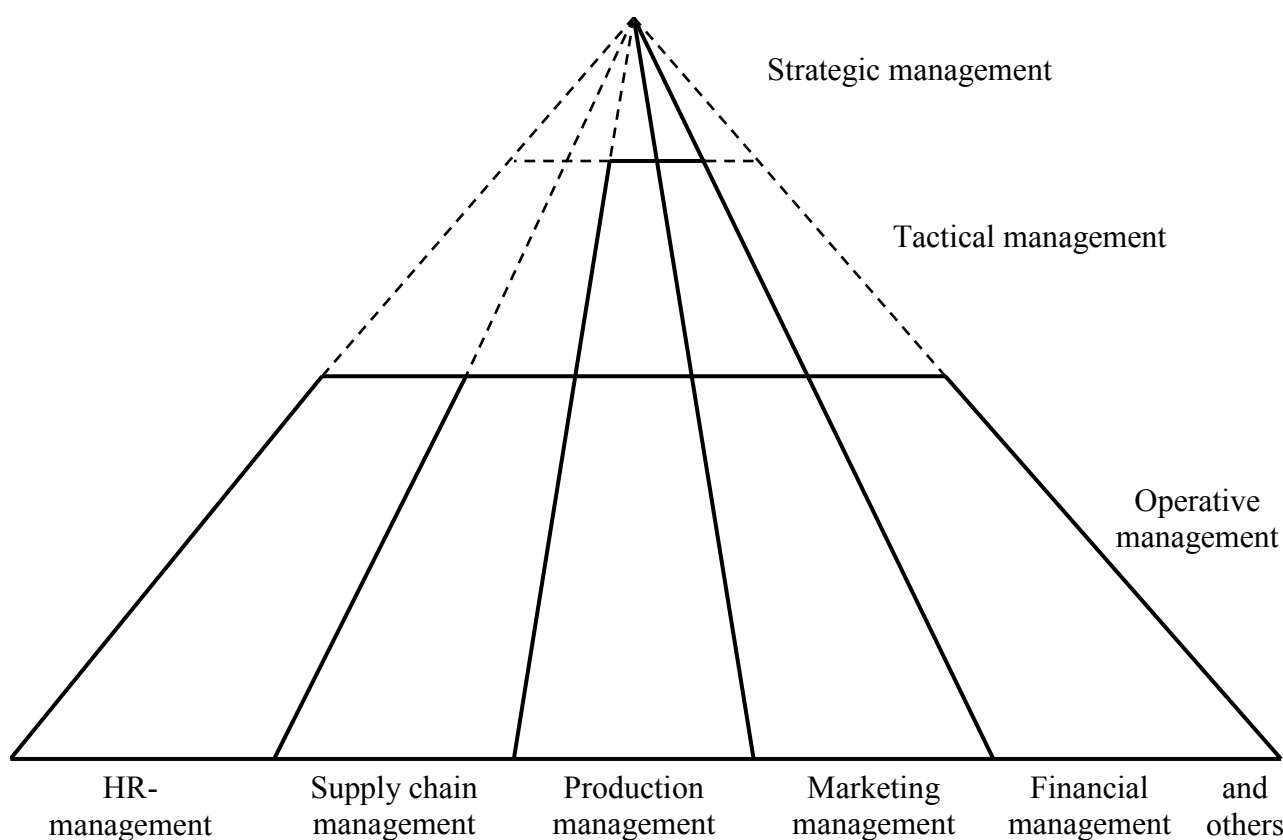


Figure 1. Accentuations in the management pyramid

At many modern enterprises of Ukraine HR-management becomes increasingly accentuated, i. e. HR-management's particular hierarchical constituents

are superfluously strengthened or superfluously weakened, or are not represented at all. Hereupon selective vulnerability appears in relation to some influences on the HR-management sphere while keeping maintenance of firmness, adapted to others. Therefore the hierarchical types of HR-management in organizations often are unbalanced, for example, as shown on a figure 1 – HR-management is presented only at operative level. Given such HR-management disbalance it is not even worth talking not only about steady development in the conditions of transformational economy, but also about any signs of development at all, and sometimes even about survival.

The trends of transformational processes in the field of HR-management of organizations determine:

- relationship between HR-management and labor markets (branch, regional, state, international);
- globalization on the HR-management level.

Let us briefly run through the labour market context of HRM. Close links are established between HR-management and labor market. The labor market refers to the supply and demand for labor, in which employees provide the supply and employers the demand. It is a major component of any economy, and is intricately tied in with markets for capital, goods and services. Transformational processes in human resource management of organizations depend on transformational processes on labor markets, i. e. HRM plays the role of interface between an organization and labour markets. HR-managers have to determine the impact of current trends in labour supply and demand on the practices associated with HRM [5].

Farther, let's consider the effect of globalization on the HR-management level in tabloid form. Positive effects can occur as a result of the increased capacity of developing countries to create new opportunities for work and production following the alleviation of price distortions with respect to both labor and capital. Negative effects occur as a result of large-scale technological developments that accompany this phenomenon, which will reduce the demand on unskilled labor. Even direct foreign investment does not care for cheap workers but only for highly skilled

workers. The traditional nature of work might disappear due the rapid advances in technology, while at the same time creating new and innovative occupations in favor of the highly specialized professions [6].

As conclusions it is possible to set forth the next reference points for any transformations of organization's HR-management system:

- HR-management problems in the aggregate can result in irreversible consequences, to decide which it can appear impossible without transformation of the whole organization's HR-management system;
- in time not realizable transformation can result in the decline of personnel manageability and organization activity on the whole;
- in organization there must be a mechanism of HR-management system transformations and scoring system for success estimation of realizable transformation on the basis of labour, motivational and overall economic indexes;
- transformation supposes the quality changing of fundamental bases, but not «superficial vibrations».

References

1. Гайсина Л.М. Формирование модели механизма трансформации системы управления персоналом // Власть, 2015. – №3. – С. 76-80.
2. Приб К.А. Подолання опору персоналу в системі управління змінами в організації // Ринок праці та зайнятість населення, 2015. – № 1. – С. 57-60.
3. Пересипкіна Наталія. Мотивація персоналу: чому негативні стимули не працюють // Кадровик України, 2016. – № 7. – Режим доступу: <https://hrsovet.rabota.ua/motivatsiya-personalu-chomu-negativni-stimuli-ne-pratsyuyut/>.
4. Ор'єва К.В. Акцентуації в системі сучасного менеджменту підприємств України // Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених, присвяченої 50-річчю створення факультету управління та бізнесу ХНАДУ, 26 жовтня 2016 року. – Харків: ХНАДУ, 2016. – С. 254-256.
5. Bhushan Kapoor. Impact of Globalization on Human Resource Management. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jimsjournal.org/6%20Bhushan%20Kapoor.pdf>.
6. Sheila M. Rioux, Paul R. Bernthal, Richard S. Wellins. The Globalization of Human Resource Practices Survey Report // HR Benchmark Group, Development Dimensions International. – Issue 1 (Vol. 3), June 2000. – 17 p.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ: ОСНОВНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Реформа адміністративно-територіального устрою та запровадження в Україні основ фінансової децентралізації передбачають певну фінансову, організаційну та управлінську незалежність територіальної громади від центральних органів влади та їх рішень. Така автономія можлива лише при повному та ефективному використанні усіх можливостей та наявних ресурсів з максимальною віддачею від їх залучення. Тобто, йдеться про «збалансований економічний, соціальний та екологічний розвиток на основі сталого (невиснажливого, довготривалого, підтримуваного) використання ресурсів» [1]. Відповідно, здійснення ефективного управління адміністративно-територіальною одиницею, територією, яка знаходиться в її юрисдикції, та ресурсною базою, формування короткострокових та довгострокових стратегій її еволюції можливі лише на основі аналізу інтегрального потенціалу території та фінансово-економічного потенціалу як його основної складової.

Визначення поняття «потенціал» як певної інтегральної характеристики сукупності можливостей, властивостей, засобів, способів та резервів розвитку певного об'єкта дозволяє визначити рамки трактування та аналізу категорії «фінансово-економічний потенціал адміністративно-територіальної одиниці». Так, під даним терміном слід розуміти здатність, можливості та перспективи залучення і використання наявних та потенційних ресурсів для забезпечення розвитку територіальної громади. Відповідно, низький фінансово-економічний потенціал територіальної громади означає обмеженість можливостей залучення та використання ресурсів, а, відтак, і невисокі можливості розвитку громади, і навпаки.

Фінансово-економічний потенціал являє собою комплекс взаємопов'язаних складових:

- виробничого потенціалу;
- трудового потенціалу;
- інноваційного потенціалу;
- інформаційного потенціалу;
- підприємницького потенціалу;
- фінансового потенціалу.

Вагому, навіть особливу роль в даному комплексі займає фінансовий потенціал. Більшість економістів стверджує про існування фінансового потенціалу території як складового елемента економічного потенціалу [2]. Проте, врахування вагомості фінансових можливостей для забезпечення реалізації матеріальних потреб дозволяє стверджувати про існування фінансового потенціалу як основи розвитку економічних можливостей території, тобто її економічного потенціалу. З іншої сторони, саме в результаті виробничої діяльності та господарювання результати такої діяльності набувають вартісного вираження та забезпечують створення нової вартості. Відповідно, складові елементи економічного потенціалу є основою формування фінансового потенціалу. «Сукупність функціональних зв'язків між кожним елементом економічного потенціалу територіальної одиниці є чинником утворення фінансових ресурсів або врахуванням їх вартісної основи, що у системі динамічного розвитку забезпечує сталий соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальної одиниці» [3]. А кожен елемент-складова фінансово-економічного потенціалу є відображенням системи, в межах якої формуються фінансові ресурси (рис. 1).

Зауваживши подвійний зв'язок економічного потенціалу та фінансового як його фундаменту, важливо звернути увагу на основу формування фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці – податковий потенціал, який формується як результат використання реальної, потенційної та розширеної бази оподаткування.

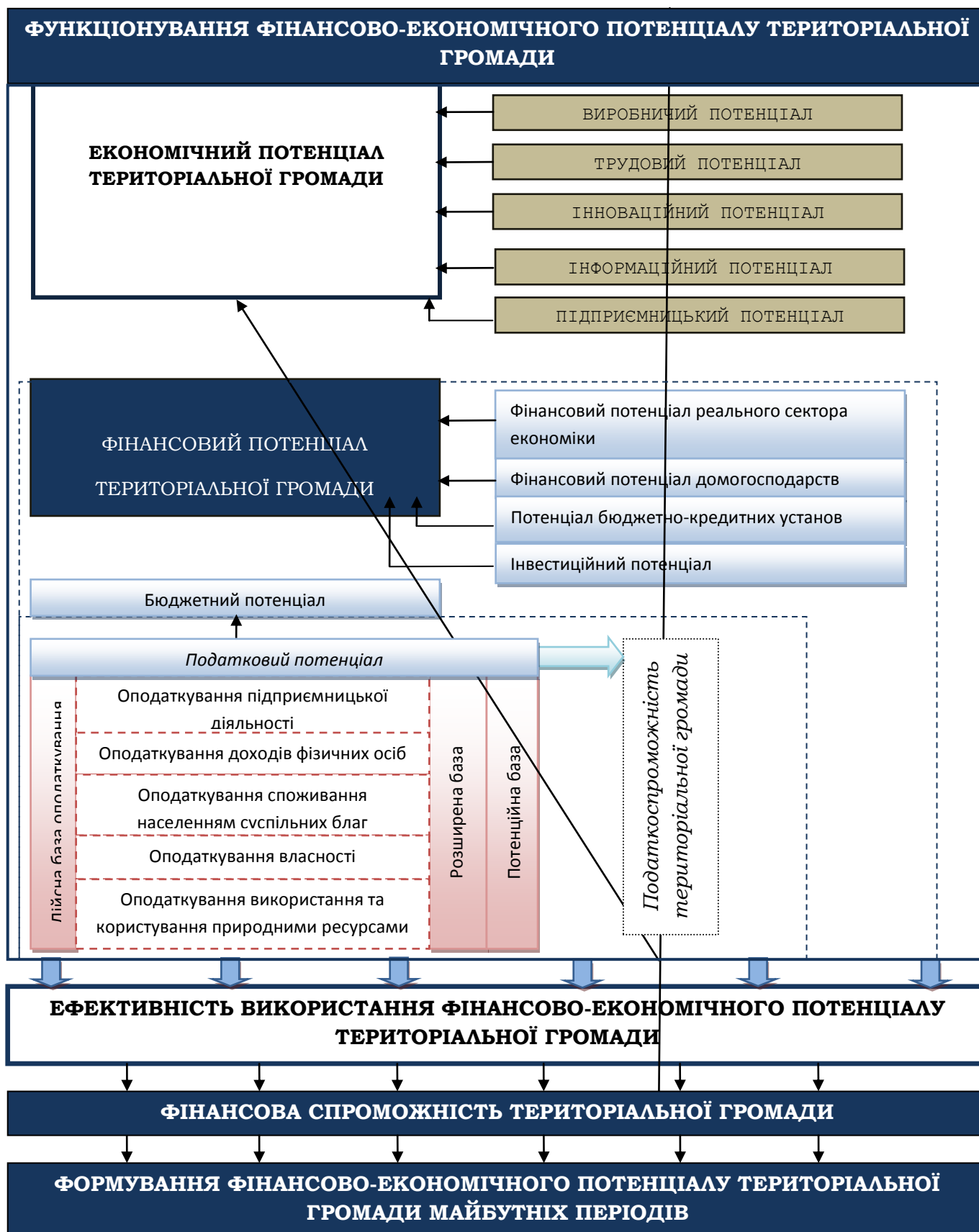


Рис. 1. Структура та джерела формування фінансово-економічного потенціалу територіальної громади

Джерело: розробка автора

Саме на основі податкового потенціалу забезпечується формування податкоспроможності територіальної громади як ключового фактора забезпечення розвитку фінансово-економічного потенціалу територіальної громади.

Таким чином, зважаючи на різний рівень фінансової спроможності як регіонів України, так і адміністративно-територіальних утворень на локальному рівні внаслідок галузевої, функціональної та територіальної диференціації, проблема визначення фінансової спроможності територіальних громад, виявлення та максимально ефективного використання фінансового потенціалу кожної є важливим етапом формування спроможних територіальних громад.

Список використаної літератури

1. К.В. Ухаль. Методичні засади дослідження соціально-економічного потенціалу регіону / К.В. Ухаль // Український географічний журнал. – 2013. - №3. – с. 40-45.
2. Лешанич С. Є. Формування складових економічного потенціалу регіону / С. Є. Лешанич // Моделювання регіональної економіки. - 2013. - № 2. - С. 319-328. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2013_2_32.
3. Дем'янчук О.І. Теоретичні основи фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці / Дем'янчук О.І. // Наукові записки. Серія «Економіка». – Вип. 23. – с. 153-160.

***Петрова Л.В., ст. викладач
кафедри фінансів***

*Національна металургійна академія України
quatro999@mail.ru*

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗБУДОВИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

На сьогодні в Україні важливе місце, на нашу думку, повинно бути відведене податковій системі як державному регулятору покращення фінансової діяльності підприємств. При цьому, проводячи певні зміни в системі оподаткування держава повинна проводити таку податкову політику, яка би була спрямована на оптимізацію як інтересів держави (податкове наповнення бюджету), так і платників податків (помірне податкове навантаження). В

Україні в умовах фінансової кризи, яка обтяжується бойовими діями на Донбасі, виникла необхідність пошуку найбільш дієвих механізмів розвитку стимулюючої функції податків. Відсутність системної оптимізації оподаткування призводить до надмірного податкового навантаження при скороченні обсягів виробництва і, як наслідок, критичного зменшення обігових коштів підприємств та їх прибутків. Відсутність належного податкового стимулювання призводить до погіршення фінансової стійкості підприємств, падіння інвестиційної активності, зменшення темпів розвитку і впровадження нових технологій та інноваційної діяльності. Необхідно внести певні зміни відносно тих основних податків, що будуть спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємств. Важливим, при цьому, є надання обґрунтованих податкових пільг, що за певних умов є дієвим інструментом підтримки національної конкурентоспроможності [1].

Відтак значної актуальності набуває питання формування такої системи оподаткування, яка б сприяла розвитку економіки, формуванню повноцінних суб'єктів ринкової економіки з одночасним поступовим розв'язанням проблеми скорочення дефіциту бюджету і досягнення фінансової стабілізації з поступовим переходом до економічного росту. Потребує змін і сам механізм та цільове спрямування податків.

В сучасних умовах необхідно приділити увагу підвищенню якості планування і фінансування державних видатків, зміцнити дохідну базу бюджетної системи, створити необхідні механізми контролю над ефективністю використання державних фінансових ресурсів.

Існує безліч думок щодо внесення змін в податкову систему України. Ми вважаємо, що її реформування повинно відбуватися, перш за все, в напрямку створення сприятливих податкових умов для вітчизняних товаровиробників, стимулювання вкладення коштів у інвестиційні програми, необхідно використовувати регулюючу функцію у вигляді надання пільгового оподаткування з метою формування раціональної податкової системи, підвищив тим самим стимулюючі і регулюючі властивості пільг [4].

Метою цього реформування повинно стати досягнення якісно нового стану податкової системи держави, за рахунок якого будуть створені сприятливі умови ведення бізнесу, зростання споживчого попиту на внутрішньому ринку при одночасному динамічному збільшенні сукупних податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів.

Основним завданням податкової реформи як однієї з найважливіших умов функціонування ефективної податкової системи є значне зниження і вирівнювання податкового тягаря [2].

Отже, вважаємо, що основними напрямками податкової реформи в Україні повинні бути наступні:

- побудова стабільної, зрозумілої і цілісної податкової системи і обґрунтування норм оподаткування;
- розширення кола платників податків і оподатковуваних доходів у відповідності з критерієм «доцільності» і принципом «соціальної справедливості»;
- розв'язання ряду проблем, пов'язаних з адмініструванням податків і контролем за дотриманням податкового законодавства;
- зниження податкового тиску до теоретично допустимого рівня;
- забезпечення стабільності податкового законодавства;
- уніфікація системи оподаткування, уникнення подвійного оподаткування з однієї і тієї ж бази оподаткування;
- ефективно структурувати податкову систему на користь прямого оподаткування майна, капіталу і землі [6].

Також важливо посилювати соціальну роль податків, забезпечити захист прав і законних інтересів платників податків у взаємозв'язку з податковими органами та запровадити поняття неумисного порушення податкового законодавства.

Податкова система України, на нашу думку, у перспективі повинна бути:

- гармонізованою та збалансованою між державою і суспільством, необхідно щоб була забезпечена відсутність будь-яких проявів дискримінації в

розрізі платників податків, а також урівноваженою за територіальним поділом країни;

- справедливою при перерозподілі суспільних доходів, адекватною в обсягах сплачених податків та компенсованих державою за їх рахунок суспільних благ із врахуванням критерію відповідності податкового навантаження доходам, рівню життя та обсягам споживання суспільних благ;

- фіскально й економічно ефективною, що забезпечується оптимальним складом податкової системи, структурним співвідношенням груп податків, комплексним узгодженням елементів механізму фіскального адміністрування податків;

- в певній мірі виконувати стимулюючу роль у контексті впливу на процеси суспільного відтворення (стимулювати розвиток приватного бізнес-сектора економіки), оптимізувати пропорції капіталізації фінансових ресурсів та споживання суспільних благ [5].

При проведенні податкової реформи в Україні необхідно зробити акцент на уніфікацію методів визначення елементів за всіма податками (зборами) та вимог до ведення обліку нарахування податків (зборів), спрощення правової бази оподаткування, забезпечення дохідливості положень основних податкових законодавчих актів.

Щодо податкової стратегії, то вона не може ґрунтуватися тільки на масштабному зниженні ставок за всіма бюджетоутворюючими податками, а отже, й податкового коефіцієнта, оскільки Україна, проголосивши про свій намір вступити до ЄС, не може не ставити за мету поступове наближення до європейського рівня стандартів задоволення потреб своїх громадян у суспільних благах, які фінансуються за рахунок податків та зборів.

Як свідчить практика, неможливо побудувати ефективну податкову систему не сформувавши платника податку, як елемента податкової системи, як суспільний інститут. Для цього потрібно проводити всебічну організаційну і просвітницьку роботу з платниками податків, урегулювати і вдосконалити інформаційні потоки між платниками податків та органами контролю за їх

сплатою, а також урахувати соціально-культурні й психологічні особливості громадян України, встановлені традиції при прийнятті рішень у галузі оподаткування [3].

Таким чином, реформування чинної податкової системи повинно відбуватися в напрямку створення сприятливих податкових умов для вітчизняних товаровиробників, стимулювання вкладення коштів у інвестиційні програми, необхідно використовувати регулюючу функцію податкової системи у вигляді надання пільгового оподаткування, зробити пільги більш прозорими та підвищити їх стимулюючі і регулюючі властивості.

Виконання цих та інших завдань приведе до успішного досягнення поставленої мети реформування податкової системи держави - формування максимально досконалої системи оподаткування в Україні і, як наслідок, економічного росту держави загалом.

Список використаної літератури

1. Курило О. В. Стратегія реформування податкової системи України в умовах асоціації з ЄС / О. В. Курило // Актуальні проблеми та перспективи розвитку економіки в умовах глобальної нестабільності : III Міжнар.наук.-практ. конф, 10–12 груд. 2015 р. / М-во освіти і науки України, Кремен. нац. ун-т ім. Михайла Остроградського [та ін.]; редкол.: А. О. Касич (відпов. ред.) [та ін.]. – Кременчук, 2015. – С. 84–85.
2. Пенякова Г. Л. Модернізація структури податкової системи України / Г. Л. Пенякова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 269–273.
3. Колотуха С. Адаптація податкового законодавства до європейських стандартів – лише перший крок// [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.kr.ua/integration/110106/index.html>
4. Фліссак Н. Шляхи реформування податкової системи України / Н. Фліссак // Вісник податкової служби України. - 2009. - №1-2. - С. 7-16.
5. Соколовська А. М. До питання про податкову реформу в Україні // Фінанси України. - 2006. - №4. - С.55 - 62.
6. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці / Мельник П. В. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2007. – С. 362.

*Пилипенко А. Н., д э. н., профессор
профессор кафедры экономики предприятия
Пилипенко Ю. И., д э. н., профессор
зав. каф. экономической теории и основ предпринимательства
ГУВЗ «Национальный горный университет»
pelepenkoyi@mail.ru*

СТАНОВЛЕНИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА КАК УСЛОВИЕ СТАБИЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Исследователи гражданского общества едины в том, что это понятие не имеет ни в одной из социальных наук устойчивого терминологического определения. Это связано как с изменчивостью самого общества и, соответственно, модификацией представлений о его структуре и движущих силах развития, так и с функциональной ролью отдельных структурных элементов, которая носит исторический характер. Признание вариативности категории «гражданское общество» позволяет использовать данное понятие в разных смысловых значениях, подчеркивая ту или иную сторону в зависимости от цели исследования. Так, в научной литературе мы можем встретить определение данного феномена как «социальной интеракции между экономикой и государством, состоящей из сфер наиболее близкого общения (семьи) и различных форм публичной коммуникации» [1, с.7], «тип социального действия «на стыке» экономики, государства и сферы частной жизни в пространстве союзов, ассоциаций, социальных движений, которое характеризуется высокой степенью самоорганизации» [2, с.56], «совокупность формальных и неформальных организаций и правил (институтов), которая соединяет отдельного индивида или семью (домохозяйство) с государством (властью) и бизнесом (частным сектором экономики)» [3, с. 29] и т. п.

Поскольку проблема категориального оформления понятия «гражданское общество» является темой самостоятельного научного исследования, для целей данной работы мы предлагаем использовать определение, которое подчеркивает функциональную роль гражданского общества как механизма инициирования и распространения изменений в обществе через формирование

связи отдельных индивидов с политическим процессом, а также рассматривает его как институциональную форму социального капитала. При таком подходе гражданское общество представляет собой совокупность отношений между людьми, которые возникают, во-первых, между экономической и политической подсистемами общества; во-вторых, как средство формирования и развития социального капитала; в-третьих, как сила, противодействующая узурпации экономической и политической власти группами особых интересов и, наконец, в-четвертых, как механизм раскрытия внутренних качеств личности и развития лидерства, инициирования и распространения изменений в обществе.

Возникновение отношений, определяемых как гражданское общество, происходит спонтанно за счет добровольных действий людей и всегда связано с движением их собственных интересов, реализуемых на основе правовых норм и совместно принятых регуляторов. Благодаря этому гражданское общество часто определяют как систему, которая самоорганизуется за счет свободной деятельности людей во всех сферах общественной жизни. Поэтому гражданское общество нельзя сформировать «сверху», создать политической волей государства. Государство по отношению к гражданскому обществу может выполнять лишь функции создания условий для его развития. Таковыми функциями следует считать установление власти закона, обеспечение условий реализации прав и свобод человека, предоставление гражданам необходимых ресурсов для пользования свободой. Как показывает практика, в тех странах, где действует правовое государство, оно нацелено на поддержку гражданского общества через создание благоприятных условий для его развития. Однако, если же «государство формирует свои доходы, изымая часть ренты, а не создаваемой в экономике прибыли, и стремится сохранить свои монопольные позиции в таком рентоориентированном поведении, то оно будет если не экплицитно подавлять рост гражданского общества, то хотя бы пытаться подчинить себе процессы самоорганизации граждан» [3, с. 46].

Гражданское общество как подсистема общественной организации возникает эволюционно из глубинных мотивов человеческой деятельности.

Оно формируется из потребностей индивидов в объединении и защите своих интересов перед лицом постоянно возникающей экспансии со стороны государства или иных субъектов. Попытаемся представить причины и импульсы к самоорганизации гражданского общества на основе исследования структурно-функциональных связей общественной организации.

Исходным элементом данной теоретической модели будет служить посылка о первичности индивидуальных интересов, которые в процессе деятельности человека включаются в групповые и общественные. Из экономической теории известно, что стремление к удовлетворению наибольшего числа потребностей при ограниченных ресурсах заставляет людей вступать в экономические отношения, ядром которых являются отношения собственности. Именно на этих отношениях базируются экономические интересы субъектов, поскольку собственность определяет доступ каждого к ресурсам и, соответственно, возможностям удовлетворения потребностей. На этой основе всегда воспроизводятся неравные стартовые условия для экономической деятельности, сохраняется неравномерное распределение средств и результатов производства, возникают условия для проявления экономической власти.

Неодинаковое положение субъектов по отношению к собственности на ресурсы порождает стремление занимать властные позиции не только в экономической, но и в политической сфере, и служит условием установления особых форм взаимосвязи индивидов с политической системой общества. Именно эти отношения формируют базу для проявления групповых интересов, которые с целью своей защиты требуют участия своих представителей в принятии политических решений. Одновременно, исходя из потребностей отдельных субъектов и их групп в объединении усилий для защиты своих интересов перед экспансией со стороны других, формируется особый тип отношений – гражданское общество. Оно имеет целью создание моральных и правовых предпосылок для становления и развития человека как свободной личности. Через участие в политических организациях, деятельности

профессиональных, общественных и других организаций, люди получают возможность выражать и отстаивать общие интересы. За счет этого они формируют еще один канал установления связей с политической системой общества, в которой наряду с решением задач отбора и достижения коллективных целей осуществляется поддержка солидарности и гражданского порядка через итериоризацию формальных и неформальных правил.

Этот процесс во многом определяется социализацией, благодаря которой у индивидов формируется механизм внутреннего самоконтроля, а также совместная идентичность с одними людьми при четко выраженной дифференцированности относительно других. Идентичность-дифференцированность как аспект принадлежности к определенной культуре определяют позиции доверия и недоверия между людьми, необходимость придерживаться тех или иных нормативных образцов поведения. Эти психологические составляющие человеческой природы также содействуют установлению связей с политической системой, поскольку большинство людей включается в политический процесс и проявляет активность в общественных делах, исходя из собственной идентичности. Действуя совместно с теми, кто разделяет их взгляды, люди ощущают сплоченность, которой не существует вне групповой деятельности.

Немаловажного значения для возникновения отношений, на которых строится гражданское общество, является стремление человека к удовлетворению социальных потребностей, которые на более высоком уровне выражаются в потребностях в уважении и самовыражении. Тут мы видим формирование связей, которые возникают из стремления удовлетворения чувства собственного достоинства, власти, подчинения или свободы, готовности выполнять взятую на себя социальную роль, связанную со статусом, желание достичь личных успехов и т. п. Именно на этой мотивации строится общественная деятельность людей, способствующая раскрытию их внутренних качеств и развитию лидерства. Таким образом, мы можем выделить в общественной системе три зоны, в которых формируются условия для

самоорганизации гражданского общества: сфера распределения и перераспределения ресурсов, сфера поддержания порядка и стабильности в обществе, сфера удовлетворения социальных потребностей, а также потребностей в уважении и самовыражении.

Таблица 1

Динамика индекса уровня развития демократии в Украине за 2007-2016 гг.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Уровень демократичности национального правительства	4.75	4.75	5.00	5.00	5.50	5.75	5.75	6.00	6.00	6.00
Избирательный процесс	3.00	3.00	3.50	3.50	3.50	3.75	4.00	4.00	3.50	3.50
Уровень развития гражданского общества	2.75	2.75	2.75	2.75	2.75	2.75	2.75	2.50	2.25	2.25
Уровень независимости СМИ	3.75	3.50	3.50	3.50	3.75	4.00	4.00	4.25	4.00	4.00
Уровень развития местных органов власти	5.25	5.25	5.25	5.25	5.50	5.50	5.50	5.50	5.50	5.25
Уровень независимости судебной системы	4.50	4.75	5.00	5.00	5.50	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
Уровень коррупции	5.75	5.75	5.75	5.75	5.75	6.00	6.00	6.25	6.00	6.00
Уровень демократии	4.25	4.25	4.39	4.39	4.61	4.82	4.86	4.93	4.75	4.68

Источник: [4]

Для отражения уровня развития гражданского общества в Украине, воспользуемся рейтингом международной правозащитной организацией Freedom House, которая измеряет этот показатель в составе интегрального индекса – уровня развития демократии. Согласно рейтингу, Украина в своем развитии демократии среди пост-коммунистических стран занимает по итогам 2016 года 18 место из 29 возможных, набрав 4,68 бала [4]. Если же проследить динамику данного показателя нашей страны с 2007 года (см. табл. 1), то мы должны констатировать стагнацию, а по отдельным показателям и ухудшение состояния демократии в нашей стране

Анализ институциональных условий дееспособности гражданского общества в Украине, его реальной возможности оказывать влияние на модернизацию общества демонстрирует их недостаточный уровень развития.

Во-первых, в силу экономической составляющей, связанной с невозможностью большинством населения актуализировать свои экономические интересы и последовательно отстаивать их по причине низкого уровня жизни. Во-вторых, через отсутствие у большинства населения законопослушности и уважения к закону, доминирования в общественном сознании либеральных ценностей. В-третьих, вследствие недостаточного уровня базовых экономических и политических знаний, низкой правовой культуры и порожденного этим правового нигилизма. И, в-четвертых, в силу неформальности эффективного механизма влияния граждан и их организаций на органы государственной власти. Таким образом, гражданское общество в Украине нельзя считать полностью сформированным, а его действия на сто процентов эффективными. Сегодня оно, безусловно, способно выполнять ряд возложенных на него функций, но еще далеко от своего аналога в развитых демократических государствах.

Список использованной литературы

1. Коэн Дж. Л., Арато Э. Гражданское общество и политическая теория / Дж. Л. Коэн, Э. Арато. – М.: Изд-во «Весь Мир», 2003. – 784 с.
2. Кока Ю. Европейское гражданское общество: исторические корни и современные перспективы на Востоке и Западе / Ю. Кока // Неприкосновенный запас. – 2003. – №3 (28). – С. 45-58.
3. Аузан А. А., Тамбовцев В.Л. Экономическое значение гражданского общества / А. А. Аузан, В. Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 2005. – №5 – С. 28 – 49.
4. Freedom House: В Украине "гибридный режим" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trim-c.livejournal.com/1193417.html>. – Загл. С экрана.

Русак И.Н., к.э.н.

доцент кафедры национальной экономики и государственного управления

Белорусский государственный экономический университет

E-mail: RusakIN@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ СФЕРЫ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Производительные силы играют значительную роль в трансформации экономики и переходе ее на рыночный путь развития.

Понятие производительных сил было широко распространено еще в советский период [1-4].

В конце 90-х, начале 2000-х годов значительное внимание особенностям размещения производительных сил уделяется в Украине [5], Российской Федерации [6], Казахстане [7]. Республика Беларусь только на начальном этапе разработки стратегии размещения производительных сил, которая будет являться своего рода документом, подтверждающим одно из направлений устойчивого развития регионов, определенное в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [8].

В Республике Беларусь можно выделить классические проблемы размещения производительных сил:

- ✓ проблема качества производительных сил общества;
- ✓ проблема распределения производительных сил;
- ✓ проблема наличия ресурсной базы.

Эффективность размещения производительных сил играет все более важную роль при планировании и прогнозировании социально-экономического развития регионов и районов Республики Беларусь. Важнейшая задача перед органами государственного управления состоит в правильном обосновании оптимального размещения производительных сил.

Оптимальным будет такое размещение, которое позволит получить наибольший экономический эффект.

На уровне предприятия оптимальным будет расположение вблизи поставщиков сырья и материалов, а также потребителей продукции при наличии рабочей силы и возможности производственной кооперации с другими предприятиями.

На уровне региона оптимальное размещение производительных сил выражается в учете предпосылок и факторов специализации хозяйства, комплексном развитии и возможности перестройки отраслевой структуры; удовлетворении социально-экономических потребностей населения региона, эффективных межрегиональных экономических связях.

Однако при разработке Концепции размещения производительных сил в условиях расширения сферы рыночных отношений необходимо учитывать не только новые объекты теории размещения (рисунок 1), но и новые тенденции в развитии экономических укладов (Республика Беларусь стремится быстрыми темпами перейти на 5, а в некоторых отраслях и на 6 технологический уклад).

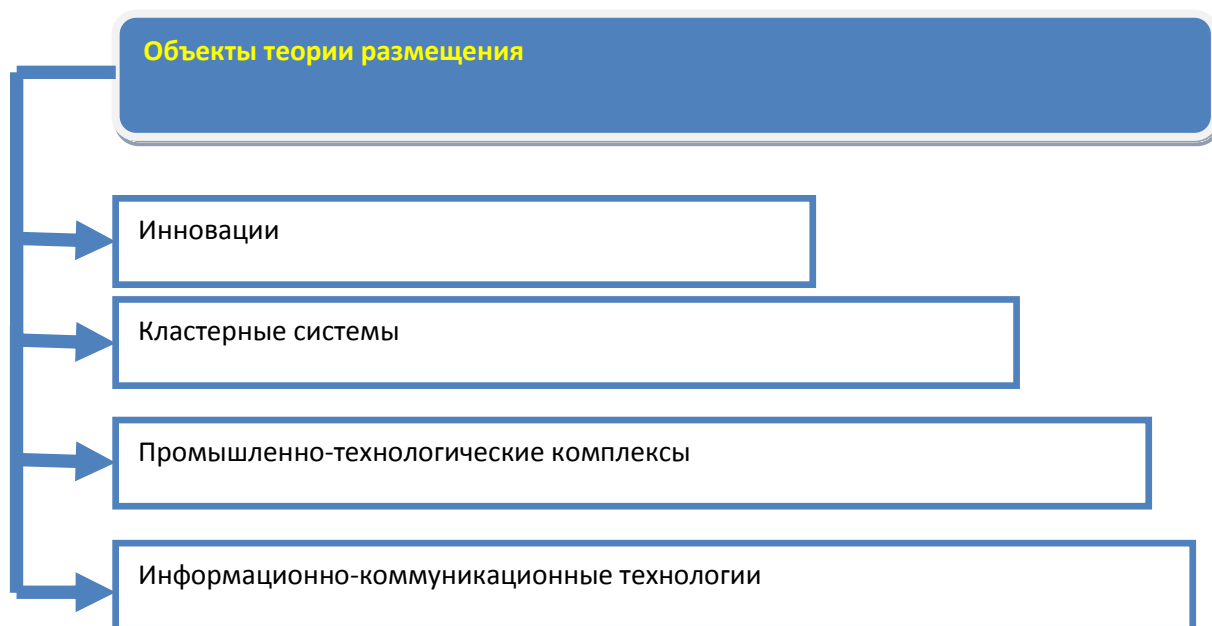


Рисунок 1 – Современные объекты теории размещения

Примечание-Источник: собственная разработка

Таким образом, в новых условиях внимание уделяется проблемам развития инфраструктуры, структурированного рынка труда, экологическим ограничениям, различного рода нематериальным факторам (разнообразие и

качественный уровень культурной индустрии и рекреационных услуг, творческий потенциал территории, уровень развития «разумной специализации» региона, мобильность населения и другие).

Среди основных методологических проблем повышения эффективности размещения производительных сил в условиях расширения сферы рыночных отношений можно выделить следующие проблемы, требующие решения:

- ✓ количественный и качественный анализ предпосылок размещения производительных сил;
- ✓ изучение рыночных факторов размещения производства и услуг, в особенности информации и предпринимательской активности населения;
- ✓ технико-экономическая оценка природных условий и ресурсов;
- ✓ прогнозирование темпов и пропорций развития хозяйства экономических районов;
- ✓ определение совокупного экономического эффекта от развития территориальных комплексов или кластеров;
- ✓ оценка сравнительной эффективности различных вариантов размещения производств и увязка их с «точками роста», определенных в программных документах [9].

В Республике Беларусь отсутствует схема размещения производительных сил. Если рассматривать систему планирования с учетом принятия «Закона об индикативном планировании», то размещение производительных сил будет отражено помимо Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года, в отдельно разработанной стратегии развития и размещения производительных сил Республики Беларусь на национальном и региональном уровнях (рисунок 2).

ОБЩАЯ СХЕМА ДОКУМЕНТОВ ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ (проект)


Рисунок 2— Общая схема документов планирования в Республике Беларусь на перспективный период

Источник: ГНУ НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь

На данный момент можно говорить только о возможной разработке Стратегии развития и размещения производительных сил Республики Беларусь на период до 2030 года, что будет способствовать экономическому росту и переходу экономики на новый этап развития, соответствующий современным рыночным тенденциям.

Список использованной литературы

1. Ведищев А.И. Проблемы размещения производительных сил СССР. М. 1963.
2. Козловская Л.В. Территориальная концентрация промышленности (экономические и социальные аспекты). Минск 1975.
3. Комплексная программа размещения производительных сил Белорусской ССР / Под ред. Я. М. Александровича. Минск. 1978.

4. Лукашев К.И., Малинин С.Н. Ресурсы и развитие производительных сил БССР в семилетке. Минск. 1961.

5. Размещение производительных сил Украины: Учебник / Н.А. Ковтонюк, М.О. Петрига и др. / Под редакцией Е.П. Початка. - К.: Высшая школа, 1997. - 375 с.

6. Официальный сайт Федерального государственного бюджетного научно-исследовательского учреждения «Совет по изучению производительных сил» Министерства экономического развития Российской Федерации / Совет по изучению производительных сил// [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.sops.ru/>.- Дата доступа: 30.12.2016.

7. Об утверждении Основных положений Генеральной схемы организации территории Республики Казахстан [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://egov.kz/cms/ru/law/list/P1300001434>. - Дата доступа: 21.12. 2016.

8. О разработке Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2030 года /Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа:http://economy.gov.by/ru/actual-news/strongo-razrabotke-natsionalnoj-strategii-ustojchivogo-razvitija-respubliki-belarus-na-period-do-2030-godastrong_i_0000003143.html. - Дата доступа: 21.12. 2016.

9. Русак, И.Н. Оценка уровня конкурентоспособности регионов Республики Беларусь / И.Н. Русак /.- Минск: Энциклопедикс, 2014 - 170 с.

Салькова А.М.

студентка магістратури

Харківський навчально - науковий інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

ivaschenko_mv@mail.ru

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Актуальність теми. В період, коли США фактично відпустили долар у вільне плавання з серпня 1971 року, наступна хвиля нестабільності ринку, що чинила тиск на німецьку марку і розчавив надії установавання тісного взаємозв'язку між валютами співтовариства.

Щоб утримати ситуацію, в березні 1972 року, держави-члени створили «змія в тунелі». Це був механізм для управління коливаннями їх валют (змія) всередині вузьких меж по відношенню до долара (тунелю). Пік нафтових

криз, політики дивергенції і слабкості долара, протягом двох років функціонування «змії» країни-учасники отримала великі втрати.

Тож, за для уникнення майбутніх криз необхідно розробити механізм удосконалення Європейської валютної системи.

Постановка проблеми. Ситуація, що системно формується на європейському рівні можна уявити як зразок відносин між державами-членами і, як правило, відтворюються, незважаючи на порушення в окремих траєкторіях.

Окремі напрямки країн, що беруть участь в Європейській валютної системи можуть привести до її розширення та зміцнення, тому тема удосконалення Європейської валютної системи досить актуальна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема структури Європейської валютної системи цікавила багатьох науковців, зокрема: Н. Кулішова, Н. Ліфанова, С. Лукашенко, С. Моїсєєва, С. Терещенка. Перспективні напрями реформування світової валютної системи досліджували В. Андрианов, К. Антоненко, О. Кравчук, Л. Красавина, О. Лавріненко, С. Лукашенко, Н. Пантелєєва.

Хоча тема дуже широко розкрита у наукових працях, виникає необхідність продовження досліджень, бо система має динамічну структуру і вона підвладна інтеграційним та глобалізаційним навіюваннями.

Викладення основного матеріалу. Європейська валютна система є угодою між кількома європейськими країнами, що пов'язує їх валюти в спробі стабілізувати обмінний курс. Ця система була наступником Європейського економічного і валютного союзу, є установою Європейського союзу (ЄС), що встановив єдину валюту - євро.

Європейська валютна система виникла в спробі стабілізувати інфляцію і зупинити великі коливання обмінного курсу між європейськими країнами. Потім, в червні 1998 року був створений Європейський центральний банк і в січні 1999 року, єдина валюта, євро, народилася і стала використовуватися більшістю країн-членів ЄС. Економічний і валютний союз довгий час були

головною метою для європейського простору. Завдяки копенгагенським критеріям і Маастрихтському договору були встановлені певні норми для створення Європейського союзу (ЄС) і пізніше єдиної європейської валюти, євро.

Введення єдиної європейської валюти передбачає перехід до системи фіксованих обмінних курсів між країнами-учасниками Європейського союзу.

Європейська валютна одиниця (ЕКЮ) був попередником до євро, загальної єдиної валюти країн-членів Європейського Союзу. У той час як євро є фактична валюта Європейського союзу, ЕКЮ була штучна валюта, розроблена первинних держав-членів ЄС для своїх внутрішніх цілей бухгалтерського обліку.

Однією з головних цілей формування валютного союзу полягає в синхронізації і управління грошово-кредитної політики кожної країни. Також згадується як «валютний союз».

Група країн (або регіонів), використовуючи єдину валюту. Наприклад, в 1979 році, вісім європейських країн створили Європейську валютну систему (EMS). Ця система складалася з взаємно фіксованих валютних курсів між цими країнами. У 2002 році 12 європейських країн домовилися про єдину грошово-кредитної політики, формуючи таким чином Європейський економічний і валютний союз. Одна з причин, чому країни формують ці системи, щоб знизити операційні витрати транскордонної торгівлі.

Починаючи з 2012 року, у зв'язку з неспроможністю Європейської валютної системи передбачити та стабілізувати наслідки потужних глобальних криз, щоб виправити свої економічні помилки і соціальні потрясіння, було розпочато оновлення системи. На початку 2012 року, запропонована корекція дефектних статей Маастрихтського валютного договору, що включає: введення фінансового потенціалу, загального управління боргом ЄС і повністю інтегрованого банківського союзу.

Цей процес включає три етапи:

- забезпечення фінансової стійкості і розірвати зв'язок між дорогими банками і державами;
- завершення комплексної фінансової бази і заохочення раціональної структурної політики;
- підвищення стійкості ЄВС шляхом створення функції амортизації на центральному рівні.

Як результат, станом на початок 2016 року можна побачити встановлення чітко визначених і обмежених фінансових можливостей, щоб поліпшити поглинання конкретних країн економічних потрясінь, через систему страхування, створеної на центральному рівні. Такий фінансовий потенціал зміцнює стійкість Єврозони.

Встановлено новий механізм для зміцнення координації, зближення і забезпечення структурної політики на основі домовленостей договірною характеру між державами-членами та інституціями ЄС у країнах політики зобов'язуються вжити і по їх реалізації. Передбаченої договірні механізми можуть бути підтримані з тимчасовим, цілеспрямованою і гнучкою фінансовою підтримки, хоча, якщо така підтримка надається, то її слід розглядати окремо від Багаторічної фінансової рамки.

Встановлено все більшу ступінь "загального прийняття рішень про національних бюджетів" і "посиленої координації економічної політики". Суб'єкт з "посиленою координації", може бути, наприклад, в конкретні політики в сфері оподаткування та зайнятості, здійснювані Національним планом роботи кожної держави-члена

Висновки. Таким чином, ЄВС була в значній мірі створена європейською політичною волею для інтеграції, стабільності, і економічної сили в світовій економіці. Саме такі причини стабільності європейської валюти і на даний час. Наразі проводяться усі можливі дії для модифікації та удосконалення системи.

Список використаної літератури

1. Кулішов В. В. До питання про світову валютно-фінансову систему /В. В. Кулішов // Вісник ЖДТУ. — 2016. — № 1(63). — С. 356–358.

2. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації : монографія /З. О. Луцишин. — К. : Друк, 2012. — 320 с.

3. Терещенко С. В. Формування передумов трансформації глобальної валютної системи: дис. канд. екон. наук: 08.00.02 / Терещенко Світлана Валентинівна. — К., 2012. — 185 с/

4. Kregel J. An Alternative Perspective on Global Imbalances and International Reserve Currencies [Electronic resource] / J. Kregel. — 2010. — Mode of access : http://www.levyinstitute.org/pubs/ppb_116.pdf.

5. Saidi N. The Role of Gold in the New Financial Architecture / N. Saidi, F. Scacciavillani //Dubai International Financial Centre (DIFC). — 2010. — Economic Note, No. 13. — 19 p.

*Самойлик Ю.В., к.е.н., доцент, докторант
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавська державна аграрна академія
julija_s84@mail.ru*

СИНОНІМІЧНИЙ РЯД КАТЕГОРІЇ “РОЗВИТОК” ТА ЙОГО ТРАНСФОРМАЦІЯ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

В умовах трансформації економіки та її глобалізації особливої уваги заслуговує питання розвитку економічних систем. Для обґрунтування цілей розвитку, його вектора, об'єктивного прогнозування бажаних показників доцільне уточнення розуміння самої категорії “розвиток” та виявлення розуміння даного процесу в сучасних динамічних умовах.

У більшості сучасних літературних джерел можна знайти таку характеристику: розвиток – необоротна, спрямована, закономірна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів. Тільки одночасна наявність всіх трьох зазначених властивостей виділяє процеси розвитку серед інших змін: оборотність змін характеризує процеси функціонування (циклічне відтворення постійної схеми функцій); відсутність закономірності характерно для випадкових процесів катастрофічного типу; при відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, і тому процес втрачає характерної для розвитку єдиної, внутрішньої взаємозалежної лінії [9, с. 561]. Також варто звернути увагу на такі підходи щодо визначення даної категорії:

розвиток являє собою не всяку зміну в структурі об'єкта, а тільки якісну зміну, зв'язану з перетвореннями у внутрішній будівлі об'єкта, у його

структурі, що представляє собою сукупність функціонально зв'язаних між собою елементів, зв'язків і залежностей [8, с. 453];

розвиток – перехід від одного якісного стану до іншого [6, с. 419];

розвиток – це в першу чергу зміна, рух [4, с.120].

Узагальнення наукових підходів дає змогу зробити висновок, що розвиток є рухом вперед за межами оболонки об'єкта у всіх його сферах. Разом з тим, у сучасній літературі можна зустріти протилежні підходи щодо визначення вектора розвитку.

Перший підхід передбачає, що розвиток може здійснюватись лише вперед, тобто є позитивним рухом: розвиток – це процес, в наслідок якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого [1 с. 538]; розвиток – процес закономірних змін, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід зі старого якісного стану в новий, від простого до складного, від нижчого до вищого [10 с. 643]; розвиток – рух уперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюцію, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також ріст і розширення [2, с. 11]; розвиток можна визначити як просування від простого до більш складного та ефективного [3, с.42].

Автори протилежно підходу передбачають, що розвиток може здійснюватись і у зворотному напрямку, тобто, що це і негативний рух: розвиток – філософська категорія, що виражає процес руху, зміну цілісних систем; до найбільш характерних рис даного процесу відносяться: виникнення якісне нового об'єкта (чи його стану), спрямованість, необоротність, закономірність, єдність кількісних і якісних змін, взаємозв'язок прогресу і регресу, суперечливість, спіралевидність форми (циклічність), розгортання в часі [7, с.65]; розвиток виникає в результаті протиріч, боротьби нового і старого, боротьби “суперечливих, взаємовиключних, протилежних тенденцій”, властивим об'єктам “природи”, їхнього подолання, перетворення в нові протиріччя, “розвиток є “боротьба” протилежностей” [8, с.454]. У результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, що виступає як зміна його складу

або структури (тобто виникнення, трансформації або зникнення його елементів і зв'язків). Здатність до розвитку становить одну із загальних властивостей матерії й свідомості [9, с. 561]. Коротков Е.М. розглядає розвиток як “сукупність змін, що ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища” [5, с. 296].

Характеризуючи останню групу досліджень щодо можливості існування полярних векторів розвитку (позитивного і негативного), варто зазначити, що представники даного напрямку здебільшого акцентують свою увагу на такому виді розвитку, як циклічний. Це досить масштабна сфера досліджень, при цьому цикли можуть розглядатися на різних рівнях: глобальному, національному, регіональному, локальному і т.п. Однак, незалежно від рівня кожен цикл має закономірні стадії: розтання, стабілізації, спаду, після чого настає новий цикл. Тому представники теорії негативного розвитку стверджують, що на стадії спаду розвиток стає негативним або регресивним. Втім, ми не зовсім згодні з таким підходом. Оскільки загальний вектор циклічного розвитку завжди є висхідним. Розвиток є елементом циклу. При цьому виникає дискусія щодо першої фази циклу, саме: яку категорію доречно вживати: “розвиток”, “ріст”, “зростання”, “прогрес”. Ці поняття близькі за значенням, часто їх ототожнюють між собою, однак, на нашу думку, між ними існує суттєва різниця. Ріст – це збільшення кількісних показників, зростання – це позитивна зміна (покращення) якісних показників. Прогрес – це складніше поняття, яке, з одного боку, можна розглядати як фактор розвитку, а з іншого, – як його результат.

Таким чином, можна зазначити, що розвиток у сучасному широкому розумінні – це процес зміни стану, рух вперед за межами оболонки об'єкта у всіх його сферах, поштовхом до чого є синергічний ефект взаємодії всіх елементів системи (об'єкта розвитку) під дією прогресивних чинників, і включає в себе ріст і зростання структуроутворювальних елементів об'єкта.

Список використаної літератури

1. Великий тлумачний словник української мови / упоряд. Т.В. Ковальова. – Харків : Фоліо, 2005. – 767 с.
2. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учеб. Для вузов, обучающихся по специальности 061100 “Менеджмент организаций” / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство ОМЕГА-Л, 2006. – 464 с.
3. Забродська Л.Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії: Навч. посібник для студ. екон. спец. – Харків: Консул, 2004. – 208 с.
4. Ільїн В.В. Людини і світ: навчальний посібник / В.В. Ільїн, Ю.І. Кулагін. – К.: Київ: Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2003. – 283 с.
5. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М.: Дека, 1997. – 304 с.
6. Маслеченков Ю.С. Технология и организация работы банка: теория и практика / Ю.С. Маслеченков. – М.: Дека, 1998. – 432 с.
7. Современная философия: Словарь хрестоматия. Ростов– на–Дону, Феникс,, 1995. – 511 с.
8. Философская энциклопедия. Т.4 “Наука–логики” – Сигети. Гл. ред. Ф.В. Константинов. – М.: “Советская энциклопедия”, 1967. – 592 с.
9. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов – М.: Сов. – Энциклопедия, 1983. – 840 с.
10. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М. : Азбуковник, 1998. – 944 с.

*Семененко Т.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки
Дініц Р.О., студент II курсу
спеціальності «Економічна кібернетика»
Сумський державний університет
t.semenenko@uabs.sumdu.edu.ua*

АНАЛІЗ ДЕЯКИХ АСПЕКТІВ «ЕКОНОМІЧНОГО ДИВА» КИТАЮ

Розвиток економіки Китаю є актуальним для нас з огляду на те, що це - досвід шляху від планової до ринкової економіки, який є свідченням того, що для досягнення високих темпів тривалого зростання необхідно, щоб сильна та видима рука держави доповнювалась все більш потужною «невидимою рукою» ринку [1]. Провідний китайський економіст Гао Шанцюань зазначав, що для Китаю не існує питання, чи повинна держава втручатися в економіку, а актуальним є питання – яке втручання і на якому етапі є необхідним, з якого

втручання слід «виходити», яке втручання є «слабким», а, отже, в перспективі його слід посилити.[2] Крім цього, досвід китайської економіки для нас є ілюстрацією поєднання високих темпів зростання ВВП, низької інфляції та стабільного валютного курсу. І хоч вже скільки років експерти пророкують Китаю різні біди як, наприклад, неминучий перегрів економіки чи потрапляння до кредитної пастки, незалежна економічна політика уряду дозволяє не тільки утримувати країну «на плаву», а й демонструвати економічне зростання.

Зазначимо, що саме Китаю належить найвищий показник економічного зростання (20 %) за усю історію світової економіки, який був зафіксований у 1996 році [3]. Такий підйом в економіці був спровокований політикою влади Китаю, спрямованою на відкриття економіки і притік інвестицій. За 2016 рік Китай також демонструє найбільший приріст ВВП - 6,7 % (рис.1) за темпів інфляції 2,1% [4]. Аналіз показника по іншим країнам-торговельним партнерам України дає можливість констатувати, що після економічної кризи 2007-2009 років Китаю, як, власне і іншому світу, так і не вдалося знайти шляхи для розвитку з високими темпами зростання. Так, гальмування темпів промислового виробництва США (0,5%) за підсумками 2016 року вплинуло на уповільнення динаміки промислового виробництва Китаю (6,2%) (рис.2). Отже, Китаю так і не вдалося створити внутрішній ринок на заміну експорту, що стрімко зменшується. Глобальна конкуренція, з одного боку, і поступове вичерпання тих ресурсів, що дали старт китайському «економічному диву» - з іншої, вимагає пошуку нових джерел розвитку. На разі особливі надії пов'язуються із перетворенням соціальної сфери та з інноваціями. Початкова пріоритетність прискорення економічного зростання означала, перш за все, максимальне використання єдиної конкурентної переваги, якою володів Китай, в прагненні до глобального лідерства, а саме – колосальний потенціал дешевої робочої сили та безвідповідальні витрати обмежених природних ресурсів. Залучення інвестицій цими двома стимулами було головною рушійною силою промислового зростання тривалий час. Зараз на порядку денному комплексна, більш інтенсивна стратегія розвитку, метою якої є подолання тих проблем і

диспропорцій, що виникли та загострилися на попередньому (екстенсивному) етапі.

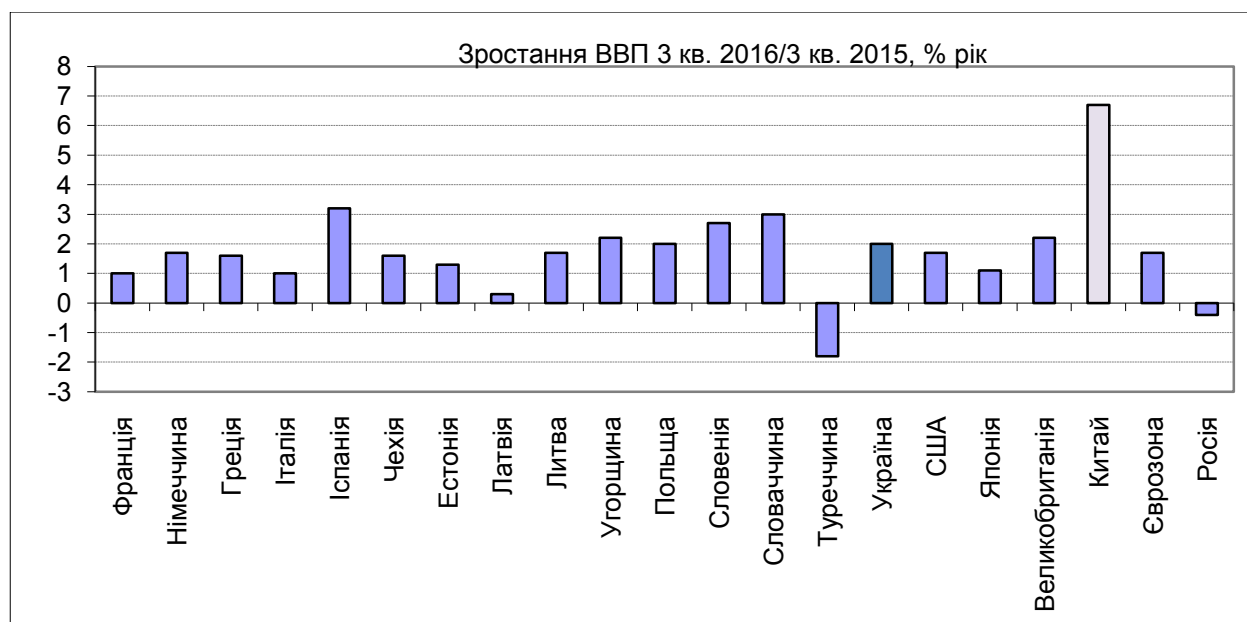


Рис.1. Динаміка ВВП, 3 кв. 2016р./3кв. 2015р., % . Джерело: [4].

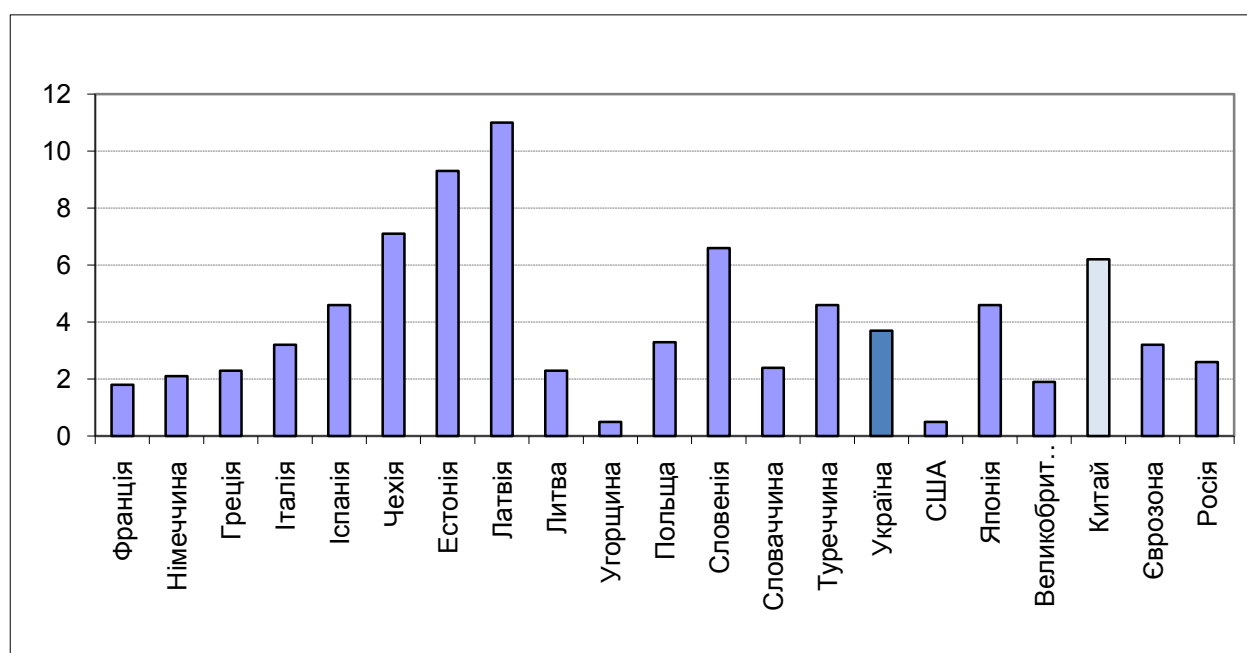


Рис. 2. Промисловість, зростання за рік, % , (станом на листопад 2016 р.).
Джерело: [4].

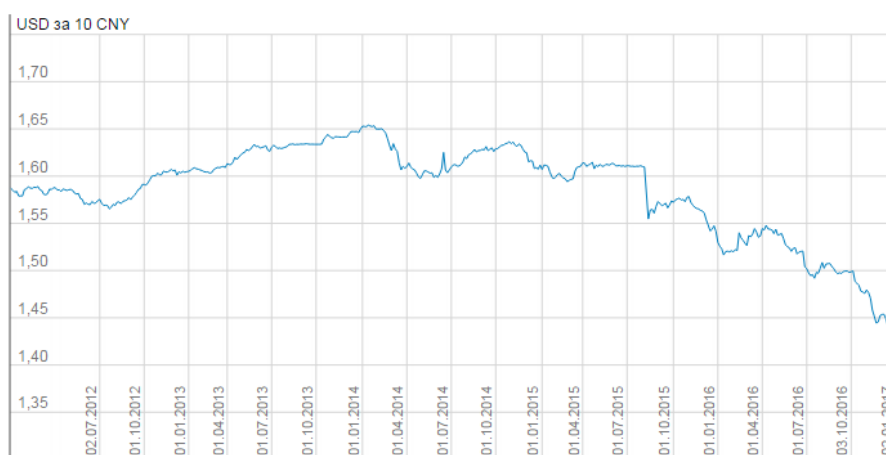
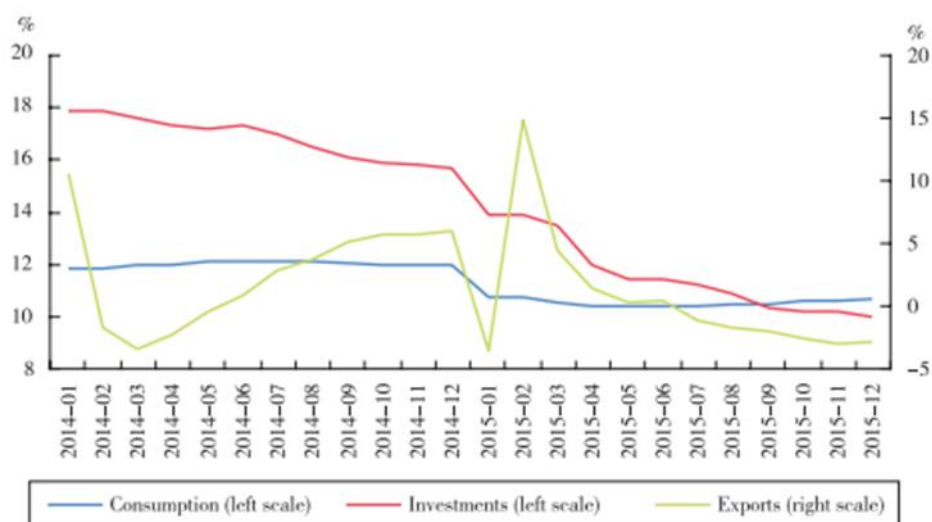


Рис. 3. Динаміка курсу юаня до долара. Джерело: [5].

Оскільки економіка Китаю орієнтована на експорт, курс юаня було, на наш погляд, штучно занижено (рис.3). На перший погляд, має місце раціональна політика - експорт підтримується, імпорт пригнічується. Але це не зовсім так і проблема є глибшою. Інвестиції надходять доки є дешева робоча сила. З іншого боку, за низьких доходів внутрішній попит залишається низьким (рис.4). Тому останнім часом заговорили про кризу перевиробництва. Інвестиції, які були вкладені у виробництво, перетворюються на борг, який рано чи пізно треба віддавати. Якби внутрішній попит був вищим, продукцію можна було б реалізувати на внутрішньому ринку і, таким чином, запобігти зростанню заборгованості. За прогнозами Fitch, рівень боргового навантаження до ВВП 2017 року становитиме 270%. За останні п'ять років цей показник збільшився на 87 процентних пункти, а сам борг зріс з 6 трлн юанів до 21 трильйони. Процентні виплати за кредитами по відношенню до ВВП зростуть до 12, 5% (у 2013 році – 7%) [10].

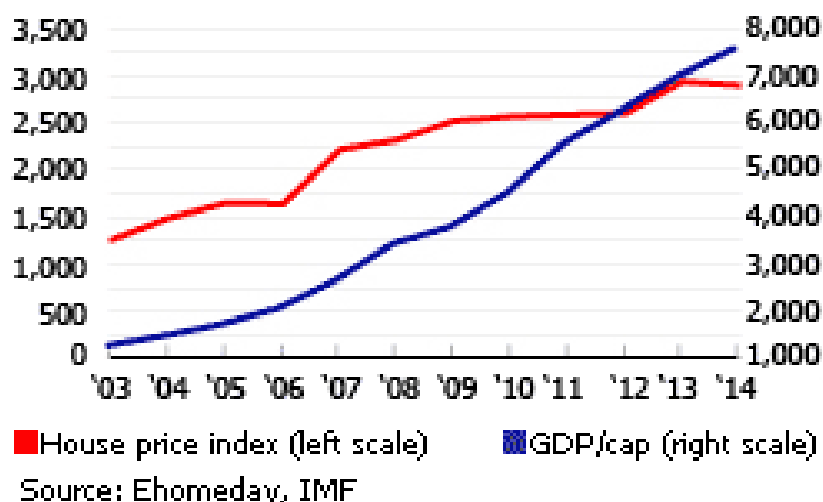
Через перенаселення в Китаї було задіяно політику «одна сім'я – одна дитина», до того ж, освітньо-кваліфікаційний рівень китайців поступово підвищується [6]. Як наслідок, зменшується зовнішня інвестиційна активність через поступове подорожчання робочої сили і підвищення заборгованості.



Source: The NBS.

Рис.4. Динаміка споживання, інвестицій, експорту, 2014 – 2015 рр.
Джерело: [4].

Низькі депозитні ставки роблять не вигідним заощадження. Аби запобігти відтоку інвестицій, було прийнято закон, який обмежує вкладення коштів за кордоном, тобто, у такий спосіб, висуваються бар'єри для відтоку капіталу. Згідно із законом, директивно визначається, скільки і яких інвестицій може вкласти громадянин. Як наслідок, китайці почали активно вкладати кошти у нерухомість, що спонукало активність будівельної галузі і нині існує близько 64 мільйони побудованих, але незаселених квартир [7].



Source: Ehomeday, IMF

Рис.5. Динаміка цін на нерухомість і ВВП на душу населення у КНР.
Джерело: [8].

Очевидно, що у процесі стрімкого економічного зростання були допущені деякі помилки, що дали ланцюгову реакцію, через яку «економічне диво», ймовірно, дійде свого логічного завершення. А, оскільки економіка Китаю має надзвичайно тісні зв'язки з іншими суб'єктами світової економіки, то цілком аргументованими є побоювання, що масштабні негаразди економіки Китаю можуть спровокувати негативний вплив на економіки інших країн. Таким чином, існує ризик, що світова економіка не вийде з кризи навіть до 2022 року, як і передбачав головний економіст МВФ О. Бланшар [9].

Список використаної літератури

1. Бергер, Я.М. Экономическая стратегия Китая / Я.М.Бергер. – М.: ИД «ФОРУМ», 2009, - 560с.
2. Китайская Народная Республика: политика, экономика, культура. К 65-летию КНР. – М. – «ФОРУМ», 2014, - 480с.
3. Основи світової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gx3000.ru/osnovi-svitovoi-ekonomiki/najvazhlivishi-ekonomichni-pokazniki-rozvitku.html>. – Заголовок з екрану. (Актуально на 28.02.2017 р.).
4. *The Economist* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economist.com/>. – Дата звернення: 18.01.2017 р.
5. Курси валют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ikurs.org/CNY-USD.html>. – Дата звернення: 28.02.2017 р.
6. Xiamen University Institutional Repository [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.xmu.edu.cn/handle/2288/36332>. – Дата звернення: 28.02.2017 р.
7. China Financial Stability Report – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pbc.gov.cn/english/130437/index.html>. – Заголовок з екрану. (Актуально на 20.02.2017 р.).
8. Pixel [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pixel.in.ua/archives/13024>. – Дата звернення: 28.02.2017 р.
9. Financial Times [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ft.com>. – Дата звернення: 28.02.2017 р.
10. Мировая экономика – Украине: снова плохие новости [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/business/1367981-mirovaya-ekonomika-ukraine-snova-plohie-novosti> – Заголовок з екрану. (Актуально на 01.03.2017 р.).

*Сірко А.В., д.е.н., професор
професор кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін
Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU
anatolii.sirko@gmail.com*

УСУНЕННЯ ДЕФОРМАЦІЙ ІНСТИТУТУ ВЛАСНОСТІ ЯК КЛЮЧОВА ПРОБЛЕМА РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розбудова ефективної ринкової системи господарювання – складна проблема для усіх постсоціалістичних країн. Утім, для України вона виявилася надзвичайно важкою і драматичною. Анексія Криму і кровопролитна війна на Сході нашої країни – це також складова «ціни», якою суспільству доводиться розплачуватися за тривалі глибокі «провали» держави щодо системного реформування соціально-економічної системи. Концентрованим виразом неефективності наявної господарської системи є відносини власності, власницька мотивація ухвалення рішень, олігархізація економічної і політичної сфер суспільного життя.

Ефективність ринку як механізму саморегулювання економіки доведена не тільки визнаними світилами економічної науки, а й самою, і притому вже багатовіковою, практикою. Його визначальними основами є приватна власність та розвинена конкуренція господарюючих суб'єктів. Ці підвалини ринку чітко виражають сутнісні риси людини – її специфічно суспільну та егоїстичну природу. Обмеженість економічних благ як даність людського буття за умов суспільного поділу праці зумовлює приватний, відособлений від інших членів суспільства характер їх привласнення і накопичення багатства. Під впливом цих постійно діючих обставин реального життя формується універсальна властивість людини – її прагнення переслідувати у всьому власний інтерес, особисту вигоду. Людина вибирає для себе певну власницьку стратегію поведінки, усвідомлюючи, що так поступає кожен індивід, а тому, налагоджуючи взаємовідносини, доцільно враховувати корисливий (економічний) інтерес своїх контрагентів. З цього приводу А. Сміт зауважував: «Вона (людина – А.С.) швидше досягне своєї мети, коли зважить на їх егоїзм і зуміє показати їм, що у їх власних інтересах

зробити для неї те саме, чого вона хоче від них» [1, с. 77]. Домінування приватновласницького інтересу як найбільш ефективної стратегії поведінки людини в конкретних умовах господарювання, за словами іншого класика Дж.С. Мілля, дає підстави теоретикам-економістам розглядати все людство як таке, що втягнуте виключно у придбання та споживання багатства [2, с. 57]. Основоположник соціального інституціоналізму Т. Веблен додав і те, що володіння багатством наділяє людину пошаною і повагою у суспільстві, породжуючи водночас заздрість до власника [3, с. 75-76].

Необхідними передумовами реалізації позитивного потенціалу приватної власності є: 1) чітка визначеність і гарантія захисту прав власності суспільством і державою; 2) наявність конкурентного середовища, або однакового для усіх доступу до обмежених економічних ресурсів (сировинних, капітальних, трудових, фінансових).

Обидві передумови за сучасних реалій передбачають принципову позицію держави щодо захисту і підтримки інституту приватної власності як потужної рушійної сили розвитку людського чинника виробництва, економічної та політичної сфер суспільного життя. Ухвалюючи ті чи інші нормативно-законодавчі акти, органи державного управління і місцевого самоврядування повинні рахуватися із правом приватної власності громадян як священним і недоторканим, а через систему освіти та дошкільного виховання добиватися поважливого ставлення до нього усього населення. Це стало доброю традицією у розвинених демократичних країнах. На противагу їм, на пострадянському просторі ще донедавна, протягом багатьох десятиліть приватна власність ідеологічно засуджувалася і заборонялася, а тому як наслідок такої політики у населення сформувалося деструктивне ставлення до чужої власності. І це дається взнаки дотепер.

У ході еволюційно-історичного розвитку інститут приватної власності істотно модифікувався, постійно пристосовуючись до різного роду суспільних змін. Найбільш суттєвий вплив на нього справили: 1) науково-технічна революція, яка у наприкінці XVIII-XIX ст. спричинила промисловий

переворот і масове поширення корпоративної форми підприємництва, а наприкінці XX ст. озброїла людство сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями і дала поштовх процесам глобалізації економіки; 2) трансформація системи вільного ринку у систему регульованої ринкової економіки, яка розширила можливості державного втручання у сферу приватної власності і ринку, несучи тим самим як позитивні, так і негативні наслідки.

Найбільш досконалою організаційною інновацією у ряду господарських товариств виявилась акціонерна компанія, яка відкриває широкі можливості для залучення найдешевших і безстрокових капіталів, принцип обмеженої відповідальності робить її особливо привабливою для інвесторів, а зміна титульних власників не призводить до негайної зупинки чи загибелі компанії як господарюючого суб'єкта.

Між тим, товариство акціонерного типу містить чималі ризики для реальних і потенційних інвесторів, зокрема такими є:

- складність механізмів контролю власників за добросовісністю дій топ-менеджменту компанії, яка живить конфлікт інтересів «принципал-агент» через інформаційну асиметрію та можливість опортунізму з боку найманих менеджерів;

- деперсоніфікація власників, проявом якої стає непрозора структура власності компанії, або можливості маскуванню власників за низкою підставних юридичних осіб з тим, аби приховати від громадськості і державного контролю реальних власників, їхнє суспільне становище (статус-кво), ступінь концентрації у них суспільного багатства;

- домінування інституту влади-власності, тобто захоплення важелів внутрішньокорпоративного контролю одним чи декількома власниками контрольного пакету акцій, що, як наслідок, породжує конфлікт інтересів «принципал-принципал», позаяк уможливорює зловживання інсайдерською інформацією на шкоду наявним міноритарним та потенційним акціонерам,

оборудки у змові з топ-менеджером з активами і фінансовими потоками компанії тощо.

У розвинених країнах напрацьоване деталізоване корпоративне законодавство, яке акумулювало у собі думку усіх заінтересованих у ньому сторін, забезпечивши тим самим його дієвість. Звісно, це не знімає з порядку денного питання про його удосконалення, про що кажуть не лише науковці, а й спалахи корпоративних конфліктів, які, до речі, у країнах розвинутої демократії набувають широкого суспільного резонансу, змушуючи у такий спосіб політичний істеблішмент ухвалювати адекватні рішення.

У нашій країні акціонування вимушено використано державою як засіб швидкої великомасштабної приватизації і створення ринкової системи господарювання. Переформатування суспільної економічної системи відбувалося поспіхом, без достатнього нормативно-правового забезпечення та інформування населення, за майже повного паралічу державної системи управління та за активною участю злочинного світу. Дуже важливо розуміти, що цей переломний момент нашої історії став по своїй суті тим вихідним пунктом, який у світовій економічній історії давно відомий як епоха первісного (хижацького за своїми методами) нагромадження капіталу. І хоча буремні 90-ті роки залишилися позаду, процеси напівдикого перерозподілу суспільного капіталу (багатства, доходів) тривають і понині.

Найяскравішим свідченням тому є той факт, що практично весь великий бізнес в Україні прагне будь-якими способами бути прямо чи опосередковано представленим в усіх органах державної влади. Це необхідно для того, щоби, не лише захистити свої раніше накопичені статки, а й отримати полегшений, у тому числі і поза ринком, доступ до економічних ресурсів. Можливості такого привілейованого доступу до ресурсів і привласнення квазіренти у значних розмірах відкриваються через:

– корпоративне маніпулювання законотворчістю (комплектування провладних чи опозиційних фракцій і депутатської більшості, необхідної для ухвалення рішень; проштовхування вигідних для себе законодавчих актів,

навмисне затримування від розгляду або блокування ухвалення тих актів, що несуть загрозу вузькокорпоративним інтересам);

- просування своїх креатур до складу коаліційного уряду та інших органів виконавчої і судової влади, на керівні посади на державних (муніципальних) підприємствах;

- шахрайські схеми приватизації державних активів (заниження вартості, відсторонення конкурентів, невиконання взятих інвестиційних зобов'язань тощо);

- штучне банкрутування державних підприємств, звичайно у змові з їх керівниками;

- тендери на закупівлю товарів, надання послуг чи виконання робіт, що проводяться за участю підставних учасників та призводять до завищення цін;

- отримання банківського рефінансування та його використання на інші цілі, зволікання з поверненням або взагалі неповернення;

- відшкодування ПДВ за фіктивними експортними операціями;

- користування тарифними преференціями при імпортних операціях і т.ін.

Власність у вітчизняному корпоративному секторі тепер не лише концентрована в руках окремих осіб, а й, як правило, деперсоніфікована, себто замаскована за низкою компаній переважно з іноземною (офшорною) юрисдикцією. Мабуть, найбільш красномовно свідчать про це два приклади: 1) потуги монетарного регулятора (НБУ) щодо розкриття структури власності комбанків; 2) лише під тиском важкої фінансової скрути та жорстких вимог інституцій ЄС вдалося зрештою з горем пополам запровадити Е-декларування доходів і майна державних службовців, але все, видається, зводиться нанівець корумпованою владою.

У підсумку усіх переділів прав власності корпорації, незважаючи на їх правовий статус – приватних чи публічних товариств, перетворені на закриті від біржового ринку акцій утворення – квазікорпорації. Частка

організованого ринку у загальному обсязі торгівлі акціями є дуже низькою, коливаючись роками у межах 6-10 % [4, с. 25].

Основні причини самоізоляції корпорацій від організованого ринку акцій, а отже, і від притоку вкрай необхідного скрізь для виробничої модернізації довгострокового капіталу:

- відсутність реальних гарантій захисту права приватної власності;
- тотальна корупція в системі державної влади, зокрема в системі судочинства і виконання судових ухвал;
- слабкість економічної конкуренції та монополізація багатьох ринків через нерішучу та непослідовну політику уряду щодо дерегуляції підприємницької діяльності, заохочення малого і середнього бізнесу, а також через низьку ефективність роботи Антимонопольного комітету;
- широкі можливості отримання квазіренти через використання різноманітних «сірих» схем мінімізації податкових і митних платежів, лобіювання держзамовлень та маніпулювання цінами при укладанні угод;
- полегшений доступ до банківських ресурсів завдяки наявності власних (кишенькових) банків (у складі фінансово-промислових груп);
- брак високої економічної культури та соціальної відповідальності домінантних власників, що проявляється у небажанні та/чи боязні втратити корпоративний контроль і можливості особистого збагачення.

Отож, усунення системних деформацій власності – проблема політична.

Список використаної літератури

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
 2. Милль Дж.С. Об определении предмета политической экономии и о методе исследования, свойственном ей // Философия экономики. Антология; Под ред. Д. Хаусмана. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2012. – 520 с.
 3. Веблен Т. Теория праздного класса: экономическое исследование институций / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 368 с.
- Річний звіт НКЦПФР за 2014 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1434454281.pdf

*Сорокіна О.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
lena_sorokina@ukr.net*

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇН

Наприкінці 1991 р. у світі відбулася подія, масштаб якої, ймовірно, буде оцінений після декількох поколінь. Припинив існування Союз Радянських Соціалістичних Республік як геополітична реальність. СРСР політично був конфедерацією 15 держав, маючих формальне право на суверенітет, що зумовило відносно мирний розпад держави. Проте, в господарському відношенні СРСР був єдиним економіко- виробничим комплексом, і розпад держави спричинив болісний процес руйнування виробничих зв'язків. У цьому аспекті цікаво оцінити, як відбувалося становлення економік 15 нових країн після функціонування в умовах єдиного управління народним господарством і гострою необхідністю формувати власну економіку. У СРСР була чітка система міжреспубліканського розподілу праці, яка багато в чому вплинула на подальший розвиток нових країн. Так, відразу визначилася група сировинних країн, що мають в розпорядженні стратегічно значущий запас природних енергоресурсів (Росія, Казахстан, Азербайджан і Туркменістан). Наявність цих ресурсів вивела країни в лідери економічного зростання на тлі авторитарної системи держуправління, що забезпечує «порядок» в добувній галузі. Інші країни вимушені шукати «корисність» у світі глобальної конкуренції. Реальність примусила їх до запозичення вже існуючих економіко - політичних моделей. Виділилися група проєвропейські орієнтованих країн - Грузія, Молдова, Україна, три країни Балтії (друга група) та група країн, що реалізують власні проекти розвитку, засновані на миттєвому партнерстві з розвинутими країнами (Китаєм, Туреччиною, Польщею та ін.). Це Вірменія, Білорусь, Киргизстан, Таджикистан, Узбекистан (третя група).

Відстежимо зміни, що відбулися в основних макроекономічних показниках країн трьох груп: показника ВВП за паритетом купівельної

спроможності, часткою, що займають країни в світовому ВВП, рівнем інфляції, чисельністю населення та рівнем безробіття за період незалежного господарювання.

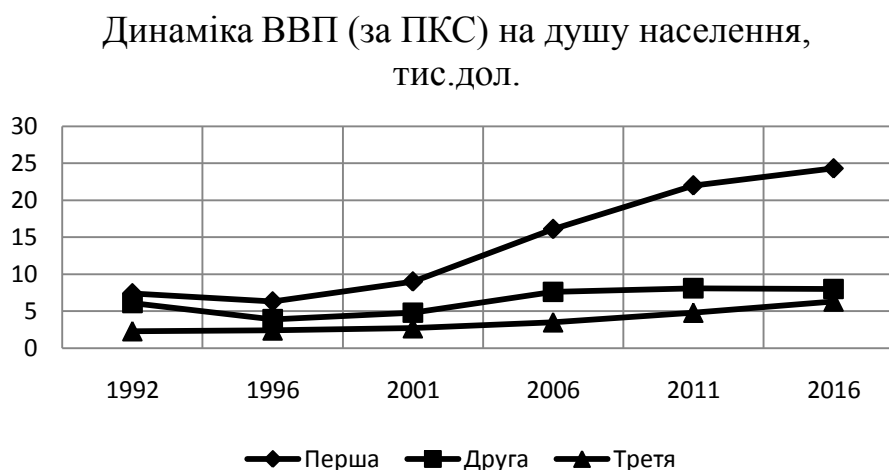


Рис.1 – Динаміка показника ВВП (за паритетом купівельної спроможності) за 1992-2016 рр. [1]

За даними, наведеними на рис.1, лідери зростання - країни-експортери першої групи, які з самого початку мали своє «гарантоване» місце в міжнародному розподілі праці і для зростання економіки мали здолати лише внутрішній хаос та дезорганізацію перших самостійних років. В таких країнах рівень ВВП на душу населення по паритету за період самостійності виріс в майже втричі. Дещо гірше ситуація країн третьої групи, що реалізують власний, як правило, авторитарний шлях розвитку. Їх рівень ВВП в порівнянні з початком 90х збільшився в 2 рази. Найгірша динаміка зростання спостерігається у показників другої групи країн, що реалізують євро-атлантичне партнерство.

Динаміка показника в цілому по СНД визначається падінням економіки крупних країн і не дуже залежить від приналежності їх до тих або інших груп. Але якщо на початковому етапі усі три лінії «зливаються», то після 2010 року намічається деяке випередження показника для країн сировинної групи.

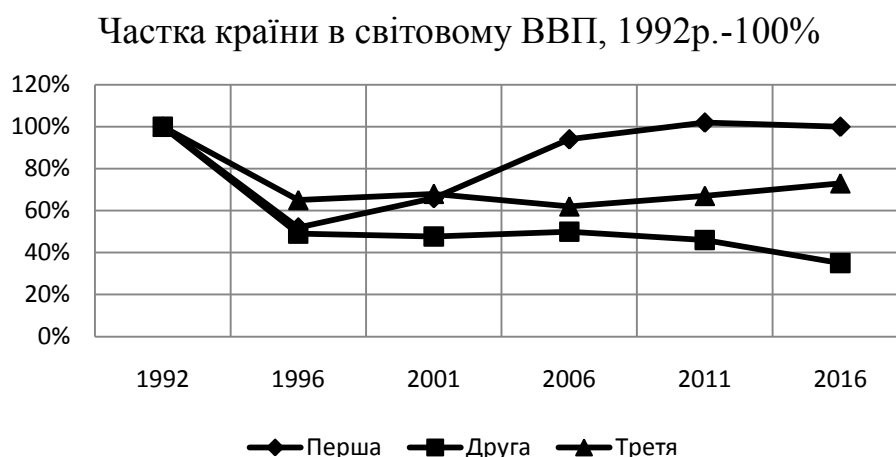


Рис.2 – Динаміка показника частки країни в світовому ВВП за 1992-2016 рр. [2]

Проте, оскільки, цей показник носить абсолютний характер, то природно, що присутня в першій групі Росія має значну долю ВВП через великі розміри.

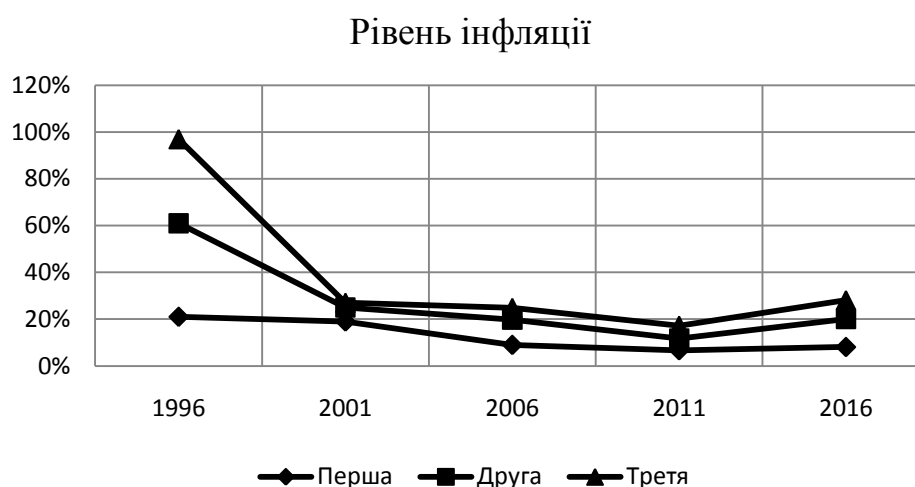


Рис.3 – Динаміка показника рівня інфляції за 1996-2016 рр.[2]

До 2001 року майже всі пострадянські країни «приборкали» високі ціни і зараз більшість утримує помірну інфляцію на рівні одно знакових чисел. Проте, першій, сировинній групі країн цей процес дався найважче. Приплив в країну «сировинних» грошей вимагав грамотного бюджетного управління і не миттєво сформувався. В той же час зниження інфляція для країн другої і третьої груп

відбувалося приблизно однаково, в умовах відсутності впливань «зовнішніх» грошей, що спростило становлення фінансового управління.

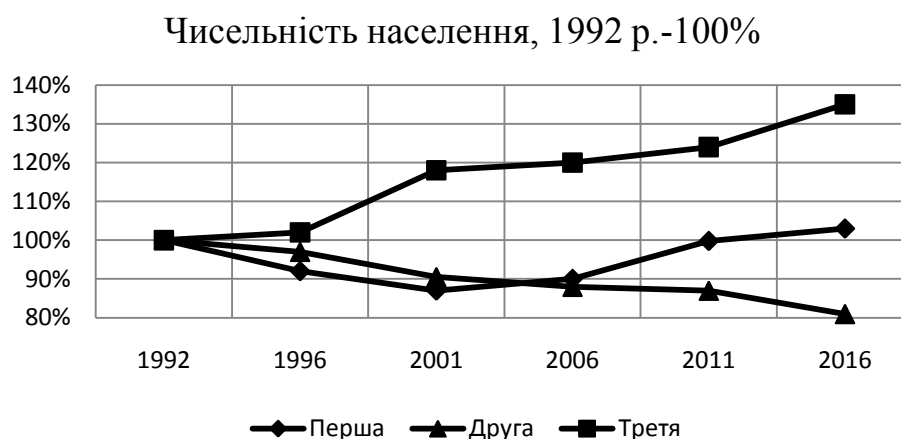


Рис.4 – Динаміка чисельності населення за 1992-2016 рр. [1]

Показова картина спостерігається за чисельністю населення. Адже цей показник значною мірою залежить як від загального економічного благополуччя, так і від певних культурно-історичних традицій. Цілком природньо, що лідерами зростання виявляються країни третьої групи, що дотримуються «незалежної» стратегії розвитку, оскільки це в основному мусульманські країни центральної Азії. Дещо відстає від них «сировинна» група країн, передусім в силу більш високого рівня життя. Аутсайдерами виявляються країни другої групи, проєвропейського шляху розвитку. По-перше ці країни небагаті, по-друге низькі демографічні показники, взагалі, властиві «великій Європі».

Довгий час, найбільш успішними в стимулюванні зайнятості були країни другої групи, адже за період 2001-2006 рр. рівень безробіття скоротився майже вдвічі, однак за останні 10 років спостерігається його стрімке зростання (Рис.5).

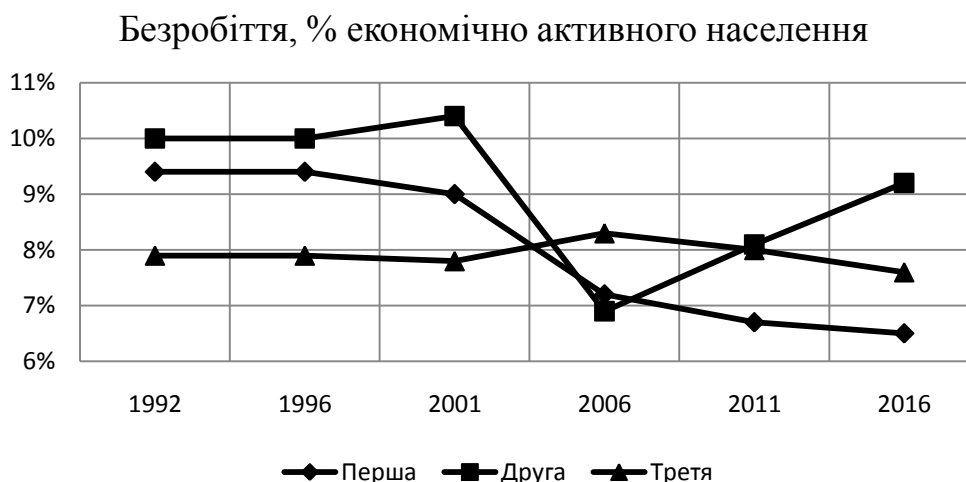


Рис. 5 – Динаміка показника рівня безробіття за 1992-2016 рр. [2]

Позитивна динаміка зниження безробіття в країнах першої групи відстежується на протязі всього досліджуваного періоду.

Таким чином можна зробити висновок, що розвиток нових незалежних пострадянських держав значною мірою визначався їх вибором напряму перебудови економіки. Країни вибирали «сировинну» модель, що дозволяло їм «паразитувати» на економіці розвинених країн і не займатися реформами, «незалежну» модель розвитку, тобто реформи визначалися авторитарним лідером, або «проєвропейську» модель ліберальних реформ вже реалізованих в країнах Європейського Союзу. Кращу динаміку демонструє «сировинна» модель, але найкращі перспективи має «проєвропейська». «Незалежна» модель розвитку економіки, по динаміці зростання показників, займає проміжне положення.

Список використаної літератури

1. Річні звіти МВФ [Електронний ресурс] / Міжнародний валютний фонд – Режим доступу до ресурсу : <http://www.imf.org/ru/publications/areb>
2. Статистичні дані щодо макроекономічних показників країн СНД [Електронний ресурс] / Міждержавний статистичний комітет СНД - Режим доступу до ресурсу : <http://cisstat.com/>

*Стадник В. В., д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту,
Хмельницький національний університет
stadnyk_v_v@ukr.net*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗНАННЯ ДЛЯ ЗБІЛЬШЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РІЗНОМАНІТНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЙ

Досвід становлення національних господарств країн із розвинутою ринковою економікою, показує, що основним структурним елементом таких економік є великі корпорації. Завдяки їх функціонуванню стало можливим прискорення темпів зростання валового національного доходу, проведення активної соціальної політики, накопичення достатнього капіталу для розвитку НТП і здійснення технологічного стрибка, що забезпечило провідні позиції цих країн у світовому економічному просторі.

У період так званого розвинутого соціалізму на терені колишнього СРСР великі промислові підприємства були основною потугою радянської економіки. В Україні їх діяльність також забезпечувала виробництво переважаючої кількості продукції у всіх сферах господарювання. Однак під час перебудови господарського механізму на ринкові умови господарювання більшість із цих підприємств зазнали суттєвої реструктуризації. Недостатньо продумані і занадто стрімкі процеси приватизації спричинили порушення організаційної цілісності багатьох виробничих комплексів, зумовили деградацію технологічних систем і нездатність їх відтворення на новій технологічній основі.

І хоча впродовж більш ніж 25-річного періоду розвитку ринкових відносин і ринкового механізму в Україні великі промислові структури стали знову важливим елементом національної економіки, проблема ефективності їх господарювання (а значить – ефективності управління ними) залишається актуальною. Тим більше, що внаслідок посилення економічної могутності транснаціональних корпорацій, акумулювання ними найбільш продуктивних технологічних та інтелектуальних ресурсів їх присутність на світових ринках стала настільки переважаючою, що без зміни концептуальних засад управління,

посилення в ньому інноваційної складової корпоративний сектор в Україні не має шансів для кількісного зростання і розвитку.

У сучасному ринковому просторі здатність суб'єкта господарювання до створення інновацій і швидкого виведення їх на ринок набуває все більшого значення для формування конкурентних переваг. Це підвищує цінність нових і унікальних знань, спонукаючи людей до розвитку і реалізації своїх компетенцій. Водночас в межах корпорацій це потребує створення умов для того, щоб інтелектуальний потенціал кожного працівника ставав точкою генерування нових ідей, важливою складовою загального організаційного знання і був ефективно використаний для розвитку бізнесу, тобто – розвитку організаційного знання. Потреба в цьому зростає в епоху глобалізації і зумовлюється:

- необхідністю постійного оновлення асортименту продукції – «встигнути» за швидкістю оновлення продукції і забезпечити організації високий рівень соціально-економічної стійкості можна, лише «налагодивши» власне розширене відтворення нових знань і ключових компетенцій;

- прискореною актуалізацією корпоративних систем неявного непередаваного знання, що конструюють ринкову унікальність організації і необхідну якість всього «набору» базових і ключових компетенцій. Безперервне прискорення ринкової динаміки залишає все менше шансів тим економічним структурам, хто «живиться» переважно явними знаннями, що надходять із зовнішніх джерел. Сучасні дослідники підкреслюють, що стратегічну ринкову стійкість мають ті фірми, які не купують, а самі виробляють нові знання, трансформуючи їх у ключові компетенції [1; 2];

- прагненням власників індивідуального інтелектуального потенціалу до високоефективної самореалізації – співробітники сучасних підприємств хочуть підвищувати рівень своїх знань і компетенцій в межах організацій з урахуванням специфіки їх діяльності, створюючи фундамент свого кар'єрного просування. Інтерес до високоефективної творчо-трудової діяльності у таких людей збережеться лише в тому разі, якщо у них буде реальна можливість для

свого розвитку саме в рамках організації. Це вимагає створення організаційних основ управління знаннями – для їх створення і поширення в організаційному просторі. І це особливо важливо для промислових корпорацій.

Як правило, промислові корпорації – це великі підприємницькі структури, що працюють у кількох стратегічних зонах господарювання і на багатьох територіально віддалених від материнської компанії сегментах ринків. Вони оперують у своїй діяльності ресурсами різної природи, надаючи споживачам різноманітні продукти і послуги; їм властива мультифакторність економічних процесів, а також у багатьох випадках – і багатонаціональний склад учасників (мультикультурність соціальної складової організації).

З огляду на таку багатфакторність діяльності більшості сучасних корпорацій, можна стверджувати, що з позицій організації діяльності корпорацію доцільно розглядати як економічну систему, яка проектується з урахуванням різноманітності факторів зовнішнього середовища і є раціонально обґрунтованою з погляду цілей ефективного функціонування сукупністю структурних елементів, які забезпечують достатню різноманітність технологічних і управлінських процесів, необхідних для створення продукції (послуг) з урахуванням різноманітності споживчих переваг у зонах стратегічного господарювання корпорації.

Природно, рівень складності і різноманітності внутрішнього середовища корпорацій є доволі високим – як через відмінності в процесах здійснення різних видів діяльності, так і через більш глибокі культурні відмінності соціальної складової. Зі зростанням числа учасників внутрішньофірмових виробничих відносин ускладнюється процес координування їх діяльності, і значною мірою – через різницю у структурі їх мотивацій, узгодження яких є обов'язковою умовою підтримки динамічної стійкості будь-якої соціально-економічної системи суб'єкта господарювання. Тим більше, що корпорація як організаційна форма господарювання об'єднує багатьох учасників, які зацікавлені у тривалій співпраці і розраховують отримувати від неї користь. Однак їх мотиваційні переваги можуть знаходитись у різних площинах, і

конкуренція та переплетіння цих різновекторних мотивів потребують знаходження певного консенсусу, без якого організаційні взаємовідносини не можуть бути ефективними.

В підсумку, інтеграційна цілісність корпорації визначається взаємною вигідністю спільної діяльності всієї сукупності її учасників, особливо – власників ключових ресурсів, якими нині справедливо вважаються унікальні знання. У науковій літературі останнім часом навіть став використовуватись термін «мультирозумна організація» [3]. Він як ніякий інший підходить для характеристики сучасної промислової корпорації, в якій інтелект (розум) окремих учасників може розвиватись і мультиплікуватись, вступаючи у взаємодію з інтелектом інших учасників, перетворюючись у нове знання. Тим самим ефективно використовується потенціал різноманітності корпорацій.

Під потенціалом різноманітності економічних систем пропонується розуміти сукупність норм і правил взаємодії економічних агентів, які створюють умови для ефективного використання в різних процесах і організаційних формах їх комбінування усього розмаїття ресурсних можливостей, необхідних для здійснення різноманітних видів економічної діяльності, спрямованих на задоволення усього комплексу суспільних потреб у відповідному соціо-економічному контексті. Усвідомлення важливості для сучасних корпорацій проблеми ефективного використання потенціалу різноманітності дає підстави для висновку, що концептуальною основою управління сучасними корпораціями має бути менеджмент різноманітності.

Засновником теорії менеджменту різноманітності вважається D.Thomas, який у 1983 р. заснував у США Інститут управління різноманітністю. Основною ідеєю його концепції є ідентифікація і використання потенціалу всіх співробітників для досягнення цілей організації. Тобто, він звертав увагу насамперед на відмінності (різноманітність) у складі персоналу організацій. На його думку, все більше організацій різного типу визнають той факт, що різнорідність персоналу не є перешкодою, а є величезною потенційною можливістю, якщо нею правильно керувати. У своїй роботі D.Thomas пише, що

необхідно давати шанс усім співробітникам проявити себе – створивши середовище, в якому кожен може найкраще виконувати свою роботу [4].

Проблемами різноманітності в її соціальних проявах займалися і інші науковці. Так, M.Loden и J.Rosener, розглядали різноманітність як важливий життєвий ресурс організації. Вони виступали, по-перше, за осмислення феномену різноманітності, по-друге – за повагу до різноманітності, по-третє – за взаєморозуміння у трудових колективах підкреслюючи, що різноманітність (гетерогенність груп) може сприяти як зростанню потенціалу творчості, так і зумовлювати конфлікти [5].

В позитивному ключі різноманітність трактується як багатство відтінків, за якого відмінності розглядаються не як щось таке, що роз'єднує, а навпаки, об'єднує, що дозволяє використати потенціал різноманітності для досягнення ефекту синергії. На цьому ґрунті (передусім, виокремлення соціальної гетерогенності) і виникла концепція менеджменту різноманітності. Вона «передбачає сукупність управлінських дій і методів, спрямованих на ідентифікацію, визнання, позитивну оцінку, увагу до відмінностей у структурних елементах і діяльності організації з метою використання їх для підвищення ефективності спільної діяльності, з урахуванням інтересів усіх зацікавлених осіб – співробітників, керівників, клієнтів, постачальників» [6].

У більш сучасних дослідженнях науковці розширюють трактування менеджменту різноманітності, переносячи його на весь організаційний простір, завдяки чому конкурентні переваги створюються в процесі продуктивної взаємодії із різноманітністю. Це досягається шляхом «організації різноманітності», коли в корпорації надається перевага горизонтальним зв'язкам, децентралізації, розподіленій владі і когнітивному лідерству, коли різні організаційні принципи співіснують в стані активного суперництва між собою при визначенні способів, методів і ресурсів для вирішення інноваційних завдань і коли персонал заохочується до самонавчання і саморозвитку [7]. В організації, що самонавчається, має бути створена культура відносин, зорієнтована на систематичне оновлення організаційного знання. Завдяки

цьому можна сформувати колектив однодумців, здатних розвивати колективне знання, взаємно збагачуючись у процесі організаційної взаємодії. У його складі можуть бути працівники різного віку, з різним досвідом практичної роботи, різної кваліфікації, різними потребами, а значить – різною структурою мотивацій. Саме ця гетерогенність часто і формує той соціально-психологічний клімат, який сприяє генеруванню у колективі інноваційних ідей та їх реалізації. Водночас вона формує і атмосферу суперництва, що важливо для результативної інноваційної діяльності. В сукупності це забезпечуватиме корпораціям умови для розвитку організаційного знання, а значить – для ефективного використання потенціалу різноманітності для формування і нарощування конкурентних переваг.

Список використаної літератури

1. Gardner H. A multiplicity of intelligences [Electronic resource] / H. Gardner. – Mode of access: <http://www.howardgardner.com/Papers/documents/T-101%20A%20Multiplicity%20REVISED>.
2. Салихов Б.В. Самообучающиеся организации в экономике: сущность, признаки и параметры качества / Б.В. Салихов, И.С. Салихова // Финансы и кредит. – 2015. – № 8. – С. 48-60.
3. Gharajedaghi J. Systems Thinking: Managing Chaos&Complexity: A Platform for Designing Business Architecture / J. Gharajedaghi. – Elsevier, 2012. – 376 p.
4. Thomas D.A. Making Differences Matter: A New Paradigm for Managing Diversity / D.A. Thomas, R.J. Ely // Harvard Business Review. – 1996. – Vol. 74. – № 5. – P. 79-91.
5. Loden M. Workforce America! Managing Employee Diversity as a Vital Recourse / M.Loden, J.Rosener. – New York: McGraw-Hill, 2001. – 168 p.
6. Finke M. Diversity Management / M. Finke. – München und Mering: Rainer Hampp Verlag, 2006. – 160 p.
7. Менеджмент многообразия в гетерогенных организациях / М. Н. Певзнер, П. А. Петряков, В. В. Стадник, У. Альгермиссен. – Хмельницкий : ФОП А. С. Гонта, 2016. – 354 с.

*Стегней М.І., д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів
Мукачівський державний університет
stegneym@gmail.com*

ОБҐРУНТУВАННЯ ДЕФІНІЦІЇ «ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ»

Безперервне поглиблення екологічної кризи, а точніше, кризи стосунків суспільства і природи, у кінці ХХ століття викликало необхідність радикальних заходів відносно цілей і пріоритетів розвитку. Саме тому Концепція сталого розвитку об'єднує три основні точки зору: економічну, соціальну і екологічну і є логічним переходом від екологізації наукових знань до соціально-економічного розвитку, що враховує прояв глобальних екологічних проблем. Особливо важливим аспектом є обґрунтування механізмів екологічно сталого розвитку сільських територій як споконвічного джерела національного відродження.

У сучасних умовах сформовані школи учених і практиків, які розглядають питання сталого розвитку села у контексті використання екологічно безпечних технологій.

Існуючий досвід успішного розвитку сільських територій розвинених країн не завжди придатний для використання в українських реаліях, оскільки різночасно відрізняються макро- і мікрооточення, природно-кліматичні умови. Крім того, не до кінця дослідженою залишається значна частина механізмів впливу сталого екологічного розвитку сільських територій, що і вимагає подальших розвідок.

На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні сутності, складових та функцій механізму екологічно сталого розвитку сільських територій.

Саме поняття «сталого розвитку» вперше з'явилося у 70-х рр. минулого століття як результат досліджень вченими наслідків уніфікації стандартів споживання природних ресурсів в усіх країнах світу. За результатами досліджень було спрогнозовано виснаження життєво важливих ресурсів і

визнано, що єдиним шляхом уникнення цього визнано перехід до глобальної рівноваги [1].

Слід зазначити, що сталий розвиток – це тривалий, нелегкий еволюційний процес, а не чергова кампанія, це не лише завдання, – це надія на те, що ми зможемо пишатися світом, переданим у спадок наступним поколінням. Сьогодні існує досить багато тлумачень цього терміну, проте жодне з них не стало загально визнаним. Але у всіх випадках йдеться про розвиток в межах господарської (екологічної) місткості природного середовища, що не вносить безповоротних змін в природу і не створює загроз для скільки завгодно тривалого існування людини як біологічного виду *homo sapiens*. Таким чином, в основі сталого розвитку лежить взаємодія двох основних елементів – добробут людини та благополуччя природи.

Парадигма суспільства сталого розвитку істотно відрізняється від парадигми індустріального (економічного) суспільства, що ґрунтується на пріоритеті економічного зростання шляхом широкого використання індустріальних способів виробництва, в т.ч. і в сільському господарстві.

В індустріальному суспільстві відбуваються концентрація виробництва і населення, урбанізація, формування системи цінностей, орієнтованих на ефективність, раціональність безвідносно до можливостей природного середовища.

Отже, суспільство сталого розвитку – це якісно нова фаза постіндустріального суспільства, це новий соціальний порядок, що відрізняється від попередніх форм першочерговим значенням і роллю особи в соціальній структурі. При переході до суспільства сталого розвитку соціально-економічний прогрес повинен утілюватися не стільки в нарощуванні обсягу виробництва матеріальних благ, скільки в зміні відношення людини до самого собі і своєму місцю у навколишньому світі. Незважаючи на постійну критику науковців та практиків, альтернативи сталому розвитку на сьогодні не існує.

Концепція сталого розвитку зумовлює нову поведінкову домінанту людини в природі, що спричинить її рух дійсно до ноосфери як на сучасному етапі, так і на віддалену перспективу.

Особливістю нашого дослідження стало обґрунтування економічних механізмів екологічно сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних переваг та викликів. Тому доцільно визначитися з дефініцією «економічний механізм». Зокрема, в економічній літературі цьому терміну приділяється особлива увага як інтегрований, багаторівневій системі форм і методів господарювання. Необхідно визначитися з особливостями функціонування економічного механізму як основи сталого розвитку сільських територій. На нашу думку, основна особливість економічного механізму полягає у специфіці розвитку сільського господарства та сільських територій, адже у цьому випадку ми стикаємося зі специфічним результатом трудової діяльності, який напряму пов'язаний з використанням природних ресурсів та охороною довкілля.

Досить широкий спектр визначень економічного механізму в понятійному сенсі близький до процесу, тоді як в природних науках механізм носить виключно ресурсне визначення. Також є значні проблеми в побудові стійких логічних конструкцій, а тим більше, в наукових дослідженнях і точних економічних розрахунках.

Досить сучасними і цікавими є дослідження А.Чаленко, який пропонує наступне визначення механізму в економіці: механізм – це сукупність ресурсів економічного процесу і способів їх з'єднання. Особливістю запропонованого поняття є наявність процесу і нерозривний зв'язок і упорядкованість механізмів процесу. У цьому понятті вироблено відмежування механізму від управління, тобто механізм представлений як керований ресурс процесу [2].

Відповідно, дефініцію «економічний механізм екологічно сталого розвитку сільських територій» можна сформулювати як взаємопов'язану сукупність економічних методів, взаємно пов'язаних на рівні сільської

території в єдиний, регульований правовими нормами механізм, що дозволяє здійснювати комплексний еколого-соціо-економічний розвиток.

На нашу думку, основою для формування механізму екологічно сталого розвитку сільських територій є складові екологічно сталого розвитку у взаємодії яких і формується соціально-економічне середовище сталого розвитку сільських територій як на рівні держави, так і в регіональному розрізі. Саме вони спричиняють необхідність функціонування чотирьох основних механізмів: економічного, екологічного, соціально-організаційного, інституціонально правового.

Екологічний механізм являє собою сукупність інструментів, кінцевою метою використання яких є досягнення позитивних результатів в екологічній сфері.

З огляду на структурну побудову механізму забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій, варто зазначити, що найважливішою його характеристикою є цілісність усіх його структурних елементів. Механізм забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій представляє собою таку інтеграційну функцію, яка спрямована на ефективне, раціональне використання, максимально допустиме заміщення зовнішніх невідновлювальних ресурсів внутрішніми відновлювальними, узгодження економічних, екологічних та соціальних інтересів та сприяння усунення таких суперечностей з метою їх вирішення. Інституціонально-правовий механізм відіграє одну із ключових ролей в механізмі забезпечення екологічно сталого розвитку сільських територій, оскільки на сучасному етапі відсутні нормативні акти, які регулюють забезпечення сталого розвитку сільських територій. Однак варто зазначити, що, згідно з Конституцією України [3], органам місцевого самоврядування надано широкі права для здійснення економічного і соціального розвитку на своїй території. Відповідно до статті 7 Конституції, в Україні визнається і гарантується місцеве самоврядування, яке, згідно зі статтею 140 Конституції України, є правом територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції та законів

України. Тому Конституція України дає право розробляти органам місцевого самоврядування у межах власних компетенцій стратегічні плани сталого розвитку сільських територій та, у разі затвердження рішенням сільської ради, робить їх обов'язковими до виконання на відповідній території.

Отже, динаміка світових тенденцій спонукає Україну до вироблення відповідної політики екологічно сталого розвитку, без якої неможливий поступальний розвиток економіки держави. Позитивні зрушення, які відбулися за останні роки у сільськогосподарському виробництві, не дали змогу розв'язати проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій, найгострішими з яких залишаються безробіття, трудова міграція селян та руйнування соціальної інфраструктури в сільській місцевості.

Системні кризові явища та занепад сільських територій призводять до зниження рівня життя сільського населення, зменшення обсягів сільськогосподарського виробництва, що загрожує продовольчій безпеці держави. Недосконалість державної політики в аграрному секторі та система фінансування не відповідають сучасним вимогам і принципам ЄС. Відтак, розвиток сільських територій і розв'язання економічних, соціальних та екологічних проблем на селі визначено як стратегічну мету державної аграрної політики, для досягнення якої необхідно затвердити перелік завдань на державному та місцевому рівні [4].

У період прискореної глобалізації світового господарства відбувається переплетення торговельних зв'язків, зближення національних економічних систем та згладжування диспропорцій між країнами. Поряд з цим більш відчутною стає нерівність між окремими напрямками розвитку різних країн, регіонів, територіальних одиниць. Відповідно, об'єктивне розширення глобалізації підкреслює необхідність забезпечення екологічно сталого розвитку, а особливо це стосується сільських територій.

У сучасній науковій літературі [5] простежується думка, що ініціатором ідеї забезпечення сталого розвитку виступили саме сільські території, яких не

влаштовує статус постачальників сировини та компенсаційних територій для великих економічних центрів.

Сучасна стратегія сталого розвитку сільських територій України як складова економічної політики держави потребує використання інноваційних підходів, забезпечення можливості ефективного розвитку економічних відносин. Використання інноваційних засад розвитку економіки є необхідною запорукою інтеграції України у світовий простір з високим рівнем конкуренції. Системна організація сільських територій в умовах переходу до сталого розвитку повинна бути спрямована на максимальне задоволення потреб сільського населення, на забезпечення продовольчої та екологічної безпеки країни з ефективним поєднанням людських, соціальних, технологічних та природних ресурсів. В умовах глобалізаційних викликів необхідно досліджувати нові можливі напрями підвищення ефективності використання мінерально-сировинних, земельних, водних та лісових ресурсів, соціального потенціалу сталого розвитку.

Список використаної літератури

1. Глушко Т. П. Концепція сталого розвитку як аграрна філософія сучасної цивілізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.filosof.com.ua/jornel/M-66>.
2. Чаленко А. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях / А. Чаленко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kapital-rus.ru/articles/article/176697/>.
3. Конституція України // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 30. – С. 141.
4. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uniflor.biz/law/kontseptsiya-do-2020-roku.html>.
5. Об инициативе SARD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/sard/en/init/2224/index.html>.

*Ткаченко І.Д.,
магістр з фінансів та кредиту,
аспірант кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
mail25@ua.fm*

РЕНТООРІЄНТОВАНА СТРАТЕГІЯ ПОВЕДІНКИ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В ГАЛУЗІ НАДРОКОРИСТУВАННЯ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МОДЕЛІ М. ПОРТЕРА

Рентоорієнтовану поведінку суб'єктів економічних відносин можна трактувати як систему відносин, які виникають між суб'єктами рентних відносин з приводу виробництва, продажу та споживання на мікро- та макрорівні в межах конкретної країни з урахуванням наявних методів та інструментів державного впливу (контролю). Це означає певний рівень специфіки прояву рентоорієнтованої поведінки в рамках не лише окремої території, але й з урахуванням специфіки державного впливу на певні галузеві ринки в даний конкретний період часу. А, отже, має нагоду враховувати два основні параметри просторові та впливові.

Стратегічна модель аналізу п'яти сил («Five Forces») конкуренції, яка розроблена Майклом Портером у 1979 році та надає можливість оцінити конкурентні переваги країн [1], але при певній адаптації окремих висновків це теоретичне надбання може бути корисним для розгляду проблемних питань формування рентної стратегії поведінки суб'єктів, визначення сутності та специфіки прояву рентоорієнтованої поведінки суб'єктів в умовах ринкової або трансформаційної економіки за певних конкретних умов в окремій країні. М. Портером запропоновано проводити аналіз п'яти сил, які впливають на можливість отримання прибутку фірмою-виробником, а саме [2]:

1. Суперництво між продавцями усередині галузі.
2. Фірми, що пропонують товари-замінники (субститути).
3. Можливість появи нових конкурентів усередині галузі.
4. Здатність постачальників сировини, матеріалів і комплектуючих, які використовуються фірмою, диктувати свої умови.

5. Здатність споживачів продукції фірми диктувати свої умови.



Рис.1. Структура (матриця) конкуренції «п'яти сил» за М.Портером

Якщо розглядати, як приклад, рентоорієнтовану стратегію суб'єктів економічних відносин в галузі надрокористування, то доцільно провести ранжування запропонованих М. Портером факторів з метою виявлення суттєвості або не суттєвості впливу на формування поведінки гравців в даній галузі. Результати ранжування (від менш значущого фактору до більш значущого) наступні:

1) загроза появи товарів-замінників також може бути охарактеризована, як несуттєва, оскільки зберігається традиційний технологічний процес переробки залізорудної та марганцеворудної сировини в металургійній галузі та потреба у збагачених залізорудних та марганцеворудних концентратах при виробництві чавуну, сталі та феросплавів.

2) загроза появи «нових гравців». Існуюча загроза має невеликий коефіцієнт вірогідності, оскільки пов'язана з наявністю суттєвих адміністративних бар'єрів входження в галузь нових суб'єктів, що обумовлюється жорсткою природною лімітованістю запасів корисних копалин у надрах;

3) ринкова влада постачальників також має несуттєвий вплив, оскільки видобуток та збагачення корисних копалин є першим елементом ланцюга виробничого процесу кінцевої продукції в металургійній галузі;

4) ринкова влада споживачів (за умов повної відсутності товарів-замінників) також є несуттєвою, оскільки металургійні підприємства фактично є «заложенниками» виробничого ланцюга «видобуток та збагачення – виробництво чавуну – виробництво сталі – виробництво прокату»;

5) суперництво з існуючими конкурентами носить більш вірогідний характер, оскільки рентогенерація залежить від природних умов залягання корисної копалини, вмісту корисного компонента у видобутій сировині, технологічного циклу збагачення та його ефективності. Поява конкурентних переваг можлива на стадії вдосконалення технологічної складової процесу виробництва, інвестування коштів в інноваційні системи збагачення видобутої марганцевої або залізної руди та, насамперед, пов'язана з отриманням диференційної ренти II в більших обсягах, ніж отримують конкуренти.

Отже, можна констатувати доцільність наукового розгляду системи рентних відносин в галузі надрокористування з приводу формування рентоорієнтованої стратегії поведінки надрокористувачів в контексті оцінки матриці конкуренції М. Портера. Подальший розгляд проблематики формування стратегічної поведінки пов'язаний не лише з виявленням та ранжуванням ступеня впливу факторів, але й з необхідністю прозорості градації прав власності на надра, розробкою методики визначення кількості вилученої ренти до Державного бюджету України та розміру ренти, що буде отримувати орендар надр, з метою вдосконалення процесу виробництва концентратів задля досягнення ефективного вилучення корисного компонента при збагаченні.

Список використаної літератури

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов // М. Портер / пер. с англ. И. Минервина. — М.: «Альпина Паблишер», 2011. — 454 с.
2. Магретта, Дж. Ключевые идеи. Майкл Портер. Руководство по разработке стратегии // Дж. Маргаретта. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 272 с.

*Толстова А.В., к.е.н., доцент
Доцент кафедри економіки та управління виробничим і комерційним
бізнесом*

*Український державний університет залізничного транспорту
tolstova_anna@ukr.net*

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розвиток економіки України супроводжується проявом системної перманентної кризи, яка крім економічної, супроводжується політичною, соціальною, духовно-моральною, кризою довіри, а основні її причини мають внутрішню природу. Основними причинами виникнення системної кризи є: поспішна лібералізація економіки; незбалансованість та неефективність існуючої системи державного управління; впровадженням непослідовних реформ; корумпований розподіл капіталу, на основі приватизації державної власності; політична нестабільність країни; непослідовна, нерациональна зовнішньоекономічна політика України.

Крім того, одним із факторів, який негативно впливає на розвиток економіки країни є прискорення процесів глобалізації, основу яких складають підвищення взаємозалежності національних економік та їх інтеграція. Вони призводять до зміни світової архітектури, формування глобального суспільства, глобальної економіки, глобальної політики, конкуренції і глобального інформаційного простору.

Вихід України на нову траєкторію економічного розвитку, зменшення впливу глобалізаційних процесів потребує негайного перегляду національної політики, визначення реальних та дієвих механізмів економічного розвитку. Забезпечення стратегічного розвитку економіки країни, її конкурентоспроможність пропонуємо здійснювати на основі впровадження новітньої концепції стратегічного розвитку економіки України, яка полягає в поетапному формуванні комплексу потужних національних корпорацій, умов розвитку малого та середнього підприємництва на основі використання нових технологій, ідей та підходів інноваційного розвитку, забезпечення

конкурентоспроможності, модернізації, переходу на новий етап індустріалізації - неоіндустріалізацію, екологізацію, диверсифікацію виробництва та розвиток науково-технічного та кадрового потенціалу країни, формування інвестиційного середовища розвитку країни (рис.1).

Першочерговим завданням стратегічного розвитку є реформування системи державного управління, перегляд економічної політики, які повинні базуватися на принципах законності, моралі і права. Апарат управління, який безпосередньо виконує функції державного управління, зобов'язаний чітко дотримуватися чинного законодавства, керуватися такими чеснотами, як розсудливість, справедливість, помірність, пріоритетність інтересів суспільства, соціальна відповідальність та не порушувати прав суспільства, в тому числі, наданих Конституцією України. Для зняття соціальної напруженості в країні, в першу чергу, слід вести прозору економічну політику, з роз'ясненням всіх напрямів розвитку, заходів, які необхідно реалізовувати. Основними стратегічними пріоритетами системи державного управління повинно бути забезпечення національних інтересів країни, регулювання цінової політики, удосконалення фіскальної політики, реприватизація стратегічно важливих для країни підприємств, забезпечення безпеки країни.

З метою активізації економічного, ресурсно-виробничого потенціалу України на період реалізації антикризових заходів необхідно перейти на централізовану систему державного управління, яка буде чітко та жорстко регулювати процеси активізації потенціалу країни. Лише після переходу економіки України на фазу стабільного економічного зростання, слід з системи жорсткого контролю, поступово, керуючись східно-православно-слов'янськими цінностями господарювання, з роз'ясненням курсу розвитку держави, її ідеології, переходити до системи державного регулювання, в якій держава буде займати позицію регулятора взаємовідносин суб'єктів господарювання та суспільства, забезпечуючи соціальну стабільність в країні.

Досягнення високих результатів щодо розвитку економіки країни можливо за рахунок зосередження уваги та активного розвитку реального сектору економіки країни. В умовах загострення конкуренції, яка виникає в результаті відкриття економічних кордонів, скорочення платоспроможного попиту, підприємства відмовляються від виробництва складних, високотехнологічних виробів, що вимагають широкої кооперації, і переходять до випуску продукції низької стадії переробки, нескладної продукції, яка має попит. В результаті таких пріоритетів виникає проблема техніко-економічного відставання вітчизняного промислового виробництва.

Сучасними закономірностями прогресивного розвитку промисловості є закономірності зміни технологічних укладів і перехід на принципи сталого розвитку.

Однією з особливостей нового шостого укладу є висока інтегрованість його базисних технологій.

В результаті формування кожного наступного технологічного укладу технології попередніх укладів пристосовуються до його потреб. Домінуючий в даний час п'ятий технологічний уклад в передових країнах переходить на третю фазу свого розвитку - завершення, в той час як вітчизняні підприємства використовують технології 3, 4 технологічного укладу.

Забезпечення прориву і активного заміщення п'ятого і шостого технологічних укладів, модернізації виробництва, формування та нарощення конкурентних переваг, розвиток виробничого потенціалу потребують освоєння нових форм і методів організації виробництва. Для цього пропонуємо досягти на основі кластерного підходу, який передбачає формування територіально-промислових об'єднань та впровадження стратегії кластеризації, котра спрямована на впровадження нової форми організації виробництва, що дозволить створити інноваційно-технологічне середовище для розвитку промислового потенціалу країни.

Важливе місце в розвитку економіки країни посідає розвиток малого та середнього підприємництва. Головним завданням держави є забезпечення

належних умов функціонування, доступність фінансових ресурсів. Розвиток підприємництва повинен здійснюватися на основі комплексного підходу, який передбачає забезпечення конкурентоспроможності підприємств за рахунок управління знаннями, розвитку інноваційної діяльності, кадрового, науково-технічного потенціалу, інтелектуалізації.

Одним із основних інструментів стратегічного розвитку економіки країни є інвестиційне середовище, яке формується під впливом фіскальної політики, регулювання ринку фінансових послуг та взаємодії фінансового та реального секторів економіки.

Таким чином, запропонована новітня концепція стратегічного розвитку економіки України полягає в удосконаленні системи державного регулювання, забезпеченні індустріалізації, модернізації промисловості, інноваційному розвитку малого та середнього підприємництва, формування інноваційного та інвестиційного середовища розвитку. Забезпечення програм розвитку економіки слід здійснювати на основі формування потужної інвестиційної інфраструктури, інститутів, які акумулюватимуть фінансові кошти та на проектній основі перерозподілятимуть їх на інноваційні проекти розвитку економіки.

Тульчинський Р.В.
завідувач кафедри менеджменту організацій
ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка
Юрія Бугая»
r_istu@ukr.net

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Ефективність управління економічною безпекою регіонів стає вагомим чинником економічного розвитку регіонів за умов стратегічного підходу до визначення та реалізації засад забезпечення економічної безпеки регіонів. Але, необхідно зауважити, що в Україні тривалий час використовували короткострокове кон'юнктурне планування шляхом узгодження надходжень та

видатків бюджетів різних рівнів. На наш погляд, для ефективного управління економічної безпеки регіонів необхідно використовувати стратегічний підхід.

Розглянемо більш детально, що розглядають під економічною категорією «стратегія». Аналіз наукової літератури доводить, що існують різні підходи щодо тлумачення сутності поняття «стратегія». Так «стратегію»:

- ототожнюють з планом або його окремими компонентами;
- використовуючи цільовий підхід, трактують як визначення цілей, методів та інструментів їх досягнення;
- визначають як набір принципів для прийняття стратегічних управлінських рішень;
- використовуючи поведінковий підхід, визначають як лінію поведінки суб'єкту господарювання.

Означені підходи, не дивлячись на їх певну полярність, не суперечать один одному, а скоріше наголошують на різних аспектах цього поняття.

Отже, на наш погляд, стратегія забезпечення економічної безпеки регіонів – це певний стратегічний план дій, який спрямований на розвиток економіки регіонів, який, у свою чергу, проявляється у розвитку соціальної, культурної та інших сферах діяльності регіонів.

Впровадження стратегічного управління забезпеченням економічної безпеки регіонів зумовлено тим, що:

- існує та поглиблюється диференціація у економічному регіональному розвитку;
- спостерігається низька ефективність реалізації розроблених стратегій регіонального економічного розвитку;
- існує неповне та неефективне використання наявних ресурсів для протистояння зовнішнім загрозам та ризикам.

Виступаючи своєрідною сполучною ланкою між макроекономічною стратегією економічної безпеки на регіональному рівні та державною політикою регіонального розвитку стратегічне управління забезпеченням економічної безпеки регіонів за своєю суттю є стратегією мезорівня.

Стратегічне управління забезпеченням економічної безпеки на регіональному рівні по відношенню до національного має певні особливості, до яких можна віднести:

- безпосередню близькість різногалузевих регіональних виробників, які спроможні швидко відреагувати на зміни платоспроможного попиту;
- наявність локальних фондів робочої сили із концентрацією специфічних навиків;
- залучення регіональних суб'єктів до транснаціональних мереж;
- розвиток виробничої й соціальної регіональної інфраструктури, що сприяє забезпеченню економічної безпеки.

У свою чергу, стратегічне управління забезпеченням економічної безпеки регіонів допоможе:

- зменшити ступінь диференціації економічного розвитку регіонів;
- стимулювати розвиток тих регіонів та територій, які з певних об'єктивних причин не можуть працювати в режимі саморозвитку.

Стратегічне управління забезпеченням економічної безпеки регіонів повинно спиратися не тільки на фінансові і технологічні ресурси, тобто матеріальні переваги, а й на потенційні інтелектуальні можливості регіонів.

Ефективному стратегічному управлінню забезпеченням економічної безпеки регіонів перешкоджають адміністративні бар'єри та корупційна складова економічної діяльності, недовіра суб'єктів господарювання до методів державного управління та реформування економічних відносин тощо.

Отже, стратегічне управління забезпеченням економічної безпеки регіонів буде ефективним тоді, коли воно буде не тільки зорієнтовано на довгостроковий результат, а й сформовано на принципах балансу інтересів суб'єктів регіонів, поєднання ринкової саморегуляції та регіонального управління, прозорості й демократичності ухвалення рішень щодо економічної безпеки регіонів.

За таких умов реалізація стратегічного управління забезпеченням економічної безпеки регіонів стане дієвим інструментом, що сприятиме не

тільки закріпленню розмежування владних повноважень, але й посиленню ролі і значення регіонального рівня управління економічним розвитком на конкретній території.

В сучасних умовах загроз та ризиків діяльність регіональних органів влади повинна відповідати таким принципам як: адаптивність до змін; здатність швидко реагувати на них, використання передових методів регіонального управління, що стає можливим за рахунок впровадження стратегічного управління забезпеченням економічної безпеки регіонів.

Стратегічне управління забезпеченням економічної безпеки регіонів сприятиме формуванню конкурентного підприємницького середовища, мотивації органів місцевого самоврядування, а також суб'єктів господарювання регіонів, ефективному використанню ресурсів тощо.

Список використаної літератури

1. Буркальцева Д.Д. Інституціональне забезпечення економічної безпеки України: монографія / Д.Д. Буркальцева. – К.: Знання України, 2012. – 347 с.
2. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.
3. Герасимчук З.В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика /З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська / Монографія / - Луцьк: «Надстир'я», 2008. – 243 с.
4. Голікова Т.В. Державне управління територіальним економічним розвитком: теорія і практика / Т.В. Голікова/ Монографія. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – 296 с.
5. Головченко О.М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки: монографія / О.М. Гловченко. – Одеса: Видавець Букаєв Вадим Вікторович, 2008. – 399 с.
6. Гуменюк А.М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти : монографія / А. М. Гуменюк. – К. : НІСД, 2014. – 468 с.
7. Криленко І.В. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки / І.В. Криленко // Ефективна економіка. – Дніпропетровський ДАУ, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1779>.
8. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2005. – 468 с.

9. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. Прахалад / пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 625.

*Усатенко О.В., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Гюльнезерова Д.І., бакалавр
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»
E-mail: usatenko7@mail.ru*

НАБІР ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Процес набору персоналу є необхідною складовою функціонування будь якого підприємства. Як правило набору передують визначення обов'язків працівника, що зменшує ризик найняття співробітника, професійні та особисті якості якого не відповідають необхідним. Не менш важливим фактором є психологічна характеристика претендента на посаду.

Рекомендовано проводити аналіз, використовуючи, по-перше, метод спостережень за працівником та реєстрацію усіх функцій, що він виконує; по-друге, проведення співбесіди; по-третє, заповнення анкети, де ним будуть описані основні функції, обов'язки та права.

Після цього стає можливим складання посадової інструкції, в якій будуть вказані основні навички й уміння, якими потрібно володіти, обов'язки, які потрібно виконувати, а також права, якими буде володіти працівник.

Резерв, як правило, формується за рахунок набору на плановані посади, як із зовнішніх, так і внутрішніх джерел. Зовнішніми будемо вважати центри зайнятості, кадрові агентства, оголошення в ЗМІ про потреби у фахівцях. Внутрішніми джерелами є працівники підприємства, що вже займають певні посади, але мають високий потенціал. Просування службовими сходами є достатньо сильним мотивом, а організація економить на навчанні вперше найнятого персоналу. Однак при цьому збільшується ризик застою, коли до організації не надходить персонал із свіжими поглядами та ідеями.

Головним проблемним питанням при наборі персоналу є невідповідність майбутньої роботи очікуванням кандидата, що потребує інформування

майбутнього працівника з його роботою, як з позитивного, так і негативного боку. Саме ці заходи спрямовані на зниження плинності кадрів і збільшення задоволеності роботою в службовців.

Найчастіше використовують такі методи відбору персоналу: тестування, співбесіди, іспити, моделювання конкретних ситуацій у спеціально створених центрах оцінки кандидатів, де здійснюється випробування претендентів у конкретних ситуаціях за допомогою ігор для виявлення їх здібностей до прийняття рішень тощо.

Оскільки центри оцінки відносяться до дорогих методів відбору персоналу, частіше використовують співбесіду, недоліком якої є високий ризик помилкової оцінки кандидата. Менеджер з персоналу може суб'єктивно завищувати або занижувати спроможності здобувача, оцінювати його за першим враженням, порівнюючи його здібності із власними. Мінімізації ризику неправильної оцінки сприяє ретельна підготовка до співбесіди: детальне з'ясування обов'язків працівника, складання єдиного для усіх кандидатів переліку питань – побудова структурованої співбесіди надає найбільш точні результати.

На наступному етапі необхідно з'ясувати рівень заробітної плати та пільг. Заробітна плата є винагородою працівника за виконану роботу. Вона має чималий вплив на виконання працівником його зобов'язань, з одного боку, та на задоволеність своєю роботою, плинність кадрів, кількість прогулів, продуктивність праці, з іншого. Загальновідомим фактом є те, що заробітна плата повинна сплачуватися за конкурентоспроможними ставками та включати винагороди за досягнення працівників. Рівень виплат повинен визначатися не тільки завершеною роботою, але й стимулювати працівника до удосконалення якості виконуваної роботи. При цьому заробітна плата адміністративного персоналу має більш ускладнену структуру: до неї включені різні схеми участі в прибутках, оплата долею капіталу (акціями) тощо.

До додаткових пільг будемо відносити сплату відпусток, лікарняних, дитячих садків, страхування, послуги та незначні позики працівникам.

При наймі на роботу менеджер з персоналу повинен проінформувати кандидата про норми професійної і неформальної поведінки, що є прийнятними на підприємстві. Під час співробітництва з колективом і спілкування працівник бачить ставлення колег до роботи, впливи і неформальні зв'язки. Тобто він поступово переймає систему звичаїв і норм, починає розуміти, чого чекає від нього компанія і власну роль. При цьому головним обов'язком менеджера стає допомога працівнику адаптуватися на новому місці, навчання необхідним навичкам, співбесіди щодо складових ефективною роботи.

До підготовки кадрів відноситься навчання працівників навичкам ефективної роботи, підвищення продуктивності праці, досягнення цілей підприємства. Навчання персоналу повинно здійснюватися не тільки при влаштуванні працівника до організації, але й при просуванні службовими сходами, переведенні на нову посаду чи дорученні працівнику нових видів роботи. Доведеним фактом є взаємозв'язок кваліфікації персоналу та загальною продуктивністю праці.

Для отримання високих результатів навчання працівники повинні бути мотивовані – розуміти, для чого вони навчаються, як це вплине на їх майбутню роботу. Підприємство, у свою чергу, повинно створити для них сприятливі умови (заохочення, підтримка). Навчання повинне складатися не тільки з теоретичних знань, але й практичних навичок, що дозволить вірно оцінювати результати діяльності.

Після адаптації працівника в колективі та отриманні ним належної професійної підготовки, необхідно періодично оцінювати ефективність його праці. Оптимальним для цього є проведення індивідуальних співбесід з кожним працівником. По-перше, необхідно повідомити працівника про очікувані від нього результати, по-друге, надати рекомендації щодо напрямів досягнення цих результатів: нормативи для виконання, необхідні навички. Оцінка працівника дозволяє успішно здійснювати такі функції:

- 1) адміністративні – визначення працівників з високим потенціалом виконання більш складних і значних обов'язків, що пов'язано з переведенням

на більш високі посади. Якщо результат оцінки з'ясував, що працівник не достатньо справляється із своїми обов'язками, варто з'ясувати причини незадовільної роботи, позначити шляхи виходу з даної ситуації, а, якщо і після цього ситуація не змінилася, то понизити працівника в посаді. Коли ж усі вищеписані прийоми не покращують ситуації – працівник повинен бути звільнений;

2) інформаційні – працівники дізнаються не тільки про результати своєї праці, але і про власні сильні й слабкі сторони; напрями, у яких їм потрібно удосконалювати навички;

3) мотиваційні – працівники, що особливо добре справляються зі своїми обов'язками мають можливість проявити себе і отримати винагороду, що стимулює самоповагу, підштовхує до ще більш ефективної праці.

Особливої уваги потребує підготовка адміністративних (управлінських) кадрів до просування службовими сходами. Даний напрям передбачає навчання навичкам, які працівник повинен буде використовувати в майбутньому. Початку навчання керівних кадрів передуює аналіз можливостей та здатностей наявних адміністраторів: необхідних навичок, посадових обов'язків. Якщо в процесі аналізу виявляються недоліки підготовленості наявних керівних кадрів для виконання своїх майбутніх обов'язків, розробляються плани навчання і підвищення кваліфікації працівників.

До методів навчання керівних кадрів відносяться: проведення лекцій, дискусій у складі невеликих груп, розбори конкретних ділових ситуацій, читання літератури, ділові ігри, рольовий тренінг, ротація по службі.

На багатьох підприємствах розробляються програми управління кар'єрою, які сприяють розкриттю в працівників усіх навичок, умінь, талантів та більш ефективному використанню їх потенціалу. Також це важливо і для самих працівників, оскільки призводить до більшої відданості організації, адже з просуванням по службі у працівника з'являється можливість задовольняти більш високі свої потреби у владі, більш творчій роботі, самореалізації й ін.

*Усатенко О.В., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Свістун Р.О., бакалавр
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»
E-mail: usatenko7@mail.ru*

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Управління конкурентоспроможністю передбачає таке результативне вживання ресурсів підприємства, через що фірма стає більш рентабельною, ніж провідні конкуренти. Головним базисом є стабільність, яка базується стабільному місці підприємства на ринку товарів та послуг та постійному попиті на його продукцію. Через постійні зміни у зовнішньому середовищі, керівництво організації повинно постійно відслідковувати зміни, впроваджувати відповідні корегування у політиці виготовлення продукції та її реалізації. Ці трансформації, як правило, торкаються диверсифікації виробництва, зміни товарної політики, зміни організаційно-правового статусу підприємства, впровадження інноваційних технологій, виходу на нові ринки, модернізації умов збуту продукції, розбудову спільних виробництв тощо.

В.Л. Дикань пропонує для формулювання взаємозв'язку між факторами і рівнем конкурентоспроможності підприємства користуватися схемою, що наведена на рис.1 [1, с. 140]. Ця схема демонструє взаємозв'язок наявних ресурсів та ефективністю управління ними із рівнем конкурентоспроможності підприємства, майстерністю формування на їх підставі конкурентних переваг.

Ми бачимо, що ці чинники розкривають необхідні характеристики, які в свою чергу утворені із елементів, що формують конкурентоспроможність. Саме поєднані та взаємопов'язані елементи, характеристики, чинники припускають найбільш об'єктивно обґрунтувати методологічні підходи до формування системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Усі чинники конкурентоспроможності поділимо на зовнішні та внутрішні (рис. 2).

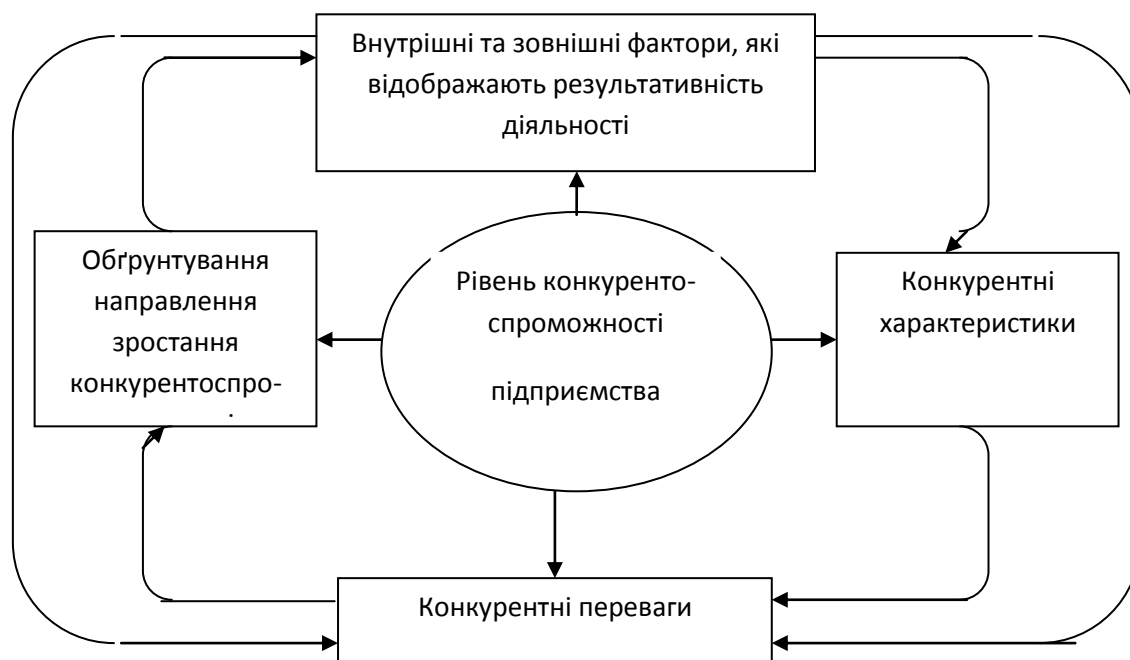


Рис. 1. Алгоритм оцінки взаємозв'язку факторів і рівня конкурентоспроможності

До зовнішніх чинників віднесемо ті, на які підприємство не має можливості вплинути, вони діють прямо (поведінка споживачів, постачальників, конкурентів, податкова політика тощо) або опосередковано (економічна, політична, демографічна ситуація в країні). Стан держави і регіонів, де розташоване підприємство, є факторами непрямого впливу, оскільки цей стан обумовлений економічними, техніко-технологічними, соціально-культурними та політичними факторами впливу.

Дослідивши фактори забезпечення конкурентоспроможності, сучасним промисловим підприємствам для отримання додаткових конкурентних переваг рекомендовано систематично проводити бенчмаркінг, метою якого є постійне вивчення мікросередовища підприємства. Працівники організації повинні усвідомити і важливість внутрішніх бізнес-процесів та постійного їх вивчення. Керівництво організації має об'єднати ці два аналізи в єдину систему, що стане основою для реалізації процесу поліпшення в організації.

Бенчмаркінг є основою виживання в умовах агресивного зовнішнього середовища. Існує декілька видів бенчмаркінгової діяльності. Вони

відрізняються за складністю завдань, що ставляться (прості і складні), за спрямованістю (внутрішня і зовнішня), за рівнем, на якому передбачається проводити бенчмаркінг (стратегічний і операційний).

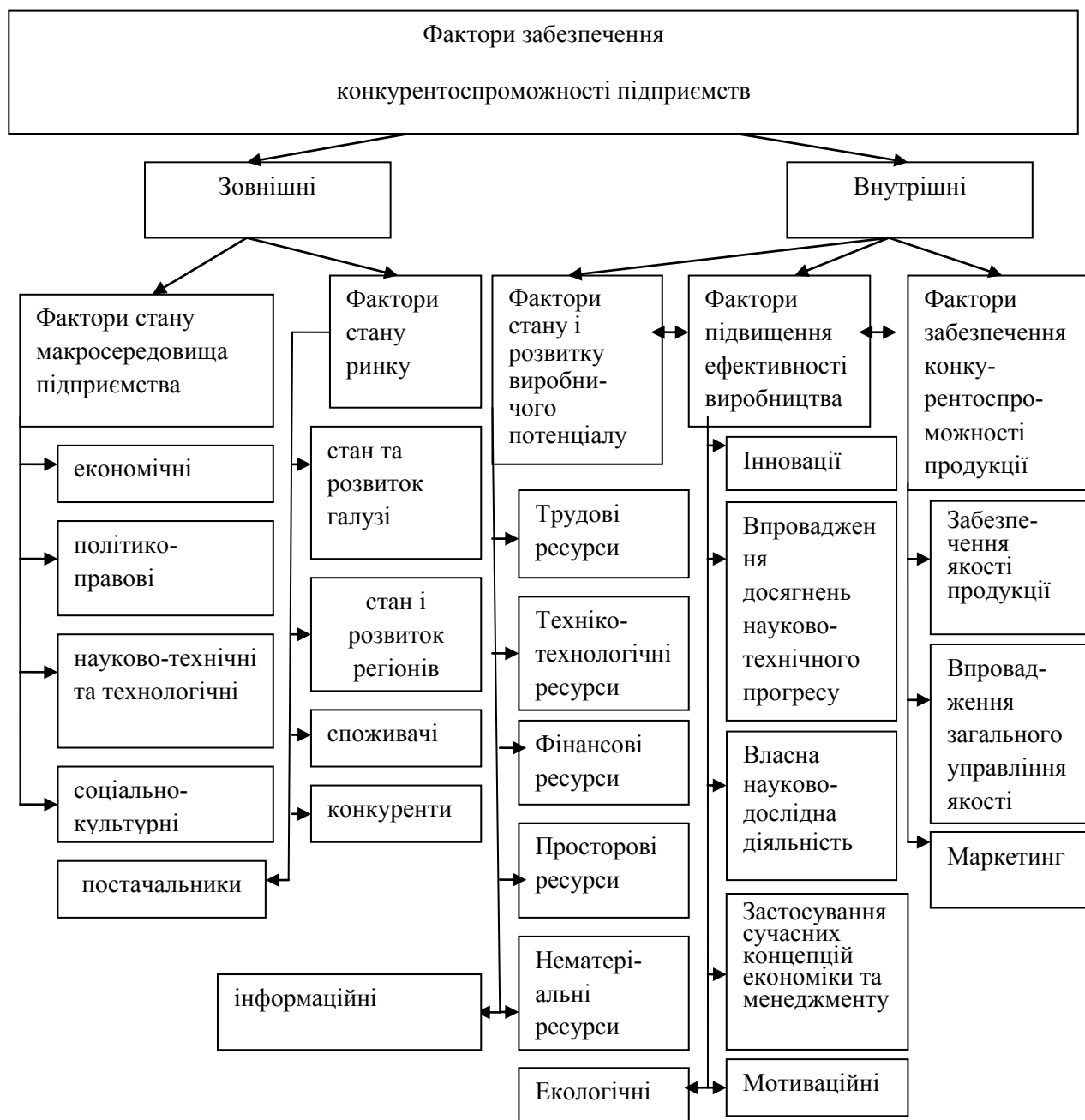


Рис. 2. Фактори забезпечення конкурентоспроможності

Який із видів бенчмаркінгу доцільно використовувати в кожному конкретному випадку, можна вирішити на основі інформації, поданої в табл. 1.

Наведена інформація показує, що існує прямий зв'язок бенчмаркінгу зі стратегічним управлінням.

Таблиця 1 – Види бенчмартингу

Вид	Визначення	Коли використовувати	Складнощі при використанні
Внутрішній	Порівняння методів здійснення подібних дій у межах організації. Спроба знайти в межах організації подібну, найбільш успішно здійснювану дію	Перед тим як здійснювати бенчмаркінг зовнішній	Необхідне сильне теоретичне підґрунтя. Необхідність формування власної стратегії внутрішнього обміну інформацією
Конкурентний	Порівняння методів здійснення будь-яких видів діяльності з методами здійснення подібних дій вашими конкурентами	Здійснюється як при співробітництві з вашим безпосереднім конкурентом, так і без нього	Ускладнення щодо одержання необхідної для аналізу надійної інформації
Спільний (асоціативний)	Декілька організацій, що є або не є конкурентами, підписують угоду про обмін інформацією в межах закритого об'єднання (бенчмаркінговий альянс)	Коли ваші ймовірні (заздалегідь відібрані) компаньйони мають досить високі стандарти	Забезпечує одержання інформації тільки відносно членів групи, які не обов'язково користуються «найліпшою» практикою
Процесний	Дослідження практики побудування бізнес-процесів, як правило, в організаціях, які не є прямими конкурентами, але використовують подібні основні бізнес-процеси	Для використання в організації процесу постійного відстеження і введення найкращих практик організації бізнесу. Застосування методології бенчмаркінгу в проектах із оптимізації бізнес-процесів	Потребує креативного підходу
Стратегічний	Безперервний процес, цілеспрямований на оцінку альтернатив, реалізацію стратегій і оптимізацію характеристик продуктивності на основі дослідження успішних стратегій партнерів	Для введення в організації процесу постійного відстеження та найкращих практик організації бізнесу	Потребує серйозних фінансових вкладень

Список використаної літератури

1. Дикань В.Л. Методи оцінки конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур (ІБС) [Текст] // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Випуск 8. – Частина 6. – С. 139-

*Федорова Ю.В., к.э.н., доцент
доцент кафедры менеджмента
Украинская инженерно-педагогическая академия, г.Харьков
E-mail: julia057@rambler.ru*

ПРОТИВОРЕЧИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Фундаментальные исследования сущности глобализации нашли свое отображение в многочисленных научных трудах отечественных и зарубежных авторов, среди которых С.Ш.Айтов (периодизация формирования экономической глобализации), Н.А.Карасева (систематизация научных подходов к пониманию глобализации), О.Г.Билорус (определение закона утраты экономической конкурентоспособности и независимости странами, которые не станут равноправными участниками мирового сообщества), В.И. Власов (сформовано категорийный аппарат в разрезе глобалистики и глобализации), А.Уткин (исследованы порожденные мировой глобализацией новые законы, особенности и феноменальные черты общественной жизни) и др. Однако единого мнения по поводу сущности и ожидаемых результатов глобализации в научном мире нет и быть не может. В этих условиях важно систематизировать научные подходы к процессам глобализации и выделить наиболее приемлемые для украинского сообщества.

Термин «глобализация» – один из наиболее часто употребляемых, и в то же время один из самых бессодержательных в лексиконе современной политологии. Понятие «глобализация» по мнению У.Бекка берет начало еще в середине 1400 гг. в контексте испанских, португальских, французских, английских территориальной экспансии на другие континенты. Однако, в современном понимании международных экономических отношений и становлении мирового хозяйства теоретическое и фундаментальное изучение глобализации начинается с 1960-1970 гг. по мнению С.Ш. Айтова[1]., В.Иноземцева[2]., в 1980-х гг. по мнению В.М. Гейца, Л.В. Шинкарук[3]. .

В широком понимании, глобализация – многоуровневое явление, которое имеет как экономические, так и социокультурные и геокультурные аспекты.

Под глобализацией будем понимать "процесс унификации в экономической, политической, социальной, культурной сфере; который охватил большинство государств и привел их к зависимости от мирового рынка, системы международного разделения труда" [4].

Отметим, что, понятие «глобализации» относится к той области экономических явлений, на которые нет и не может быть однозначной реакции, как на положительное или отрицательное. Объясняется это прежде всего невозможностью объединить различные ценностные ориентиры народов в единое унифицированное мировоззрение. Причиной разногласий являются отличия, обусловленные геополитическими и геокультурными представлениями авторов. Наиболее успешно эти отличия исследованы украинскими учеными Ю.М.Пахомовым и Ю.В.Павленко (рассмотрены феномены идентичности и духовных ценностей в глобализованном мире) [5], В.Р.Сиденко (выявлены неравномерный и деформирующий характер глобализации в развитии и модернизации украинского общества) [6], американскими учеными Р.Инглгартом (определены взаимообусловленные общественные ценности и процессы модернизации и постмодернизации в разных частях мира) [7], Дж.Ритцером (охарактеризован феномен стандартизации сознания в условиях глобализации) [8], российскими авторами М.Вебером (раскрыта религиозная и национально-этническая природа капитализма протестантского культурного ареала) [9], В.С. Кудряшовой (раскрыты этнорелигиозные и геокультурные предпосылки развития экономик) [10], и др.

Особенно ярко противоречия проявляются среди ученых тех стран, которые находятся на качественно разных стадиях общественной модернизации. Если для стран "золотого миллиарда" характерны ценности эпохи постмодерна, с приоритетами индивидуализма, личного удовлетворения и эмоциональности, сетевого взаимодействия, защита "свободы слова", демократия (постматериальные приоритеты), то страны "третьего мира" (развивающиеся страны) опираются на традиционные ценности модерна:

ценность семьи и национального государства, стремления к материальному благополучию, экономической стабильности, к иерархии, четкого определения полномочий и статусного утверждения. Соответственно, понимание глобализации как позитивного явления характерно для развитых стран (США, страны ЕС), а выявление отрицательных проявлений этого явления характерно для ученых постсоветского пространства (в основном Россия, Украина, Белоруссия). Как правило, взгляды американских и российских ученых диаметрально противоположны. Так, авторы всемирно известного американского журнала «Финансы и развитие», прямо и косвенно пропагандируют идею глобализации англосаксонской мировой экономической модели, в то время как ряд российских изданий содержит работы, раскрывающие противоречивую сущность заявленной глобализации.

Современная глобализация пропагандирует расширенное («гедонистическое», «креативное») потребление, а также стремлением к эмансипации от этнорелигиозных «лояльностей» к независимости от местообитания и свободе от региональности. Для постсоветского же пространства первоочередным остаются культурные и исторические ценности, производные социалистического строя, что являются противостоянием распространению идей глобализации. Ценностная амбивалентность украинского народа проявляется в том, что с одной стороны, наблюдается стремление к интеграции Украины в глобальные и европейские экономические структуры (Западная Украина), а с другой - стремление сберечь при этом мотивы материальных традиций, характерных для постсоветского пространства (Восточная Украина).

Цели глобализации также неоднозначны по мере провозглашения и по уровню приложения. Так, для главного субъекта глобализации, США, она призвана решить проблему кризиса мирового потребления. Сущностное экономическое основание - политэкономические цели товарного изобилия и потребительского удовлетворения, которые строятся на распространении свободы и демократии. Идеальная глобализация предполагает распространение

свободной рыночной экономики в ее наиболее радикальных формах на все регионы мира. Для периферии, по официальной версии развитых стран, она сулит сокращение разрыва с развитыми странами, революционный экономический рост под символом приватизации индустрии и сферы услуг. Методы глобализации сегодня на виду. К ним можно отнести: свободную торговлю товарами, услугами; свободное движение трудовых ресурсов, финансовых капиталов между странами; установление в странах гибких валютных курсов; унификации целей и потребностей, ценностей и деятельности людей планеты; формирование баз данных и учета личной информации людей средствами технологического прогресса и др. Пожалуй, в определении методов глобализации ученые различных стран больше всего приходят к общему знаменателю. Фактически одними и теми же методами достигаются противоречивые цели.

Сформировавшаяся сегодня «глобальная модель» может быть описана следующей совокупностью признаков [6,10]:

Потребление. Центральная роль индивидуального потребления. Экспоненциально нарастающее количественное возвышение потребностей при убывании потребительской полезности в условиях товарного изобилия и при отсутствии качественных изменений в потребностях. «Кризис смыслов».

Окружающая среда. Ускоренное истощение природных, сырьевых и традиционных энергетических ресурсов. Дефицит пресной воды в ближайшем будущем может стать важным фактором глобальной нестабильности. Замена естественной среды на техногенную среду.

Население. Качество жизни. Частичная маргинализация и пролетаризация собственного «среднего класса» через скрытую безработицу. Снижение степени участия больших групп населения в производстве товаров и услуг (*diminishing workforce participation*). Нарастающий разрыв между богатыми и бедными.

Культура. Международные отношения. Самопозиционирование в качестве центрального образца. Иерархическая стратификация других культур

и экономик с их делением на высокие и низкие по признаку соответствия образцу. «Отрицательство» (denialism) – игнорирование, отрицание, невежество по отношению к другим геокультурным и экономическим пространствам. Когнитивный кризис образования: институциональное невежество, в том числе в области мировой географии.

Экономика. Производство. Центральная роль, самоценное значение финансового сектора и банков. «Экономика пузырей» («bubble economy»).

Экономическая наука. Использование науки для преимущественного изучения «глобальной модели», для её описания, а также лоббирования. Обилие политэкономических исследовательских институтов (think-tanks), фондов, некоммерческих (или неправительственных) организаций для лоббирования «глобальной модели».

На сегодняшний день ряд ведущих ученых считает, что процесс глобализации продолжается, что он завершен (финансовая глобализация в пользу США, товарная - в пользу Китая) [9], и что глобализация не состоялась и претерпевает кризис [6]. Если исходить из заявленной цели глобализации, приходим к выводу, что процесс глобализации претерпевает кризис в силу ряда противоречий и не может быть осуществлен в принципе.

Актуальнейшей задачей для ученых сегодня является выработка новой идеологической программы-парадигмы, которая могла бы нейтрализовать разрушительную силу глобализации и открыть реальный путь к подъему жизненных стандартов, культурных и духовных ценностей народов всего мира. Сегодня уже многие страны осознали, что путь США с опережающими факторами производства в условиях ограниченного мирового пространства повторить невозможно. И потому выступают за многополярный мир и задумываются о третьем пути, о реализации модели устойчивого социально-экономического развития, свободного от нынешних парадоксов глобальной системы рынка. Считаем, что будущее мировой экономики – в многоукладности, основанной на специализации стран. Экономическая интеграция должна ограничиваться объединениями стран с одинаковыми

системами ценностей и геокультурными установками. Только в этом случае не будет происходить поглощение слабых и распространение унифицирующей глобализации.

Список использованной литературы

1. Айтов С.Ш. Формирование экономических концепций о глобализации: к постановке проблемы / С.Ш. Айтов // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – 2004. – Вип. 4. – С. 243-246.
2. Иноземцев В. Л. Современная глобализация и ее восприятие в мире. Журнал «Век глобализации» – № 1, 2008. // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. – 09.08.2008 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/5937>
3. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.]; за ред. д-ра екон.наук Л.В.Шинкарук; НАН України; Ін-т екон.та прогнозув., К., 2011. - 696с.
4. Энциклопедия вемирных исторических имен, названий, событий. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.history-names.ru/g/globalizaciya.shtml>
5. Идентичности и ценности в эпоху глобализации / под ред. акад. НАН Украины Ю.Н. Пахомова и проф. Ю.В. Павленко. – К.: Наук. думка, 2013.
6. Сіденко В.Р. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування суспільних цінностей // В.Р.Сіденко. – Український соціум. 2014. №1(48), С.7-21.
7. Inglehart R. Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies / R. Inglehart. – Princeton : Princeton University Press, 1997.
8. Ритцер Дж. Современные социологические теории / Дж. Ритцер. – 5-е изд. – Санкт- Петербург: Изд. дом «Питер», 2002. – Часть IV.
9. М. Вебер. Протестантская этика и дух капитализма. Избранные произведения: пер. с нем. Ю. Н. Давыдова. –Москва, Прогресс, 1990.
10. Кудряшова В.С. Последствия глобализации для мирового экономического авангарда и «мировой периферии» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/regvsglob.htm>

*Федотова Т. А., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та управління національним господарством
Славська А.О., студентка 3 курсу
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
S-m-a-1@i.ua*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ

Заощадження домашніх господарств є важливою макроекономічною категорією, вони включені в фінансові відносини і фінансову систему з одного боку; з іншого боку, пов'язані з проблемами розподілу ВВП на споживання і накопичення, використання доходів домашніх господарств, тобто включені в систему відносин суспільного відтворення. У науці можна виділити різні підходи до дослідження заощаджень домашніх господарств.

Перший підхід запропонований класичною школою (А. Сміт, Д. Рікардо. Д.С. Мілль), де заощадження населення розглядалися як заощадження капіталу і заощадження населення лежали в основі економічного зростання.

Згідно кейнсіанської школи для економічного зростання недостатньо приватних інвестицій, необхідні також державні інвестиції, які через виведене їм правило мультиплікатора, призводять до збільшення загального обсягу виробництва, зростання доходів і зайнятості. Мультиплікатор показує, «наскільки має зрости зайнятість для того, щоб викликати таке збільшення реального доходу, яке може спонукати учасників господарського процесу відкласти необхідну суму додаткових заощаджень» [3].

Як зазначає Й. Шумпетер, «Кейнсіанський аналіз – аналіз поточного національного доходу – працює з п'ятьма ендогенними змінними, тобто змінними, обумовленими всередині системи: це сам національний дохід, зайнятість, споживання, інвестиції і процентна ставка; а також і з однією екзогенною змінною, що залежить від дії «влади», - кількістю грошей». Зайнятість можна виключити з аналізу відповідно до допустимої в дуже короткому періоді гіпотезою, згідно з якою вона однозначно детермінована національним доходом. Поточна величина останнього за визначенням дорівнює

сумі поточного споживання і поточних інвестицій, всі три величини виражені в одиницях заробітної плати. Тоді, враховуючи всі «умови задачі» можна сказати, що поточна величина національного доходу «визначається» трьома функціями, які Дж. Кейнс удостоїв званням «психологічних законів»: споживчої функцією, інвестиційної функцією і функцією переваги ліквідності [2].

Кейнсіанська споживча функція являє собою сукупне національне споживання (сукупні витрати на споживання) як функцію поточного національного доходу і висловлює довільне правило, згідно з яким будь-яке збільшення останнього завжди супроводжується збільшенням першого, але в меншій мірі [2].

Інвестиційну функцію не так просто висловити кількома словами, вона пов'язує сукупні інвестиції і граничну ефективність фізичного «капіталу, яку становить цей рівень інвестицій» [3].

Функція переваг ліквідності – вирішивши, скільки він (зберігач) «відкладе в тій чи іншій формі для забезпечення споживання в майбутньому», він все одно повинен вирішити, скільки грошей він залишить на руках в конкретному або невизначеному періоді, тобто визначити свою перевагу ліквідності [3].

Сучасні дослідники розглядають це питання ширше. У розвитку сформованих теоретичних положень про роль і місце заощаджень населення в економічній системі, сучасні автори показують, що в них присутні елементи, формування яких має суттєві особливості. Наприклад, Я. Корнай, повторюючи ряд традиційних інтерпретацій, пов'язує формування структури заощаджень з рядом додаткових економічних причин:

- накопичення коштів на випадок хвороби, безробіття, а також на старість в тій мірі, в якій держава знімає свої обов'язки в цій області;
- накопичення оборотного капіталу для нових і приватних підприємств (включаючи не тільки зареєстровані, але і діючі в нелегальному бізнесі);
- накопичення для придбання дорогих товарів тривалого користування [4].

Ю. І. Кашин визначає, що заощадження – це кошти, за якими стоять реальні потреби, що задовольняються в процесі здійснення складної єдності інтересів поточного і майбутнього споживання [1].

Рішення домашніх господарств про формування заощаджень і способи їх інвестування є важливим фактором стабільного і стійкого економічного розвитку будь-якої країни, яке набуває особливого значення в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки.

Соціально-економічний прогрес будь-якого суспільства забезпечується обсягом і структурою реальних інвестицій. Однак в економічній системі ринкового типу цей прогрес опосередкований фінансовими інвестиціями, за допомогою яких відбувається перелив капіталу і створюється механізм залучення інвестицій в економіку.

Домашні господарства в розвинених країнах є найважливішими постачальниками інвестиційних ресурсів, а економічна природа заощаджень домашніх господарств, що виконують різні соціально-економічні функції, проявляється, перш за все, через трансформацію їх в інвестиції. Разом з тим значна частина заощаджень українських громадян не втягується в інвестиційний процес і тезаврується у вигляді готівки.

Домашні господарства в сучасних умовах виступають не тільки як споживчий осередок суспільства, а й виконують найважливіші соціально-економічні функції, обумовлюючи той факт, що рішення про використання свого доходу приймають виходячи не стільки з економічних, скільки з соціальних цілей. Досягнення економічних цілей найчастіше направлено на більш повну реалізацію соціальних цілей: забезпечення старості, створення кращих стартових умов для наступних поколінь.

Заощадження для домашніх господарств служать не тільки засобом подолання обмеженості доходу для задоволення потреб і збільшення споживання в майбутньому, а й є своєрідним «стабілізатором», який захищає домашнє господарство.

Ринкова економіка створює властиві їй інститути та механізми, які через залучення заощаджень домашніх господарств в господарський оборот дозволяють домашнім господарствам досягати своїх цілей.

Разом з тим механізм трансформації заощаджень домашніх господарств в інвестиції суперечливий. Рівність між заощадженнями та інвестиціями досягається лише в умовах макроекономічної рівноваги.

Ідею про відсутність в сучасній ринковій економіці автоматичного перетворення заощаджень в інвестиції відстоював Дж. Кейнс, вважаючи, що на заощадження та інвестиції впливають різні чинники. Дж. Кейнс відкидав теорію класиків про те, що заощадження залежать від норми відсотка. Має бути абсолютно ясным, що норма відсотка не може бути винагородою за заощадження або вичікування як таке. Адже якщо людина зберігає свої заощадження в формі готівки, вона не отримує ніякого відсотка, хоча ці заощадження нічим не гірше, ніж інші [2].

В рамках своєї теорії переваг ліквідності, Дж. Кейнс розглядає норму відсотка не як «ціну», що врівноважує попит на ресурси для інвестицій і готовність утриматися від поточного споживання, а як «ціну», яка врівноважує наполегливе бажання утримувати багатство у формі готівки з розташованими в зверненні кількістю грошей [2].

Серед факторів, які впливають на перевагу ліквідності, а, отже, і на обсяг неорганізованих заощаджень домашніх господарств, можна виділити наступні:

- величина доходу і тривалість інтервалу між його отриманням і витрачанням. Так, якщо людина не впевнена в регулярності і достатності рівня своїх доходів, очевидно, вона віддасть перевагу тримати свої заощадження в готівковій формі;

- ризик і невпевненість щодо майбутньої норми відсотка. Так, якщо потреба в готівці може виникнути до закінчення терміну боргового зобов'язання, то є ризик, що покупка останнього і перетворення його в готівку в майбутньому може обернутися збитками в порівнянні з простим зберіганням грошей;

- побоювання взагалі залишитися без заощаджень, якщо боргове зобов'язання не буде погашено;

- витрати зберігання готівки, дешевизни і надійності способів отримання готівки. Якщо людина без заминки може отримати необхідні йому кошти, немає необхідності тримати непрацюючу готівку.

Для успішного економічного розвитку наша країна і її регіони потребують інвестицій. При цьому у всіх країнах з розвиненими ринковими відносинами заощадження домашніх господарств є основним джерелом національних накопичень. У нашій країні в період трансформації економіки заощадженням домашніх господарств відводиться незначна роль як джерела фінансових ресурсів. В українській практиці заощадження домашніх господарств поки не відіграють значної ролі в процесі суспільного виробництва. Переважна частина населення як і раніше, при плановій економіці, орієнтується на звичні методи і канали фінансових операцій, в основному заощадження домашніх господарств зосереджені в банківських вкладах.

Для сталого функціонування фінансової національної системи необхідно як підтримувати поточне споживання, так і формувати заощадження для можливості підтримки розширеного відтворення.

Список використаної літератури

1. Кашин Ю. И. Сбережение населения // Вопросы теории, методологии и методики изучения. - М.: Финансы, 2011. - 174 с.
2. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. - М.: Экономика, 2011. - 543 с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: пер из англ. — М.: Прогресс, 2012. - 494 с.
4. Корнай Я. Трансформационный спад // Вопросы экономики. - 2012. - № 3. — С. 4-10.

*Фірсова С.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
sfirsova@ukr.net*

ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ РОБОТОДАВЦЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Трансформаційні процеси, які відбуваються в економіці, суспільстві та способі мислення цільової аудиторії (потенційних та існуючих співробітників) змушують менеджерів інвестувати все більше коштів на розвиток іміджу роботодавця, формування ефективних комунікацій аудиторії з організацією, тобто управляти відносинами між підприємством та ключовими стейкхолдерами на новому рівні, використовуючи такий стратегічний інструмент як бренд роботодавця (HR-бренд). Боротьба за талановитих працівників, стане одним із трендів в усьому світі через проблему старіння населення, відповідного зниження числа претендентів на вакансії за одночасного зростання промислового виробництва. Так, за даними Австралійського бюро статистики, частка європейського населення у віці 15-60, знизиться з 62 % до 49 %, а в Північній Америці - з 60 % до 54 % з 2010 по 2050 рік [4, с.56].

Одним із сучасних інструментів залучення і втримання талантів є бренд роботодавця (HR-бренд), що сприяє ефективному набору співробітників і забезпечує конкурентну перевагу для фірми. Вперше поняття «бренд роботодавця» стосовно до функції управління людськими ресурсами було використано в 1996 р. в статті Т. Амблер і С. Берроу [1]. Категорію «бренд роботодавця» можна визначити як суму зусиль компанії з донесення до існуючих і потенційних співробітників інформації про те, що ця компанія є жаданим місцем роботи [3, с.64]. Бренд роботодавця підкреслює унікальні аспекти зайнятості в компанії та пропозицію цінності для наявних та потенційних працівників. Ключовими поняттями брендингу компанії-роботодавця на ринку праці є [5, с.59]: ціннісна пропозиція компанії-роботодавця (Employer Value Proposition - EVP); індивідуальність бренду

роботодавця (Employer Brand Personality); позиціонування бренду роботодавця (Employer Brand Positioning).

Ціннісна пропозиція для співробітників або ЦПС (Employee Value Proposition, EVP) оформлюється в результаті визначення компанією додаткових вигод, які вона може і хоче запропонувати наявним і потенційним працівникам. Індивідуальність бренду роботодавця базується на розумінні і сприйнятті внутрішньої культури організації і включає стиль, манеру та асоціації, що компанія створює для формування повідомлення про переваги компанії як роботодавця. Індивідуальність бренду роботодавця тісно пов'язана з його диференціацією, тобто здатністю цільової аудиторії ринку праці відрізнити компанію від її конкурентів. Позиціонування бренду роботодавця є одним із найважливіших етапів формування та розвитку бренду. Позиціонування являє собою мистецтво і науку запропонувати правильно вибраній цільовій аудиторії найбільш привабливі переваги і повідомлення бренду. Саме позиціонування має підкреслювати сильні сторони бренду роботодавця, які допомагають компанії вирізнитись з-поміж конкурентів.

Компанії, що володіють брендом роботодавця досягають значних переваг перед іншими, а саме: знижують витрати, пов'язані із залученням і найманням персоналу; покращують трудові відносини; сприяють утриманню персоналу, тим самим скорочуючи плинність кадрів; можуть пропонувати більш низьку оплату праці співробітникам за аналогічними позиціями в порівнянні з компаніями, у яких немає бренду роботодавця; вдосконалюють і змінюють організаційну культуру.

Бренд роботодавця за рівнем свого розвитку відрізняється залежно від країни. За результатами дослідження EBI (Employer Branding Institute) можна виділити основні досягнення провідних країн світу у розвитку концепції бренду роботодавця та проблеми, які існуючою практикою не враховані і потребують подальшого розгляду (Таблиця 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки різних країн у формуванні бренду роботодавця*

Країна	Переваги	Недоліки
Канада	Активно використовує найбільш сучасні засоби комунікації з цільовою аудиторією – професійні соціальні мережі для комунікації з цільовою аудиторією (57% компаній Канади проти 46% у світі)	Мало уваги приділено питанням інвестування в HR-бренд та його формуванню на стратегічній основі
США	Високі обсяги інвестицій в розвиток бренду роботодавця	Низький ступінь використання методів кількісного вимірювання результатів брендингу (21% компаній США проти 32% глобально)
Франція	Займає лідируючу позицію за використанням інструментів оцінки думки ключових стейкхолдерів. Так нових працівників опитують 46% організацій проти 37% у світі, а потенційних кандидатів 45% проти 32% відповідно.	Має проблеми з оцінкою привабливості бренду в цілому (30% компаній у країні проти 33% у світі)
Велика Британія	Країна демонструє великі та зростаючі за обсягами інвестиції в розвиток бренду роботодавця, застосовує стратегічний підхід до брендингу компанії-роботодавця	Несистематичне або відсутнє застосування інструментів вимірювання результатів HR-брендингу
Італія	Достатнє усвідомлення необхідності розвитку бренду роботодавця	Відсутність практичних інструментів його формування та оцінки, недостатність інвестицій
Скандинавські країни	Ефективно застосовують інструменти вимірювання сили бренду роботодавця та заходів з його формування (42% компаній в цих країнах проти 33% у світі)	Відстають за усіма іншими напрямками формування та розвитку бренду
Індія	Єдина країна, яка займає позиції значно вище середніх, за усіма показниками, що характеризують ефективність формування та управління брендом роботодавця (визнання важливості HR-брендингу, стратегічний підхід до брендингу, активне використання кількісних вимірів для оцінки результативності проведених заходів)	Не виявлені
Австралія	Лідирує за обсягами інвестицій в бренд роботодавця (61% компаній країни проти 51% у світі)	Результати засвоєння інструментів кількісного вимірювання ефективності заходів брендингу значно нижчі за середні у світі.

* складено автором на основі [2, 3, 4]

Найбільш стрімко концепція бренду роботодавця розвивається у Індії, де її підтримують 77 відсотків опитаних респондентів. Значно менш прогресивними в цій сфері є компанії розвинених країн, таких як США (68 відсотків) та більшість країн Європи: Франція – 71%, Італія – 70%, Іспанія – 69%, Нідерланди – 61%, Німеччина – 47 відсотків опитаних респондентів [2,4].

За результатами проведеного дослідження Індія виявилась найбільш прогресивною та активною країною у застосуванні заходів брендингу компанії як роботодавця. На основі аналізу досвіду передових індійських компаній можна розробити рекомендації, які є актуальними для застосування в Україні, яка лише виходить на шлях формування бренду роботодавця як сучасного інструменту залучення та втримання талантів. Найголовнішою запорукою успіху у формуванні бренду роботодавця індійські HR-практики вважають попереднє усвідомлення його важливості, як основного інструменту залучення «потрібних» працівників, а також створення довготривалої стратегії, що має на меті сформувати та донести чітке та зрозуміле повідомлення про організацію, як найбільш бажане місце роботи (“employer of choice” – працедавець за вибором) до потенційного або існуючого співробітника. Близько 77% відсотків, від загального числа компаній Індії, є абсолютними лідерами з усвідомлення важливості брендингу роботодавця і називають формування та управління брендом роботодавця своїм головним пріоритетом. Індійські дослідники в галузі талант-менеджменту та брендингу роботодавця визнають, що на початковому етапі свого формування брендинг роботодавця не є повністю цілеспрямованою та стратегічно оформленою діяльністю. Компанії, що лише стають на шлях побудови HR-бренду фокусуються на окремих аспектах його створення, спрямовують зусилля на побудову ефективного робочого місця, яке буде задовольняти співробітників. За умови вдалої реалізації цих заходів вибудовується образ компанії як роботодавця [2].

Великі компанії, що вже мають бренд роботодавця більш відповідально ставляться до підтримки свого іміджу, і усі заходи спрямовуються на втримання позитивного іміджу, використовуючи сучасні методики.

Проте, незалежно від досвіду діяльності у сфері брендингу роботодавця, керівники компаній зазначають, що «сумісність» компанії роботодавця та співробітника за сукупністю різноманітних характеристик є запорукою успішності компанії та визначає силу її HR-бренду.

Характеристики бренду роботодавця провідних індійських компаній можна узагальнити наступним чином: має сильну EVP, яка ґрунтується на основних корпоративних цінностях; виконує завдання залучення та втримання талановитих працівників; наголошує на якості для своїх покупців, тим самим створюючи умови для визнання компанії на глобальному ринку; є інвестицією в майбутнє, яка має оцінюватись за тими самими принципами, що й інші форми бізнес-інвестицій; бренд роботодавця залежить від загально корпоративного бренду та підтримує його, і навпаки; реалізує найвищу ціль – задоволення потреб потенційних та існуючих співробітників та відповідність їх очікувань реаліям роботи в організації.

Ціннісна пропозиція для співробітників в індійських компаніях сформована таким чином, щоб відповідати ключовим потребам співробітників та їх уявленням про компанію як ідеального працедавця: можливості кар'єрного зростання, різноманітність робочих завдань, баланс «робота-особисте життя», етичність та соціальна відповідальність керівництва, фінансові можливості організації [4].

Сформуємо наступні рекомендації щодо побудови сильного HR-бренду в організаціях країн, що розвиваються:

1. Будь-який бренд роботодавця має розглядатись як інвестиція, ефективність якої має бути оцінена.
2. Основою успішного бренду завжди є сильна ціннісна пропозиція (EVP).
3. Бренд роботодавця реалізує завдання втримання та органічної інтеграції співробітників в рамки компанії та її корпоративної культури, а не лише їх залучення.

4. Формувати глобальний фундамент бренду роботодавця на єдиних ключових цінностях та видозмінювати ціннісну пропозицію відповідно до регіональних культурних особливостей.

5. Залучення існуючих співробітників до процесу формування та розвитку бренду роботодавця.

Важливо зазначити, що індійські керівники вважають, що бренд роботодавця, як головний HR інструмент необхідний не лише міжнародним компаніям, а й усім підприємствам незалежно від їх розміру та цілей їх діяльності, державним та місцевим органам влади, благодійним організаціям, навчальним закладам, які прагнуть залучити та втримати «потрібних» людей.

Формування бренду роботодавця буде успішним лише за умови, що заходи з його побудови мають не епізодичний короткотерміновий характер, а усвідомлюються як цілеспрямований процес, що має здійснюватись безперервно.

Список використаної літератури:

1. Ambler T., Barrow S. The employer brand / Ambler T., Barrow S. // Journal of Brand Management. – 1996. - № 4. – P. 185-206.
2. Employer branding survey [Електронний ресурс] // Nigel Wright Recruitment. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: <http://uk.nigelwright.com/Assets/Documents/EmployerBrandingReport.pdf?1341494343>
3. Lloyd S. Branding from the inside out / Lloyd S. // Business Review Weekly – 2002. – Vol. 24, № 10. – P. 64 – 66.
4. Wilden R., Gudergan S., Lings I. Employer branding: strategic implications for staff recruitment / Wilden R., Gudergan S., Lings I. // Journal of Marketing Management. – 2010. - Vol. 26. – P. 56–73.
5. Фірсова С.Г. Генеза концепції бренду роботодавця на ринку праці України / С.Г. Фірсова, Т.В. Білорус// Формування ринкової економіки в Україні - 2014. – Вип. 31., Ч.1. - С. 54-64.

Чакалова К.О., аспірантка
кафедри управління персоналом та економіки праці
Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана
kseniiia-chakalova@ukr.net

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПРАЦІ

Внутрішній ринок праці являє собою систему соціально-трудоових, організаційно-економічних взаємовідносин між роботодавцями і працівниками, пов'язаних з плануванням, розвитком, просуванням та мотивацією персоналу та обмежених рамками однієї організації.

Виділяють чотири фази внутрішнього ринку праці: формування, функціонування, розвиток внутрішнього ринку праці і пристосування внутрішнього ринку праці до змін. [2, с. 88]

Важливою фазою є формування внутрішнього ринку праці підприємства, яке полягає у формуванні попиту та пропозиції на внутрішньому ринку праці, що передбачає планування персоналу та його структури, професійний добір персоналу, а також організацію робочих місць підприємства, (рис. 1).

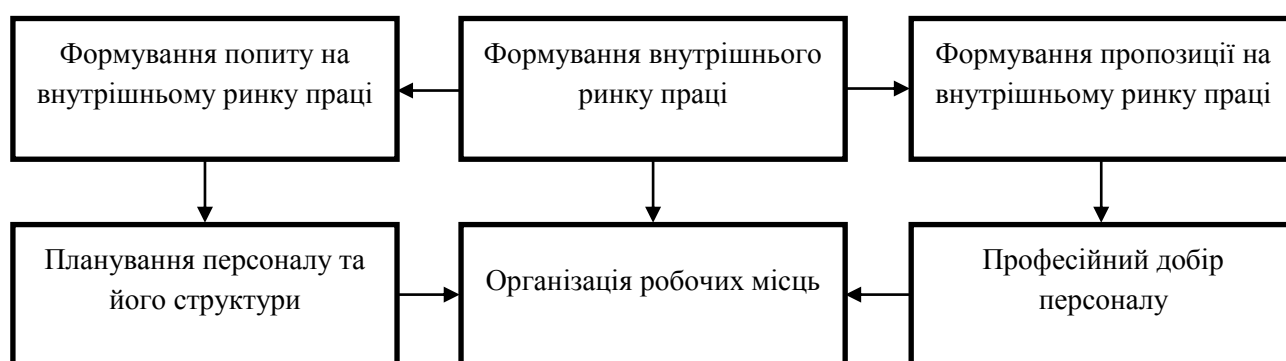


Рис. 1. Формування внутрішнього ринку праці

Попит на внутрішньому ринку праці чітко пов'язаний з потребою у праці певного підприємства чи організації. Визначення потреби у праці відбувається за рахунок планування персоналу та його структури. [2, с. 90]

Планування персоналу та його структури полягає у визначенні на плановий період кількості працівників різних категорій, потрібних для реалізації виробничої програми і досягнення стратегічних цілей організації. [4, с. 241]

На етапі формування внутрішнього ринку праці процес планування персоналу складається з таких етапів:

1. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації.
2. Вибір методу планування.
3. Здійснення розрахунку.
4. Складання профілів вимог посади до працівника.
5. Розробка програми забезпечення потреб у персоналі.

Першим етапом є аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації, адже кожне підприємство є відкритою соціальною системою, і тому необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, що впливають на формування структури персоналу на внутрішньому ринку праці.

Чумаченко О.В. та Шульгіна Т.С. до зовнішніх факторів відносять загальний економічний розвиток галузі, державний вплив та вимоги законодавства, ситуацію на ринку праці, попит на робочу силу з боку конкурентів, рівень заробітної платні [8, с. 257]. До внутрішніх факторів належать вимоги виробництва, стратегія розвитку підприємства, фінансові можливості підприємства, визначений і допустимий рівень витрат на управління персоналом, визначені обсяги виробництва товарів, робіт, послуг.

Наступними етапами є вибір методу дослідження та здійснення розрахунку.

Під час формування внутрішнього ринку праці доцільним є використання таких методів планування персоналу та його структури: метод бенчмаркетингу, нормативний, математично-статистичний методи. Характеристика даних методів представлена в табл. 1 [7, с. 74; 8, с. 259-260].

Вибір методу планування персоналу залежить від багатьох чинників, серед них фінансові можливості підприємства, простота використання методу тощо.

Таблиця 1

Характеристика методів планування персоналу та його структури на етапі формування внутрішнього ринку праці

Найменування методу	1. Метод бенчмаркетингу	2. Нормативний метод	3. Математично-статистичний метод
Сутність	Пошук, оцінка та дослідження досвіду найбільш конкурентних підприємств	Використання нормативів чисельності, керованості, обслуговування, навантаження	Оптимізація розрахунків на основі різноманітних моделей математичного програмування
Переваги	Дозволяє виявити недоліки у конкурентів і усунути їх при плануванні персоналу на даному підприємстві	Простота методу, відсутність спеціальних попередніх досліджень	Точність врахування конкретних факторів впливу на поточну діяльність
Недоліки	Складність отримання достовірної, своєчасної інформації, адаптації до власних умов господарювання	Недостатнє врахування фактичних умов діяльності на конкретному підприємстві	Складність кількісної оцінки факторів. Постійні перерахунки чисельності при зміні будь-якого фактору
Період планування	Середньострокове та короткострокове	Середньострокове та короткострокове	Середньострокове та короткострокове
Вартість	Висока	Низька	Середня

Якість професійного добору працівників залежить від того, наскільки конкретно, повно і точно будуть сформовані вимоги посади (робочого місця) до претендентів на вакансії. Визначення профілю вимог посади до працівника є складним, тривалим, кропітким і відповідальним процесом. Модель профілю вимог до працівника включає наявність необхідної освіти, досвіду роботи, стану здоров'я, ключових навичків та знань, професійних компетенцій, певних особистісно-психологічних особливостей та етичних якостей. [4, с. 205]

Після ретельно проведеного аналізу, необхідною є розробка програми забезпечення потреб у персоналі. У програму доцільно включити три розділи. Перший розділ являє собою графік залучення персоналу певної кваліфікації.

Другий розділ включає перелік заходів щодо забезпечення потреби в персоналі. Третій розділ відображає обсяг фінансових ресурсів, необхідних для реалізації запланованих заходів, а також обґрунтування ефективності цих витрат. [1, с. 194]

Пропозиція на внутрішнього ринку праці обмежується зайнятим робочим місцем і пов'язаним з ним можливим посадовим просуванням. Формування пропозиції на внутрішньому ринку праці відбувається за рахунок професійного добору працівників на зовнішньому ринку праці.

На ринку праці організація може вести пошук кандидатів двома способами: власними зусиллями або звертатись до послуг посередників. Посередниками на зовнішньому ринку праці виступають навчальні заклади, служби зайнятості, рекрутингові агентства, ярмарки вакансій [6, с. 46].

Основними етапами професійного добору є:

1. Розміщення вакансії.
2. Вивчення резюме кандидатів на вакантну посаду.
3. Телефонне інтерв'ю.
4. Тестування кандидатів на виявлення професійних та особистісних характеристик (визначення рівня компетенцій).
5. Проведення інтерв'ю з кандидатами.
6. Закриття вакансії (прийняття працівника на роботу).
7. Адаптація працівника.

Після проходження всіх етапів відбору і прийняття людини на роботу, вона стає працівником організації, і починається її адаптація. Адаптація нового працівника – це сукупність процедур, метою яких є пришвидшення набуття необхідних трудових навичок новим працівником і налагодження дружніх трудових відносин у трудовому колективі. [5, с. 256]

Наступним елементом у формуванні внутрішнього ринку праці є організація робочих місць. Організація робочих місць передбачає оснащення засобами виробництва, предметами праці, інструментом, оснасткою, засобами зв'язку, а також раціональне розміщення їх і працівників у робочій зоні, яке

сприяє застосуванню раціональних методів і прийомів праці та високій соціально-економічній ефективності праці. [3, с. 423]

Таким чином, формування внутрішнього ринку праці є складним процесом, основу якого складають формування попиту і пропозиції на внутрішньому ринку праці. Формування внутрішнього ринку праці полягає у плануванні персоналу і його структури, організації робочих місць та професійному доборі працівників.

Список використаної літератури

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом. Підручний. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 468 с.
2. Волкова О.В. Ринок праці. Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 624 с.
3. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. - К.:КНЕУ, 2009.-711, [1] с.
4. Управління персоналом : підручник / [В. М. Данюк, А. М. Колот, Г. С. Суков та ін.] ; за заг. та наук. ред. к.е.н., проф. В. М. Данюка. К. : КНЕУ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. - 666, [6] с.
5. Федорняк Л. С. Формування персоналу сільськогосподарського підприємства / Л. С. Федорняк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2008. – Вип. 4, т. 1. – С. 253–257.
6. Цимбалюк С.О. Технології управління персоналом : навч. Посіб. / С.О. Цимбалюк. - К. : КНЕУ, 2009. - 399, [1] с.
7. Чумаченко О.В., Шульгіна Т.С. Методичні проблеми планування управлінського персоналу металургійних підприємств // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право.-2010.- Вип.1.- С.72-75.
8. Чумаченко О.В., Шульгіна Т.С. Особливості планування управлінського персоналу// Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010.– №44/1. – С. 254-262.

Ющик Л.В., аспірант
Мукачівський державний університет
mtioblik@mail.ru

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Основу сталого економічного розвитку країни визначає рівень і динамізм розвитку інноваційної діяльності, яка є системою, що не існує окремо від економічних процесів, а являє собою невід'ємну складову, органічно вплетену в інноваційну модель розвитку економіки різних регіональних рівнів.

Для України регіональні аспекти інноваційної політики мають суттєве значення. У той же час, в регіонах України поки ще існує проблема чіткої системи як формування, так і реалізації науково – технічної та інноваційної політики.

Основам державного та регіонального управління інноваційною діяльністю присвячено праці О. Алімова, Л. Безчасного, О. Амоши, А. Гуржія, Л. Федулової та ін.

Економіка сучасних розвинених країн відчуває потужний вплив науки і нових технологій. Різко зросла наукоємність економічного прогресу. Ендогенна присутність чинника науки в розширеному відтворенні зумовила інноваційний характер економічного розвитку.

Основна проблема формування інноваційного механізму, адекватного світовим вимогам, полягає у створенні фінансово-економічного комплексу умов, що сприяє відродженню та стимулюванню інноваційної активності в ринковому середовищі.

Найважливіший аспект цієї проблеми – регіональна складова інноваційного механізму. Саме в регіональному розрізі механізму господарювання та управління здатні визрівати достатньо дієві і гнучкі інституційні форми підтримки інноваційної активності, заснованої на принципах ринкових відносин.

Під регіональною інноваційною політикою розуміється сукупність встановлених цілей та пріоритетів розвитку науково-інноваційної діяльності в

регіоні, шляхів і засобів їх досягнення на основі взаємодії регіональних і федеральних органів управління. В основі формування регіональної інноваційної політики лежить так звана теорія створення сприятливих умов середовища для нововведень. Її центральним моментом є динамічна ефективність регіональної виробничої структури, а основним інструментом – створення місцевого синергізму, передача інновацій та технологій (так званий трансфер технологій) [1].

Головною метою регіональної інноваційної політики як фактора зростання національної економіки є забезпечення збереження та примноження науково-технологічного потенціалу, залучення інновацій, розвиток наукоємних виробництв, подолання ресурсовитратного характеру виробництва та його технологічне оновлення. На регіональному рівні управління необхідно здійснювати не тільки програмно- цільовими, а й економічними методами. Економічні методи управління повинні охоплювати: пряме фінансування, пільгове кредитування інноваційних проектів, фінансову підтримку інфраструктури тощо.

Варто відзначити, що існує світовий досвід ефективної регіональної економічної підтримки інноваційних процесів, який може бути позитивно використаний і для України. Особливе значення належить регіональному податковому стимулюванню, яке має різні цілі: залучення фінансових засобів у наукомісткі виробництва; сприяння венчурному бізнесу; залучення підприємців та висококваліфікованих наукових кадрів у депресивні регіони; створення потужних високотехнологічних кластерів, технополісів, інноваційної інфраструктури та ін. Тому доцільно звільняти малі інноваційні підприємства від сплати місцевих податків на визначений термін, а також різні позабюджетні фонди, які інвестують свої засоби у інноваційні проекти регіону.

Необхідна всебічна підтримка розвитку міжрегіонального співробітництва в сфері наукової та інноваційної діяльності. Для реалізації пріоритетів розвитку важливий міжрегіональний обмін результатами наукової

діяльності, створення спільних підприємств у високотехнологічних галузях промисловості та залученню коштів іноземних інвесторів тощо.

Вкрай важливим питанням на шляху інтеграції України у світовий інноваційний простір є розбудова власної потужної економіки. Нарощення конкурентоспроможності національного господарства залежатиме від активного проведення регіонами інноваційної політики та стимулювання ними інноваційної активності.

Формування в Україні інноваційної системи потребує від державної інноваційної політики забезпечення дієздатності регіональної інноваційної політики та сприяння у створенні і ефективному функціонуванні інноваційної інфраструктури на місцях. Державна інноваційна політика, яка має враховувати світові тенденції інноваційного розвитку, повинна ініціювати поживлення процесу ефективної реалізації науково-технологічного потенціалу та формувати сприятливий діловий клімат для розвитку інноваційної діяльності в регіонах країни. Україна має достатній потенціал економічного розвитку щодо наявних ресурсів, джерел і механізмів. Його ефективне та раціональне використання потребує узгоджених дій виконавчої та законодавчої влади.

Адже відчувається гостра необхідність в розробці та чіткої реалізації державної програми підвищення конкурентоспроможності економіки України на інноваційній основі, яка б базувалась на науково-технологічному потенціалі регіонів та на їх специфічних конкурентних перевагах [2].

Таким чином, для становлення економіки України як технологічно динамічної, спроможної в майбутньому забезпечувати свою конкурентоспроможність в глобальній економічній системі, необхідно розбудовувати та зміцнювати інноваційну систему таким чином, щоб поєднувати науково-технологічний потенціал регіонів із комплексом економічних заходів, які покликані сприяти швидкій комерціалізації на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Список використаної літератури:

1. Кононенко О. О. Регіональна інноваційна політика: цілі й пріоритети розвитку/О.О. Кононенко// Комунальне господарство міст: наук.-техн. Зб. - №96.-2010.-с.235-241.
2. Наконечна Т. Ю. Регіональна інноваційна політика як фактор зростання національної економіки [Текст] / Т. Ю. Наконечна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2010. - Т. 1. - С. 201-208.

Ярошик Н.В.

студент-магістр

Науковий керівник - Гіржева О.М., к.е.н.

*Харківський національний технічний
університет сільського господарства*

імені Петра Василенка

olgagirzheva@ukr.net

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основним чинником, що характеризує ефективність фінансово-господарської діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, є його фінансовий стан. Фінансовий стан - показує наскільки правильно підприємство управляло фінансовими ресурсами протягом певного періоду, наскільки раціонально воно поєднувало власні й позикові джерела фінансування та яка віддача виробничого потенціалу.

Найголовнішою характеристикою фінансового стану будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності являється показник його фінансової стійкості. Фінансова стійкість – це стан активів та фінансових ресурсів суб'єкта підприємництва, який забезпечує стабільну прибутковість, плато- та кредитоспроможність, ефективний процес виробництва та збуту, що забезпечують стабільний розвиток та стійкість на ринку [1]. Інакше кажучи, фінансова стійкість підприємства — це таке його становище, коли вкладені в підприємницьку діяльність ресурси окупаються за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечує самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів. Визначається фінансова стійкість відношенням

вартості матеріальних оборотних активів (запасів та витрат) до величини власних та позикових джерел коштів для їх формування.

Фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, інвестиційного і фінансового розвитку, відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами й зобов'язаннями. Фінансова стійкість забезпечує платоспроможність підприємства у довготривалій перспективі завдяки балансовій рівновазі між активами й пасивами, доходами й витратами, вхідними та вихідними грошовими потоками. Фінансова стійкість визначається на основі співвідношення джерел фінансування та його відповідності складу активів, на відміну від платоспроможності, яка оцінюється за даними про оборотні активи і поточні зобов'язання. Отже, фінансова стійкість підприємства це його платоспроможність у часі за умови дотримання фінансової рівноваги між власним і позиковим капіталом.

Характерними рисами фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності є: фінансова незалежність підприємства щодо володіння своїм майном і його використанням; достатня фінансова забезпеченість безперервності основних видів діяльності; безперебійний процес виробництва й реалізації продукції; фінансова незалежність від зовнішніх джерел фінансування; здатність маневрувати власними коштами; гарантована платоспроможність; стабільна прибутковість підприємства.

Вивчення та аналіз показників фінансової стійкості дозволяє оцінити ступінь покриття коштів, вкладених у активи власними джерелами та можливості підприємства забезпечувати безперебійний процес фінансово-господарської діяльності.

Фінансова стійкість відображає ступінь незалежності суб'єкта підприємництва стосовно володіння та розпорядження своїм майном. Ступінь незалежності оцінюється за допомогою наступних критеріїв:

- 1) частка власного капіталу у сукупному капіталі підприємства;
- 2) платоспроможність підприємства;
- 3) рівень покриття запасів власними джерелами фінансування.

Недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього коштів для розвитку і взагалі діяльності господарюючого суб'єкта. Надлишкова ж фінансова стійкість також негативно впливає на діяльність господарюючого суб'єкта, оскільки виступає гальмом його розвитку, збільшуючи затрати підприємства надлишковими запасами і резервами.

За допомогою аналізу фінансової стійкості підприємства оцінюється здатність будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності реагувати на зміни зовнішнього середовища та визначити ступінь його незалежності від зовнішніх джерел фінансування.

Основні функції аналізу фінансової стійкості наступні:

1) вивчення характеру впливу економічних законів на діяльність підприємства та встановлення закономірностей і тенденцій економічних явищ у конкретних умовах;

2) наукове обґрунтування поточних планів та планів на перспективу – проводиться аналіз результатів діяльності підприємства, обґрунтовуються прогнози, вивчаються закономірності розвитку та виявляються недоліки і помилки, що дає можливість розробити науково обґрунтований план, вибрати оптимальні рішення;

3) контроль за виконанням поставлених завдань і управлінських рішень –здійснюється контроль у процесі аналізу фінансової стійкості підприємства з метою виявлення недоліків, помилок та швидкого (миттєвого) впливу на діяльність підприємства;

4) пошук резервів підвищення ефективності діяльності підприємства на основі вивчення передового досвіду та досягнень науки та практики – оцінюються результати діяльності підприємства і виконання поставлених завдань, а також оцінюється досягнутий рівень розвитку і використання можливостей, якими володіє підприємство;

5) об'єктивна оцінка діяльності, що сприяє оперативному і ефективному втручанню з метою усунення виявлених відхилень;

б) розробка заходів для використання виявлених резервів у процесі функціонування підприємства, що сприяє формуванню рекомендацій щодо коригування тактики підприємства [2].

Управління фінансовою стійкістю суб'єкта підприємницької діяльності на сьогодні є одним з найбільш актуальних завдань для фахівців в галузі економіки і фінансів. Воно полягає не тільки в тому, щоб встановити та оцінити рівень фінансової стійкості підприємства, але і в тому, щоб постійно проводити роботу, спрямовану на її підвищення.

Чинниками і факторами забезпечення фінансової стійкості сучасного суб'єкта підприємництва є його внутрішній потенціал, спрямований на досягнення цілей економічного розвитку та зовнішні економічні умови, які значно впливають на ефективність потенціалу будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності [3].

Отже, вдосконалення методичних підходів до оцінювання фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності належить до найважливіших проблем фінансового аналізу, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства та відсутності фінансових ресурсів для забезпечення його розвитку.

Список використаної літератури

1. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник / О. О. Шеремет. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 196 с.
2. Кравченко М. С. Концептуальні основи управління фінансовою стійкістю підприємства / М. С. Кравченко /– 2013. – № 4. – С. 39-42.
3. Ковальчук Т. І. Оцінка фінансової стійкості підприємства / Т. І. Ковальчук // Економіка. Фінансові відносини. – 2014. – С. 46-47.

СЕКЦІЯ 2

**СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА
ОРГАНІЗАЦІЙ**

*Аверина О.В.
магістрантка*

*УО Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия
E-mail: bazl-1987@yandex.by*

**ЭВОЛЮЦИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСНОВНЫЕ
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ РЕКЛАМНОГО БИЗНЕСА**

Рекламная деятельность появилась не как самостоятельный вид общественной деятельности, а как потребность производителей товара в презентации товара через неличные средства коммуникаций посредника.

Процесс развития рекламной деятельности имеет циклический характер. Она распадается на отдельные различающиеся между собой участки и материализуется в виде функциональных организационных единиц, выделившихся в процессе разделения труда. Каждый этап эволюционного развития рекламой деятельности обусловлен экономическими предпосылками, определенным периодом формирования производительных сил, общественно-экономической формации. Эволюцию рекламы можно изучать по эволюции цивилизации и соответственно развития товарного рынка, Изучая эволюцию рекламы и рынка можно прогнозировать развитие рекламной деятельности, устанавливать главные направления её перспективного развития.

Каждая общественно-экономическая формация определяла цели рекламы и задачи рекламной деятельности, вырабатывала методы достижения целей. Рынок до появления монополий определял предназначение рекламы в информировании потребителя и в увещании правильности сделанного

выбора. Такая ситуация в рекламе просуществовала в цивилизованных странах до 1920 г. Определение рекламы как инструмента маркетинга (1920 – 1930 гг.), ситуации насыщения рынка товарами и растущая конкуренция определили новый качественный этап в направленности целей рекламы – обеспечение стимулирования продаж и увеличение потребления. Дальнейшее развитие маркетинга, опыт работ в рекламной деятельности привели к пониманию, что в рекламе в качестве маркетинговой изюминки должно обязательно быть «уникальное торговое предложение» товара (1940 – 1955 гг.), позволяющее дифференцировать товар в сознании потребителей различными сегментами.

Маркетинговые стратегии по выводу товара на мировые рынки определили новый этап (1955 – 1960 гг.) развития мировой рекламной деятельности. Они потребовали от рекламы создать уникальный имидж бренда, который представлял бы товар, производителя, стиль жизни целевого сегмента. Торговые марки в общей товарной массе стали почти неразличимыми из-за общих подходов в брэндинге к рекламе [4, с. 305].

Этап (1970 – 1975 гг.) рекламной деятельности обозначился новым направлением в маркетинге: позиционировать бренд, создать для него сообщение, отличающееся от конкурентов в сегментах рынка и максимально близкое для его целевой аудитории. Это направление и сейчас является определяющим, хотя с развитием новейших средств рекламы, образования рекламного пространства уже появляется новое направление рекламной деятельности, заключающееся в сужении целевой аудитории или вообще, переход к индивидуальному потреблению интерактивной рекламы (направление таргетинга) [1, с. 44].

Реклама выступает следствием «маркетинговой революции» XX в, она, как и маркетинг, в своих стратегиях интегрируется в мировое рекламное пространство, реклама способствует реализации маркетинговых стратегий. Исследователи отмечают, что маркетинговая ориентация на рынок с направленностью рекламы брендов сегодня находится в восходящей стадии своего развития,

Следует отметить немаловажный факт, что рекламный рынок в своем развитии породил дочерние рынки маркетинговых коммуникаций: рынок PR; рынок стимулирования сбыта; рынок личных продаж. Каждый из этих рынков в своей деятельности пересекается с рекламным рынком по средствам рекламной поддержки проводимых мероприятий [1, с. 49].

Развитие рекламного бизнеса в современном экономическом пространстве является одновременно объективной закономерностью и условием формирования цивилизованных рыночных отношений.

Функционирование рыночной экономики невозможно без института рекламы, при этом реклама выступает как жизненно необходимый, внутренне присущий элемент рынка, является важнейшим инструментом его развития.

Следовательно, на функционирование рекламного бизнеса оказывает влияние совокупность внешних и внутренних условий и факторов, воздействующих на предпринимательскую деятельность в сфере рекламных услуг и требующих оперативного принятия результативных, нестандартных коммерческих и креативных решений для их устранения или приспособления к их действию. В связи с этим, следует говорить о внешней и внутренней рыночной среде рекламного бизнеса [2, с. 5].

Внешняя среда рекламного бизнеса является достаточно сложным, неоднородным образованием, она связана, прежде всего, с внешним окружением фирмы, и представляет собой экономическое пространство, в котором возникают, функционируют и развиваются различные коммерческие, технологические, коммуникативные и творческие процессы, влияющие на состояние рекламной деятельности субъекта рынка.

Во внешнем экономическом пространстве выделяется две группы факторов, влияющих на состояние рекламного бизнеса: микроокружающая и макроокружающая внешняя среда. Микроокружающая среда полностью отражает воздействие конкретного участника рынка, способна оперативно реагировать на его поведение, а также оказывать формирующее влияние на стиль и характер деятельности на рынке рекламных услуг. К

микроокружающей среде рекламного бизнеса относится деятельность распространителей рекламы, рекламопроизводителей, рекламопроизводителей.

Таким образом, в макроэкономическую среду функционирования рекламного бизнеса входят факторы, на которые определенная рекламная фирма (или рекламодатель) не имеет возможности подействовать: например, правовая и нормативная база, различные элементы экономико-социальных систем: природные, демографические, экономические, экологические, национальные, технологические и научно-технические [3, с. 205].

Список использованной литературы

1. Васильев Г.А., Поляков В.А. Основы рекламной деятельности. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 414 с.
2. Жданов Н. Сегодня и завтра отечественного рынка рекламы // Белгазета. – 2015. – № 39 [1064]. – С. 3-5.
3. Сендидж Ч. Реклама: теория и практика. – М.: «Сирин», 2011. – 244с.
4. Уэллс У., Бернет Дж. Реклама: принципы и практика. – СПб. 2004. – 452 с.

*Алишарф И.А.М.
аспирант кафедры бизнес-администрирования
и корпоративной безопасности
Международный гуманитарный университет
mba@tgu.edu.ua*

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Система здравоохранения состоит из комплексного набора объектов, видов деятельности и процессов, включающих широкий круг участников, каждый из которых привносит в систему особый набор потребностей, приоритетов и критериев оценки.

Как и в других организациях, повышение уровня конкуренции, расширение видов медицинских услуг, развитие совместных предприятий, повышение качества и акцент на непрерывное улучшение свидетельствуют о кардинальных изменениях в деятельности медицинских учреждений. Одним из

важных изменений в современной индустрии здравоохранения является все более осведомленный потребитель с повышенными требованиями к информации о возможностях оказания ему помощи для принятия соответствующих решений.

Хороший менеджмент требует достоверной и своевременной информации о фактах для принятия решений. Несмотря на несомненную истину этого утверждения, в медицине преобладает тенденция полагаться на интуицию и мнения, а также предполагать, что организация "делает правильные вещи правильно" без какого-либо подтверждения со стороны фактов.

Оценка эффективности обеспечивает администрацию медицинских учреждений твердыми доказательствами о существующей практике, значениях, мнениях и предположениях, и позволяет ей разработать системные средства выявления недостатков и улучшения эффективности работы учреждения.

В данном исследовании рассмотрены существующие методические подходы к оценке эффективности медицинских учреждений с целью выделения наиболее адекватных из них для использования при построении действенной системы управления эффективностью в здравоохранении.

Первые попытки оценить эффективность в здравоохранении были предприняты еще в начале 1960-х годов во ВНИИ социальной гигиены и организации здравоохранения им. А.Н. Семашко, где была разработана соответствующая методика определения эффективности, которая была использована при оценке эффективности мероприятий, направленных на снижение заболеваемости полиомиелитом и дифтерией. Был подсчитан экономический ущерб от этих заболеваний в базовом периоде (до начала массовой вакцинации против таких болезней). В этот ущерб вошли потери от инвалидности, преждевременной смертности, стоимость медицинского, санитарно-эпидемиологического обслуживания и т.д. Затем был подсчитан ущерб от полиомиелита и дифтерии через 5 лет (остаточная заболеваемость после проведения массовой вакцинации). Разница, т.е. предотвращенный

экономический ущерб или экономический эффект в результате резкого снижения заболеваемости полиомиелитом, составила в ценах того времени 3,9 млрд. руб. [1].

В современной научной литературе в странах СНГ можно встретить различные методические подходы к оценке эффективности деятельности медицинских учреждений.

Так, В. Семенов [2] отмечает, что показатели эффективности деятельности медицинских учреждений служат критерием социальной и экономической значимости данной отрасли в развитии общества. Е. Какорина [3] выделяет 73 показателя для оценки эффективности системы здравоохранения. Из них подавляющее большинство отражает медицинскую и социальную эффективность системы здравоохранения, и практически нет таких, которые бы определяли уровень ее экономической эффективности.

А. Вялков [4] при оценке эффективности медицинского учреждения рассматривает его как хозяйствующий субъект и акцентирует основное внимание на соотношении «затраты-результаты». Под затратами здесь понимаются расходы, включающие затраты на содержание учреждения, на осуществление основной деятельности и на закупки товаров и услуг сторонних организаций. Под результатами понимаются доходы медицинского учреждения, т.е. денежные и материальные суммы, поступающие ему как за счет перераспределения доходов, созданных в отраслях материального и нематериального производства, так и за счет платной лечебной и иной деятельности. Такой чисто хозяйственный подход к оценке эффективности медицинского учреждения, на наш взгляд, не учитывает особенностей медицинских учреждений, рассматривая его как любой другой бизнес. В то же время, здравоохранение выполняет важные социальные функции, которые должны учитываться при оценке его эффективности.

К. Грищенко [5] рассматривает совместно оценку экономической и социальной эффективности, отмечая, что методические подходы к определению экономической эффективности системы здравоохранения

основываются, прежде всего, на определении стоимости отдельных видов медицинских мероприятий, а также величины ущерба, наносимого теми или иными заболеваниями. Данный подход интересен для оценки всей системы здравоохранения страны, однако его применение на уровне администрации отдельного медицинского учреждения требует соответствующего усовершенствования.

О. Третьякова [6] предложила методический подход к оценке эффективности здравоохранения на уровне региона, которая включает пять последовательно реализуемых этапов. В данной методике автор предлагает систему показателей, используемых для оценки эффективности здравоохранения, включающую: показатели обеспеченности ресурсами, показатели медико-социальной эффективности и показатели рационального использования ресурсов. Эти показатели объединяются в трех интегральных показателях, которые в дальнейшем используются для сравнительной оценки эффективности здравоохранения различных регионов страны.

Подход Третьяковой, безусловно, является интересным для оценки региональной эффективности здравоохранения. Однако его применение для отдельных медицинских учреждений требует существенной корректировки, как в составе показателей эффективности, так и методах их расчета.

Рассматривая действующие методические положения по оценке эффективности медицинских учреждений можно выделить методические рекомендации Минздрава РФ [7], введенные в действие в 2013 г., которые содержат 12 групп показателей, используемых для оценки эффективности учреждений здравоохранения государственной и муниципальной формы собственности. Каждая из этих групп включает от трех до девяти индикаторов с рекомендованными значениями, которые объединяются с помощью метода балльных оценок.

На наш взгляд, основное предназначение данной методики – установление обоснованной системы материального стимулирования работников медицинских учреждений по результатам их труда. Однако

практически все из 66 показателей данной методики носят медико-социальный характер и не связаны с экономическими результатами работы учреждений. Исключение из рассмотрения индикаторов экономической эффективности, свидетельствует о непонимании руководства РФ важности данной категории для успешного функционирования системы здравоохранения. Замыкание системы стимулирования труда лишь на медицинских и социальных критериях свидетельствует о сохранении затратного принципа в финансировании здравоохранения и консервировании его экономической неэффективности.

В украинской системе здравоохранения применяются Методические рекомендации «Оценка эффективности организации и оказания первичной медико-санитарной помощи», разработанные Украинским институтом стратегических исследований МОЗ Украины и др. в 2011 г. [8]. Они содержат 47 основных индикаторов по следующим направлениям: доступность медицинской помощи; ориентация на пациента; сотрудничество и координация медицинской помощи; профилактика; решение медицинских потребностей пациентов; полнота владения квалификационными компетенциями; развитие медицинской помощи.

Несмотря на разное количество индикаторов и различное предназначение, методические рекомендации МОЗ Украины [8] также как и методические рекомендации Минздрава РФ [7] используют метод балльных оценок имеют исключительно медико-социальную направленность, не учитывающую экономическую эффективность медицинских учреждений.

Выявленные недостатки свидетельствуют о том, что украинская система здравоохранения, также как и российская, не могут быть экономически эффективными, поскольку экономические критерии даже не рассматриваются при оценке эффективности работы медицинских учреждений и стимулировании труда их персонала. В условиях, когда показатели экономической эффективности не рассчитываются, не нормируются и не планируются, отдельные медицинские учреждения и вся система здравоохранения обречены быть ресурсоемкими и низкоэффективными. Для исправления такой плачевной

ситуации необходимо реформирование данной отрасли, направленной на коммерциализацию деятельности и модернизацию системы управления как на макроуровне, так и на уровне отдельных учреждений.

В этой связи полезным может оказаться методические положения по оценке и управлению эффективностью, а также многолетний практический опыт стран с успешной и эффективной системой здравоохранения.

Список использованной литературы

1. Социальная медицина и организация здравоохранения / В. А. Миняев, Н. И. Вишняков, В. К. Юрьев, В. С. Лучкевич. – В 2-х т. – СПб: Питер, 1998 (Т. 1. – 219 с., Т.2. – 444 с.).
2. Семенов В.Ю. Экономика здравоохранения: Учебное пособие / В.Ю. Семенов. – М.: Медицинское информационное агенство, 2006. – 472 с.
3. Какорина Е.П. Подходы к оценке эффективности деятельности системы здравоохранения / Е.П. Какорина // Менеджер здравоохранения. – 2010. – № 6. – С. 6-13.
4. Вялков А.И. Методические подходы к оценке эффективности деятельности ЛПУ как хозяйствующего субъекта / А.И. Вялков // Главврач. – 2005. – № 5. – С. 11-16.
5. Грищенко К.С. Сравнительный анализ методов оценки социально-экономической эффективности системы здравоохранения / К.С. Грищенко // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – №44 (8). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs44-442012/item/1477-2012-08-01-06-53-26>.
6. Третьякова О.В. Методические подходы к оценке эффективности здравоохранения на субфедеральном уровне: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 “Экономика и управление народным хозяйством” / О.В. Третьякова. – Новосибирск, 2012. – 19 с.
7. Приказ Минздрава РФ "Об утверждении Методических рекомендаций по разработке органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности подведомственных государственных (муниципальных) учреждений, их руководителей и работников по видам учреждений и основным категориям работников" № 421 от 28.06.2013 г. – [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: http://www.przrf.ru/docs/full/oplata_truda1/Ob-utverzhenii-metodicheskikh-rekomendatsij-po-razrabotke.

8. Методичні рекомендації «Оцінка ефективності організації і наданні первинної медико-санітарної допомоги» // Український інститут стратегічних досліджень МОЗ України; Національна медична академія післядипломної освіти ім. П.Л. Шупика; Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій та систем НАН України і МОН України; Українська медична стоматологічна академія. – К., 2011. – 47 с.

*Ангелко І.В., к.е.н.
старший викладач кафедри економіки та маркетингу
Інститут підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»
anhelko@mail.ru*

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання, важливою складовою частиною господарської діяльності підприємств, а також інших учасників ринкових відносин, виступає зовнішньоекономічна діяльність, яка, насамперед, пов'язана з міжнародною виробничою та науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом товарів (послуг), виходом підприємств на зовнішній ринок.

В Україні сутність зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) визначена чинним законодавством. Зокрема, основним нормативно-правовим актом, який визначає поняття зовнішньоекономічної діяльності, а також особливості її здійснення в Україні, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Відповідно до ст. 1 даного законодавчого акту, зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1].

Як відомо, головною умовою проведення зовнішньоекономічної діяльності є її ефективність. Підприємства нерідко зазнають значних збитків

унаслідок недостатнього техніко-економічного обґрунтування ефективності зовнішньоекономічних операцій, відсутності в ньому оцінок вибору валюти ціни, валюти платежу та інших валютно-фінансових умов угоди.

Як показує практика, розрахунок економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності окремих суб'єктів господарювання здійснюється шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під результатами розуміють грошову, вартісну оцінку отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під витратами розуміють грошову вартісну оцінку виробничих ресурсів, які залучилися у господарський обіг: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різноманітні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають кількісний вимір. А тому й економічна ефективність може вимірюватися кількістю, тобто мати критерій ефективності [2, с. 259].

Необхідно зазначити, що критерій економічної ефективності не є однаковим для різних рівнів зовнішньоекономічної діяльності. Адже, кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності. Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною шляхом її участі в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні. При цьому, критерієм економічної ефективності виступає економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників.

На рівні окремого підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих

операцій. Критерієм економічної ефективності в даному випадку є прибуток як основна міра ефективності.

Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробці планів експорту та імпорту підприємства, при оцінюванні структури та напрямків зовнішньоторговельного обігу.

У цілому, в економічній практиці виділяють три групи показників визначення ефективності ЗЕД, а саме показники ефективності експорту, показники ефективності імпорту та показники ефективності ЗЕД (рис. 1) [3, с. 121; 4, с. 76-77].



Рис. 1. Показники визначення ефективності ЗЕД

Разом з тим, у сучасній науковій літературі, всі зазначені показники окремих груп визначення ефективності ЗЕД поділяють на [4, с. 75; 5, с. 251; 6, с. 316]:

- абсолютні показники (обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на експорт/імпорт; середній залишок коштів; кількість отриманих

рекламацій; сума рекламацій; кількість задоволених рекламацій; обсяг використання торговельної марки фірми; обсяг експорту нових товарів);

- відносні показники (індекси динаміки: індекс вартості; індекс фізичного обсягу; індекс ціни; індекс кількості, наприклад динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів у експорті, які з'явилися на ринках за останні 5 років, частка зниження витрат, одержана за рахунок використання нових технологій, тощо); коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту: за вартістю, за фактичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій);

- показники структури (товарна структура експорту або імпорту; географічна структура експорту або імпорту; структура накладних витрат на експорт або імпорт);

- показники ефективності (валютна ефективність експорту/імпорту; ефективність експорту/імпорту; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій; ефективність експорту/імпорту).

Підсумовуючи, варто зазначити, що визначення загальної ефективності ЗЕД необхідно проводити окремо по різних напрямках (видах, формах) зовнішньоекономічної діяльності, і вже потім за результатами проведеного аналізу визначати загальний ефект від усіх видів ЗЕД підприємства.

Список використаної літератури

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 №959-ХІІ зі змінами [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.
3. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій / Н.І. Федоронько // Глобальна та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – С. 120-123.

4. Вакульчик О.М. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О.М. Вакульчик, Д.П. Дубицький // Вісник Академії митної служби України. Серія: Економіка. – 2012. – №2. – С. 75-82.

5. Полінкевич О.М. Управління товаропотоками у зовнішньоекономічній діяльності підприємств через збалансовану систему показників / О.М. Полінкевич // Економічні наук. Серія: Облік і фінанси. – 2015. – Вип. 12(45). – С. 249-254.

6. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.

*Апанасенко В.М. студент
Параскєєва А.М. к.е.н., доцент
Донбаський державний технічний університет
м. Лисичанськ , Україна
e-mail: avlada999@mail.ru*

СИСТЕМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ

Сьогодні підприємства будь-якої сфери діяльності постійно стикаються з кризовими явищами, як на вітчизняному так і на зарубіжному ринках. У багатьох випадках можна знизити гостроту проявлення кризисних виявлень за допомогою врахування функціональних можливостей та діагностики перших симптомів кризисних явищ на підприємствах. Керівництво підприємства повинне розуміти, що спосіб управління повинен бути таким, який зможе своєчасно виявити кризову небезпеку, тобто бути антикризовим.

На сьогоднішній день **актуальність теми** обумовлена необхідністю формування комплексного підходу до антикризового управління на підприємствах в Україні з метою формування дієвих алгоритмів попередження та подолання кризових явищ.

Мета дослідження. Сформувати систему антикризового управління та актуалізувати її роль в успішному функціонуванні підприємств.

Задачі дослідження:

- виявити необхідність в розробці системного механізму антикризового

управління підприємствами України;

- розглянути сучасну модель системного забезпечення антикризовим управлінням на підприємствах в Україні;
- проаналізувати причини, що зумовлюють виникнення кризи на підприємствах;
- запропонувати шляхи попередження та подолання кризи на підприємствах України за допомогою антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями забезпечення антикризовим управлінням на підприємствах займалась велика кількість вчених, такі як: Альтман Е., Брелі Р., Фіннері Дж., Шмідт С., Василенко В. О., Айвазян В. А., Ткаченко А. М., та ін. Деякі з цих вчених в сучасних публікаціях розглядають питання забезпечення антикризовим управлінням з погляду проблем фінансового характеру на рівні конкретного підприємства. Інші розглядають проблеми, які пов'язані не тільки з кризою окремого підприємства, але й із кризовими умовами в економіці країни та світу в цілому [3].

Основні результати дослідження. Антикризове управління здатне своєчасно виявляти кризові явища, пом'якшувати їх дію та підтримати функціонування підприємства з метою запобігання значних збитків або банкрутства. Таке управління виводить підприємство з кризового стану з мінімальними втратами.

Проблемою може стати те, що антикризове управління для підприємств України поняття відносно нове, тому відсутній дієвий механізм його запровадження. Адже досі на ринку є підприємства, які дотримуються радянських методів управління. На сьогоднішній день в Україні понад 50% підприємств не мають антикризового плану. Сучасна модель системного забезпечення антикризового управління на підприємстві показана на рис. 1. [3].

Таким чином на рисунку 1 показані, необхідні кроки для детального аналізу наявності кризових явищ, причин які їх викликали, аналізу можливих наслідків, попередження та виведення підприємства з кризової ситуації.

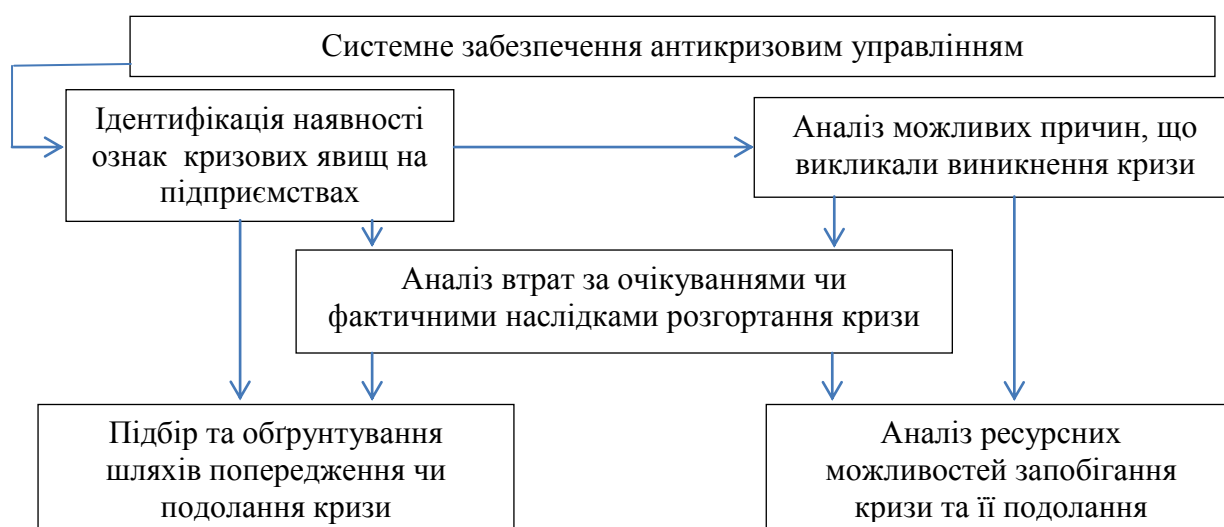


Рисунок 1- Сучасна модель системного забезпечення антикризового управління

1. Ідентифікація наявності ознак кризових явищ на підприємствах.

Цей аналіз здійснюється на основі дедуктивного підходу — від оцінки узагальнюючих критеріїв визначення ймовірності банкрутства. Прикладом, є: модель Альтмана, модель Бівера, індекс Тішоу та ін., точність прогнозування та подолання кризи за цими моделями становить 95%.

Цей підхід підходить для комплексного економічного аналізу ефективності виробничо-фінансової діяльності підприємств України. При цьому використовується система узагальнюючих і часткових показників, які аналізуються з використанням методів імовірних оцінок [3].

2. Аналіз можливих причин, що викликали виникнення кризи.

Для забезпечення антикризового управління, необхідно провести аналіз причин, які викликали кризові явища, вони бувають самими різними (табл. 1). Кожна з причин впливає на розвиток підприємства, та його вихід з кризи.

Таблиця 1 – Аналіз причин виникнення кризи на підприємствах України

Назва	Характеристика причини	Практичне значення причини
1. Зовнішній вплив	Відносять стан зовнішнього середовища, наприклад: політична ситуація, екологічна, соціальна,	Масштаби та інтенсивність дії цих причин великою мірою впливають на стан підприємства, впливає на правове поле діяльності підприємств, ефективність

Назва	Характеристика причини	Практичне значення причини
	технічна, економічна.	макроекономічної політики, заважає визначеністю національних пріоритетів науково-технічної ситуації, негативно або позитивно може сказатись на стані зовнішньоекономічної діяльності та інше.
2.Внутрішній вплив	Пов'язані з неякісним виробничо-фінансовим управлінням, проблемами трудового та ресурсного забезпечення підприємства.	Можуть спричинити великі витрати або викликати зовсім зупинку виробництва. Такі причини, в небагатьох випадках викликають виробництво неякісного товару, що викликає зниження попиту.
3.Об'єктивні причини	Пов'язані з циклічними потребами модернізації і реструктуризації, а також з несприятливими впливами зовнішнього середовища.	У випадку якщо, потреба реструктуризації підприємства не задоволена коли це потрібно, то структура підприємства та його елементи стають «застарілими», що робить його на цей час не конкурентоспроможним.
4.Суб'єктивні причини	Відбивають помилки і волюнтаризм в управлінні.	Помилки в управлінні підприємством, викликані впливом людського фактора.

Таким чином, в таблиці 1 представлений перелік причин, які можуть викликати кризові явища на підприємствах України. Аналіз названих причин здійснюється на основі дедуктивного підходу, що аналогічно до оцінки під час ідентифікації наявності ознак кризових явищ на підприємствах України.

3.Аналіз втрат за очікуваними чи фактичними наслідками.

Після виявлення причин виникнення кризових явищ, слід детально провести оцінку втрати вартості підприємства на ринці в цілому та окремо всіх його активів. Розгортання кризи передбачає: визначення суми зобов'язань (боргів) підприємства та приблизну оцінку очікуваних фінансових наслідків.

Сума втрат від знецінення вартості підприємства або активів може бути визначена як різниця між ринковою вартістю об'єкта до початку кризи і ліквідаційною вартістю майна кризового об'єкта. Оцінка вартості об'єкта здійснюється відповідно до законів України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" [1] та "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" [2].

Втрати за зобов'язаннями кризового підприємства визначені П(С)БО 11 "Зобов'язання", та додатковими зобов'язаннями: перед засновниками; додаткові податкові платежі; втрати, пов'язані з ліквідацією підприємства та інші.

Оцінка фінансових наслідків кризи підприємства передбачає розрахунок прогнозованих фінансових результатів стосовно інтересів, власників та кредиторів, наприклад : розрахунок фінансового результату кризової ситуації, рівня задоволення всіх боргів перед кредиторами, сума втрат власного капіталу.

4. Підбір та обґрунтування шляхів попередження чи подолання кризи.

Для подолання кризових явищ на підприємствах України було б доцільно сформуванню системний підхід у напрямку від ідентифікації кризового явища до формування шляхів його нейтралізації, як це представлено у таблиці 2.

Таблиця 2 – Забезпечення системного антикризового управління на підприємствах України

Кризисне явище	Характеристика кризисного явища	Шляхи попередження та подолання кризи
1.«Бюрократизм» управління підприємством	Застарілі методи управління, персонал не кваліфікован в питання розвитку та діяльності підприємств України.	Зміна методу управління. При необхідності замінити старі кадри та провести новий підбір, розташування персоналу. Потрібно скористатись досвідом зарубіжних країн.
2.Ліквідність підприємства	Неплатоспроможність перед кредиторами, по заробітній платі, по страхуванню та інше.	Постійний моніторинг фінансового стану підприємства зможе як перед умовити кризові явища так і виявити проблеми які вже виникли.
3. Неякісне виробничо-фінансове управління	Не якісний товар, застаріле обладнання.	Розробка нової управлінської фінансової й маркетингової стратегій, скорочення постійних і змінних витрат підвищення продуктивності праці, знаходження нових інвесторів, залучення їх коштів.
4. Кризова ситуація	Утруднене та не вірне прийняття рішення керівництвом підприємства в кризовій ситуації.	Повинен проводитися причинний аналіз ситуації, впроваджуватися заходи з удосконалення культури управління фірмою на оперативному і стратегічному рівнях.
5.Фінансова не стійкість	Велика кількість неефективних фінансових витрат	Шляхом подолання цієї проблеми, являється: оцінка всіх виробництв та виявлення не прибуткового, укладення форвардних контрактів на

Кризисне явище	Характеристика кризисного явища	Шляхи попередження та подолання кризи
	підприємством.	поставку продукції, ліквідація нерентабельних виробництв.
6.Зовнішньоекономічна діяльність	Не змога використовувати експортний потенціал, по причині санкцій, появлення монополії на зовнішньому ринку.	Необхідно шукати нові ринки попиту, нових інвесторів та впроваджувати інновації у відділ ЗЕД, необхідно скористатись зарубіжним досвідом.

Таким чином, у таблиці 2 представлені кризові явища, які найчастіше виникають на українських підприємствах та сформовано основні шляхи подолання цих явищ за допомогою антикризового управління.

5. Аналіз ресурсних можливостей запобігання кризі або її подолання.

З вітчизняного та зарубіжного досвіду відомо, що у процесі забезпечення необхідними ресурсами для ефективного антикризового управління, підприємствам України приходить розв'язувати такі основні задачі:

- визначення обсягу необхідних грошових ресурсів (власні та залучені) та трудових ресурсів (персонал та продуктивність праці) для подолання кризи;
- оцінка зовнішнього стану та стратегії розвитку підприємства;
- аналіз інформаційного оснащення (бухгалтерський облік, звітності) [3].

Діагностика та розв'язування вищевикладених завдань допомагає при системному забезпеченні антикризового управління на підприємствах України.

Висновки. Таким чином, відобразивши вище, можливі кризові явища сьогодення на підприємствах України, треба сказати, що в наш час необхідність в системному забезпеченні антикризовим управлінням зростає з кожним днем. Це підтверджує той факт, що 50 % українських підприємств не мають антикризових планів, відповідно і системи антикризового управління.

У дослідженні була розкрита та описана сучасна модель системного забезпечення антикризовим управлінням, з допомогою цієї моделі українські підприємства можуть не тільки подолати кризу, але її попередити.

Були описані можливі причини виникнення кризи, які діляться на: зовнішні, внутрішні, об'єктивні та суб'єктивні. Після аналізу причин, були запропоновані шляхи для забезпечення антикризового управління.

Завдяки подальшим дослідженням у напрямку систематизації кризових явищ і розробці універсальних механізмів їх нейтралізації, система антикризового управління повинна стати більш чіткою та результативною, що в свою чергу буде сприяти мінімізації витрат і скороченню тривалості виходу з кризового стану українських підприємств.

Список використаної літератури

1. Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні".
2. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом".
3. Коротков, Э.М. Антикризисное управление: Учебник / Э.М. Коротков, А.А. Беляев. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 319 с.

*Атамась Г.П. к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємства
Одеський державний аграрний університет
galya.atamas25@mail.ru*

*Макуха С.М. к.е.н., доцент,
доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики
Одеський національний економічний університет
makucha_s@rambler.ru*

ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ САРАТСЬКОГО РАЙОНУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЯ ЇХ ЗМІНИ

Метою даного дослідження є розгляд актуальних проблем кредиторської заборгованості на агропідприємствах та шляхів їх вирішення.

В ринкових умовах господарювання можливість залучення підприємствами додаткових джерел фінансування на окремих стадіях життєдіяльності є основою їх безперебійного функціонування. Однак для ефективного та цілеспрямованого їх використання важливим є розуміння

сутності кредиторської заборгованості. Відповідно до законодавства кредиторська заборгованість є зобов'язанням. Незважаючи на давню історію існування кредиторської заборгованості та стан її вивчення, в сучасній науковій літературі не має єдиної думки щодо трактування цього поняття.

Так, Бутинець Ф.Ф. та Горецька Л.Л. розглядають кредиторську заборгованість як форму розрахунку за товари і послуги, які придбаються у ході операцій компанії, що періодично повторюються і використовуються у виробництві... [2, с. 387]. У свою чергу Голов С.Ф. і Костюченко В.М. відмічають, що кредиторська заборгованість – це суми, які нараховуються постачальникам за купівлю у них товарів або послуг в кредит [3, с. 320]. Борисов А.Б. визначає кредиторську заборгованість як грошові кошти, які тимчасово підпорядковані підприємству, фірмі, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі, у яких вони позичені і яким вони не виплачені [1, с.437]. Таким чином, в основному кредиторську заборгованість розглядають як грошові кошти або форму розрахунків за товари та послуги, але ніхто не наголошує на тому, що кредиторська заборгованість є складовою кругообігу капіталу. Адже елементи кругообігу капіталу є частиною безперервного потоку господарських операцій. Закупівлі призводять до збільшення виробничих запасів і кредиторської заборгованості, виробництво – до збільшення готової продукції, реалізація – до зростання дебіторської заборгованості і грошових коштів. Цей цикл операцій багаторазово повторюється і в результаті зводиться до грошових надходжень і платежів. Тому, підтримуємо думку Скляр Є.В. і Храпливого А.І., які стверджують, що кредиторська заборгованість – це складова кругообігу капіталу, яка виступає предметом обов'язкових правовідносин між боржником і його кредитором, що виникли на стадії постачання і мають гривневий еквівалент [5].

Аналіз кредиторської заборгованості сільськогосподарських підприємств Саратського району Одеської області почнемо з оцінки її складу і структури за даними форми № 1 «Баланс» (табл.1).

Таблиця 1

Склад та структура кредиторської заборгованості в сільськогосподарських підприємствах Саратського району Одеської області*

Показники	2013 р.		2014 р.		2015 р.		Відхилення 2015 р. до 2013 р. (+;-)	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	2731	4,2	2312	2,7	765	0,5	-1966	-3,7
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	31454	48,9	41321	47,9	67855	47,4	36401	-1,5
Поточні зобов'язання за розрахунками:								
-з бюджетом	1705	2,6	2971	3,5	5836	4,1	4131	1,5
-зі страхування	881	1,4	1076	1,2	1347	0,9	466	-0,5
-з оплати праці	1912	2,9	2256	2,6	2496	1,7	584	-1,2
Поточні забезпечення	926	1,4	8987	10,4	3497	2,4	2571	1,0
Інші поточні зобов'язання	24771	38,5	27191	31,6	61445	42,9	36674	4,4
Всього	64380	100	86114	100	143241	100	78861	x

**Джерело: Розрахунки авторів на основі зведеної фінансової звітності сільськогосподарських підприємств Саратського району Одеської області за 2013 – 2015рр.*

Як видно з таблиці 1, простежується загальне зростання у динаміці суми кредиторської заборгованості за період з 2013 р. по 2015 р на 78861 тис. грн., або на 122,5%. Таке збільшення кредиторської заборгованості має подвійний ефект. З одного боку, це явище є позитивним, тому що в підприємств з'являється додаткове джерело тимчасового фінансування. З іншого боку, надмірне збільшення кредиторської заборгованості надзвичайно небезпечно, оскільки підвищується ризик можливого зниження платоспроможності та ліквідності підприємств. Збільшення кредиторської заборгованості також свідчить про проблеми в розрахунково-платіжній дисципліні агропідприємств і потребує докладного аналізу.

У процесі виробничої діяльності часто трапляються випадки, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. Деякі економісти вважають, що це свідчить про раціональне використання коштів. Проте, бухгалтери-практики оцінюють таку ситуацію тільки негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської

заборгованості. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості розраховується як відношення дебіторської заборгованості до кредиторської заборгованості і повинно дорівнюватися 1. Коефіцієнт співвідношення у нашому випадку дорівнює: $K_{\text{спів. 2013р.}} = 4535 / 1318 = 3,4$; $K_{\text{спів. 2014р.}} = 2202 / 1220 = 1,8$; $K_{\text{спів. 2015р.}} = 9576 / 5154 = 1,9$.

Якщо нормальним у співвідношенні вважається стан, коли спостерігається рівновага між дебіторською та кредиторською заборгованістю, то вважаємо, що сільськогосподарським підприємствам Саратського району Одеської області вистачає коштів для покриття зобов'язань перед кредиторами.

Комплексний аналіз кредиторської заборгованості потребує розгляду показників стану її використання (табл. 2). Дані, наведені в таблиці показують, що поряд із зростанням суми чистого доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) швидкими темпами зростала і величина кредиторської заборгованості.

Таблиця 2

Аналіз оборотності кредиторської заборгованості в сільськогосподарських підприємствах Саратського району Одеської області*

Показники	Роки			Відхилення 2015р. (+,-) від	
	2 013	2 014	2 015	2013р.	2 014р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	391868	576072	929704	537836	353632
Загальна величина кредиторської заборгованості (на кінець року), тис. грн.	64380	86114	143241	78861	57127
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,09	6,69	6,49	0,4	-0,2
Коефіцієнт завантаження	0,16	0,15	0,15	-0,01	0,0
Тривалість погашення кредиторської заборгованості, дні	59	54	55	-4	1,0
Прискорення (-), сповільнення (+) обертання, дні	X	-5	1	X	X
Вивільнення (-), залучення (+) коштів, тис. грн.	X	-8001	2582,5	X	X

*Джерело: Розрахунки авторів на основі зведеної фінансової звітності сільськогосподарських підприємств Саратського району Одеської області за 2013 – 2015рр.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості мав прискорення з величини 6,09 до 6,49. Таке збільшення оборотності кредиторської заборгованості свідчить про прискорення погашення поточних зобов'язань підприємств перед кредиторами. Тривалість погашення кредиторської заборгованості (табл. 3) зменшується з 59 днів у 2013 році до 55 днів у 2015 році. Це позитивно впливає на вивільнення грошей та кредитну політику агропідприємств Саратовського району в цілому.

Основними факторами, які прямо впливають на рівень тривалості погашення кредиторської заборгованості є чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) та середні залишки кредиторської заборгованості (на початок, або на кінець року). Тому розрахуємо за умов методики факторного аналізу на перспективу коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості сільськогосподарських підприємств Саратовського району Одеської області та тривалість її погашення (табл. 3).

Якщо зберегти щорічний приріст чистого доходу від реалізації продукції на 30%, а суму кредиторської заборгованості приблизно 20%, то це дасть змогу у перспективі знизити тривалість погашення кредиторської заборгованості з 56 до 51 дня (табл. 3).

Основним чинником прискорення оборотності кредиторської заборгованості на перспективу залишиться зростаюча вартість чистого доходу від реалізації продукції (робіт, послуг).

**Прогноз оборотності кредиторської заборгованості в
сільськогосподарських підприємствах Саратського району Одеської
області***

Показники	Середньостатистичні показники за 2013 – 2015 рр.	Прогнозі показники	Відхилення прогнозних показників до середньостатистичних за 2013 – 2015 рр.			
			Скоригований показник	Всього , днів	в т .ч . за рахунок	
					Чистого доходу від реалізації продукції	Кредиторської заборгованості
Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн.	632548	822312	X	189764	x	x
Загальна величина кредиторської заборгованості станом на кінець року, тис. грн.	97911	117473	X	19562	x	x
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,46	7,00	X	0,54	x	x
Тривалість погашення кредиторської заборгованості, дні	56	51	43	-5	-13	8

**Джерело: Розрахунки авторів на основі зведеної фінансової звітності
сільськогосподарських підприємств Саратського району Одеської області за 2013 – 2015рр.*

Для того, щоб сільськогосподарські підприємства Саратського району Одеської області змогли досягти запланованих показників, треба мобілізувати всі групи резервів, а саме:

- організаційні групи резервів, що стосуються вдосконалення структури управління та правової форми функціонування підприємств;
- економічні, які включають економічні важелі для формування умов зростання щодо результативності господарювання;
- технологічні, що спрямовані на вдосконалення процесу, пов'язаного із виробничими, технологічними та збутовими особливостями та технологією проведення, як купівельні, вантажно-розвантажувальні, складські, розрахункові і т. д.;

– технічні, котрі супроводжуються впровадженням деяких технічних інновацій та передбачають підвищення рівня використання технічних можливостей.

Узагальнюючи вищевикладене, зазначимо, що кредиторська заборгованість має великий вплив на фінансові результати підприємства та на господарську діяльність загалом. Для підвищення фінансової результативності всіх видів звичайної діяльності та забезпечення платоспроможності підприємствам необхідно постійно прискорювати кругообіг оборотного капіталу, однією з складових якого є кредиторська заборгованість.

Список використаної літератури

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Кн. мир, 1999. – 895 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: навчальний посібник [для студ. спец. “Облік і аудит” ВНЗ] / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька. – Житомир: ПП “Рута”, 2003. – 544 с.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: практичний посібник / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2004. – 880 с.
4. Партин Г.О. Управлінський облік: навч. посіб. / Г.О. Партин, А.Г. Загородній. – К.: Знання, 2007. – 303 с.
5. Скляр Є.В. Теоретичні засади дослідження дебіторської та кредиторської заборгованостей /Є.В. Скляр, А.І. Храпливий <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/5/40.pdf>

***Бартульова О.О., студент**
Науковий керівник: Чернявська Т.А., к.е.н., доцент
 Новокаховський гуманітарний інститут
 ВНЗ «Відкритий міжнародний університет
 розвитку людини «Україна»
 E-mail: vitakorhagina@mail.ru*

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Ключовим елементом національної економіки будь-якої країни є страховий ринок. З ускладненням економічних зв'язків та розвитком суспільних відносин зміст страхування ускладнюється. Взаємовідносини між

страхувальниками і страховиками набувають досконаліших форм, що забезпечує ефективне використання можливостей ринку страхових послуг. На Сьогодні система страхування в Україні ще не до кінця сформувалася в страховий ринок, але не зважаючи на це вона є досить потужним елементом фінансового ринку.

В умовах глобалізаційних процесів страховий ринок виступає у ролі соціально значимої сфери у фінансовій системі країни. Страхування несе в собі стратегічну мету - задовольняти потреби споживачів у страховому захисті за допомогою страхових організацій, що акумулюють та ефективно використовують фінансові ресурси.

Розглядаючи сучасний стан страхового ринку України, необхідно відмітити, що він займає далеко не найкраще місце на світовій арені. Навіть якщо врахувати світові тенденції економічного спаду та кризові явища, Україна все одно відстає в темпах розвитку ринку страхових послуг.

Інститут страхової інформації проводить щорічне дослідження та надає максимально стандартизовану інформацію, яка охоплює близько 90 країн, використовуючи при цьому безліч різних джерел. Виходячи з цих даних, за розміром зібраних валових страхових премій Україна набагато відстає від провідних країн світу і знаходиться приблизно на одному рівні з Перу, Угорщиною, Мальтою тощо.

Аналіз розвитку страхового ринку України свідчить про наступне. Одним з показників, який відображає частку зібраних страхових премій у ВВП країни, є рівень проникнення страхування. Починаючи з 2008 року даний показник демонструє низхідну динаміку, але у 2015 році він підвищився на 0,1 п.п. порівняно з 2014 роком і склав 1,8%. Якщо порівняти, то у Німеччині даний показник за підсумками 2014 року склав 6,84%, США — 8,06%, Великобританія — 11,53%, Китай — 3,00%. [1, с.45].

Тож в цілому рівень проникнення страхування в Україні знаходиться на досить низькому рівні. Проте, відповідно до Комплексної програми розвитку фінансового сектору України планується поступове підвищення даного

показника і на кінець 2020 року даний показник має складати 7% ВВП за рахунок зростання чистих премій, а обсяг довгострокових інвестицій в економіку України за рахунок довгострокових резервів страховиків зі страхування життя має збільшитися з 5 млрд. грн. до 15 млрд. грн. [2].

Аналізуючи ринок страхування неможливо залишити без уваги зміни у кількості страхових компаній. Станом на 2015 кількість компаній України даної сфери складала 361, з них 49 - компанії зі страхування життя та 312 страховики загальних видів страхування, а у I півріччі 2016 р кількість страхових компаній скоротилась до 343, у тому числі за програмою «life»¹ – 45 компаній, за програмами «non-life» – 298 компаній. В цілому, починаючи з 2011 року, кількість страховиків на ринку України має тенденцію до зменшення. Так, з 2011 року з ринку пішли 74 компанії. На відміну від розвинутих країн, страховий ринок України характеризується високою часткою компаній загальних видів страхування.

Щодо валових та чистих страхових премій, які також характеризують ситуацію на ринку страхових послуг, за період з 2014 до I половини 2016 року, маємо наступні дані:

Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестраховуванні ризиків за I півріччя 2016 року, становили 16327,0 млн. грн., з них 6060,9 млн. грн. (37,1%) – що надійшли від фізичних осіб та 10266,1 млн. грн. (62,9%) – що надійшли від юридичних осіб. За відповідний період 2015 року даний показник становив 13465,5 млн. грн., з них 4593,0 млн. грн. (34,1%) – що надійшли від фізичних осіб та 8872,5 млн. грн. (65,9%) відповідно від юридичних осіб.

Що до чистих страхових премій, то: за I півріччя 2016 року вони становили 12982,0 млн. грн., що становить 79,5% від валових страхових премій. Чисті страхові премії за I півріччя 2015 року становили 10831,2 млн. грн., або 80,4% від валових страхових премій. В цілому за 2015 рік такі виплати становили 22354,9 млн. грн., що становить 75,2% від валових страхових премій.

Відповідно за 2014 рік такі виплати становили 18592,8 млн. грн., або 69,5% від валових страхових премій [3].

Проаналізувавши структуру валових та чистих страхових премій за період з 2014р і до півріччя 2016 рр., можна зробити висновки, що приріст чистих страхових премій за 2015 рік (+20,2%) сформувався за рахунок суттєвого збільшення надходжень платежів з авто страхування (+23,1%), страхування відповідальності перед третіми особами (+107,2%), страхування вантажів та багажу (+45,9%), медичного страхування (+23,6%), авіаційного страхування (+60,6%), страхування фінансових ризиків (+7,6%), страхування медичних витрат (+45,9%). Водночас, спад чистих страхових премій спостерігався за такими видами страхування: страхування від нещасних випадків (-30,6%), страхування кредитів (-48,4%), страхування від нещасних випадків на транспорті (-34,8%).

Приріст чистих страхових премій у 2016 році (+19,9%) відбувся по більшості видів страхування, зокрема за рахунок суттєвого збільшення надходжень платежів з автострахування (+19,8%), страхування життя (+39,7%), страхування кредитів (+134,0%), страхування відповідальності перед третіми особами (+39,6%), страхування від нещасних випадків (+84,9%), медичного страхування (+16,4%), страхування майна (+11,7%), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (+17,8%). Водночас, спад чистих страхових премій спостерігався зі страхування вантажів та багажу (-13,3%) та страхування фінансових ризиків (-10,1%).

Суттєвим аргументом, що свідчить про низький рівень соціальної захищеності українських громадян порівняно з провідними країнами, є показник щільності страхування, що відображає обсяг грошових витрат на страховий захист 1 особи. Так, у середньому по Україні на страхування 1 жителем витрачається 65,4 дол. США. Для порівняння, в Японії цей показник складає 5-6 тис. дол. США, в Німеччині - 1482 дол. США, в Польщі - 140 дол. США. Така ситуація свідчить про низький рівень довіри населення до страхових компаній, а також низьку платоспроможність. Взагалі, вважається,

якщо показник щільності страхування становить 140 дол. США і більше то страхова галузь даної країни є достатньо розвинутою, якщо менше ніж 140 дол. США - то страхування не використовується належним чином [1, с.47].

Отже, в Україні рівень поширеності страхових послуг є надзвичайно негативним і за досліджуваний період постійно слабшав (значення є меншим приблизно у 2 рази від нормативного). Іншим важливим показником, який також характеризує нерозвинутість страхування в Україні та недовикористання його як інструменту забезпечення покриття ризиків є частка доходів населення, витрачених на страхування.

З кожним роком все менше і менше населення готове витрачати на страхування, знову ж таки через низький рівень платоспроможності. Таким чином, проведене дослідження засвідчує, що можливості вітчизняного страхового ринку як достатнього інструменту соціального захисту населення, реалізуються не в повній мірі. На сучасному етапі розвитку страховий ринок України переживає не найкращі часи. Це супроводжується численними проблемами економічного, інформаційного, кадрового, нормативно-правового, організаційного і технологічного характеру.

Дослідження стану ринку страхових послуг підтверджує наявність серйозних перешкод, що стримують його розвиток, і обумовлює необхідність вдосконалення державної політики ефективного регулювання страхового ринку з врахуванням загальнонаціональних економічних пріоритетів.

Розвиток страхового ринку гальмує недосконале та застаріле законодавство, неефективні, непрозорі, непередбачувані та вибіркові правила державного регулювання і нагляд. Заходів, що вживаються для фінансового оздоровлення страховиків, виведення з ринку тих страховиків, які не мають можливості найближчим часом покращати свій незадовільний фінансовий стан, недостатньо. На неналежному рівні забезпечуються потреби ринку в кваліфікованому персоналі, насамперед страхових агентів, андерайтерів, актуаріїв, страхових інженерів, страхових детективів [4, с.858].

Аналіз сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про певні здобутки та численні недоліки, притаманні функціонуванню як окремих страхових компаній, так і всієї системи страхування.

Головними напрямками розвитку ринку страхових послуг повинні стати реалізація єдиного бачення стратегічного розвитку вітчизняного страхового сектору та його окремих складових; приведення чинного законодавства у відповідність з нормами, правилами та вимогами країн Європейського союзу; вдосконалення державного нагляду шляхом впровадження пруденційного нагляду за страховою діяльністю, що передбачає комплексний контроль таких параметрів діяльності страховиків, як внутрішня система управління і контролю за ризиками, прозора фінансова звітність, виявлення недоліків у діяльності страховиків на ранніх стадіях їх розвитку; сприяння зростанню довіри населення до страхових організацій та посередників.

Вирішення проблем вітчизняного страхового ринку дасть змогу використовувати його можливості як достатнього інструменту на ринку фінансових ресурсів. Через механізм страхового захисту страхування зможе забезпечити безпеку, стабільність, соціальні гарантії в суспільстві, а в перспективі може стати серйозним механізмом перерозподілу інвестиційних ресурсів і механізмом вирішення питання зайнятості населення.

Список використаної літератури

1. Юхименко В.М. Ринок страхових послуг: Світові тенденції та перспективи розвитку в Україні / В.М Юхименко // Економічна наука. – 2016. - №. 3. - С. 44-48.

2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року (Постанова Правління НБУ від 18.06.2015р. №391) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.

3. Підсумки діяльності страхових компаній / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/sk_I%D0%.pdf.

4. Рудь І.Ю. Аналіз страхового ринку України / І.Ю. Рудь // Глобальні та національні проблеми економіки – 2016. – Випуск 10. – С. 856 – 859.

*Божанова О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
bozhanova-elena@mail.ru*

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ В СИСТЕМІ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний стан розвитку вітчизняної економіки супроводжується стрімкими змінами в діяльності промислових підприємств. В таких економічних умовах багато підприємств не витримують такого темпу й втрачають свої конкурентні позиції на ринку. Металургійні підприємства зможуть уникнути тривалого спаду виробництва завдяки проведенню ефективної реструктуризації. Під час проведення реструктуризації підприємств металургійної галузі можна усунути розбіжності між зовнішніми та внутрішніми оточеннями, оздоровити відносини, сформувати конкурентоспроможні підприємства. В умовах кризи в залежності від ступня її глибини і характеру прояву одним із шляхів виходу із скрутного фінансово-економічного становища є реорганізація підприємства, яка при правильній організації дає добрі результати.

Основною метою проведення реструктуризації підприємства є забезпечення виходу із кризи, сприяння підвищенню ефективності господарської діяльності, запобігання кризовим явищам, створювання умов підвищення конкурентоспроможності підприємства, стабільності в його діяльності [1].

Отже, процедуру реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств. Відповідно до обраних заходів розрізняють взаємозв'язані форми і види реструктуризації підприємств та організацій. Оперативна реструктуризація підприємства спрямована на вирішення двох основних проблем: забезпечення ліквідності та суттєве поліпшення результатів

його (її) діяльності. Оперативна реструктуризація металургійних підприємств потребує проведення комплексу заходів, а саме:

- зміна окремих складових організаційної структури підприємства;
- створення й відокремлювання нових структурних підрозділів;
- зменшення величини оборотних фондів;
- скорочення обсягів основних фондів через ліквідацію зайвого обладнання, транспортних засобів тощо;
- аналітична оцінка та припинення вкладання неефективних інвестицій.

Проте, якщо процес перетворення буде зупинено після завершення оперативної реструктуризації, то підприємство незабаром неминуче знов опиниться в кризовому стані.

Стратегічна реструктуризація підприємства забезпечує довготермінову його конкурентоспроможність, для чого необхідно визначити стратегічну мету розвитку підприємства, розробити стратегічну концепцію розвитку, а також визначити напрями та інструменти реалізації цієї мети. Отже, перед проведенням реструктуризації підприємства обов'язково необхідно здійснити оцінку його фінансового стану.

Організаційно-правовий вид реструктуризації характеризується процесами комерціалізації, корпоратизації, зміни організаційної структури та власника державних підприємств.

Технічну реструктуризацію пов'язано із забезпеченням такого стану підприємства, за якого воно досягає відповідного рівня виробничого потенціалу, технології, управлінських навичок, кваліфікації персоналу, ефективних систем постачання й логістики, тобто всього того, що дає підприємству змогу виходити на ринок з ефективною та конкурентоспроможною продукцією.

Управлінську реструктуризацію зв'язано з підготовкою та перепідготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможну діяльність підприємства, зміну організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної та маркетингової політики.

Необхідність проведення реструктуризації залежить від характеру виявлених проблем підприємства. Інколи підприємство потребує лише часткової реструктуризації для відновлення економічної та технічної життєздатності.

У процесі обґрунтування видів, форм та ступеня реструктуризації необхідно насамперед глибоко проаналізувати техніко-економічні показники підприємства і провести ретельний аналіз його фінансового стану та аналіз усіх напрямів діяльності підприємства за критерієм конкурентоспроможності продукції (ціна, якість), ринкової частки, структури витрат і прибутковості.

Будь-яку стратегію реструктуризації необхідно підсилювати заходами за трьома основними напрямками:

- зменшення витрат і підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, посилення контролю за якістю продукції;
- модернізація або заміна обладнання; здебільшого модернізація є вигіднішою і за критерієм витрат і з погляду стратегії розвитку підприємства;
- впровадження нової технології, доцільність якої має бути ретельно економічно обґрунтована.

Основні концепції управління реструктуризацією підприємств науковці зводять до наступного: проведення заходів антикризового управління, спрямованих на запобігання кризових станів, подолання кризових явищ та усунення наслідків криз; вартісно орієнтоване управління, націлене на досягнення максимальної ефективності бізнесу для його власників; управління потенціалом, зосереджене на як найповнішому використанні всіх ресурсів, доступних підприємству у явному чи прихованому вигляді; фінансовий менеджмент, зобов'язаний як найповніше забезпечувати процеси функціонування та розвитку підприємства фінансовими ресурсами при збереженні ними фінансової рівноваги; управління змінами, що має постійно забезпечувати адаптування підприємств до мінливого економічного

середовища за рахунок максимізації зусиль і інтелектуальної віддачі його працівників [2].

Управління реструктуризацією підприємств є багаторівневим процесом, що передбачає проходження стратегічного та тактичного етапів [3], розробку та обґрунтування заходів щодо використання потенціалу металургійного підприємства.

В умовах кризи звичайно розробляються міри по реорганізації управлінської структури у відповідності з потребами і тенденціями у зміні виробництва. На формування структури управління впливають зміни організаційних форм в яких функціонують металургійні підприємства, а тому під час розробки плану змін організаційної структури управління металургійного підприємства необхідно враховувати наступні моменти:

- якщо метою зміни організаційної структури управління є виведення підприємства з кризи, то тут необхідна участь головного керівника, що вимагає звільнення його в деякій мірі від інших функціональних обов'язків;
- для ефективної діяльності металургійного підприємства необхідно чіткий розподіл обов'язків і повноважень співробітників і службовців;
- наявність великої кількості завдань і питань вимагає певної самостійності відділів, але з участю досвідченого і професійного менеджера;
- у сучасних економічних умовах необхідним є наявність оперативного маркетингового відділу, що здатний орієнтувати підприємство на споживачів;
- необхідним є чітке розділення фінансового, бухгалтерського та економічного відділів;
- необхідним є створення відділу розвитку підприємства, що забезпечить створення нових напрямків та інноваційних стратегій;
- удосконалення роботи відділу по роботі з персоналом та розробка програм з пошуку і навчанню персоналу;
- існує необхідність системи аналізу та прогнозування діяльності підприємства в сучасних умовах.[4]

Слід зазначити, що роботи зі структурних перетворень металургійних підприємств повинні носити комплексний характер. У результаті експертного опитування керівників підприємств було виявлено, що основними факторами, що сприяють успішному проведенню робіт з розвитку організаційної структури управління підприємством, з'явилися: налаштований на реформи вищий керівник, організаційний клімат, що підтримує зміни на підприємстві, знаходження підприємства на положенні експерименту, створення при правлінні акціонерного товариства Головного відділу перебудови організації управління, творчий підхід працівників до вирішення даної проблеми[5].

На шляху виходу із кризи структурні перетворення металургійних підприємств повинні взаємодіяти із зовнішньою середою. Вибір організаційної структури та форми реорганізації залежить від стратегії розвитку підприємства. Це означає, що структура підприємства має бути здатною забезпечити реалізацію цієї стратегії. Оскільки з плином часу стратегії змінюються, то можуть знадобитися відповідні зміни і в організаційних структурах - і це найважливіша наукова та практична проблема. В даний час успішно функціонують підприємства і фірми, що регулярно оцінюють ступінь адекватності своїх організаційних структур і змінюють їх так, як цього вимагають зовнішні умови.

Список використаної літератури

1. Арефьев С. О. Методологические основы формирования соответствия значимости составляющих реструктуризации по типам / С. О. Арефьев // EuroAmerican Scientific Cooperation. – 2014. – Vol. 4. – P. 24–28.
2. Ареф'єв С.О. Детермінанти управління реструктуризацією авіаперевізників / С. О. Ареф'єв // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. / Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «ХАІ». – Харків, 2014. – № 4(28). – С. 28-34.
3. Білик М. Сутність та класифікація реструктуризації державних підприємств / Марія Білик / Економіст: наук. журн. – 2000. – № 1. – С. 96–99.
4. Шостак М.А. Использование концепции внутреннего маркетинга в рамках стратегии устойчивого развития предприятий сферы услуг / М.А. Шостак // Сталий розвиток підприємств сфери послуг. – 2008. – С. 281-287.

5. Божанова О.В. Структурні перетворення, як шлях виходу машинобудівних підприємств із кризи / О. В. Божанова // Вісник економіки транспорту і промисловості зб. наук.-практ. ст. / Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Харків, 2014. – № 46. – С. 149-154

*Будков Р.Б., студент ,
Науковий керівник:Гуменюк А.В., к.е.н.
доцент кафедри економіки та підприємництва
ПВНЗ «Європейський університет» Уманська філія
e-mail: alika_vostok@mail.ru*

СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яка діяльність в наш час, в тому числі і підприємницька діяльність в основі своїй є ризикованою. Перш за все, причиною тому є руйнівний вплив різних факторів, чи то стихійних сил природи, чи негативні наслідки інших надзвичайних подій (пожарів, вибухів, епідемій, травматизму та ін.). Тому провадження безперервної, успішної діяльності можливе не тільки за умов попередження, подолання та локалізації стихійних та інших лих, а також при безумовному відшкодуванні нанесених збитків. Саме завдяки страхуванню можливо забезпечити механізм відшкодування визначених ризиків. Воно дає можливість розподілити масштабні втрати в часі та просторі між зацікавленими у страхуванні особами і, чим більша їх кількість, тим дешевшим і ефективнішим є для них є страховий захист.

У страхуванні підприємницьких ризиків – дві підгалузі: страхування ризику прямих і непрямих втрат прибутків. До прямих втрат відносяться, наприклад, утрати від простою устаткування, до непрямих – страхування від перерв у торгівлі, страхування упущеної вигоди [2].

Страхування підприємницьких ризиків є найбільш непрозорим і загадковим на страховому ринку України. Страховий ризик – являє собою ймовірність подій або сукупність подій, на випадок настання яких проводиться страхування. Страхування та управління ризиками на вітчизняних підприємствах не фінансового сектору свідчать, зокрема, результати

опитування в 2007р. керівників київських малих та середніх підприємств свідчать про те, що, наприклад, маркетинговій сфері 50% компаній не застосовують управління і страхування ризиків, в виробничій – 39,5%, інноваційній – 72,6% [3].

Потреба підприємств у захисті від можливих збитків в умовах ринкової економіки може бути забезпечена шляхом:

- самострахування (створення резервного фонду безпосередньо суб'єктами господарювання);
- створення товариств взаємного страхування, в яких страхові внески засновників одночасно є пайовими внесками до статутного капіталу товариства. Створення товариства однієї або суміжних галузей для покриття своїх специфічних ризиків;
- укладення договорів страхування зі страховими компаніями.

Всі шляхи страхування є в певній мірі дієвими і менш або більш ефективні в порівнянні між собою.

Фонд самострахування безперечно дієвий шлях страхування, який дає можливість відшкодувати збитки, але в незначній кількості. Але всі знають, що в наслідок аварій, пожеж, завдані збитки підприємству можуть бути дуже великі. А коштів самострахування не вистачить покрити навіть шкоду середніх масштабів, не говорячи про великі збитки.

Відносно товариств взаємного страхування, то для України поки не доступний даний шлях, по причині відсутності відповідної законодавчої бази для створення таких товариств.

Укладення договорів із страховими компаніями – найбільш приваблива альтернатива покриття збитків великих масштабів.

Тому для підприємства є важливим бути впевненими у можливості покриття незапланованих збитків внаслідок аварій, пожеж, виробничих травм тощо.

Найпоширенішим і навіть традиційним видом страхування підприємницьких ризиків є страхування майна промислових підприємств від

вогню та інших небезпек. Страхування від вогню полягає у відшкодуванні збитків від раптових і непередбачуваних випадків пожежі або вибуху, а також деяких інших супутніх явищ. За цим видом укладаються основний та додатковий договори страхування. За основним договором страхуванню підлягає все майно, що належить підприємству. Ставки страхових внесків за договорами страхування майна коливаються від 0,05 % до 0,5 % вартості майна (при страхуванні приміщень, меблів). При страхуванні обладнання промислових підприємств страховий збір коливається від 0,15 % до 1% їх вартості, а якщо страхуються дорогі марки автомобілів, то ставки страхових внесків можуть досягти 17 %. Стандартний поліс вогневого страхування передбачає покриття таких ризиків: пожежа, удар блискавки, вибух газу. Якщо страхувальник зазнав збитків при здійсненні заходів, спрямованих на врятування майна, запобігання пожежі та ін., то такі збитки підлягають відшкодуванню [4].

І саме з перебудовою економіки та приватизаційними процесами, потреба в страховому захисті підприємств посилюється.

До ринкової трансформації економіки ризики підприємств покривалися переважно за рахунок коштів бюджету. Тепер ситуація змінилася, поширення недержавних форм власності виключає можливості використовувати кошти бюджету для покриття збитків підприємств. У ризикованих ситуаціях у підприємств виникає потреба в покритті все більшої кількості середніх і великих ризиків за допомогою страхування. Саме в страхуванні найповніше збігаються інтереси виробника, держави й страховика.

Можна виокремити три групи послуг, що пропонуються страховиками юридичним особам:

- страхування майнових ризиків підприємств;
- страхування відповідальності підприємств;
- страхування персоналу підприємства.

Таким чином, можна підвести підсумок, що підприємницька діяльність, а також все що з нею пов'язано завжди супроводжується різного роду ризиками.

Під підприємницькими ризиками розуміють такі, що виникають при будь-яких видах підприємницької діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів і послуг, їх реалізацією; товарно-грошовими і фінансовими операціями; комерцією, а також здійсненням науково-технічних проектів. Тому існує потреба в страхуванні, щоб запобігти різним видам збиткам та фінансовій скрутності підприємства.

Список використаної літератури

1. Грищенко Н.Б. Страхова справа: Навчальний посібник. - Барнаул: Изд-во Алт. Ун-ту, 2007.
2. Макаревич Л. Управление предпринимательскими рисками. М., Дело и Сервис, 2006 г. – 448 с.
3. Журнал «Страхування» В.Кравченко Міжнародна нормативна база управління ризиками підприємств та організацій і можливостей її застосування в Україні № 97/2007. – с.26-29.
4. <http://www.riski.ua>

*Бунецька А.А., магістрант
Дрогомирецька М.І., к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка
nastyabuneckaya@mail.ru*

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основними складовими потенціалу організаційної структури управління підприємством є ресурси управлінського персоналу, технічного оснащення управлінської праці та інформаційного забезпечення. Сукупність цих ресурсів, що характеризуються продуктивністю, економічністю, адаптивністю, надійністю, покликана забезпечити цілі процесу виробництва.

Проблеми дослідження теоретичних, методологічних та практичних основ функціонування та використання організаційного потенціалу

досліджували такі вітчизняні науковці, як В. Авдєєнко, В. Архипова, А. Балацький, В. Вишневський, В. Герасимчук, Е. Горбунов, С. Гуткевич, Ю. Донець, А. Жулавський, А. Задоя, В. Захарченко, Т. Лепейко, Л. Малярець, П. Перерва, А. Проскуряков, А. Цігічко, Д. Черніков, Д. Шевченко та зарубіжні вчені І. Ансофф, М. Альберт, Д. Бодді, А. Василенко, О. Горняк, Дж. О'Шонессі, Е. Ємельянова, А. Заребська, А. Каммель, Р. Кантер, Дж. Р. Костер, К. Крупа, А. Лузіна, С. Ляпунов, М. Магура, М. Мескон, Ф. Хедоурі, С. Шилов та інші [1]. На сьогодні залишається майже не розробленою проблема самостійного визначення сутності організаційного потенціалу в цілому і окремих його складових, створення та практичне втілення методик оцінки та реалізації розроблених підходів на підприємствах.

Організація відображає відповідність підприємства умовам зовнішнього середовища, доцільність структури для підтримки нормального функціонування всіх систем для досягнення чітких цілей. Основні чинники розвитку організації визначають вимоги до неї як до системи і до розробки її цілей: результативність і ефективність діяльності; ритмічність, виживання, можливість існування; випереджувальний розвиток, продуктивність, практична реалізація цілей і місії, спрямованість на успіх, ситуаційний, інтегрований, науковий, процесний, системний і комплексний підходи.

На діяльність будь-якого підприємства впливають зміни у виробничій та технологічній базі виробництва. Однією з основних конкурентних переваг багатьох успішних підприємств вважається ефективна форма організації та майстерність управління, побудовані на відповідних наукових принципах. Серед помилок щодо підприємства є такі, що розглядають його організаційну побудову як щось другорядне, а його організаційний потенціал не оцінюється взагалі. Будь-яке підприємство, окрім ринкового, виробничого, кадрового, інноваційного, фінансово-економічного, інформаційного потенціалів має організаційний потенціал.

Потенціал – це матеріально-технічні та організаційно-економічні можливості організації, тобто її розміри та територіальне розташування,

чисельність персоналу і спеціалізація, профіль виробництва й обсяги реалізованої продукції (товарів і послуг), форма власності, стан основних засобів, фінансове становище [2]. Організаційний потенціал являє собою базові умови цілісності, стійкості підприємства, його розвитку.

Організаційний потенціал – це один із видів нематеріальних активів підприємства поряд з матеріальними активами. У даний час спостерігається відмова від парадигми максимізації доходів та прибутку, і перехід до парадигми стійкого розвитку підприємства, за рахунок чого можливо забезпечити тривалий успіх. Основні тенденції в розвитку організації були виділені І. Ансоффом [3].

Проте зазначаємо, що в економічній літературі неоднозначним є методологічний підхід відносно визначення «організаційний потенціал», який підтверджується даними табл. 1.

Таблиця 1

Основні наукові підходи до визначення сутності поняття «організаційний потенціал» підприємства [3]

Автор, джерело	Позиція авторів
І. Ансофф	Діапазон потенційних можливостей функціональних підсистем у сферах маркетингу, виробництва, науково-дослідних робіт, фінансів та управління організаційним розвитком.
О.М. Вишневська	Здатність менеджменту створювати ефективну систему взаємодії між усіма елементами потенціалу.
І.В. Мартусенко	Сукупність елементів і механізмів, що забезпечують упорядкування, узгодження та ефективне використання потенціалів і ресурсів підприємства, досягнення стійкості цілей його розвитку на основі сучасних методів управління, включаючи програмно-цільовий і системний підходи.

Безумовно, будь-яка організація є складною сукупністю великої кількості взаємопов'язаних елементів, і це має бути усвідомлено сучасними управлінцями. Великий набір зазначених елементів відображає організаційний потенціал. Зміна одного з елементів не означає ще зміни організації в цілому. Зміну організаційного потенціалу найдоцільніше починати з людей, а згодом відбувається зміна системи цінностей, що панують на підприємстві, перебудова інформаційних потоків, інших важливих елементів. Теорія і практика вказують

на те, що проблема не може бути вирішена без побудови механізмів, що забезпечують сталий розвиток. Сталий розвиток підприємства характеризує його організаційний потенціал.

На нашу думку, організаційний потенціал підприємства – це сукупність елементів і механізмів, що забезпечують упорядкування, узгодження та ефективне використання потенціалів і ресурсів підприємства, досягнення стійкості і цілей його розвитку на основі сучасних методів управління, включаючи програмно-цільовий і системний підходи.

Організаційний потенціал як складовий елемент потенціалу підприємства є статичним при розкритті його сутності і динамічно-розвиваючим в системі діяльності. З позицій статичного підходу організаційний потенціал – сформована потенційна можливість організаційної складової у формуванні організаційних комунікацій та взаємодій, організаційного механізму, організаційних структур та структур управління, організаційних процесів, правил, нормативів і стандартів, організаційного проектування забезпечувати досягнення загальних цілей в стратегічному розвитку підприємств.

Виходячи із системного підходу та з вимог закону резонансного збудження системи важливо сформулювати складові організаційного потенціалу. В розрізі окремих груп вони представлені наступним чином (табл. 2).

Таблиця 2

Організаційний потенціал як система

Групи організаційного потенціалу	Складові елементи груп організаційного потенціалу	Критерії оцінки організаційного потенціалу
Системоутворюючих критеріїв організаційного потенціалу	Цільова спрямованість організації як системи. Цільова спрямованість діяльності виробничих та обслуговуючих структур. Цільова спрямованість функціональних підсистем.	Рівень обґрунтованості цільової спрямованості організаційних систем. Рівень обґрунтованості цільової спрямованості виробничих структур. Рівень обґрунтованості цільової спрямованості функціональних підсистем.
Системи задач	Задачі реалізації загальної стратегії.	Рівень сформованості та обґрунтованості задач реалізації загальної стратегії. Рівень сформованості та

		обґрунтованості задач реалізації функціональних стратегій.
Нормативів-стандартів	Система нормативів-стандартів: технічної, технологічної, економічної, фінансової, організаційної, маркетингової, логістичної, інформаційної, управлінської підсистем.	Рівень сформованості та обґрунтованості названих підсистем.
Регулювання відносин	Статут організації. Положення про структурний підрозділ. Положення про служби. Положення про оплату праці. Положення про регулювання ритуалів.	Рівень сформованості та обґрунтованості названих положень.

У результаті виділяють три рівні управління, коли на вищому рівні задаються показники стійкості та розвитку, на середньому – цілі стратегії підприємства, а на нижчому рівні – набір характеристик його функціонування за найважливішими напрямками. Взагалі, тривалість функціонування системи – узагальнююче поняття, яке визначається великою групою факторів.

В останні роки виділяють нові елементи концепції організаційного розвитку як методу зміни сформованих станів підприємства або процесів її функціонування. Фахівці з організаційного розвитку погоджуються з тим, що в основі цієї концепції лежать певні переконання, вірування, норми та цінності, пов'язані з певною організаційною культурою. На підприємствах розробляються програми робіт із організаційного розвитку.

Успіх сучасних організацій все частіше залежить від своєчасної роботи з оцінки ефективності організаційного потенціалу підприємства. До цих умов можна віднести інтенсивну конкуренцію, яка набуває глобального характеру, швидкий технологічний розвиток, посилення вимог до інтелекту і потенціалу управлінських кадрів, зростання їх автономії та відповідальності.

Отже, організаційний потенціал підприємства слід розглядати з позиції можливостей динамічного його розвитку, що передбачає не лише стратегічну стабільність діяльності, а й орієнтацію на прискорення темпів розвитку. Структура організаційного потенціалу досить складна і визначається не лише

особистими якостями керівництва, але і всією сукупністю організаційних чинників. Серед низки чинників, що визначають динамічний, випереджальний розвиток підприємств, слід назвати досвід, знання, вміння, інтуїцію керівників.

Список використаної літератури

1. Вишневська О.М. Ресурсний Потенціал підприємства // О.М. Вишневська // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С.32-37.
2. Кокурінній О.В. Кадрове забезпечення формування організаційного потенціалу підприємства / О.В. Кокурінній // Економічні науки. – 2010. – С. 133-137.
3. Мартусенко І.В. Сутність організаційного потенціалу та його роль в підвищенні ефективності діяльності підприємства // І.В. Мартусенко, Г.М. Бойківська // Інноваційна економіка. – 2012. – №2. – С.133-137.

Васильців В.Г., аспірант

*Національний інститут стратегічних досліджень
vasylvasyltsiv@icloud.com*

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ПАРАМЕТРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ СЕКТОРУ ІНФОРМАЦІЙНО- КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УКРАЇНИ

Важливим доповненням аналізу макроекономічних передумов стану розвитку суб'єктів сектору інформаційно-комунікаційних технологій та їх впливу на економічну безпеку України є характеристика головних параметрів економічної безпеки цього сектору національної економіки. При цьому, більш доречно враховувати інформаційну базу не в цілому за всіма галузями сектору інформаційно-комунікаційних технологій, а лише за тими з них, які мають безпосереднє відношення до проблем інформаційно-економічної безпеки України. З-поміж них такими, зокрема, є видання програмного забезпечення, телекомунікації, комп'ютерне програмування, надання інформаційних послуг.

Виходячи з інформаційно-аналітичної бази, яку можна сформувати з даних вітчизняного статистичного спостереження щодо функціонування і

розвитку аналізованого сектору, наявні можливості і для аналізу таких важливих функціональних складових економічної безпеки суб'єктів сектора інформаційно-комунікаційних технологій України як макроекономічна та виробнича, фінансова, інтелектуально-кадрова [1, с. 343–344, 349, с. 357–361, с. 363].

Так, більшість значень показників макроекономічної та виробничої складової безпеки сектору у 2012-2014 рр. покращувалися. Це зокрема такі індикатори як частка прибуткових підприємств (показник збільшився з 64,4 % до 66,4 % або на 2,0 в.п.), продуктивність праці (у 2014 показник становив 536,0 тис. грн на 1 особу та збільшився до 2012 на 41,6 %), обсяг реалізованої продукції в розрахунку на 1 підприємство (за 2012-2014 рр. показник збільшився на 7,7 % та становив 8,4 млн. грн), частка доданої вартості (яка у 2014 р. становила 56,6 % або на 2,2 в.п. більше ніж у 2012 р.). Проте слабкою залишається така компонента безпеки як ефективність. До прикладу, рентабельність діяльності у 2014 р. була від'ємною та становила “мінус” 4,1 %; частка реалізованої продукції у виготовленій скоротилася у 2014 р. до 91,2 %. Цей показник ще у 2012 р. становив 103,2 %, що було на 12,0 в.п. більше. Погіршується й ресурсне забезпечення економічної безпеки сектору інформаційно-комунікаційних технологій. До прикладу, рівень зносу основних засобів у 2012 р. становив 52,5 %, а у 2014 р. – 58,8 % [2, с. 25-26].

Що ж до фінансової складової безпеки суб'єктів сектору, то більшість значень її показників у 2012-2014 рр. погіршувалися. Це, зокрема, такі індикатори як коефіцієнт автономії (показник зменшився з 0,5 до 0,2 тобто на 0,3) коефіцієнт загальної ліквідності (у 2014 р. показник становив 0,8 та залишився на рівні 2012 р.), коефіцієнт інвестування (за 2012-2014 рр. показник зменшився на 42,9 % та становив 0,4) коефіцієнт оборотності оборотних активів (який у 2014 р. становив 2,1 разів, що на 0,1 менше ніж у 2012 р.) коефіцієнт відношення дебіторської заборгованості до кредиторської (який у 2014 р. становив 0,5 разів, що на 0,2 менше ніж у 2012 р.) [3, с. 10-12].

Половина значень показників інтелектуально-кадрової безпеки суб'єктів сектору інформаційно-комунікаційних технологій України у 2012-2014 рр. погіршувалися [4, с. 288-290]. Це, зокрема, такі індикатори як кількість працівників на одне підприємство (показник скоротився з 20 осіб до 17 осіб, тобто на 3 особи) рівень зарплати у доході (хоча у 2013 р. до 2012 р. показник збільшився на 0,9 % та становив 32,5 % проте вже у 2014 р. до 2013 р. він скоротився на -3,2 % і становив 29,3 %). Разом з тим простежуються позитивні тенденції у такому індикаторі інтелектуально-кадрової безпеки як коефіцієнт руху персоналу. Так у 2014 р. до 2012 р. він скоротився на 0,2 %. Разом з тим зросла середня заробітна плата (у 2014 р. до 2012 р. на 27,6 % і становила 78,7 тис. грн) [5, с. 256-258].

Отже можна зробити висновок, що тенденції до покращення показників макроекономічної та виробничої складової безпеки суб'єктів сектору об'єктивно позитивно позначаються на макроекономічній, а особливо на виробничій компоненті економічної безпеки, оскільки в більшій мірі характеризують збільшення обсягів діяльності його суб'єктів. З огляду на погіршення ресурсного забезпечення економічної безпеки суб'єктів сектору інформаційно-комунікаційних технологій ми можемо зробити висновок про недостатню забезпеченість суб'єктів сектору технічною базою, яка, проте, тут надзвичайно важлива.

Так як більшість значень показників фінансової складової безпеки суб'єктів сектору ІКТ у 2012-2014 рр. погіршувалися ми можемо зробити висновок про те, що ці тенденції об'єктивно негативно позначаються на ній, а особливо на можливостях самостійного фінансування діяльності суб'єктів господарювання та залучення інвестицій в галузь. Проте активного посилення потребує така компонента безпеки як дохід на 1 грн власного капіталу. Так у 2014 р. показник підвищився до 4,7 грн/грн, тоді як ще у 2012 р. становив 1,5 грн/грн, що було на 3,2 грн/грн менше. Тобто темпи зростання доходу на 1 грн власного капіталу у 2014 р. до 2012 р. становили 2,1 раз.

Тенденції до погіршення значень показників інтелектуально-кадрової безпеки суб'єктів сектору інформаційно-комунікаційних технологій України у 2012-2014 рр. об'єктивно негативно позначаються на інтелектуально-кадровій безпеці сектору інформаційно-комунікаційних технологій України, оскільки в більшій мірі створюють передумови до відтоку кадрів з вітчизняних підприємств на зовнішній ринок праці.

Список використаної літератури

1. Діяльність суб'єктів господарювання 2014 : статистичний збірник. – Київ : Державна служба статистики України. – 2015. – 465 с.
2. Єсімов, С. С. Використання інформаційних технологій як предмет адміністративно-правового регулювання [Текст] / С. С. Єсімов // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Юридичні науки. – 2015. – № 827. – С. 24-29.
3. Плєскач, В. Л. Формування ринку інформаційних послуг в Україні [Текст] : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / В. Л. Плєскач – Н.-д. фін. ін-т при М-ві фінансів України. – К., 2006. – 36 с.
4. Сараєва, І. М. Вплив розвитку сектору інформаційних технологій на трансформаційні зрушення в економіці України [Текст] / І. М. Сараєва, Н. І. Носова // Економічні інновації – Одеса: ІПРЕЕД НАН України. – 2011. – Вип. 43. – С. 285-292.
5. Шевченко, Л. С. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування [Текст] / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха. – Х. : Право, 2009. – 312 с.

*Власенко І.О., студентка
Волкова В.В., к. е. н.,
доц. каф. економ. кібернетики
Дніпровський національний університет ім. О. Гончара
Irinavlasenko1995@gmail.com*

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ І ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується неаргументованими політичними подіями, неочікуваними інфляційними перепадами, нестабільністю суспільних зв'язків та іншими чинниками. Ці

негативні чинники впливають на зниження ділової активності підприємств та взагалі можуть привести до кризового стану господарюючих суб'єктів через їх недостатню платоспроможність. До основних ознак низької платоспроможності підприємств можна віднести несвоєчасність погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, повернення заборгованості в неповному обсязі, що спричиняє виникнення сумнівної та безнадійної заборгованості.

Актуальність дослідження пояснюється тим, що аналіз дебіторської заборгованості підприємства є важливим етапом оцінки його діяльності і фінансово-економічного стану, містить необхідну інформацію для потенційних інвесторів, а також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства дає змогу визначити фактори, які впливають на неї, що дозволяє вжити певних заходів для покращення фінансового стану підприємства, зменшення його залежності від зовнішніх фінансових ресурсів і забезпечення платоспроможності в довгострокову періоді.

Питання аналізу дебіторської заборгованості та її впливу на фінансовий розвиток підприємства висвітлено в роботах таких авторів як Р. Брейли, Р. Вестерфилда, С. Майерса, С. Росса, І.О. Бланка, В.В. Бочарова, Д.М. Кузнецова, В.М. Павлової, С.С. Толстих, Т.Е. Унковської, С.Р. Раїлева, Ю.І. Рижикова, О.О. Смірної, Н.И. Яшина та ін.

Опрацювавши літературу можна визначити, що дебіторська заборгованість — це показник фінансового стану підприємства, який представляє суму заборгованості на користь підприємства на певну дату за наданий комерційний або споживчий кредит покупцям, а також авансування постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове право вимоги оплати боргу [1].

Основною метою дослідження є визначення основних напрямків політики фірми щодо управління дебіторською заборгованістю на основі аналізу вказаної заборгованості та її впливу на фінансовий розвиток підприємства.

За результатами статистичних досліджень (рис.1.) дебіторська заборгованість вітчизняних підприємств постійно зростає. Так дебіторська заборгованість у 2015 році в порівнянні з 2014 роком зросла майже на 15%, а якщо порівнювати 2016 рік із 2015, то збільшення дійшло межі майже в 40%.

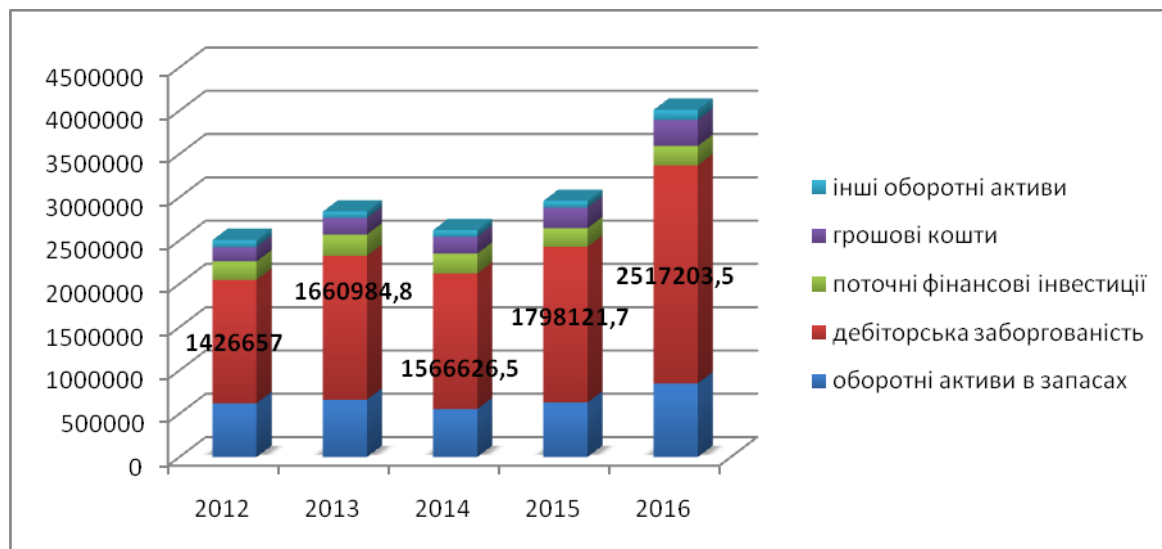


Рис. 1. Дебіторська заборгованість підприємств України, млн. грн., 2012-2016 рр. (побудовано за даними [2])

Збільшення дебіторської заборгованості значно впливає на фінансову стійкість підприємства, що є характеристикою його здатності бути платоспроможним та незалежним від змін факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. За даними табл.1 можна проаналізувати, як змінювалась доля дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств у період з 2012-2016 рр.

Проблема управління дебіторською заборгованістю для підприємств є ключовою в системі керування його оборотними активами. З табл.1 видно, що доля дебіторської заборгованості займає велику частину в оборотних активах і з кожним роком збільшується. Поступове збільшення дебіторської заборгованості і її обсягу в оборотних активах може взувати на те, що підприємства ведуть необдуману кредитну політику або про неплатоспроможність і банкрутство кола контрагентів.

Доля дебіторської заборгованості в оборотних активах

Роки	Оборотні активи	Дебіторська заборгованість	Доля ДЗ в оборотних активах
2012	2506632,2	1426657	0,569152906
2013	2886103,9	1660984,8	0,57551109
2014	2670152,5	1566626,5	0,586717987
2015	3028941,8	1798121,7	0,593646831
2016	4108602,7	2517203,5	0,612666564

Джерело: розроблено автором за даними [2]

Проаналізувавши дані дебіторської заборгованості за півріччя в період з 2008 по 2016 рік можна побудувати прогноз на 1 січня 2017 року, 30 червня 2017 року і 1 січня 2018 року. Аналіз проводився за 3 моделями: модель Брауна, Холта і Гарднера – Маккензі. У ході опрацювання даних було виявлено, що найкращим виявився метод Гарднера – Маккензі, його міра якості МАРЕ (середня процентна абсолютна помилка) показала найменше значення серед 2 інших методів. Розрахування МАРЕ є ефективним, коли реальні спостереження – значні величини. На рис.2 видно прогноз за цим методом і те, що дебіторська заборгованість з кожним прогнозним значенням зростає.

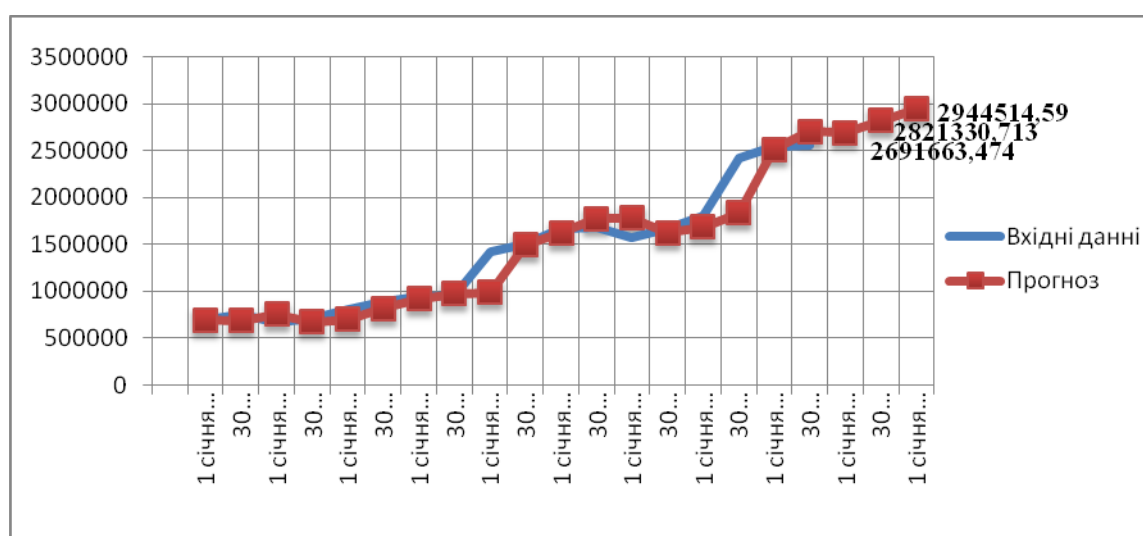


Рис.2. Прогноз дебіторської заборгованості за методом Гарднера-Маккензі

Прострочена заборгованість створює фінансові складності для підприємства і може сильно похитнути його становище на ринку. Це пов'язано з тим, що для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати і т. ін. підприємству необхідні фінансові ресурси, яких буде нестача саме через прострочену заборгованість. Очевидним стає зростання ризику неповернення боргів і зменшення прибутку.

Прострочення термінів погашення дебіторської заборгованості, звичайно, віддзеркалюється на стабільності підприємств і тягне за собою негативні наслідки:

- уповільнення розвитку підприємства внаслідок відволікання коштів з обороту;
- фактичне недоотримання прибутку через інфляцію та поступове знецінення грошей;
- ситуації неможливості забезпечення виробничого циклу без отримання позик для підприємства, що приводить до додаткових витрат;
- обмеження інвестиційних можливостей підприємства;
- зниження платоспроможності підприємства;
- зниження рівня економічної стабільності і безпеки підприємства.

Рівень простроченої дебіторської заборгованості у 2015 р. порівняно з 2014 р. зріс на 24 %. Якщо ж зрівнювати 2016 і 2015 роки, то прострочена дебіторська заборгованість зросла на 30%. Це засвідчує досить гостру проблему і необхідність здійснення оптимального керування дебіторською заборгованістю та стабілізацію на цій основі рівня економічної безпеки підприємств [2].

Сьогодні майже всі підприємства змушені надавати кредити своїм покупцям. Отже, дуже важливим постає питання вибору оптимальних умов його надання.

До вирішення поставлених проблем відносяться такі елементи кредитних відносин:

- термін, на який надається кредит (кредитний період);

- розмір наданого кредиту (кредитний ліміт);
- система знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію;

- система штрафів в разі прострочення умов виконання.

Процес починається з визначення характеру кредитної політики, і в подальшому рішення приймаються відповідно до неї.

Розрізняють три типи кредитної політики підприємства:

1) Консервативний тип - спрямований на зменшення кредитного ризику. До дій політики такого типу відносять : значне скорочення можливих покупців продукції в кредит через ризик неповернення коштів ; зменшення періоду надання кредиту та його розмір ; використання жорстких процедур погашення заборгованості.

2) Помірний тип кредитної політики підприємства орієнтується на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстрочкою платежу.

3) Агресивний тип кредитної політики . Основними діями є поширення кредиту на більш ризиковані групи покупців продукції; збільшення періоду надання кредиту до допустимих розмірів; надання покупцям можливості пролонгованого кредиту [3].

Важливе питання, на яке потрібно звернути увагу при наданні товарного (комерційного) або споживчого кредиту - розмір його процентної ставки не повинен перевищувати розмір процентної ставки банківського кредиту . В такому випадку покупцеві не має сенсу брати кредит в підприємства , бо вигідніше взяти короткостроковий кредит у банку і розрахуватися за придбану продукцію при її купівлі.

Обережність при виборі кредитної політики підприємства обумовлена тим, що ведення підприємницької діяльності в нинішніх умовах пов'язане із наявною економічною нестабільністю , багаточисленними комерційними ризиками, політичною нестабільністю в країні . Саме в такій обстановці

підприємства повинні приймати відповідальні рішення , які відносяться не тільки до їх матеріальних інтересів, але й оцінювати інтереси партнерів.

Необхідно підкреслити, що при прийнятті рішень щодо надання комерційного кредиту своїм партнерам підприємство повинно враховувати цілу низку факторів:

- фактори економічної нестабільності, що існують в країні;
- можливий вплив зовнішніх факторів на діяльність підприємства;
- фінансовий стан підприємства та його комерційних партнерів та конкурентів;
- стан та показники дебіторської заборгованості підприємства;
- визначення керівників підприємства щодо можливого ступеню ризику проведення комерційних операцій;
- оцінка можливих типів кредитної політики для підприємства та обґрунтування найбільш прийняттого її варіанту.

З урахуванням вищевикладеного, до основних напрямків політики фірми щодо управління дебіторською заборгованістю слід віднести:

- проведення ефективних заходів з продажу та просування товару на ринку;
- співставлення можливих об'ємів продажу продукції і її реалізації;
- визначення політики формування умов розрахунків із замовниками та постачальниками, у тому числі порядку погашення кредиту, термінів розрахунків та ін.;
- визначення вимог до надійності дебітора, платіжної дисципліни клієнтів;
- визначення комплексу заходів, які спрямовані на зменшення ризику виникнення простроченої або безнадійної заборгованості;
- політика стягнення заборгованості;
- формування системи договірних обов'язків покупців на основі системи знижок, штрафів, пені за порушення терміну оплати;

- розробка політики мотивації співробітників підприємства щодо зниження дебіторської заборгованості.

Список використаної літератури

1. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління дебіторською заборгованістю [Текст] / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескоста // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 114-117.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Потій В. Кредитна політика підприємств як інструмент управління дебіторською заборгованістю / В. Потій, Г. Куліш // Ринок цінних паперів України. – 2012. – №8. – С. 37-43

*Власенко І.О., студентка,
Ніколаєв Т.Г.,ст. викладач каф. економ. кібернетики,
Дніпровський національний університет ім. О. Гончара
Irinavlasenko1995@gmail.com*

РОЛЬ І АНАЛІЗ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Одним із найбільш важливих напрямків забезпечення розвитку економіки України є розвиток малого підприємництва, яке виступає основою стабільності економіки та підвищення рівня життя громадян.

Основними чинниками економічного розвитку таких підприємств виступають: забезпечення зайнятості населення та подолання прихованого безробіття, а саме наявність та створення робочих місць ; покращення якості та підвищення рівня населення , вирішення соціальних конфліктів ; формування стабільного джерела доходу; розвиток інноваційних технологій; удосконалення ринкової політики, збільшення товарів на ринку[2].

Враховуючи гнучкість середнього та малого підприємства, можна сказати, що такі підприємства мають швидку реакцію на ринкові зміни, вони мають особливість вчасно переробити технологічний процес і представити на

ринку таку продукцію, яка буде конкурентоспроможною. Успішна робота таких підприємств є джерелом збільшення бюджету країни у цілому.

В Україні у 2015 році налічувалося 343,3 тис. підприємств. З них лише 423 підприємств є великими. На рис.1 видно, що 96,6% підприємств у країні відносяться до категорії малих, 4,4% - середні і лише 0,1% займають великі підприємства[1].



Рис.1. Частка малих, середніх та великих підприємств у 2015 році.

Кількість великих і середніх підприємств в період з 2012 по 2015 роки поступово зменшується, водночас кількість малих підприємств в 2015 році порівняно з 2014 зросла майже на 1%, що видно з табл.1.

Таблиця 1

Кількість підприємств за їх розмірами за 2012-2015 р.

Рік	Усього	У тому числі			
		Великі підпр.	Середні підприємства	Малі підприємства	з них мікропідприємства
2012	364935	698	20189	344048	286461
2013	393327	659	18859	373809	318477
2014	341001	497	15906	324598	278922
2015	343440	423	15203	327814	284241

Сучасна фінансово-економічна ситуація України характеризується кризовими явищами. Про це свідчить значна кількість фінансово неспроможних малих підприємств. Згідно даних таблиці 2 з 2012 по 2015 рік видно від'ємний фінансовий результат діяльності підприємств.

Таблиця 2

Прибуток (збиток) підприємств України за 2012-2015 роки, млн грн

Роки	Фінансовий результат до оподаткування	Фінансовий результат підприємств, які одержали прибуток	Фінансовий результат підприємств, які одержали збиток
2012	-9254	39794,1	49048,1
2013	-25057,9	39640,9	64698,8
2014	-175262,4	49156,1	224418,5
2015	-111906	95483	207389

З 2014 року спостерігається тенденція зниження обсягів прибутку отриманого підприємствами України, а загальна сума збитків значно перевищує отримані прибутки. У 2016 році значних змін у сторону покращення не відбулося. Наслідком незадовільних результатів господарської діяльності підприємств є зростання частки збиткових підприємств. Доля збиткових підприємств в економіці України зросла до 40,3%. Наявність значної частки збиткових підприємств знижує значення показника рентабельності діяльності підприємств в економіці[1].

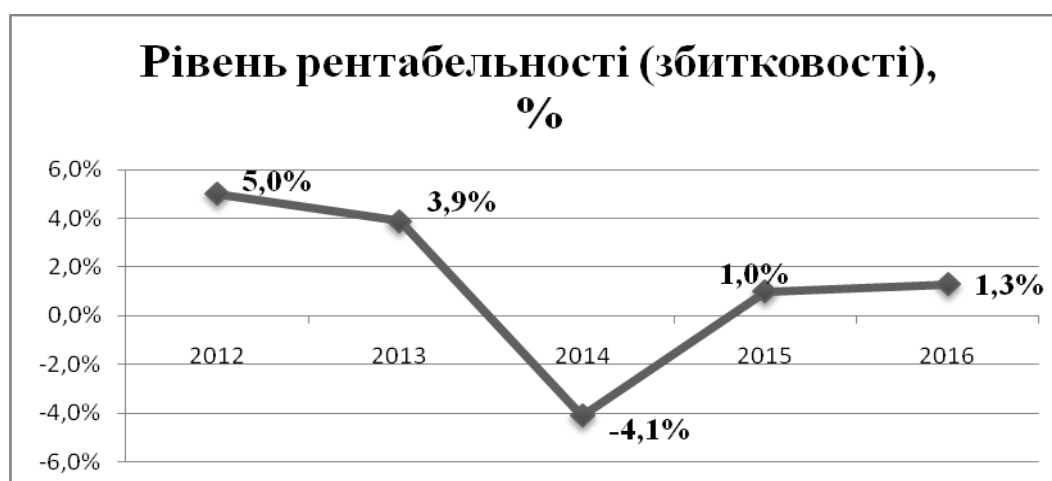


Рис.3. Рентабельність операційної діяльності підприємств за 2012-2016 роки.

Згідно рис .3 спостерігається стійка тенденція зниження рентабельності економічної діяльності . Якщо в 2012 році рентабельність підприємств за видами економічної діяльності складала 5%, то, не враховуючи від'ємного результату 2014 року, її рівень за 2016 рік не піднявся вище 1,3%.

Основними факторами, які обумовили зниження фінансових результатів діяльності підприємств є:

- 1) нестабільна політична ситуація в країні та воєнні дії на Сході;
- 2) зниження платоспроможного попиту та обмеження економічних зв'язків з іншими країнами;
- 3) інфляційні процеси та знецінення національної грошової одиниці.

Однією з найгостріших проблем є відсутність достатніх фінансових ресурсів у малих підприємств. Особливо це стосується питання кредитування. Не кожне мале підприємство спроможне сплачувати досить високі процентні ставки. На сьогоднішній день комерційні банки надають кредити юридичним і фізичним особам 28-30% у гривні [3]. Висока вартість кредитування робить банківські ресурси для малих підприємств не вигідними.

Другою проблемою є державна політика оподаткування. Відповідно до нових норм, вже з 1 січня 2017 року окремі категорії, будуть змушені платити єдиний соціальний внесок 704 гривні на місяць. В першому кварталі 2017 року з підприємців, які подали заяву про зупинення підприємницької діяльності ЄСВ не взиматиметься за місяці, в яких не був отриман прибуток[4].

Підприємці, яких не зацікавило ведення діяльності в нових умовах, звурнулися до державних реєстраторів. У центрах надання адміністративних послуг утворилися величезні черги, місця в яких нелегально продавалися. Нотаріуси піднімали вартість послуг з реєстрації припинення підприємницької діяльності, не дивлячись на те, що згідно із законом данна реєстраційна дія проводиться безкоштовно. За період з 1 грудня 2016 року і до 20 лютого 2017 року припинили свою діяльність 331,1 тисячі фізичних осіб-підприємців.

Багато підприємців підуть "в тінь", працюватимуть без документів за готівковий розрахунок, і, очевидно, без оформлення трудових відносин з найманим персоналом.

Така ситуація, по-перше, погіршить ситуацію із законністю ведення бізнесу в країні в цілому, по-друге, призведе до зростання кількості порушень трудових прав громадян, їх соціальної незахищеності.

Отже, сектор малого підприємництва є невід'ємною частиною соціально-економічної системи країни, оскільки забезпечує відносну стабільність ринкових відносин, завдяки своїй гнучкості демонструє оперативне реагування на постійно мінливі умови зовнішнього середовища. Малий бізнес відіграє важливу роль у збільшенні чисельності робочих місць і вирішенні проблем зайнятості населення, тим самим, пом'якшуючи негативні наслідки (структурне та фрикційне безробіття) науково - технічного прогресу та коливань на ринку праці. Всі ці властивості малого підприємства роблять його розвиток істотним чинником сталого розвитку і складовою частиною реформування економіки.

Таким чином, створення ефективної системи підтримки малого підприємництва, що включає тісну взаємодію банківських установ та небанківського фінансового сектора, кредитних спілок, страхових фондів створює підґрунтя для здійснення гнучкої кредитної політики, ефективного фінансування малого підприємництва. Вирішення окресленого кола проблем, зв'язаних із фінансово-кредитною підтримкою малих підприємств, дозволить суттєво підняти роль цього важливого сегмента економіки.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Балакірева О.М. Розвиток підприємництва в Україні : інституційне середовище та громадська думка населення / Балакірева О.М., Ноур А.М. // Економіка і прогнозування. - 2015.- № 2.- С. 7-24.
3. Батковський В.А. Проблеми кредитування малого підприємництва / В.А. Батковський // Вісник НБУ. – 2015. – Квітень. – С. 28-33.
4. Офіційний сайт «Економічна правда»/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/>

Воліна М. О.
студентка

Науковий керівник: к.е.н., доцент Лисенко В. В.,
Харківський інститут фінансів КНТЕУ
margaritavolina@mail.ru

НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стан економіки України на сучасному етапі характеризується нестабільністю, яка проявляється в порушенні економічних зв'язків між усіма ланками фінансової системи. За цих умов ефективне управління підприємством ускладнюється та набуває особливого значення формування ефективної системи управлінського контролю на підприємстві. Тлумачний словник визначає контроль, як перевірку відповідності контролюваного об'єкта встановленим вимогам [4], але це зовсім не єдине визначення цього поняття.

Управлінський контроль є одною із основних функцій менеджменту, ціль якої кількісна і якісна оцінка праці та облік результатів роботи організації. Головними інструментами реалізації цієї функції є спостереження, перевірка всіх сторін діяльності, облік та аналіз. В загальній системі управління контроль виступає як елемент зворотнього зв'язку. За результатами контролю проводиться корегування раніше прийнятих рішень, планів, норм і нормативів. Ефективно розроблена система управлінського контролю має стратегічне спрямування, орієнтується на кінцеві результати, здійснюється своєчасно і є достатньо простою.

Остання вимога особливо важлива в сучасних умовах, коли організація прагне будувати роботу на принципі довіри до людей, що веде до суттєвого скорочення контрольних функцій, які виконуються безпосередньо менеджерами. За таких умов контроль стає менш жорстким і більш економічним [3;6]. Контроль виступає одним з головних інструментів розвитку організації. В менеджменті без контролю неможливий управлінський процес.

Існують декілька причин які обумовлюють необхідність управлінського контролю:

1) потреба в спостереженні за тим, що і як роблять працівники на своїх робочих місцях. Сукупний ефект навіть дрібних помилок може суттєво вплинути на зниження потенціалу діяльності організації;

2) постійні зміни в оточуючому середовищі з якими підприємства та їх менеджери стикаються, вимагає відповідного реагування. Зміни вимагають керування не тільки намічених планів, а навіть цілей організації.

3) постійно зростаюча складність роботи організацій, які займаються бізнесом, внаслідок росту їх розмірів і масштабів виробництва. Зі зростанням виробництва менеджери, які відповідальні за виконання всіх задач організації, не можуть персонально спостерігати за кожним видом діяльності, а також змінами умов на ринку і особисто вирішувати виникаючі проблеми. Тому їм необхідна формальна система контролю [3].

Управлінський контроль має різні цілі, завдання, об'єкти, що обумовило необхідність в його класифікації (рис.).



Рис. Класифікація управлінського контролю [5]

Управлінський контроль, що здійснюється на підприємствах України повинен бути:

- 1) всеохоплюючим але не тотальним. До його здійснення необхідно залучати весь персонал організації;
- 2) постійним і оперативним, тобто повинен здійснюватися безперервно з певними інтервалами часу і обов'язково своєчасно або з деяким випередженням;
- 3) об'єктивним, цей принцип полягає в тому, що висновки, які роблять контролери повинні бути аргументованими, будуватися на достовірних фактах, встановлених за допомогою доказів і свідчень;
- 4) масовим і гласним, що передбачає всеосяжність контролю, поширення його на всі види діяльності, структурні підрозділи і усіх працюючих в організації;
- 5) дієвим і плановим, означає, що за результатами контрольних перевірок повинні вживатись заходи, спрямовані на ліквідацію виявлених недоліків. Плановість необхідна для уникнення як зайвого контролю так і безконтрольності за деякими видами діяльності або працівниками;
- 6) гнучким, тобто контроль повинен бути тісно зв'язаний з плануванням, системою управління, зі змінами в структурі організації, інакше він буде запізнюватися і стане неієздатним;
- 7) орієнтованим на людину, передбачає не тільки об'єктивність контролю, а ще виключення будь якого стеження за людиною, що істотно може погіршити морально-психологічний клімат в колективі;
- 8) економічним, означає, що користь від контролю повинна перевищувати витрати на його проведення [1].

Головна ціль управлінського контролю – не виправлення помилок, а запобігання їх, що для організації буде значно дешевше. Без надійної системи контролю ні одна організація не може успішно функціонувати. **Основними задачами** контролю є наступні: визначити у зовнішньому і внутрішньому середовищах організації фактори, які можуть здійснювати істотний вплив на її

функціонування і розвиток, своєчасно на них відреагувати; розкрити неминучі в діяльності організації порушення та помилки і оперативно прийняти заходи по їх усуненню; оцінка роботи організації та її персоналу за визначений період, ефективності і надійності системи управління нею [6].

У підсумку, контроль дозволяє запобігти негативних результатів діяльності і створює необхідні передумови для стимулювання персоналу.

В українських підприємствах необхідно застосовувати нові напрями вдосконалення системи контролю. З метою ефективного і успішного впровадження управлінського контролю на підприємствах України варто зосередити увагу на вирішені наступних проблем:

1) вибір варіанту побудови системи управлінського контролю в залежності від розміру підприємства, галузі і сфери діяльності підприємства. Контроль на великих підприємствах повинен здійснюватись більшою кількістю менеджерів, ніж на середньому та малому;

2) визначення параметрів інформації, що надходитиме з інших організаційних рівнів, аналіз форми її вирішення, терміни надходження, визначення відповідальних за вчасне та правильне подання цієї інформації;

3) підвищення кваліфікаційних вимог спеціалістів всіх рівнів, особлива увага повинна приділятися менеджерам усіх рівнів;

4) запровадження ефективного технічного функціонування системи управлінського контролю, що значно підвищить оперативність контролю завдяки мінімізації розриву в часі між збирання вхідної інформації та отриманням вихідних, опрацьованих даних, які необхідні для складання управлінської звітності та прийняття на її основі ефективних управлінських рішень [2].

Без належного управлінського контролю на підприємствах та організаціях починається хаос, і об'єднати діяльність працюючих стає неможливо. Зміна законів, технологій, умов конкуренції та інших зовнішніх факторів можуть перетворити реальні плани в недосяжні. Для своєчасного реагування на подібні зміни в організаціях повинен бути налагоджений і сформований ефективний

управлінський контроль. Система управлінського контролю має сприяти підвищенню ефективності управлінської діяльності, позитивно впливати на результати роботи. Управлінський контроль у менеджменті підприємства необхідний для виявлення і вирішення проблем раніше, ніж вони нанесуть серйозну шкоду підприємству. Управлінський контроль не є разовою акцією. Це процес безперервний, він включає спостереження і регулювання різних видів діяльності підприємства з метою полегшення виконання управлінських завдань. Тому в нашій країні необхідно забезпечити в першу чергу якісну підготовку майбутніх менеджерів.

Список використаної літератури

1. Кохан С.О. Контроль як одна із основних функцій системи управління персоналом / С.О. Кохан / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://academy.gov.ua/ej/ej16/txts/12KSOSUP.pdf>
2. Лозовський О. М. Управлінський контроль як складова ефективної діяльності підприємства / О.М. Лозовський, Ю.С. Чубан // Науковий вісник Херсонського державного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/133.pdf
3. Рульєв В.А. Контроль у системі менеджменту / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич // посібник / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://pidruchniki.com/10310208/menedzhment/kontrol_sistemi_menedzhmentu
4. Тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://eslovyk.com/>
5. Управлінський контроль /Бібліотека економіста/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://library.if.ua/book/58/4103.html>
6. Якубовська М.Я. Особливості управлінського контролю в системі менеджменту / М.Я. Якубовська / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2014-2/doc/2/20.pdf>

*Глущенко Я.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України «Київський політехнічний
інститут імені Ігоря Сікорського»
slavina.ivc@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ ПИТАНЬ СТРАТЕГІЧНОГО ТА ОПЕРАТИВНОГО ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Проблеми вітчизняних суб'єктів господарювання дозволяють стверджувати, що більшість підприємств при прийнятті, як стратегічних, так й оперативних управлінських рішень, приділяється недостатньо уваги податковим наслідкам.

На суми податкових зобов'язань й рівень податкового навантаження підприємства будуть впливати обраний вид діяльності, місце реєстрації підприємства, умови договорів, який укладаються в процесі поточної діяльності (рис. 1). Зазначені фактори обумовлюють перелік податків і зборів, що буде сплачувати підприємство, а також такі істотні елементи податків, як: об'єкти та бази оподаткування, ставки податків, порядок обчислення, строки та порядок сплати тощо.

Розглянемо особливості, які потрібно враховувати в процесі стратегічного й оперативного податкового планування підприємств (рис.1).

Стратегічне податкове планування підприємства повинно здійснюватися на п'ять, десять і більше років, особливо тоді, коли підприємство працює в сфері промисловості, для якої потрібен тривалий період «дозрівання» капіталовкладень до того стану, коли вони почнуть приносити доходи. Одночасно важливою умовою визначення періоду стратегічного планування підприємств є передбачуваність податкової політики держави (які галузі економіки будуть пріоритетними, й відповідно будуть користуватися податковими пільгами, а стосовно яких будуть посилюватися фіскальні умови).

Відповідно до положень Податкового Кодексу України об'єктами оподаткування виступають: майно, товари, дохід (прибуток) або його частина,

обороту з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти [1].



Рис. 1. Особливості, що потрібно враховувати в процесі стратегічного й оперативного податкового планування підприємств

Вид діяльності, який обирається одночасно із виникненням ідеї про створення підприємства й формулюванням його стратегічних цілей, буде визначати перелік об'єктів оподаткування, ставки податків, період розрахунку й сплати.

Вкладення коштів у сфери, що є або пріоритетними в державному масштабі, або підтримуються державою, й мають переваги у вигляді податкових пільг, дозволяють суб'єкту господарювання в процесі здійснення

фінансово-господарської діяльності мати податкове навантаження менше в порівнянні з іншими платниками [2].

Так, в Україні з 1998 року діяв спеціальний режим оподаткування ПДВ для сільгоспвиробників. З початку дії зазначеного режиму суб'єкти, що його обрали, не сплачували ПДВ до бюджету, а перераховували 100% суми податку на свої спеціальні рахунки. У 2015 році спеціальний режим було частково скасовано, платник залишав собі не всю суму ПДВ, а лише певну частину: за операціями з зерновими та технічними культурами державі віддавали 85% ПДВ, по тваринницьким операціям – 20%, за всіма іншими сільхозопераціям, які підпадають під спецрежим – 50%. Але з 01.01.2017 року спеціальний режим оподаткування для сільгоспвиробників взагалі було скасовано.

Щодо діючих норм податкового законодавства, то на 2017 – 2021 роки вводиться нульова ставка податку на прибуток для малого бізнесу. Дана норма буде застосовуватися до платників податку, у яких річний дохід не перевищує 3 млн. грн. та розмір заробітної плати кожного з працівників є не нижчим за дві мінімальні зарплати. Ця пільга поширюється на юридичні особи, зареєстровані після 01.01.2017, на діючі юридичні особи, у яких протягом попередніх трьох років середньооблікова кількість працівників становила від 5 до 20 осіб, а також для платників єдиного податку, у яких протягом попереднього року середньооблікова кількість працівників становила від 5 до 50 осіб.

Відповідно до п.44 підр. 4 розд. XX ПКУ на період 2017-2021р. вводиться нульова ставка податку на прибуток для платників податку, у яких річний дохід не перевищує 3 млн. грн. та розмір заробітної плати кожного з працівників є не нижчим за дві мінімальні зарплати. Ця податкова пільга буде застосовуватися до юридичних осіб, що зареєстровані після 01.01.2017, до діючих юридичних осіб, у яких протягом попередніх трьох років середньооблікова кількість працівників становила від 5 до 20 осіб, та до платників єдиного податку, у яких протягом попереднього року середньооблікова кількість працівників становила від 5 до 50 осіб. Але зазначеної пільгою зможуть скористатися не всі підприємства.

Законом України №1795 до 1 січня 2025 р. [3] звільнено від оподаткування прибутку підприємства літакобудування. Умовами застосування цієї пільги є здійснення підприємствами діяльності по розробці й виготовленню з кінцевим складанням літальних апаратів та двигунів до них. Й ще потрібно зазначити, що перелік підприємств – суб'єктів літакобудування, які скористаються пільгою затверджує Кабінет Міністрів України.

Як вітчизняна, так і зарубіжна практика доводить, що крім виду діяльності на рівень податкового навантаження надалі може вплинути й податкова юрисдикція.

Взагалі можна виділити два можливих варіанти реєстрації:

- реєстрація на території власної країни;
- реєстрація за кордоном.

При чому, останній вид реєстрації можна підрозділити на реєстрації в країнах з високим і ліберальним рівнем оподаткування. Щодо юрисдикції з ліберальним рівнем оподаткування, тов. вітчизняній літературі його найчастіше називають офшорним. Детальне дослідження офшорних юрисдикцій було проведене вітчизняним науковцем Лещенко Р.М. В залежності від специфіки різних пільг встановлених для платників податків автор поділив офшорні юрисдикції на: «які не оподатковують нерезидентів; які оподатковують іноземний дохід за зниженими ставками; які оподатковують лише дохід одержаний в країні, при цьому звільняють від податків іноземні доходи; які оподатковують іноземний дохід, а дохід одержаний в країні не оподатковується; які оподатковують заощадження, а поточні доходи не оподатковують» [4, с.153].

Прибутковість бізнесу в умовах чинної системи оподаткування залежить не тільки від виявлення й врахування факторів, що визначають рівень податкового навантаження й розмір податкових зобов'язань у довгостроковій перспективі. Стабільність і ефективність діяльності суб'єктів господарювання визначається й якістю організації робіт з управління податковими платежами й

податковим навантаженням у процесі поточної діяльності, тобто від якості оперативного податкового планування.

До факторів, що впливають у середньо- і короткостроковій перспективі на рівень податкового навантаження й суми податкових зобов'язань підприємств, можна віднести умови договорів: статус контрагента, предмет угоди.

Визначення статусу контрагента підприємства за договором дозволяє визначити ряд немаловажних моментів для розрахунку податкових зобов'язань підприємства, таких як: чи є він платником податку на додану вартість, податку на прибуток, єдиного податку й по якій ставці; чи є він нерезидентом або неприбутковою організацією.

Розберемося окремо з кожним варіантом статусу контрагента. Так, суб'єкти господарювання, що співпрацюють з підприємцями-платниками єдиного податку, щоб не втрачати податковий кредит з ПДВ, звертають увагу чи є їх контрагент платником зазначеного податку.

Щодо податку на прибуток, то, наприклад з 01.01.2017 р. фінансовий результат суб'єкта господарювання, який підлягає оподаткуванню, буде збільшуватися на суму перерахованої безповоротної фінансової допомоги, яка була надана суб'єктам, що не є платниками податку на прибуток, або мають нульову ставку за цим податком.

При здійсненні деяких імпорتنих операцій варто пам'ятати про дію п.140.5.4 Податкового Кодексу України щодо придбання товарів (робіт, послуг) у нерезидентів. Відповідно до норм цього пункту Податкового Кодексу України у випадку придбання товарів, робіт, послуг у нерезидентів, які зареєстровані в державі, де ставка податку на прибуток підприємств (корпоративного податку) нижча на 5% і більше, ніж в Україні, або державі, з якими не укладені міжнародні договори з положеннями про обмін інформацією, або державі, яка не забезпечує своєчасний та повний обмін податковою та фінансовою інформацією на запити вітчизняних органу виконавчої влади, що реалізують державну податкову і митну політику, фінансовий результат звітного

податкового періоду суб'єкта господарювання буде збільшуватися на 30% вартості таких товарів, робіт та послуг, що, відповідно, призведе до збільшення прибутку, що оподатковується, податку на прибуток і рівня податкового навантаження [1].

Придбання товарів, робіт та послуг у неприбуткових організацій також призводить до збільшення фінансового результату, що підлягає оподаткуванню. За виключенням, коли сума такого придбання не перевищує 25 розмірів мінімальної заробітної плати, та коли такими організаціями є бюджетні і неприбуткові організації об'єднання страховиків.

При укладанні договору необхідно оцінюватися й податкові наслідки предмету договору.

Так, укладання договорів підряду приводить до появи у підприємства обов'язку стягувати податок у джерела виплати. Відповідно до норм пункту 168.1.1 ст. 168 Кодексу податковий агент, який нараховує (виплачує, надає) оподатковуваний дохід на користь платника податку, зобов'язаний утримувати податок із суми такого доходу за його рахунок, використовуючи ставку податку, визначену в ст. 167 Кодексу, тобто у даному випадку підприємство-замовник виступає податковим агентом, який утримує й перераховує до бюджету податок з доходів фізичних осіб за ставкою 18% від суми винагороди. Оскільки договір підряду є угодою цивільно-правового характеру, то відповідно до ст. 7 Закону № 2464, винагорода, яка виплачується за таким договором, є об'єктом оподаткування єдиним внеском за ставкою 22% для підприємства-замовника, а також із суми винагороди утримується військовий збір 1,5%. Якщо цивільно-правовий договір укладено є приватним підприємцем, то підприємство-замовник не повинно утримувати й перераховувати ні ПДФО, ні ЄСВ з винагороди, що нарахована відповідно цивільно-правового договору. Для цього підприємець надає підприємству-замовнику копію документа, що підтверджує державну реєстрацію, а також копію виписки Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб

для ідентифікації відповідності виконуваних робіт (послуг) видам діяльності, зазначеним у ЄДР.

Іншим прикладом, може бути доцільність розмежування в договорі взаємопов'язаних послуг, що обкладаються податком за різними ставками, з метою визначення вартості по кожній послугі окремо. Так, відповідно до пункту 195.1.3 статті 195 Податкового Кодексу України операції з міжнародного перевезення вантажів автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом оподатковуються за нульовою ставкою, в той час, як транспортне експедирування, яке зазвичай супроводжує першу операцію, за ставкою 20% [1].

Список використаної літератури

1. Податковий Кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Налоговые льготы. Теория и практика применения: монография / И.А. Майбуров [и др.] ; под. ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Ивановна. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2014. – 487с. – ISBN 978-5-238-02569-8.
3. Закон України «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового Кодексу України щодо підтримки літакобудівної галузі № 1795- VIII від 20.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1795-19>
4. Лещенко Р.М. Офшорні юрисдикції: історії виникнення, поняття та класифікація / Роман Миколайович Лещенко // Часопис Київського університету права. – 2014. - № 1. – С. 148-154.

Горобець Т. А.
*аспирант кафедри бизнес-администрирования
 и корпоративной безопасности
 Международный гуманитарный университет
 Lotos22@mail.ua*

ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ В СТРАНАХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Социально-экономические преобразования, проводимые сегодня в Украине, предопределяют необходимость формирования эффективной системы

налогообложения как одного из важных условий улучшения экономической ситуации в стране.

Организация процесса налогообложения предприятий влияет как на формирование налоговых доходов бюджетов всех уровней Украины, так и на эффективность финансового механизма самих хозяйственных субъектов - предприятий, учреждений и организаций. Исследований же влияния современных налоговых преобразований на эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятий реального сектора экономики в условиях трансформационной экономики, в том числе и в Украине, на сегодняшний день не достаточно.

Актуальность данного вопроса в том, что в обществе признаётся необходимость совершенствования налоговой системы и ставится задача последовательно устранять те элементы налоговой системы, которые препятствуют инновационному развитию. Именно поэтому, при совершенствовании налогообложения нужно рассматривать не только воздействие изменений на макроэкономические показатели экономики, но необходимо учитывать также их влияния на финансовый механизм организаций плательщиков.

По мнению М.В. Милякова финансовый механизм - это система установленных государством форм, видов и методов финансовых отношений [3]. Финансовый механизм предприятия - это система управления финансами предприятия в целях достижения максимальной прибыли [4].

Сегодня финансовый механизм предприятий – это уже целая система управления финансами, совокупность форм и методов, с помощью которых предприятие обеспечивает себя необходимыми денежными средствами, достигает нормального уровня стабильности и ликвидности, обеспечивает рентабельную работу, и получение максимально прибыли [5].

Существующий же в настоящее время механизм исчисления и взимания налогов в условиях трансформационной экономики служит, в основном, фискальным целям, а не задачам - найти баланс между наполнением бюджета и

основной целью работы предприятия получить прибыль. Механизм имеет много недостатков и не способствует внедрению новых технологий и привлечению инвестиций в модернизацию основных фондов.

Пример - практика применения одного из налогов – налога на имущество, который распространен в таких странах, и его взаимосвязь с финансовым механизмом.

Наиболее очевидно сегодня влияние налога на имущество или его изменения на показатель изменения рентабельности амортизационных затрат. Это влияние налога на имущество на показатели рентабельности зависит от того, на каком из показателей прибыли эта рентабельность рассчитана. Например, на рентабельность, исчисленную на валовой прибыли влияния не будет, поскольку налог на имущество не участвует в ее формировании.

Новое технически современное оборудование способствует увеличению производительности труда, а, следовательно, росту прибыли, но поскольку новое оборудование имеет минимальный износ, налог на имущество организаций будет составлять максимальную величину, что уменьшает чистую прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия.

Анализируя опыт и состояние применения налога на недвижимость во многих странах трансформационной экономики можно сделать следующие выводы:

- Налог на имущество организаций в большинстве стран зависит от остаточной (среднегодовой) стоимости основных средств;
- Чем выше стоимость основных средств, тем больше налог на имущество;
- Чем больше коэффициент обновления основных средств, тем больше стоимость основных фондов и больше налог на имущество организаций;
- Налог на имущество организаций не оказывает существенного влияния на накопление капитала предприятиями для инвестирования основных средств, что подтверждается динамикой инвестиций предприятий в таких странах в основные средства [6].

Учитывая вышеизложенное, в большинстве стран трансформационной экономики действующий порядок расчета налоговой базы по налогу на имущество не стимулирует обновление основных средств. Так как, если предприятие имеет новое оборудование, то налоговая база по налогу на имущество будет больше, а, следовательно, и налог на имущество будет выше, что влияет, в конечном итоге, на сумму чистой прибыли, которая потенциально может являться источником финансирования капитальных вложений.

Реформа имущественного налогообложения на территории бывших стран союза началась еще в середине 90-х гг. В Украине согласно требованиям Налогового Кодекса Украины (далее – НКУ) налоговая реформа по обложению имущества юридических лиц началась в 2013 году [1]. С целью оптимизации процесса налогообложения и обеспечения сбалансированности бюджетных поступлений ежегодно в НКУ вносились определенные коррективы, касающиеся данной категории налога. Так и 2016 год не стал исключением, принесся украинцам новые налоговые правила (Закон Украины № 909-VIII). Теперь указанный налог платят юридические лица, в том числе нерезиденты, которые являются владельцами объектов нежилой недвижимости: (офисные, торговые здания, склады, гаражи и т.д.) [2]. Сама база налогообложения с момента введения не изменилась – это общая площадь объектов нежилой недвижимости, находящейся в собственности лица. Стоит отметить, что база налогообложения определяется, в первую очередь, по данным Государственного реестра прав на недвижимое имущество, который стал работать только с 01 января 2013 года. Как известно, на данный момент к нему внесена далеко не вся недвижимость, что фактически существует в стране.

Целью происходящего реформирования данного налога в странах транснациональной экономики, должен стать переход на справедливую оценку объектов налогообложения, основанную на использовании рыночной стоимости вместо балансовой (остаточной) стоимости, применяемой в качестве базы налогообложения организаций. Большинство таких стран продвинулись дальше в реформировании существующей системы имущественного

налогообложения, чем наша страна. Они провели важные изменения в последние годы:

- с 2013 года исключили движимое имущество из объекта налогообложения налогом на имущество организаций;
- ушли от исчисления базы налогообложения по общей площади;
- ввели с 2014 года исчисление налога на имущество организаций по отдельным видам недвижимого имущества с учетом их кадастровой стоимости (что дало возможность реальным налогом обложить имущество, принадлежащее компаниям, которые связаны с торговлей и со сдачей офисов в аренду).

Как результат данные изменения в законах стран усилили роли имущественных налогов в налоговой базе бюджетов.

При проведении реформирования необходимо учитывать; несмотря на достаточно длительное существование имущественных налогов, им присущи некоторые недостатки и в развитых странах, где данный налог существует много лет. В качестве одного из наиболее существенных недостатков следует рассматривать обложение остаточной стоимости основных фондов, а не всего имущества организации. Наличие у организации нового оборудования будет повышать налоговую базу по налогу на имущество, а следовательно и налог на имущество, что в конечном итоге окажет влияние на сумму чистой прибыли, которая потенциально может являться источником финансирования капитальных вложений дальше. Следовательно, такой порядок расчета налоговой базы по налогу на имущество в любой стране также не будет стимулировать обновление основных фондов [8].

Необходимо учитывать тенденции снижения облагаемой базы в будущем - ввиду опережения устаревания и выбытия имущества над его вводом. Как результат, в целом по экономике развитых стран также возможна ситуация – недостаточное поступление новых основных фондов будет сдерживать замену устаревших, изношенных фондов.

Учитывая вышесказанное, необходимо изменить направления налоговой политики таких государства, в том числе и в Украине, в части регулирования и стимулирования инвестиционных процессов в экономике. Она должна носить более активный характер – не просто создавать возможности осуществления налогоплательщиками инвестиционной деятельности, а целенаправленно побуждать их проводить модернизацию и обновление производства.

Целью внесения изменений в законы этих стран должно стать реформирование существующей системы имущественного налогообложения на территории государства. Непосредственно налог на имущество предприятий (юридических лиц) призван стимулировать эффективное использование имеющихся активов (в части объектов основных средств), освобождение от излишнего, ненужного имущества. От количества объектов основных средств, их стоимости, степени износа, эффективности использования зависят финансовые показатели предприятия и самое главное его устойчивое развитие.

В нашей же стране, исходя из вышерассмотренного, введение в действие существующих положений закона (НКУ) должно стать промежуточным этапом реформирования имущественного налогообложения. Закон должен действовать по схеме, при которой налоговой базой по налогу на имущество является кадастровая стоимость имущества, и распространятся на отдельные объекты налогообложения, что должно привести к экономически более справедливому распределению налоговой нагрузки и выравниванию ее уровня между различными категориями объектов [7].

В будущем в нашей стране должно планироваться введение в действие новой главы Налогового Кодекса «Налог на недвижимость организаций», в рамках которой будет окончательно реализована реформа имущественного налогообложения и осуществлен переход к справедливой системе налогообложения имущества.

Список использованной литературы

1. Налоговый Кодекс Украины от 02.12.2010г. N27559 (с изменениями и дополнениями).
2. Закон Украины «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» от 24.12.2015г. №909.
3. Миляков Н.В. Финансы, учебник, 2-е изд.-М.:ИНФРА - М, 2007 - 513с.
4. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник / под ред. М.И. Баканова. –5-е изд., перераб. и доп. –М.: Финансы и статистика, 2008. – 536 с.
5. Майорова А.Н. Влияние налогообложения имущества на финансовый механизм организаций: дисс. канд. экон. наук. – Москва, 2012.
6. Майорова А.Н. Исследование влияния налога на имущество на финансовые показатели деятельности предприятий // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. – № 1.
7. Майорова А.Н. От налога на имущество юридических лиц к налогу на недвижимость // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11-2.
8. Майорова А.Н. Оценка влияния имущественного налогообложения на финансовый механизм //Сервис в России и за рубежом. – 2013.– № 3 (41).

Гудзовата О.О., к.е.н., доцент

*Доцент кафедри інформаційних систем у менеджменті
Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів
miglyana2003@yahoo.com*

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ОБСЯГІВ ГРОШОВОГО ОБІГУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Важлива роль у забезпеченні фінансової безпеки держави належить державній політиці у грошово-кредитній сфері як інструменту монетарного стимулювання структурної модернізації економічної і фінансової систем.

Відомо, що стан грошово-кредитної системи держави відображає міру стабільності її грошової одиниці, доступність кредитних ресурсів, а також рівень інфляції, зокрема в контексті впливу цих параметрів на економічне зростання та підвищення реальних доходів населення.

Аналіз грошового агрегування в Україні свідчить про критично високий рівень монетизації національної економіки, зростання готівкових коштів в обігу, незначний обсяг частки грошового агрегату М3 (табл. 1). Зокрема, у

період 2010-2015 рр. темпи приросту грошової маси перевищували темпи приросту ВВП, що, з одного боку, призвело до підвищення рівня монетизації з 43,9 % у 2005 р. до 60,9 % у 2014 р., а з іншого – обумовило невпинне падіння купівельної спроможності грошей з 0,91 до 0,7. Слід також відзначити падіння швидкості обігу грошової маси з 2,3 у 2005 р. до 1,9 у 2014 р., що пов'язано з посиленням кризових явищ і зниженням економічної активності суб'єктів реального сектору економіки в Україні. Це свідчить про наявність значних диспропорцій у розвитку вітчизняної грошово-кредитної системи, зокрема грошового обігу.

Зауважимо, що однією із причин наростання дисбалансів грошового обігу стало зниження ефективності виконання гривнею окремих функцій. Зокрема, йде мова про послаблення ефективності функції міри вартості та посилення функції засобу обігу та платежу, що проявилось у критичному нарощуванні незабезпеченої товарами грошової маси у докризовий період, коли банківські інституції активно збільшували споживче кредитування, а темпи приросту монетарних агрегатів в Україні прискорилися, незважаючи на уповільнення темпів економічного зростання.

Таблиця 1

Показники грошової маси в Україні у 2005, 2010-2015 рр.

Показники	Роки							Темпи зростання, %/ Абсолютні відхилення (+/-)	
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/ 2005	2015/ 2014
Готівка в обігу (M0), млн грн	60231	182990	192614	203245	237777	282947	282670	4,7р.	99,9
Грошова маса (M1), млн грн	98573	289894	311047	323225	383821	435475	472220	4,8р.	108,4
Грошова маса (M2), млн грн	193145	596841	681801	771126	906236	955349	993810	5,14р.	104,02
Грошова маса (M3)	194071	597872	682701	773199	908994	956728	994060	5,12р.	103,9
Швидкість обігу грошей, кількість обертів, млн грн	2,3	1,9	1,9	1,9	1,7	1,6	1,9	-0,4	-2
Обсяг готівки до ВВП, %	13,6	16,3	14,3	13,9	15,8	18,1	14,3	+0,7	-17,4

Показники	Роки							Темпи зростання, %/ Абсолютні відхилення (+/-)	
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/ 2005	2015/ 2014
Рівень монетизації, %	43,9	55,2	52,4	54,8	62,5	61,1	50,2	+6,3	-54,8
Індекс купівельної спроможності грошей	0,91	0,92	0,96	1,00	0,99	0,80	0,70	-0,32	-1,12

Важливим показником при дослідженні грошових агрегатів є співвідношення готівки та безготівкової частини грошової маси, який характеризує рівень розвитку та ефективність грошової системи країни. Зокрема, у розвинутих країнах світу частка готівки в структурі грошової маси не перевищує 4-7 %, тоді як в Україні майже четверта частина грошової маси обертається поза банками і не контролюється вітчизняною банківською системою. Починаючи з 2008 р., в Україні спостерігається постійне зростання цього показника. Так, у 2012 р. частка грошової маси, що оберталася поза банками і не контролювалася банківською системою становила 26,3 %, у 2013 р. зросла до 29,6 % і станом на 2015 р. зберігалася на рівні 28,4 %, що свідчить про системне погіршення структури грошової маси. Така ситуація пояснюється зниженням рівня довіри з боку населення до існуючої банківської системи, критично високим рівнем інфляції в період політико-економічної кризи 2014-2016 рр., посиленням інфляційних очікувань, нерозвиненістю безготівкових розрахунків, що призвело до осідання готівки на руках у населення.

Додамо, що частка готівки у ВВП України у 2015 р. становила 14,3 %, що перевищувало гранично прийнятне значення цього показника у понад 3,5 рази. При цьому значення показника впродовж досліджуваного періоду стабільно підвищувалося, однак у 2015 р. у порівнянні з 2014 р. знизилося на 3,8 %, що пов'язано з заходами НБУ щодо вилучення готівки з обігу шляхом проведення валютних інтервенцій з продажу валюти та операцій щодо мобілізації коштів.

Зауважимо, що агрегат M1 характеризує частину грошової маси, яка не використовується для розвитку національної економіки, зокрема йде мова про

гроші поза банками та вклади економічних суб'єктів. Впродовж 2010-2012 рр. зафіксовано позитивні тенденції до зниження співвідношення М1/М3, зокрема у цей період показник знизився з 64,9 % до 41,8 %, що свідчило про те, що все більш значна частина грошової маси почала виступати у ролі кредитного ресурсу. Однак, у 2013-2015 рр. спостерігається поступове зростання цього показника: якщо у 2013 р. він дорівнював 42,2 %, то у 2015 р. зріс до 47,5 %, що пояснюється масовим відпливом капіталу з країни та залучених банками вкладів населення внаслідок погіршення ситуації на грошово-кредитному ринку.

Окрім значного вмісту готівки в структурі грошової маси в Україні, її недосконалість також проявляється у формуванні, змісті та обсягах грошового агрегату М3, до якого належать кошти клієнтів за довірчими операціями банків та цінні папери власного боргу банків, сума яких становить менше 1 % грошової маси. Так, у 2015 р. грошова маса М3 зросла на 3,9 % і досягла 994 млрд грн, при цьому показник М2 становив 993,8 млрд грн. Отже, на кошти клієнтів у довірчому управлінні та цінні папери власного боргу банків у складі агрегату М3 припадало лише 1,3 млрд грн (0,14 %), що свідчить про нестабільність стану грошово-кредитної системи. Класичним наслідком такої ситуації є випереджаюча динаміка рівня монетизації економіки та посилення інфляційних процесів, що і є характерними для економіки України.

Варто додати, що дисбаланси грошового обігу в Україні пов'язані також із незбалансованою структурою грошової пропозиції, коли зростання грошової маси в обігу здійснюється за рахунок випуску коштів НБУ через фондовий та валютний канали, канал рефінансування та викупу ОВДП під цінні папери уряду. Тривалий час основним каналом випуску грошей в обіг був валютний канал, що обумовлювалося станом платіжного балансу – за припливу спекулятивних капіталів або значних обсягів надходжень експортної виручки емісія грошової маси зростала, що призвело до зростання рівня доларизації вітчизняної економіки (табл. 2). Це пов'язано із високим рівнем недовіри до національної грошової одиниці та вітчизняної банківської системи, що

спонукає населення нагромаджувати готівкову валюту. У кризовий період 2014-2015 рр. доларизація активів та обсяги іноземної готівки в обігу в Україні зросли. Якщо ще у 2010 р. рівень доларизації становив 29,1 %, то в 2015 р. підвищився до 48,4 %, тобто майже в два рази. За оцінками НБУ, станом на кінець 2015 р. запаси готівкової іноземної валюти поза банками становили близько 84 млрд дол. США, що співставно з річним ВВП України за 2015 р.

Таблиця 2

Показники рівня доларизації економіки України у 2010-2015 рр.

Показники	Роки						Абсолютне відхилення (+/-)	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/ 2010	2015/ 2014
Рівень доларизації за методикою МВФ (депозити/М2), %	29,1	30,3	32,1	27,0	35,2	48,4	19,3	13,2
Фінансова доларизація, % депозитів в іноземній валюті	42,03	43,0	43,7	36,8	43,4	45,9	3,9	2,5
Питома вага грошової маси в іноземній валюті у М3, %	29,1	30,4	32,1	27,1	32,0	32,1	3	0,1

Слід додати, що зростання рівня доларизації та готівки в обігу поза банківською системою призводить до зниження ефективності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики через недостатній зв'язок між монетарними заходами НБУ та динамікою розвитку фінансового ринку та реального сектору економіки. Крім того, високий рівень доларизації економіки є результатом неефективного виконання національною грошовою одиницею своїх функцій, що призводить до заміщення національної грошової одиниці іноземною та розбалансування грошово-кредитного ринку загалом.

У кризовий період 2014-2015 рр. структура грошової пропозиції значною мірою формувалася активним викупом НБУ державних цінних паперів, що, з одного боку, становило приховану внутрішню емісію для фінансування дефіциту бюджету, а з іншого – підтримку ліквідності банків та стабілізацію їх функціонування. Тобто, емісійний ресурс спрямований на фінансування дефіциту бюджет та рефінансування банків має короткостроковий,

непродуктивний характер, оскільки поточна структура грошової емісії формувала монетарні чинники прискорення інфляції, забезпечувала фінансування споживчого попиту, проте не сприяла активізації економічної та інвестиційної діяльності й не стимулювала кредитування реального сектору економіки. За таких умов структурні проблеми економіки лише загострюються, посилюються інфляційні та девальваційні ризики.

Політико-економічна криза 2014-2016 рр. наочно продемонструвала структурну вразливість економіки України та нестійкість її фінансової системи. В значній мірі дисбаланси вітчизняної фінансової сфери обумовлені впливом грошово-кредитних чинників, пов'язаних з девальвацією національної грошової одиниці та посиленням інфляційних процесів, стагнацією кредитно-депозитного ринку, викривленою структурою грошової пропозиції, хронічно високим рівнем доларизації та ін. Без їх подолання неможливо відновити позитивні темпи соціально-економічного розвитку вітчизняної економіки.

*Гулик Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри ЕП*

*Национальная металлургическая Академия Украины
anua73@mail.ru*

РАЗРАБОТКА ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ

Политика цен рассматривается как решающий инструмент маркетинга. Уровень цен считается надежным индикатором функционирования конкуренции. Ценовая конкуренция возникает не только между товаропроизводителями, но и между производителями и торговлей. Производитель хотел бы контролировать две цены: оптовую цену предприятия и розничную цену, т.к. выручка его зависит от первой цены, а вторая влияет на позиционирование товара. Однако законодательство многих государств закрепляет право формирования розничной цены за предприятиями розничной торговли. Это ограничивает возможности производителя, т.к. ему остается

только предполагать, какую цену назначит торговля при его оптовой цене и обычной торговой наценке.

Под ценой в широком смысле понимаются все субъективные и объективные затраты, связанные с приобретением и использованием продукта.

К субъективным относятся такие невещественные затраты, как потеря времени, комфорта или появление ощущения упущенной выгоды.

Объективные затраты – это собственно цена товара и любое дополнительное отчуждение денежных или иных материальных средств покупателя данного товара, т.е. это базисная цена и цена дополнительных услуг (транспортных, скидок, затрат на ремонт и т.д.).

Процесс формирования предприятием цен на свои товары включает, как минимум, шесть этапов:

1. Постановка задач ценообразования.
2. Определение спроса.
3. Оценка издержек производства.
4. Проведение анализа цен и товаров конкурентов.
5. Выбор метода установления цен.
6. Определение окончательной цены и правил ее будущих изменений.

Характеристика подходов и методов ценообразования приведена в табл.1.

Таблица 1 –Характеристики подходов и методов ценообразования

Подходы и методы	Краткая характеристика подходов
1. Установление цены на основе себестоимости	Производитель определяет цену товара, исходя из его себестоимости. Условием применения подхода является стабильность себестоимости во времени или ее небольшое изменение. Главный недостаток
1.1. Метод "себестоимость плюс прибыль"	ее небольшое изменение. Главный недостаток
1.2. Метод анализа контрольной точки	закljučается в том, что при определении цены не учитывается уровень спроса на товар.
2. Установление цены на основе прибыли	Для достижения желаемого уровня прибыли рассчитывается баланс валового (предельного) дохода
2.1. Метод максимизации прибыли	и валовых (предельных) издержек. Целевая прибыль
2.1. Сопоставление валового дохода с валовыми издержками	может быть определена либо путем ее прямого расчета, либо путем ее максимизации. Прямое
2.1.2. Сопоставление предельного дохода с предельными издержками.	определение целевой прибыли может быть выражено рентабельностью продаж или рентабельностью
2.2. Метод целевой прибыли.	инвестиций

Подходы и методы	Краткая характеристика подходов
2.3. Метод целевой рентабельности продаж. 2.4. Метод целевой рентабельности инвестиций.	
3. Установление цены на основе оценки спроса. 3.1. Метод анализа коэффициента эластичности.	Цена товара определяется, исходя из спроса на товар. Уровень цены на товар ставится в зависимость от изменения спроса. Высокая цена устанавливается, когда спрос относительно велик, а низкая цена - когда спрос снижается. В этом подходе издержки рассматриваются лишь как ограничительный фактор, который показывает, может ли товар продаваться по установленной цене, обеспечивая прибыль, или нет.
4. Установление цены на основе потребительной стоимости. 4.1. Метод прямого определения цены. 4.2. Метод определения потребительной стоимости. 4.3. Диагностический метод.	При формировании цены руководствуются оценкой покупательной потребительной стоимости товара. Оценки потребителей выражены, как правило, в баллах или процентах. Издержки рассматриваются как вспомогательный показатель, учитываемый при обеспечении положительного хозяйственного результата. Подход применяется при внедрении на рынок нового товара.
5. Установление цены с учетом цен конкурентов. 5.1. Метод анализа технического уровня изделий – конкурентов.	В основу подхода положены цены конкурентов. Незначительное внимание уделяется собственным издержкам и спросу. При назначении цен в первую очередь учитывается качество товаров.
6. Установление цены на основе параметрического ряда изделий. 6.1. Метод удельных показателей. 6.2. Метод структурной аналогии. 6.3. Метод корреляционно-регрессионного анализа	Основы подхода составляют количественные зависимости между затратами или ценами и потребительными свойствами продукции, входящей в параметрический ряд. Параметрический ряд – группа товаров, которые однородны по конструкции и технологии изготовления, имеют одинаковое функциональное назначение.

В принятии решения о ценах при постановке задач ценообразования определяющими являются:

- затраты на производство и реализацию продукции;
- максимальная цена, которую готов заплатить потребитель;
- уровень цен на конкурирующие товары, влияние конкурентов.

Исходя из этого, можно выделить три основные стратегии ценообразования:

- установление низких цен (затраты плюс нормальная прибыль);
- стратегия исчерпания (“снятия сливок”);

– стратегия приспособления к рыночной цене (следование за лидером).

Предприятие устанавливает исходную цену, а затем корректирует ее с учетом факторов окружающей среды.

В рамках политики ценообразования можно выделить следующие направления ценообразования:

- установление цен на новый товар;
- ценообразование в рамках товарной номенклатуры;
- установление цен со скидками и зачетами;
- установление цен для стимулирования сбыта;
- установление дискриминационных цен.

Таким образом, для правильного ведения политики ценообразования необходимо выбрать ценовые стратегии. Ценовые стратегии – обоснованный выбор из нескольких вариантов цены (или перечня цен), направленный на достижение максимальной (нормативной прибыли) для фирмы на рынке в рамках планируемого периода.

Ценовые стратегии можно разделить на 3 группы:

1. Стратегии дифференцированного ценообразования. Основаны на неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по разным ценам:

а) ценовая стратегия скидки на втором рынке – основана на особенностях постоянных и переменных затрат. Например, новые лекарства сталкиваются с конкуренцией идентичных, но более дешевых непатентованных средств. Встает выбор: либо сохранить высокую цену на патентованные лекарства и потерять часть рынка, либо снизить цену, понести убытки на этой разнице, но сохранить или расширить рынок сбыта. Возможная стратегия заключается в дифференцированном ценообразовании на патентованные и непатентованные лекарства;

б) ценовая стратегия периодической скидки – основана на особенностях спроса разных категорий покупателей. Применяется при временных и периодических снижениях цен на модные товары вне сезона, внесезонных туристических

тарифов, цен на билеты на дневные спектакли. Также применяется в стратегии «снятия сливок», т.е. установления высокой цены на новый товар в расчете на потребителя, готового купить по такой цене;

в) ценовая стратегия «случайной» скидки (случайного снижения цен) – опирается на поисковые затраты, мотивирующие случайную скидку. Фирма пытается одновременно максимизировать число покупателей, информированных о низкой цене, и не информированных, покупающих по высокой цене.

2. Стратегии конкурентного ценообразования. Строятся на учете конкурентоспособности фирмы посредством цен:

а) стратегия проникновения на рынок – основана на использовании экономии за счет роста масштабов производства, используется для внедрения новых товаров на рынок;

б) стратегия по «кривой освоения» - покупающие товар в начале делового цикла получают экономию по сравнению с последующими покупателями, т.к. они покупают товар по более низкой цене, чем готовы были заплатить;

в) стратегия сигнализирования – строится на использовании доверия покупателя к ценовому механизму, созданному конкурирующими фирмами. Это привлекает новых или неопытных покупателей, которые не осведомлены о ценах конкурентов. Как пример, успех некоторых дорогих, но низкокачественных товаров;

г) географическая стратегия – называется ФОБ (франко-станция отправления).

3. Стратегии ассортиментного ценообразования. Применимы, когда у фирмы есть набор аналогичных, сопряженных или взаимозаменяемых товаров:

а) стратегия «набор» - применяется в условиях неравномерности спроса на невзаимозаменяемые товары. Стратегия смешанных наборов создает эффект сравнимой цены, набор предлагается по цене, которая намного ниже цен его элементов (например, комплексные обеды);

- б) стратегия «комплект» - основана на различной оценке покупателями одного или нескольких товаров фирмы. Цель фирмы при этом – балансирующее ценообразование в зависимости от ассортимента;
- в) стратегия «выше номинала» - применяется фирмой, когда она сталкивается с неравномерностью спроса на заменяемые товары и может получить дополнительную прибыль а счет роста масштабов производства;
- г) стратегия «имидж» - используется, когда покупатели ориентируются на качество, исходя из цен на взаимозаменяемые товары.

Список використаної літератури

1. Баздников А. С. Цены и ценообразование; Юрайт - Москва, 2012.-384с.
2. Борисова О. В. Ценообразование в коммерческой деятельности; Академия - Москва, 2012. - 176 с.
3. Верхоглядова Н.І. Основи ціноутворення : навч. посіб. / Н.І. Верхоглядова, С.Б. Ільїна, Н.А. Іваннікова та ін. — К. : Кондор, 2007. — 252 с.
4. Колесников О.В. Ціноутворення : навч. посіб. / О.В. Колесников. — К. : Центр навч. л-ри, 2006. — 144 с.
5. Шкварчук П.О. Ціни і ціноутворення : навч. посіб. / П.О. Шкварчук. — Луцьк [Б. в.]. — 2002. — 273 с.

*Демчук Н.І., д.е.н., професор
професор кафедри фінансів та банківської справи
Коваль А.М., студентка*

*Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
koval0604@mail.ru*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Кризовий період, зокрема 2014 р., характеризувався для економіки України значним спадом виробництва, зниженням рівня ділової активності, зайнятості населення та іноземного інвестування, загостренням проблем неефективного регулювання економіки з боку держави та загалом зниженням

суспільного добробуту населення. Криза вплинула на усі сектори економіки, в тому числі і на банківську сферу [1].

Ефективно функціонуюча банківська система є необхідною умовою стабільного функціонування економіки, тобто успішного функціонування суб'єктів господарської діяльності та виконання державного бюджету. Лише через досконалу банківську систему можна здійснити реструктуризацію економіки в цілому. Крім того, надійний і розвинений банківський сектор відіграє надзвичайно важливу роль у стабілізації економіки країни. При цьому слід зазначити, що без залучення коштів населення у банківський сектор неможлива фінансова санація підприємств, які повинні бути забезпечені фондами, необхідними для функціонування і реструктуризації.

Головними причинами неплатоспроможності банків у країнах з перехідною економікою є недосконала якість активів, успадкованих від командної економіки, і безперервна видача нових позик, що не сплачуються вчасно [1].

Українська банківська система побудована відповідно до принципу дворівневості, який передбачає чітке розмежування сфер діяльності центрального (Національного банку України) і комерційних банків. Сьогодні практично усі банки України (крім НБУ) належать до корпоративного сектора банківської системи. Серед них як за кількістю, так і за обсягами операцій провідне місце посідають комерційні банки [1]. Банківська система України сьогодні вважається одним із найрозвинутіших елементів господарського механізму країни, оскільки її реформування було розпочато раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків при вирішенні завдань переходу до ринкових умов господарювання. У другому «Звіті про фінансову стабільність», підготовленому Нацбанком, констатується, що збитки банків у 2016 році значно зменшилися, незважаючи на скорочення операційного прибутку. Основний фактор – зниження відрахувань у резерви під проблемні активи. НБУ повідомляє, що в травні банківська система вийшла на прибуток уперше за багато місяців. Проте це не переросло у стійку тенденцію.

Прибутки по системі поки що дуже волатильні через те, що окремі великі банки формують резерви під проблемні кредити, перебуваючи на останньому етапі цього процесу. Формування резервів значно зросло у вересні, тож у підсумку за 9 місяців банки отримали збитки на суму 11.6 млрд. грн.[1].

За результатами 9 місяців 2016 року 35 зі 100 платоспроможних банків були збитковими. У 2015 році таких банків було 46 серед 117. Удвічі скоротилася кількість банків, що отримали операційний збиток до формування резервів. Кількість банків, що показали негативний чистий процентний дохід, упродовж року зменшилася з 7 до 4[2].

У 2016 році банки за підсумками діагностичного обстеження мали дефіцит капіталу, проводили капіталізацію відповідно до програм, узгоджених із Національним банком. Статутний капітал із початку року зріс майже на чверть, зокрема в результаті конвертації субординованого боргу. Обсяг останнього, що враховується в регулятивному капіталі, за 9 місяців 2016 року зменшився на 46%, а питома вага в ньому скоротилася вдвічі – з 38% до 19%. Із початку року обсяги депозитів юридичних та фізичних осіб зросли на 7.4% у гривні та на 7.2% в іноземних валютах у доларовому еквіваленті (у банках, які були платоспроможні на 01.10.2016, з урахуванням ощадних сертифікатів). Кошти населення й бізнесу становлять 74% сукупних зобов'язань банків. Структура зобов'язань повернулася до показників, які склалися на 2006 рік, коли почалася експансія в Україну західних банків, що забезпечили приплив у систему іноземного капіталу[2].

Короткострокові вклади досі домінують у структурі зобов'язань банків. 68% коштів населення становлять депозити на вимогу і терміном до одного року. Поступово середній термін дії вкладів населення зростає. Частка нових депозитів терміном понад 6 місяців зросла з 23% у грудні 2015 року до 29% у вересні нинішнього. На кінець III кварталу частка коштів НБУ у банківських пасивах становила 2.5%. Найбільші фінансові установи, що мали потребу в докапіталізації, протягом 2015 – 2016 років нерідко конвертували в капітал зобов'язання перед материнськими структурами, а саме субординований борг

та міжбанківські кредити. Валовий зовнішній борг банків із початку 2016 року скоротився на 2.3 млрд. дол. США до 10.5 млрд. дол. США, питома вага субординованого боргу у зобов'язаннях банків скоротилася майже вдвічі до 3%[2].

Від початку 2017 року запроваджуються нові правила оцінки банками кредитного ризику. Новий документ розроблено з метою усунення ряду суттєвих прогалин у поточних регуляціях, які давали змогу банкам суттєво занижувати частку проблемних кредитів та обсяги кредитного ризику за активами. За попередніми оцінками НБУ, ефект нової постанови буде максимально близьким до результатів діагностичного обстеження 60-ти банків, проведеного протягом 2015 та 2016 років. Наведені оцінки кредитного ризику за новими правилами несуттєво зменшаться, оскільки НБУ внесе до остаточної версії Постанови № 351 ряд змін за результатами консультацій із банками, проведених після публікації документа. Таким чином, запровадження нових правил не викличе необхідності додаткового залучення капіталу майже для всіх банків, які докапіталізувалися за результатами діагностичного обстеження. Малим банкам, які ще не проходили діагностичного обстеження та не мають затверджених програм капіталізації, буде надано перехідний період для докапіталізації, якщо перехід на нові правила виявить потребу в додатковому капіталі[1].

Основна тенденція 2017 року – значне збільшення обсягів депозитів корпорацій у пасивах банків. Оздоровлення фінансів державних підприємств та відновлення діяльності експортерів, що призведе до зростання вкладів бізнесу в іноземній валюті. Очікується, що у 2017 році депозитна база зросте на 10%. Якщо макроекономічна стабільність збережеться, то варто очікувати збільшення терміну дії вкладів. Зовнішнє фондування залишатиметься обмеженим[1].

У 2016 році кредитування було неактивним і нерівномірним попри те, що банки мали чималу ліквідність. У цілому кредитний портфель скоротився, але завдяки масштабній реструктуризації гривневі кредити підприємствам зросли, а

валютні – прискорили зниження. Банки систематично видають нові кредити лише агрокомпаніям. Портфель кредитів, виданих домогосподарствам, продовжує знижуватися. У 2017 році ступінь активізації кредитування залежатиме, у першу чергу, від темпів відновлення платоспроможності підприємств та прогресу в посиленні захисту прав кредиторів.

Основним ризиком для фінансової стабільності у короткостроковій перспективі є невиконання окремими великими банками програм капіталізації за результатами діагностичного обстеження. Реалізація цього ризику потребуватиме негайних жорстких скоординованих дій НБУ та уряду. Вирішення проблем дефіциту капіталу значних за розміром банків необхідне для забезпечення стабільності фінансового сектору в довгостроковому періоді.

На засідання уряду заступник міністра фінансів України Роман Качур представив «Основні принципи формування бюджетної політики на 2017 рік». «У 2017 році очікується подальше прискорення зростання ВВП до 3%; зниження інфляції до 8,1%; рівня безробіття до 8,6%, а також курс на рівні 27,2 грн./дол. Також прогнозується фіскальна консолідація та зменшення дефіциту держбюджету поступово – в 2017 році до 3%, в 2018–2019 роках до 2,5–2,3%, а також зниження державного боргу у 2017 році до 66,8 млрд.дол. і його скорочення надалі»[1].

Отже, економіка України на сьогоднішній день демонструє перші ознаки власної стабілізації. Відповідно, можна прогнозувати поліпшення інвестиційного та бізнес-клімату і подальше зростання економічних показників країни, а також оздоровлення банківської системи.

Список використаних джерел

1. Інтернет - портал про фінанси та економіку [Електронний ресурс]//Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/> (Дата звернення 14.03.17).
2. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]//Режим доступу: www.bank.gov.ua/control/uk/index (Дата звернення 14.03.17).

*Деркач Д.В., студент
Федотова Т.А., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та управління національним
господарством
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара
Mitality@ukr.net*

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність — головний чинник успішної діяльності підприємств. Конкурентоспроможність підприємства залежить від конкурентоспроможності товарів чи послуг, які воно випускає, в свою чергу, конкурентоспроможності цих товарів та послуг залежить від того, наскільки вони кращі за ті, що випускають конкуренти підприємства.

Щоб втриматись на плаву суб'єктам господарювання необхідно дотримуватись вимог ринку: забезпечувати потреби покупців за доступною для них ціною. Це спонукає підприємства привернути увагу споживачів і придбати продукцію даного підприємства.

Тому завдяки різноманітності товарів і послуг, що пропонують різні підприємства, конкуренція між ними залишається неминучою.

Безумовно, існують деякі загальновідомі методи підвищення конкурентоспроможності, проте для того, щоб підвищити конкурентоспроможність конкретного підприємства, потрібно враховувати його вид та сферу діяльності, організаційну структуру управління цим підприємством та інші чинники.

До основних чинників підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання з урахуванням особливостей сучасного ринку належать:

- Розробка такої інноваційної політики фірми, яка б забезпечувала можливість фірми конкурувати з іншими на зовнішньому та внутрішньому ринках. Основною метою такої політики є впровадження нових, відмінних від

аналогів товарів (послуг) чи відсутність на ринку деяких товарів (послуг). Така політика фірми являє собою комплекс організаційних, виробничих та науково-технічних заходів, що направлені на створення та збут нової чи удосконаленої продукції. Інновація – це не тільки нововведення, а ще й новітній техніко-економічний процес, який внаслідок впровадження новітніх ідей та технологій, приводить до виготовлення якісніших товарів, які допомагають підприємству отримати конкурентну роль на ринку. Треба пам'ятати, що зі збільшенням науково технічного прогресу збільшується потреби споживачів, вони висувають все більші, нові вимоги до ринку. Забезпечення таких потреб споживачів є головним завданням такої політики.

- Кваліфіковані трудові ресурси підприємства. Трудові ресурси — це один з головних чинників комерційної діяльності підприємства і забезпечення його конкурентоспроможності. Але в наш час трудові ресурси є найслабшою ланкою діяльності вітчизняних підприємств. Зовсім мало вітчизняних підприємств турбуються про мотивацію своїх робітників та покращення їх умов праці. Саме в цій сфері Україна набагато відстає від європейських держав. Головним чинником підвищення продуктивності праці, а отже і збільшення прибутковості та конкурентоспроможності фірми є мотивування фірми своїх працівників. На підприємстві повинні забезпечуватись гідні та безпечні умови праці, відповідний рівень заробітної плати та відпочинку.

- Управління якістю продукції. В наш час споживач має можливість вибрати величезну кількість пропонованих товарів чи послуг, тому найважливішим детермінантом розвитку та виживання на ринку є якість товарів або ж послуг, що пропонує підприємство. Якщо підприємство має на меті завоювати міжнародний ринок, тоді його продукція має відповідати вимогам міжнародних стандартів якості та повинна мати відповідний сертифікат стандарту. Продукція підприємства також повинна відповідати міжнародним стандартам безпеки.

- Удосконалення продукції виробників, яка реалізовується на внутрішньому ринку та розширення діяльності цих підприємств на

міжнародному ринку. Сюда можна віднести: збільшення якості товару; визначення та забезпечення його пріоритетності порівняно з іншими аналогами даного товару; диференціація продукції, що забезпечить переваги покупців; безпосередній вплив на споживачів завдяки обмеження появи на ринку нових товарів чи послуг; надання товарного кредиту; впровадження реклами [3].

Кожна з фірм, що випускає порівнянний вид продукції, вимушена її покращити, зробити її доступно. Внаслідок збільшення продуктивності праці, знижується собівартість за рахунок впровадження новітніх технологій, організації виробництва, використання нового устаткування та відповідно підвищення кваліфікації працівників. Завдяки цьому ціни стають привабливішими для покупців, досягається вищий прибуток, що досягло бажаного стану: порівняно висока якість товару та доступні споживачам ціни на цю продукцію. В результаті чого виграє споживач [1].

Основна ціль кожного підприємства — це здобуття перемоги в конкурентній боротьбі між підприємствами [2]. Перемога не разова або випадкова, а та, що досягається підсумком постійних, безперервних зусиль.

Більшість нових виробників на ринку зосереджуються тільки на параметрах своєї продукції, а далі для оцінки своєї конкурентоспроможності порівнюють інтегральні характеристики цієї оцінки для конкуруючих товарів інших підприємств. Найчастіше оцінка охоплює тільки показники якості продукції і як наслідок оцінка конкурентоспроможності підприємства підміняється порівняльною оцінкою якості інших підприємств. Неефективність такого підходу чітко визначає практика світового ринку. Зробивши аналіз багатьох товарних ринків можна сказати, що якість пропонованого товару споживачу, лише на третину впливає на вибір його покупки. Інші ж дві третини пов'язані з зручним придбанням і використанням вибраного споживачем товару.

Головним завданням керівника підприємства є не тільки одержання кращих ресурсів і прийняття відповідно правильних рішень, а і забезпечення

такої системи управління, яка б спрямовувалась на досягнення конкретної мети — забезпечення конкурентоспроможності даної фірми.

В умовах сучасної економіки конкурентоспроможність є головною запорукою успіху підприємства. Створити конкурентне підприємства в наш час, означає не тільки модернізувати організацію та управління підприємством, а й чітко визначити для чого це робиться і яка кінцева мета буде досягнута. Головне для підприємства — вміння швидко визначити та застосувати свої привілеї в конкурентній боротьбі.

Список використаної літератури

1. Голодова О.А. Маркетинговое обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий в условиях интеграционного взаимодействия. - Волгоград: ВГУ, 2010. - 25 с.
2. Еремеева Н.В., Калачев С.Л. Конкурентоспособность товаров и услуг. - М.: Колос, 2010. – 192 с.
3. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью. - М.: Омега-Л, 2007. – 325 с.

*Захарченко А. І., викладач-методист
ДВНЗ “Куп’янський автотранспортний коледж
vizach@mail.ru*

ФУНКЦІОНУВАННЯ УКРАЇНСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Промисловість є основною складовою реального сектора національної економіки, а машинобудування — її серцевиною. Машинобудування виконує важливу функцію — забезпечує розширене відтворення основних фондів усіх секторів національної економіки і потреби машинобудівних виробів. Від рівня розвитку цієї галузі вирішальним чином залежить ефективність структурних перетворень в економіці країни, вдосконалення зовнішньоекономічних зв'язків України. Глибокі структурні перетворення в економіці України, перехід до ринкових умов її функціонування із завоюванням вагомих позицій на світовому

ринку припускають пріоритетний розвиток машинобудування та інших галузей і виробництв, які забезпечують науковий і технічний прогрес. Реалізація активної структурної інноваційно-інвестиційної політики вимагає програмно-цільової орієнтації машинобудування на рішення вузлових проблем економіки, в першу чергу, на створення ефективної виробничо-технічної бази агропромислового та паливно-енергетичного комплексів, інших галузей і виробництв країни.

Аналіз проведених економічних реформ в Україні підтвердив особливу роль машинобудування в прискоренні науково-технічного прогресу, у швидкій і ефективній реалізації інновацій, в саморегулюванні, впровадженні стимулів саморозвитку [1].

У машинобудуванні, як і у всій економіці України, виникло різноманіття форм і типів господарювання, інфраструктур, створені акціонерні товариства. Розвиток машинобудування почав визначатися правовими основами механізму функціонування фінансової і банківської систем, роздержавленням механізму ціноутворення, використаного як регулятора попиту та пропозиції, а також лібералізацією зовнішньої торгівлі.

В умовах відсутності цінових обмежень пропозиція на більшу частину найважливіших видів товарів стала випереджати платоспроможний попит. Механізм вільних цін на першому етапі реформ не став головним інструментом конкуренції, зниження витрат виробництва, а перетворився на спосіб отримання додаткового прибутку і придушення платоспроможного попиту. Обмеження ж платоспроможності економічних суб'єктів призвело до поглиблення товарно-грошової кризи.

Розглядаючи стан українських підприємств на конкурентних ринках, доводиться констатувати обвальну втрату вітчизняними виробниками внутрішнього ринку продукції споживчого призначення. Неясні перспективи України також на світових ринках продукції високих технологій (космічна техніка, атомне машинобудування і т.д.) [2].

Зниження промислового виробництва в цілому, причому випереджаючим темпами – у машинобудуванні, призвело до утворення значних резервів виробничих потужностей. Темпи скорочення випуску продукції виявилися настільки значними, що частка машинобудування у загальному обсязі промислового виробництва скоротилася з 20% в 1993 р. до 15% в 1996р., а до кінця 1998р. досягла рівня 5%.

При зниженні обсягів випуску машинобудівної продукції 1997 р. в порівнянні з 1991 р. в 3, а за деякими видами в 7 разів, парк металообробного обладнання в галузях машинобудування практично зберігся на рівні 1980 – 1988-х рр.

У питанні про доцільність системної реструктуризації машинобудування необхідно виходити з концепції оптимуму: сума оптимумів окремих елементів систем не є оптимум всієї системи. Аналіз даної концепції в додатку до проведених в нашій країні реформ наочно демонструє їх невідповідність оптимуму розвитку економіки. Причина очевидна – відсутня комплексна стратегія стимулювання поступального розвитку промисловості України, згладжування негативних наслідків трансформаційного періоду, забезпечення соціальної стійкості і обороноздатності країни. Криза державності в Україні 2014 р. підтверджує цей факт.

Ситуація, що склалася в машинобудівних галузях на першому етапі економічних реформ (1992 – 1998 рр.). простежується по даним, наведеним у таблиці 1 [4].

Таблиця 1 – Випуск окремих видів продукції машинобудування
в 1990-х рр. України

Продукція	Роки		
	1990	1995	2000
Виробництво металообробного обладнання (тис. шт.)			
- металорізальні верстати	37	6	1,3
- ковальсько-пресові машини	10,9	1,4	0,4
Виробництво сільськогосподарських машин (тис. шт.)			
- трактори	106	10,4	4

Продукція	Роки		
	1990	1995	2000
- тракторні сівалки	57,1	1,5	2
Виробництво шахтних машин (шт.)			
- шахтні навантажувальні машини	79	32	19
- рудникові електровози	103	146	48
Виробництво устаткування для харчової промисловості (тис. шт.)			
- машини для виготовлення тіста	7,2	5,9	2,6
- обладнання торгово-холодильне	11,4	2,6	15,4
Виробництво будівельних машин (шт.)			
- екскаватори	11162	2316	159
- крани на автомобільному ході	3698	585	56
Виробництво енергетичного устаткування			
- великі електромашини (тис. шт.)	10,2	2,8	3,4
- кабельні вибори за вагою міді тис. т	142	22,2	26,4
Виробництво автомобілів за видами (тис. шт.)			
- легкові	156	58,7	17,1
- вантажні	27,7	6,5	11,2
- автобуси	12,6	2,2	3,5

На підставі цих даних можна зробити висновок: зниження виробництва відбулося в більшості галузей машинобудування. Найбільші скорочення випуску продукції відбулися у верстатострументальній промисловості, будівельно-дорожньому, підйомно-транспортному і сільськогосподарському машинобудуванні. На збільшення спаду виробництва продукції в галузях машинобудування значно вплинула криза збуту найважливіших видів машин і устаткування, що почалася наприкінці 1993 р. Найбільше зниження попиту на продукцію, що випускається відбулося у виробництві машин для АПК.

У верстатострументальній промисловості до середини 1990-х рр. залишався напруженим стан зі збутом металообробного устаткування, в першу чергу наукоємного. За рахунок зменшення випуску устаткування з ЧПУ продовжувала зростати частка устаткування з ручним керуванням: металообробних і деревообробних верстатів, які користуються підвищеним попитом на підприємствах малого бізнесу та у населення [5].

У деяких галузях машинобудування підтримка рівня виробництва досягається за рахунок переходу до випуску недорогих, але часто морально і технологічно застарілих видів машин і устаткування, що в кінцевому рахунку

призводило до регресії відтворювального прогресу на галузевому і макроекономічних рівнях.

До початку 1995 р. ряд підприємств машинобудування вже адаптувалося до обмежень попиту. Це стосується в першу чергу автомобілебудування, випуску бульдозерів і підшипників.

При цьому практично всі підприємства машинобудування перебували у важкому фінансовому становищі через затримки платежів з боку споживачів їхньої продукції. Скорочення платоспроможного попиту на продукцію більшості галузей машинобудівного комплексу погіршився і поставило під питання можливість проведення структурної перебудови.

Впродовж 1998 р. спад виробництва (дефолт російської економіки, що торкнувся і України), значною мірою обумовлений неврегульованістю взаєморозрахунків машинобудівних підприємств, збереженої простроченої кредиторської заборгованості. На 01.01.1998 р. вона перевищувала дебіторську майже в 3 рази (по промисловості – в 1,8 рази). Майже чверть простроченої кредиторської заборгованості у промисловості припадала на машинобудування і металообробку. Не сприяло стабілізації і очікуваному підйому низький платоспроможний попит споживачів продукції; неконкурентоспроможність випущеної продукції, яка поступається за якістю закордонним аналогам; нестача обігових коштів у заводів-виробників; криза фінансової та банківської систем у серпні 1998 р. За цих умов не можна було очікувати значних зрушень у пожвавленні ринку вітчизняної продукції.

Розглянемо ситуацію у верстатострументальній промисловості до закінчення першого етапу реформування економіки. Верстатострументальна промисловість виконує фондоутворюючу функцію в технічному оснащенні промисловості в цілому. Рівень розвитку верстатобудування в значній мірі визначає ступінь технологічної та економічної незалежності країни. Напрямки розвитку галузі встановлюються виходячи з умов ефективного використання її продукції для впровадження перспективних технологій в металообробці та машинобудуванні в цілому, конкурентоспроможності продукції на

внутрішньому і зовнішньому ринках. Основні галузі-споживачі верстатів в Україні: автомобілебудування, сільськогосподарське машинобудування, авіаційно-космічна промисловість, важке і енергетичне машинобудування; промисловість, яка виготовляє побутову техніку і товари народного споживання; промислові підприємства, які зайняті ремонтом різноманітної техніки.

На першому етапі економічних реформ верстатний парк машинобудівних галузей характеризувався планомірним зменшенням чисельності, погіршенням технологічної структури, інтенсифікацією фізичного зносу і старінням. У найближчі роки його чисельність продовжить зменшуватися через незначні обсяги випуску продукції, недостатній платоспроможний попит споживачів, прискорюючий вихід з ладу фізично зношеного обладнання, продаж або списання морально застарілих моделей верстатів.

Світовий господарський досвід свідчить: у всіх розвинених країнах на різних етапах реформування економіки одним з державних пріоритетів вважалося розвиток власного верстатобудування. І сьогодні промислово розвинені країни виступають одночасно основними виробниками і споживачами металообробного обладнання, а також законодавцями напрямів його технічного розвитку [3].

Список використаної літератури

1. Зопоточний І.В. Державне регулювання регіональної економіки /І.В. Зопоточний, В.І. Захарченко. – Харків : Одиссей, 2003. – 592 с.
2. Захарченко В.І. Комерціалізація промислового підприємства в трансформаційній економіці : монографія / В.І. Захарченко, Н.М. Андрієнко. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, Атлант, 2015. – 111 с.
3. Стратегія сталого розвитку „Україна-2020”//Урядовий кур’єр. – 2015. –№ 6. – С.8.
4. Україна у цифрах в 2012 році. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 248 с.
5. Халиков М.А. Моделирование производственной и инвестиционной стратегий машиностроительного предприятия /М.А. Халиков. – М.: Благовест-В, 2003. – 304 с.

*Заюков І. В., к.е.н., доцент
доцент кафедри безпеки життєдіяльності та педагогіки безпеки
Вінницький національний технічний університет
Zivan@i.ua*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Мале підприємництво (МП) розглядається нині як один із перспективних шляхів виведення української економіки з економічної депресії. Адже, за двадцять п'ять років незалежності, наша країна зменшила обсяг ВВП порівняно з 1991 роком на третину, тоді як окремі країни світу його подвоїли. Актуальність дослідження МП в аспекті розвитку соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки, пов'язана з тим, що саме МП нині забезпечує значну частину виробництва товарів (робіт, послуг); робочих місць на ринку праці; формування бюджетів різних рівнів; передумови зниження соціально-політичної напруги в суспільстві та здатність підтримувати підприємцям та працівникам певний рівень життя. МП нині актуалізується як важлива детермінанта розвитку ринкової економіки, підприємницької ініціативи, генерації інноваційно-інвестиційних можливостей бізнесу [1].

Дослідженням сучасного стану і перспектив розвитку МП приділяється увага багатьох вчених. Серед них потрібно відзначити праці П. Буряка, З. Варналія, Л. Воробйову, Л. Воротіну, Л. Донець, Є. Журавльова, А. Загороднього, І. Комарницького, О. Крайника, О. Кужель, О. Кузьміна, О. Мазура, С. Реверчука, Л. Чікалову та багатьох інших вчених і фахівців.

В дослідженні [2] наводяться особливості МП: більш гнучкі, ніж великі; оперативніше реагують на зміни кон'юнктури ринку; швидше запроваджують інновації; забезпечують у 2–3 рази більшу ефективність виробничих капіталовкладень як за обсягом коштів, так і за терміном віддачі; стають провідними фірмами саме у тих галузях, в яких попит змінюється особливо швидко; орієнтуються на потреби невеликих сегментів ринку, при цьому велика

увага приділяється якості продукції. До суб'єктів МП, відповідно до [3] належать фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.

Проаналізуємо питому вагу суб'єктів середнього та МП в загальному обсязі реалізованої продукції (товарів і послуг) та кількості зайнятих в деяких країнах світу (рис. 1) [4].

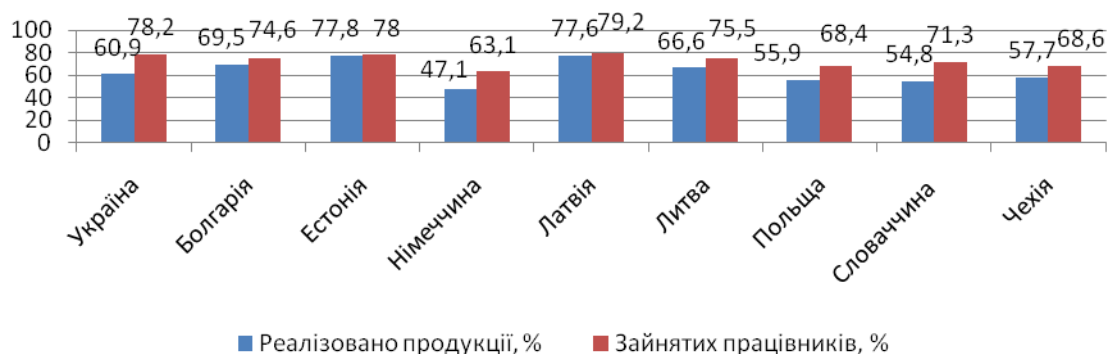


Рисунок – Питома вага суб'єктів середнього та МП за окремими показниками в деяких країнах світу (станом на 01.2015 р.)

Розглядаючи такий показник як питома вага реалізованої продукції суб'єктами середнього та МП в загальному обсязі виробленої продукції суб'єктами господарювання, то найбільше це значення зафіксовано, як видно з рисунку, в Естонії – 77,8%; Латвії – 77,6%; Литві – 66,8%. В Україні вона становить 60,9%. Розглядаючи частку суб'єктів господарювання за їх розмірами у загальній кількості суб'єктів господарювання в 2015 році, то найбільший її рівень належить суб'єктам МП (СМП) – 99,1% [4], з них мікропідприємництву – 96,8%; суб'єктам середнього підприємництва (ССП) – 0,8%; суб'єктам великого підприємництва (СВП) – 0,1%. В динаміці намітилися тенденції до зростання кількості СМП та обсягів реалізованої ними продукції.

Найбільшу частку в обсязі реалізованої продукції всіма суб'єктами господарювання зафіксовано в 2015 році у ССП – 39,3% або 2183720,4 млн. грн.; СВП – 37% або 2055919,9 млн. грн.; СМП – 23,7% або 1316900,08 млн. грн., у тому числі мікропідприємствами – 12% або 158028 млн. грн. В цілому обсяг реалізованої продукції всіма наведеними суб'єктами за період 2013–2015 роки зріс з 4334453,1 млн. грн. до 5556540,4 млн. грн. або на 28,2%.

Наступним важливим показником розвитку МП є питома вага зайнятих. Так, відповідно до даних [4] найбільша частка кількості зайнятих працівників суб'єктів господарювання за їх розмірами у загальній кількості зайнятих в 2015 році громадян зареєстрована у СМП – 46,9% або 3836,4 тис. осіб, у тому числі суб'єктів мікропідприємництва – 35,2%; у ССП – 32,2% або 2633,96 тис. осіб; у СВП – 20,9% або 1709,62 тис. осіб. Отже, саме МП створює практично кожне друге робоче місце в бізнесі України, але це значення ще менше, ніж в інших розвинених країнах світу. Наприклад в країнах Європейського Союзу такий показник становить більш як 50%, а в Японії – близько 80%.

Крім того, СМП зайняті найбільше в таких сферах діяльності як: операції з нерухомим майном – 81,2%; організація харчування – 75,5%; оптова та роздрібна торгівля – 73,8%; професійна, наукова та технічна діяльність – 69,8%, а найменше зайнято їх в промисловості – 18%; транспорті – 27,5%; сільському, лісовому та рибному господарстві – 38,6%. Але, при зростанні питомої ваги зайнятих СМП, знижується абсолютна чисельність в економіці України.

Так, в 2010 році кількість зайнятих СМП становила 10,8 млн. осіб, а в 2015 році відбулось зменшення до 8,2 млн. осіб або на 24%, що є негативною тенденцією. В останні роки запроваджена спрощена система оподаткування і звітності СМП, яка не призвела до стовідсоткового захисту від адміністративного тиску та зловживань з боку фіскальних і контролюючих органів [5]. Це стосується проявів неправомірного адміністративного втручання у формі вимог про сплату податків раніше обумовлених законодавством термінів, доведення «планових завдань» щодо платежів в бюджет; запитів щодо надання інформації тощо. Ще існують недоліки в складності подачі податкових

звітностей та створення перепон при їх подачі, контролюючими органами та суддів при розгляді відповідних позовів тощо.

Тенденції зменшення кількості зайнятих СМП свідчать про збільшення переходу їх в тіньовий сектор економіки України, адже зменшення ЄСВ до 22% не вплинуло на виведення заробітних плат в 2016 році з «тіні» та не збільшило, як видно вище, кількість створених робочих місць. Крім того, нова ініціатива Уряду України щодо зростання мінімальної заробітної плати з 01.2017 року до 3200 грн., на мою думку, ще додатково може посилити тенденцію переходу СМП в сектор тіньової економіки, оскільки їм доведеться збільшувати фонд оплати праці, а без ефективної боротьби із корупцією і тіньовими схемами в економіці, «білі» СМП просто стануть неконкурентоспроможними на ринку, а це імовірно призведе до скорочення персоналу та інших більш небезпечних в соціально-політичному плані наслідків.

Наведені вище проблеми та наявні економічні бар'єри на шляху розвитку МП в Україні пов'язані, у тому числі із недостатнім попитом на його товари і послуги; надмірними цінами на енергоносії, сировину і матеріали; дефіцитом обігових коштів та постійними валютними коливаннями і знеціненням української валюти; обмеженістю виробничих потужностей, що не дає додатково наростити обсяги виробництва; обмеженості доступу до дешевих кредитів, оскільки банківська система сьогодні знаходиться в критичному стані, про що свідчить банкрутство найбільшого системного комерційного банку України «ПриватБанк», який забезпечував стабільність 50% економіки України.

Тому необхідно сьогодні шукати найоптимальніші шляхи розвитку СМП, у тому числі в напрямку: обмеження адміністративного втручання в господарську діяльність СМП (реформа податкової політики); забезпечення ефективного правового захисту СМП (судова реформа); подолання корупції при взаємодії СМП та державних органів (реформа МВС, створення «Антикорупційного Суду» при ефективній взаємодії з «Національним антикорупційним бюро України» та «Спеціалізованою антикорупційною

прокуратурою»); створення громадянського суспільства (реформа децентралізації); відродження економіки України.

Таким чином, наявні позитивні моменти функціонування СМП в економіці України, у тому числі зростання питомої ваги обсягу створеної продукції СМП в загальній структурі виробленої продукції та забезпечення зайнятого населення ефективними робочими місцями потребують їх подальшого зміцнення і розвитку. Особливо це стосується подолання бюрократичних перепон на шляху реєстрації бізнесу; подання фінансової звітності і взаємодії з контролюючими органами; забезпечення стабільності в економіці, у тому числі валютного курсу, рівня інфляції, системи кредитування; боротьби з корупцією тощо.

Список використаної літератури

1. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Розвиток підприємництва в Україні та підтримка малого і середнього бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1090-19>.
2. Мазур О. Є. Формування механізму розвитку малого підприємництва в умовах трансформаційної економіки України : автор. дис. на здобуття наук. ступеня кан. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування та регулювання економікою» / О. Є. Мазур. – Одеса, 2004. – 21 с.
3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
4. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2015 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm.
5. Дорожня карта розвитку підприємництва в Україні: 2015–2016 роки. – К. : Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2014. – 20 с.

Заюков І. В., к.е.н., доцент
Доцент кафедри безпеки життєдіяльності та педагогіки безпеки
Вінницький національний технічний університет
Zivan@i.ua

СУЧАСНІ ЗМІНИ В ОПОДАТКУВАННІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ

Сучасною фінансово-економічною проблемою, яка гальмує розвиток малого підприємництва (МП) є недоліки в системі оподаткування, у тому числі нестабільність податкового законодавства; високі ставки податків та зборів; високі розміри штрафів; значна кількість звітних документів тощо.

Як зазначається в аналітичній доповіді [1] потенціал МП є найбільш цінним ресурсом та основою рушійною силою економічного зростання. Так, МП забезпечує майже 61% обсягу реалізації товарів та послуг (більше 2,6 трлн. грн. в 2015 році), а його частка податків та зборів (обов'язкових платежів) до зведеного бюджету України становить біля 75%. Крім того, МП є роботодавцем для майже 7 млн. українців.

Враховуючи значний вплив МП на ринок праці, тому проаналізуємо основні його тенденції в цілому (зміни в 2015 році порівняно з 2011 роком [2]): знизився рівень економічної активності населення на 1,79 в. п.; зменшилась чисельність зайнятого населення у віці 15–70 років на 14,5%; знизився рівень зайнятості населення на 2,4 в. п.; зменшилась кількість середньооблікової чисельності штатних працівників на 20%; зріс рівень безробіття серед населення працездатного віку на 0,8 в. п.). Такі негативні тенденції на ринку праці України вимагають більш активніше створювати нові ефективні робочі місця та мотивувати громадян до відкриття власного бізнесу. Для реалізації цієї мети, на мою думку, необхідно максимально спростити систему оподаткування, обліку та звітності, що сприятливо вплине на основні показники ринку праці.

На жаль, сьогодні відбуваються процеси, які суперечать основам економічної теорії та можуть суттєво перешкодити розвитку МП та негативно

вплинути на ринок праці. Зокрема, це стосується закладання в Бюджет України на 2017 рік нового розміру мінімальної заробітної плати, який зріс до 3200 грн. (вдвічі порівняно з попереднім розміром), що не відповідає темпам зростання реальної продуктивності праці в цілому в економіці України, зокрема на рівні МП. Так, для прикладу візьмемо дані, які наведені в таблиці [2] та зробимо розрахунок.

Таблиця – Розрахунок продуктивності праці зайнятих працівників в МП

Показники	Роки				
	2012	2013	2014	2015	Відхилення (2015-2012 р)
Кількість зайнятих в МП, тис. осіб	4285,2	4291,2	4115,2	3838,7	-446,5
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн. ¹	916287,2	933717,7	981300,1	1318974,1	+402686,9
Середня продуктивність праці зайнятих в МП, тис. грн.	213,8	217,6	238,4	343,6	+129,8
Зростання продуктивності праці, %	-	1,78	9,56	44,0	+42,22

Примітка ¹ – без врахування інфляції.

З таблиці видно, що протягом 2012–2015 років продуктивність праці одного зайнятого в МП зросла в 1,6 рази, а порівняно з періодом 2014–2015 років зросла в 1,44 рази. На мій погляд, зростання продуктивності праці зумовлено позитивним рішенням Уряду України щодо обмеження перевірок протягом двох останніх років з боку контролюючих органів; «лояльними» ставками оподаткування, наявністю інфляційних процесів в країні та «тонізацією» зайнятості в цій сфері. Тому таке стрімке перевищення темпів росту мінімальної заробітної плати (вдвічі) на фоні значно менших темпів змін продуктивності праці може призвести до посилення фінансово-економічної кризи в країні.

З іншої сторони, МЗП розглядається діючим Урядом України, як інструмент боротьби із бідністю серед працюючих та зниженням рівня тіньових зарплат. Адже нині на ринку праці з'явилась нова категорія зайнятих – «працюючі бідні». Тому зростання МЗП до 3200 грн. дозволить покращити

рівень їх добробуту, у тому числі для працівників, які виконують малокваліфіковану роботу.

Економічна теорія дає можливість оцінити потенційні наслідки дисбалансу між ростом МЗП та продуктивністю праці працівників, у тому числі тих, які працюють в МП, що може призвести до:

- переведення частини працівників (особливо тих, які виконують малокваліфіковану роботу) на часткову зайнятість (неповну ставку, скорочений робочий день, тиждень тощо), що залишить дохід на попередньому рівні, але не сприятиме наповненню Державного та місцевих бюджетів України та Фондів соціального страхування;

- збільшення частки працівників, які перебувають у неоплачуваних відпустках, що економить кошти МП та дозволить підвищити їм фонд оплати праці;

- переведення зайнятості в «тіньовий» сектор економіки, що веде не тільки до втрат бюджету, фондів соціального страхування, але і до збільшення рівня безробіття і фінансування додаткових державних видатків;

- підвищення вартості реалізованої продукції, що перекладе підвищений розмір МЗП на плечі рядових споживачів, а це викличе іншу небезпечну реакцію – зростання цін – скорочення попиту на продукцію – банкрутство МП – скорочення персоналу – посилення кризових процесів.

Крім того, підвищення МЗП з 01.01.2017 року призведе до зростання бази оподаткування, на що, як видно, і було орієнтовано рішення Уряду України. Оскільки, зменшення ставки Єдиного соціального внеску (ЄСВ) з 37,5% до 22% не призвело до зростання фондів оплати праці, у тому числі в сфері МП та суттєво не підвищило рівень заробітних плат працівників в приватному секторі економіки. Тому зростання МЗП призвело до автоматичного збільшення розміру ЄСВ в грошовому еквіваленті до 704 грн. на місяць ($3200 \cdot 22\%$), які мають платити фізичні особи-підприємці, за винятком тих, які перебувають на єдиному податку першої групи, в тому числі за місяці, в яких вони не отримували доходів. Тому це призведе до збільшення мінімального загального

податкового навантаження на одного працівника, а це може, за рахунок вивільнення працівників, збільшити рівень безробіття.

Так, відомо, що станом на 01.02.2017 року біля 200 тис. приватних підприємців офіційно зупинили свою діяльність. Зрозуміло, хтось із них піде в тіньовий сектор економіки, на біржу праці, стане найманим працівником або взагалі стане економічно неактивним, якщо є пенсія. Тому спрогнозуємо зростання офіційного рівня безробіття в 2016 році, за умови, що в 2015 році кількість безробітного населення працездатного віку становила 1654 тис. осіб (9,5% від кількості економічно активного населення). За різними оцінками, через збільшення ЄСВ та МЗП, у тому числі для МП, кількість безробітних в 2017 році може зрости до 600 тис. осіб. Приймаючи, що в 2016 році буде біля 17,4 млн. економічно активних осіб, тому гіпотетично рівень безробіття може зрости до 12,95% $((1654 + 600) / 17396)$, або на 4,6% від попереднього рівня, що перетне критичну межу.

Поруч із наведеними вище тенденціями, можна навести ряд позитивних змін в системі оподаткування МП, які можуть їх нівелювати (враховуючи високу імовірність внесення змін в Податковий кодекс України в 2017 році [3]):

- переведення документообігу в електронну форму, що знизить рівень корупції та покращить систему адміністрування податків;
- створення Єдиного реєстру індивідуальних податкових консультацій, що дозволить кожну консультацію суб'єктів МП реєструвати у відповідному реєстрі та уникнути проблем з неоднозначністю трактування податкового законодавства;
- оптимізація податкових перевірок, у тому числі камеральних (уточнюючих) та запитів;
- впровадження податкових канікул для МП (до 31.12.2021 р.), де передбачається ввести нульову ставку податку на прибуток для тих, у кого річний дохід не перевищує 3 млн. грн. та розмір заробітної плати кожного з працівників є не нижчим за дві МЗП.

Крім цього, в законопроекті наводяться багато інших змін, які направлені на забезпечення розвитку МП. Що стосується впровадження податкових канікул, то тут можна наголосити на досвіді розвинених країн, який свідчить, що податкові канікули можуть бути як ефективними, так і неефективними.

Таким чином, МП розглядається як важлива умова модернізації та підвищення рівня конкурентоспроможності української економіки; розвитку економічних, політичних, соціальних та інших процесів; усунення дисбалансів на ринку праці, у тому числі в напрямку зростання рівня зайнятості, економічної активності населення. Важливими кроками держави на шляху підвищення рівня добробуту зайнятого населення, подолання проблеми «працюючих бідних», виведення економіки з «тіні» стали запровадження реформи системи оподаткування, у тому числі для суб'єктів МП, зокрема – зменшення ставки ЄСВ до 22% та створення передумов до підвищення МЗП. Крім того, планується запровадити багато корисних змін, зокрема електронний обіг між МП і державними контролюючими органами та податкових канікул. Зазначені перевагу будуть мати сенс за умови ефективної боротьби з корупцією, забезпечення стабільності валютного курсу і банківського сектору економіки; спрощення порядку проходження дозвільних процедур та ряду інших заходів. В іншому випадку, нові зміни в оподаткуванні суб'єктів МП призведуть до посилення тіньового сектору економіки, зменшення надходжень в бюджети різних рівнів та фондів соціального страхування тощо.

Список використаної літератури

1. Аналітична доповідь до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К : НІСД, 2016. – 688 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Ринок праці. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу://www.ukrstat.gov.ua.
3. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо покращення інвестиційного клімату в Україні) за № 5368 від 07.11.2016 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60443.

Іващенко М.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки, менеджменту та бізнесу,
Харківський навчально – науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
ivaschenko_mv@mail.ru

Шкодін І.В., д.е.н., доцент
професор кафедри економіки, менеджменту та бізнесу,
Харківський навчально – науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Карпова І.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, менеджменту та бізнесу,
Харківський навчально – науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТА ОСНОВНІ МЕТОДИ ПРОТИДІЇ ВІДКАТАМ В ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЛЯХ

Відкат – це неофіційна назва частини коштів, що виділяються на виконання робіт за державним замовленням, яку виконавець в подяку за отримання даного замовлення, роботи повертає замовнику в особі чиновника, або керівника державного органу. Фактично, відкат – це завуальований хабар особі, яка приймає рішення про витрачання коштів на підприємстві, який досить важко простежити юридично.

В науковій літературі часто не розділяють поняття «хабар» та «відкат», які, на нашу думку мають певні відмінності. Як форма розрахунку, відкат завжди строго прив'язаний до певного органу влади чи державного підприємства та тієї або іншої господарсько-економічної діяльності (або окремого підприємства), і тому має подібну специфіку умов і причин для своєї появи. Тобто він повністю співвідноситься з існуючими економічними зв'язками і базується на сформованих економічних відносинах між зацікавленими сторонами - суб'єктами ринку і влади. Природно відкати, як будь-який тіньовий потік коштів, не обкладаються ніякими офіційними податками і жодним чином не беруть участі в бюджетних програмах, ні в районному, ні в обласному, ні в національному масштабі.

Як і будь-який тіньовий потік, обсяги відкатів в національній економіці можна оцінити лише приблизно. В 2014 році обсяг закупівель державними та комунальними підприємствами становив близько 274 млрд грн. За різними оцінками щонайменше 80 млрд грн - сплачені відкати [1].

За різними даними, у 1996-1999 рр. відкати становили в середньому 10% суми контракту, в 1999-2003 рр. - 20%, у 2003-2005 рр. - 35%, в 2005-2008 рр. - 40%, у 2008-2009 роках - 60%, в 2009-2012 роках - 70% [4]. За оцінками Ради Федерації роботодавців України відкати в сфері держзакупівель складають в середньому від 15% до 50% від суми тендеру в залежності від сфери та виду діяльності [1].

В доповіді Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) говориться, що 57 відсотків випадків корупції в Україні припадає на сектор держзакупівель. Середня сума хабара на нашому ринку складає 10,9 відсотка від вартості угоди і 34,5 відсотка від прибутку компанії за нею, що складає приблизно 13,8 мільйона доларів [3].

За досвідом розвинених країн, звести до мінімуму зловживання в сфері держзакупівель здатна ефективна і прозора процедура тендеру. Але, на жаль, в нашій країні вона здебільшого відбувається за напрацьованими схемами. З одного боку, інформація про тендер відкрита, публікується на державних сайтах та у спеціалізованих виданнях, є доступною суспільству, та процедура дозволяє взяти участь будь-якій фірмі, але ж з іншого боку – гарантовано виграє конкретна фірма. Така колізія досягається за рахунок включення в тендер таких умов, які заздалегідь може виконати лише потрібна фірма. Таким чином, в ході тендеру позбавляються від всіх зайвих учасників, навіть якщо їх ціна та умови були значно кращими. А фірма-переможець сплатить відкат чиновникам, що за попередньою домовленістю забезпечили їй перемогу.

Якщо казати про наслідки практики відкатів для національної економіки, то вони є очевидними. Зрозуміло, що відкати в кінцевому результаті впливають на ціну товару, оскільки ці витрати включаються у вартість товарів, робіт, послуг і стають частиною механізму ціноутворення. Довгий ланцюг відкатів на

різних етапах виробництва товару або послуги накопичується і призводить до зростання ціни. Але при цьому, враховуючи необхідність економії на реалізацію проекту, якість кінцевого продукту може суттєво погіршитись через заміну витратних матеріалів на більш дешеві, найм низько кваліфікованої робочої сили тощо. До того ж в результаті страждає і конкурентоздатність підприємства, бо працюючи на відкатах, воно втрачає зв'язок з реальним ринком та не орієнтується на ринкові засади господарювання. Більш того, інколи проект не відбувається взагалі, і вся процедура держзакупівлі проводиться виключно з метою отримання відкату.

В масштабах національної економіки наслідки відкатів переоцінити важко. Вважаючи, що бюджетні витрати становлять 53 % ВВП, а 10 % ВВП становлять державні закупівлі (що є категорично неприйнятним) [5], а 10-50 % цих коштів перетворюються на відкати, то в межах національної економіки можна казати про шокуючі обсяги втрачених бюджетних грошей.

Що стосується протидії масовим явищам відкатів в сфері державних закупівель, то, на наш погляд, мова повинна йти не лише про виявлення та покарання чиновників, які працюють за подібними схемами, а й створення економічних та правових інституцій, що унеможливлюють подібну практику. Проведене дослідження дозволяє сформулювати основні напрямки інституціональних перетворень, що повинні відбутися в сфері державних закупівель для протидії схемам відкату.

1. Всі тендери з державних закупівель повинні проводитись в електронній формі в мережі Інтернет, що дозволить зробити їх максимально прозорими та залучити до участі максимальне число учасників. В деяких західних країнах навіть сам вибір переможця визначається електронної комп'ютерною програмою. Світовий досвід показує, що при переході на електронну форму тендерів загальна економія на закупівлі становить близько 10%. В основному це відбувається через розширення географії постачальників, які отримують легкий доступ до тендерів по всій країні. Корупція при електронних торгах

також суттєво знижується, так як прозорість процедур та документів просто унеможливило багато тіньових схем [2].

2. Більшість тендерів є однотипними і здійснюються на однакових вимогах з року в рік. На нашу думку, вимоги в таких тендерах повинні бути уніфікованими, щоб виключити додавання таких умов, які написані для одного гравця. Внесення можливих змін повинне заздалегідь узгоджуватись. Крім того, повинні бути уніфіковані також і інші, адміністративні правила проведення тендерів, які стосуються термінів оголошення тендеру, термінів оскарження результатів тощо. Крім того, слід заборонити зміни умов тендеру, особливо в частині ціни товарів чи послуг, після завершення тендерного конкурсу.

3. Перед оголошенням тендеру раціональним було б адресне інформування найкрупніших виробників продукції, що є предметом тендеру. Це може суттєво розширити коло учасників, а залучення безпосередньо виробників завадить участі посередників, що необґрунтовано завищують ціни.

4. Слід забезпечити механізми експрес - перевірки підприємств, що подають заявки на участь у тендері, що дозволить не допустити до нього фірми-одноденки, підприємства, що вже були причетні до корупційних скандалів та підприємства, що пов'язані з самими чиновниками.

5. Слід забезпечити контроль цін, за якими реально купується товар, та прийнятих при цьому рішень.

6. Всі результати тендеру також повинні бути доступними в режимі онлайн, що дозволить громадським організаціям та будь-якому члену суспільства здійснювати громадський контроль за використанням державних коштів. Велика кількість незалежних ЗМІ, аналітиків та економістів зможуть відстежувати та оцінювати результати тендерів. Крім того, це дасть можливість тим фірмам, що не виграли тендер, звертатися до судових інстанцій, якщо мало місце порушення їх прав.

7. І, нарешті, викриття схем відкату та зловживань в сфері державних закупівель повинно оприлюднюватись та реально каратись. Невідворотність

виявлення таких зловживань та реальність та жорсткість покарання за них можуть стати дієвими стримуючими чинниками.

Список використаної літератури:

1. Сафронова О. Дань по-українськи: откаты и взятки стоят бюджету 160 миллиардов в год [Электронный ресурс] /Олеся Сафронова //Новости УНИАН. Экономика. - 27.02.2014. - Режим доступа: <http://economics.unian.net/finance/890536-dan-po-ukrainski-otkatyi-i-vzyatki-stoyat-byudjetu-160-milliardov-v-god.html>
2. Стародубцев А. Электронные госзакупки: как Украине сэкономить \$12 млн в день [Электронный ресурс] /Александр Стародубцев //Forbes. - Режим доступа: <http://forbes.ua/ua/opinions/1378848-elektronni-derzhzakupivli-yak-ukrayini-zaoshchaditi-12-mln-na-den>
3. Толокин В. Украина в тисках коррупции /[Електронний ресурс] /Віктор Толокин //Вести, версії, події. - 10.12.2014 21:06 Режим доступа: <http://vvc.kiev.ua/law/rassledovania/news>
4. Трещанин Д. Відкати чиновникам достигли 70 відсотків. Але приватний бізнес загруз в не меншій корупції [Електронний ресурс] /Дмитро Трещанин //Свободная пресса. - Субота, 14 квітня 2012 року. - Режим доступа: <http://svpressa.ru/society/>
5. Recommendations for immediate policy actions to address financial crisis in Ukraine [Electronic resource] /Daron Acemoglu, Anders Aslund, Kakha Bendukidze, Oleh Havrylyshyn, Basil Kalymon //KyivPost. - Oct. 26, 2014. – Available from: <http://www.kyivpost.com/opinion/op-ed/recommendations-for-immediate-policy-actions-to-address-financial-criss-in-ukraine-369408.html#>

Ігнашкіна Т.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки
та підприємництва ім. Т.Г. Шевченка
tignash@ukr.net

Кравецька О.О., магістр
Національна металургійна академія України

МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПИТАННЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Традиційним напрямом аналізу конкурентних переваг на мікрорівні є оцінка конкурентоспроможності підприємств, а також товарів, які ними виробляються. Така оцінка отримала сьогодні досить широке використання, а

узагальнюючий показник, що її характеризує, став універсальним показником ринкового стану суб'єктів господарської діяльності.

Різні аспекти проблеми визначення конкурентоспроможності підприємства досліджувались багатьма зарубіжними і вітчизняними науковцями. Серед них М. Портер, І. Ансофф, Г. Азоев, Т. Загорна, Л. Замураєва, Ю. Іванов, Х. Фасхієв, Р. Фатхутдінов.

Але, незважаючи на це, навіть однозначного трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства» наукою поки що не вироблено. Не ставлячи за мету дослідження економічної сутності зазначеної категорії і, разом з тим, узагальнивши точки зору ряду науковців [1,5,8 та ін.], скажемо, що під конкурентоспроможністю підприємства ми розуміємо наявність у нього переваг у різних сферах діяльності (технічній, організаційній, комерційній, економічній та ін.) порівняно з конкурентами в масштабах певного галузевого ринку.

Що стосується методології оцінки конкурентоспроможності підприємства, то в цьому питанні також немає узгодженої позиції. Проведений аналіз літературних джерел [2-8 та ін.] показав, що:

- у фаховій літературі можна зустріти до 20 різних методик оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- різними авторами пропонується від 2 до 15 і більше факторів (складових) конкурентоспроможності;
- більш ретельний їх аналіз дозволив зробити висновок, що:
 - а) фактори часто по різному називаються, але в принципі характеризують ту ж саму властивість конкурентоспроможності;
 - б) має місце значна, не завжди виправдана, диференціація факторів, які могли б бути укрупнені. Зокрема, паралельно виділяються якість, ціна продукції та її конкурентоспроможність, хоча перші два показника по суті є характеристиками останнього.
- практично всі фахівці одноставно називають серед найважливіших факторів такі, як конкурентоспроможність продукції, можливості збуту,

положення підприємства на ринку, можливості виробництва, рівень менеджменту, фінансові результати;

- у більшості випадків автори обмежуються набором певних факторів та їх агрегуванням в один інтегральний показник, не вдаючись до характеристики кожного з них системою конкретних одиничних показників, що, на нашу думку, дещо спрощує і знижує обґрунтованість отримуваної оцінки.

З урахуванням наведеного авторами запропоновано для оцінки конкурентоспроможності підприємства виділити п'ять складових. Відбір конкретних показників, що характеризують ту чи іншу складову, здійснено виходячи з наступних вимог: повне відображення сутності тієї чи іншої складової; переваження кількісних показників; виключення дублювання показників; відображення особливостей галузі; наявність доступної інформації для розрахунку. При цьому, деякі складові конкурентоспроможності підприємства, зважаючи на відсутність вихідної інформації по аналізованим підприємствам, оцінені з використанням експертного методу.

У підсумку сформовано наступний перелік факторних ознак і відповідна система одиничних показників:

- 1) *конкурентоспроможність продукції підприємства* – експертна оцінка узагальненого фактору;
- 2) *можливості збуту продукції* – темпи зростання обсягів продажу; частка експорту продукції у загальному обсязі її реалізації; рентабельність продаж; частка підприємства на вітчизняному ринку труб; ефективність витрат на збут;
- 3) *виробничий потенціал* – коефіцієнт зносу основних засобів; коефіцієнт приросту основних засобів; фондівдача; матеріаломісткість; коефіцієнт інвестування; коефіцієнт використання виробничої потужності; продуктивність праці;
- 4) *якість менеджменту та персоналу* – експертна оцінка узагальненого фактору;

- 5) *фінансові результати* – коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт автономії; тривалість фінансового циклу; рентабельність власного капіталу; рентабельність активів.

Дослідивши існуючі методики оцінки конкурентоспроможності підприємства, було обрано інтегральний метод, в основі якого покладено згортку показників в окремі фактори та факторів в один узагальнюючий за формулою середньої арифметичної. Даний підхід передбачає виконання декількох обов'язкових етапів. Окрім обґрунтування групових факторних ознак та визначення переліку одиничних показників, про що було сказано вище, у подальшому потрібно: 1) здійснити стандартизацію розрахованих показників, тобто перевести їх у відносні величини; 2) визначити вагомість кожного фактору, кожного показника; 3) надати агреговану характеристику досліджуваного явища з обчисленням інтегрального показника.

Апробацію удосконаленої методики оцінки конкурентоспроможності підприємства виконано на прикладі ПАТ «ІНТЕРПАЙП Нижньодніпровський трубопрокатний завод» (скорочено ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ») у динаміці за 3 роки. За базу порівняння прийнято ПАТ «ІНТЕРПАЙП Новомосковський трубний завод» (скорочено ПАТ «ІНТЕРПАЙП НмТЗ»). В межах кожного групового фактору передбачено однакову вагомість окремих показників. Значущість власне факторів підприємства встановлено різною, зважаючи на пріоритетність в умовах конкурентного ринку таких важелів, як конкурентоспроможність продукції та можливості її збуту. З цією метою в якості експертів залучено провідних науковців і практиків, які є фахівцями в даній галузі знань. У результаті отримано наступні усереднені вагові коефіцієнти факторних ознак: конкурентоспроможність продукції – 0,251; виробничий потенціал – 0,195; можливості збуту продукції – 0,237; якість менеджменту та персоналу – 0,152; фінансові результати – 0,165. Розраховане значення коефіцієнта конкордації (0,951) свідчить про високий ступінь узгодженості думок експертів відносно значущості кожної складової конкурентоспроможності підприємства.

Зведені результати розрахунків рівня конкурентоспроможності досліджуваного підприємства надано в таблиці 1. Інтерпретацію результатів виконано з використанням шкали І. Ансоффа.

Таблиця 1 – Конкурентоспроможність трубних підприємств

Фактори	НТЗ			НмТЗ
	1-й рік	2-й рік	3-й рік	
Конкурентоспроможність продукції	0,867	0,867	0,867	0,833
Виробничий потенціал	0,693	0,645	0,823	0,588
Можливості збуту продукції	0,539	0,897	0,949	0,735
Якість менеджменту та персоналу	0,833	0,833	0,833	0,733
Фінансові результати	0,416	0,547	0,499	0,955
Інтегральний показник конкурентоспроможності	0,674	0,771	0,811	0,766
Інтерпретація показника (рівень конкурентоспроможності)	Задовільний	Добрий	Високий	Добрий
РЕЗЕРВ, %	32,6	22,9	18,9	23,4

Можна констатувати, що рівень конкурентоспроможності ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» в динаміці за 3 роки мав стійку тенденцію до зростання, змінившись із задовільного до високого. За всіма факторами, окрім фінансових результатів, аналізоване підприємство має конкурентні переваги перед ПАТ «ІНТЕРПАЙП НмТЗ». Разом з тим, ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ» має резерв підвищення конкурентоспроможності і, в першу чергу, за рахунок покращення фінансової складової.

Список використаної літератури

1. Євдокимова Н.М. Економічна діагностика: Навч. - метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Н.М. Євдокимова, А.В. Кірієнко. – К.: КНЕУ, 2005. – 110 с.
2. Загорна Т.О. Конкурентоздатність фірми в системі стратегічного маркетингу / Т.О. Загорна // Торгівля і ринок України. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2000. – Вип. 11 – Т. 1. – С. 87 – 91.
3. Замураева Л.Е. Методологические аспекты оценки конкурентоспособности организации [Електронний ресурс] / Л.Е. Замураева // Проблемы и перспективы управления экономикой и маркетингом в организации. – 2008. – №8. – Режим доступу: http://perspectives.utmn.ru/2008_8/2.1.htm.

4. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики / Ю.Б. Иванов. – Харьков: РИО ХГЭУ, 1997. – 246 с.
5. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 608с.
6. Реутов В.Є. Конкурентоздатність підприємства: критерії, показники і методики оцінювання / В.Є. Реутов // Економіка та держава. – 2006. – № 5. – С. 65 – 67.
7. Фасхiev Х.А. Определение конкурентоспособности предприятия / Х.А. Фасхiev // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 4. – С. 75-83.
8. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.

Ізотова В.О., магістр
Науковий керівник: к.е.н., доцент Лищенко М.О.
доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net
vika-angel1991@mail.ru

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах господарювання одним із найголовніших напрямків діяльності маркетингу кожного підприємства є асортиментна політика. Ефективність управління асортиментом продукції впливає як на маркетингові позиції підприємства в цілому, так і на його фінансове становище. Ефективність управління асортиментом і його планування полягають в тому, щоб реалізувати реальні та потенційні можливості підприємства в такому поєднанні виробів, що задовольняє потреби покупців на високому рівні та забезпечує підприємству достатній прибуток. Таким чином, управління асортиментом підприємств – це діяльність відповідних служб підприємства з аналізу, контролю та ухвалення управлінських рішень в області маркетингу, збуту і виробництва продукції з метою адаптації асортименту до потреб покупців.

Відповідно постає необхідність подальшої розробки теоретико-методичних засад управління асортиментною політикою підприємств з

урахуванням основних управлінських підходів [7]. Відсутність єдиного сприйняття сутності асортиментної політики підприємства створюють передумови до різного розуміння процесу управління нею в ході господарювання. Тому виникає потреба у класифікації підходів до визначення сутності асортиментною політикою та їх узагальненні. Це має дозволити сформулювати алгоритм управління асортиментною політикою підприємства[1].

Дослідження наукових праць дозволяє зробити висновок, що існує велика кількість підходів до визначення сутності асортиментної політики підприємства, які можна умовно поділити на такі групи:

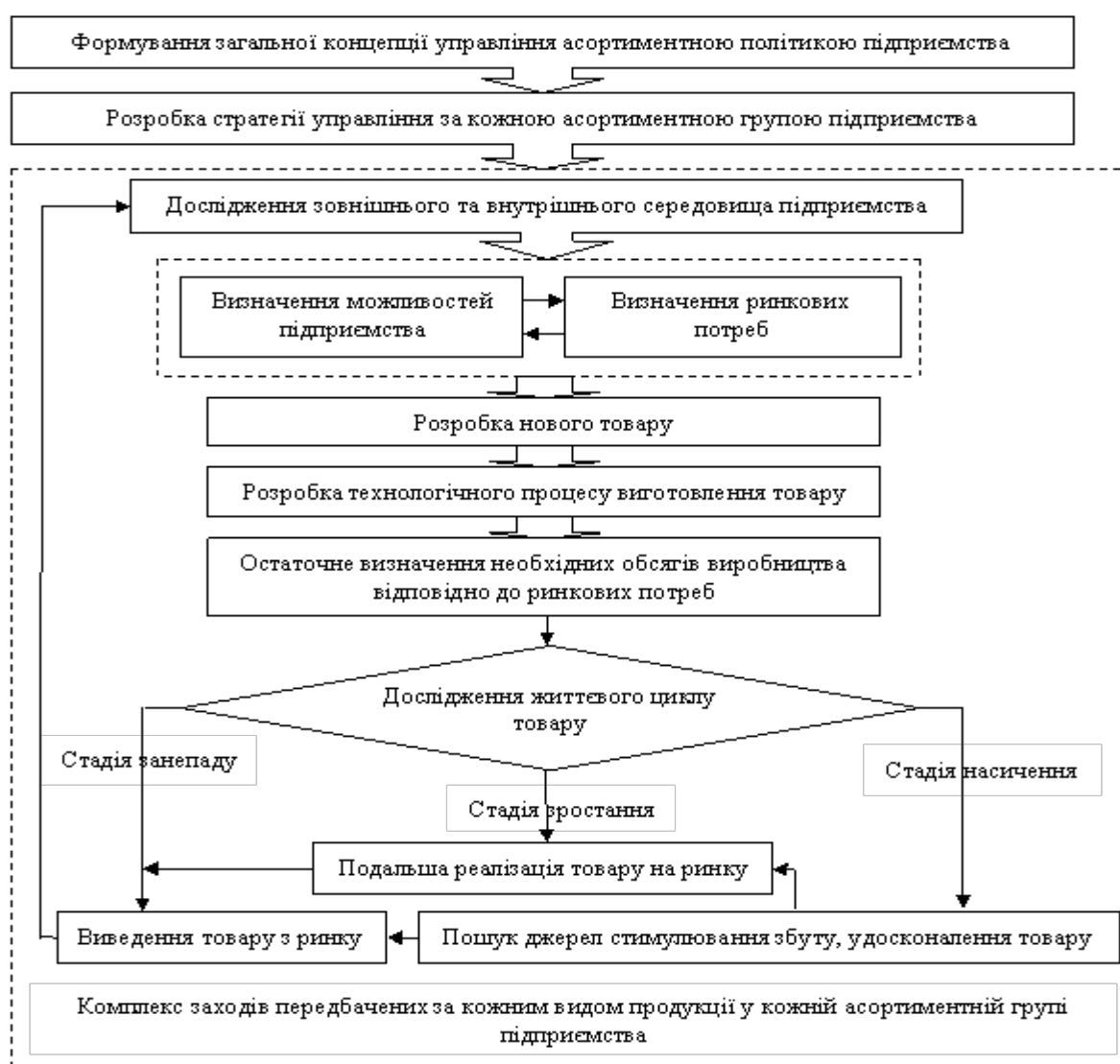


Рис. 1. Алгоритм управління асортиментною політикою підприємства

Складним завданням у цей момент постає сегментація споживачів, яка є процесом поділу ринку на більш дрібні частини, у кожній з яких споживачі характеризуються загальними перевагами, однаково реагують на однакові подразники й проявляють однотипні поведінкові реакції [5].

Аналіз споживачів будується на даних, отриманих в результаті вивчення портрета споживача цільового сегмента. Для встановлення потреб використовують різні методики, зокрема це можуть бути: фокус-групи, анкетування, спостереження, інтерв'ю, інтернет -опитування. Однак потрібно зауважити, що не всі підприємства можуть дозволити собі застосування таких методів. Аналізуючи найпоширеніші підходи до роботи з асортиментом продукції, О.Ю. Біленький [3, с. 33] виділяє наступні напрями аналізу ефективності управління асортиментом:

1. Класифікують асортимент: принцип Паретто; АВС-аналіз; XYZ-аналіз; синтез АВС і XYZ-аналізу; матриця БКГ; матриця Мак-Кінсі; матриця Ансоффа; карта позиціонування; аналіз ЖЦТ.

2. Формують асортимент: методика формування асортименту за Чкаловою О. В.; завдання вибору постачальника; формування асортименту з точки зору комерційних завдань; методи дистрибуції.

3. Оптимізують асортимент: оптимізація на основі ранжування ряду товарів; структурні зміни в асортименті; діагностика конкурентного середовища ринку; інтерактивне формування асортименту [4, с. 98].

Розрахунок показників виконання плану по асортименту можна провести трьома способами [2, с. 217]:

1. «Спосіб найменшого відсотка» – при його застосуванні в якості загального відсотку виконання плану за асортиментом приймається найменший відсоток виконання плану серед усіх виробів.

2. «За питомою вагою у загальному переліку найменувань виробів, за якими виконаний план випуску продукції» – базується на розрахунку співвідношення кількості виробів з повним виконанням плану та кількості планових позицій.

3. «За допомогою середнього відсотка виконання плану за асортиментом», який передбачає розрахунок відношення загального фактичного обсягу випуску продукції в межах плану та загального планового обсягу продукції.

Практично всі підприємства з конкурентною позицією, що погіршується, мають слабкий конкурентний статус і нерозвинену систему управління товарним асортиментом в цілому. Тому, на основі проведеного аналізу поточної маркетингової ситуації на ринку й дослідження ефективності маркетингу й функціонування системи управління асортиментом, можна зробити висновок, що в умовах конкуренції проглядається пряма залежність ефективного функціонування підприємства на ринку від ефективності функціонування системи управління асортиментом та в цілому від ефективності системи управління маркетингом на підприємстві.

Слід зазначити, що ефективності реалізації асортиментної політики на торгівельних підприємствах можна очікувати лише у випадку врахування проблем, з якими може стикнутися підприємство при розробці власної асортиментної концепції [5, с. 307]:

- потреби покупців швидко змінюються, тому підприємство вимушене постійно оновлювати свій асортимент, що підвищує вимоги до техніко-технологічної бази;
- на торгівельних підприємствах не налагоджена система управління асортиментом через складність прогнозування зміни попиту споживачів і відсутність методик оптимізації асортименту;
- відсутні чіткі критерії та інструменти формування оптимального асортименту підприємств;
- жорстка конкуренція призводить до того, що новий вид продукції не встигає окупити інвестиції в її виробництво та просування.

Підсумовуючи вище сказане, можна зазначити, що управління асортиментною політикою в умовах нестабільного ринкового середовища здійснюється під впливом чисельних факторів. Виявлення й оцінка їх

діяльності визначається в ході аналізу. Не маючи інформації, що надходить під час аналізу, неможливо впливати на фактори в необхідному напрямку, а, отже, неможливо керувати діяльністю підприємств.

Для досягнення конкурентних переваг торговельних підприємствам необхідно, з одного боку, розширювати асортимент, що реалізовується, а з іншого – шукати нішу, на якій воно могло б домінувати.

Основними резервами на основі яких повинна базуватись якісна та ефективна асортиментна політика, є: формування системи управління асортиментом на підприємствах та роботи з персоналом, який займається розробкою асортименту продукції, впровадження сучасних новітніх методик, що використовуються при розробці товарного асортименту за критерієм мінімуму ризику. Виходячи з цього, створення найбільш оптимального переліку продукції, що виробляється, дозволить при мінімальних витратах максимізувати прибуток за рахунок зниження оновлення продукції. До того ж, реалізація активної асортиментної політики дозволить отримати довгостроковий економічний ефект за рахунок постійного моніторингу сегментів ринку[6].

Список використаної літератури

1. Асортиментна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ibc-kiev.com.ua/marketyngova-polityka/asortymentna-polityka>.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства: навч. посіб. / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – Донецьк : До- нНУЕТ, 2010. – 599 с.
3. Біленький О.Ю. Вдосконалення системи управління асортиментом продукції: напрями та результативність / О.Ю. Біленький // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2013. – Вип. 1/1. – С. 31–37.
4. Денисюк О.Г. Особливості асортиментної політики підприємств хлібопекарської галузі України / О.Г. Денисюк, О.В. Задерейко // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2012. – № 1(59). – С. 95–99.
5. Єрмошенко М.М. Маркетинг: підручник / М.М. Єрмошенко, С.А. Ерохін, А.В. Базилук. – К.: Нац. акад. управління, 2011. – 631 с.
6. Малюк С.О. Показники та методи оцінки ефективності системи управління товарним асортиментом / С.О. Малюк // Науковий вісник

Херсонського державного університету. - Серія Економічні науки . - Випуск 6. - Частина 3.- 2014. - С.22-25.

7. Троян А. В. Особливості асортиментної політики підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / А. В. Троян // Ефективна економіка. – 2014. – №1 – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2708>.

*Капкан О. С., студент
Науковий керівник: Школенко О.Б. к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва
ПВНЗ «Європейський університет» Уманська філія
Shkolenkoo@rambler.ru*

УМОВИ ПОКРАЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кінцевою метою і рушійним мотивом підприємницької діяльності є прибуток. У загальному вигляді під прибутком розуміється різниця між доходами і витратами виробництва.

Прибуток як економічна категорія відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва в процесі підприємницької діяльності. Результатом поєднання факторів виробництва (праці, капіталу, природних ресурсів) і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів є готова продукція, яка стає товаром за умови її реалізації споживачеві [1].

Зростання прибутку створює фінансову базу для самофінансування, розширеного виробництва, розв'язання соціальних проблем та задоволення матеріальних проблем трудових колективів. За рахунок прибутку також виконується частина зобов'язань підприємства перед бюджетом, банками та іншими підприємствами та організаціями.

Зростання прибутку визначає зростання потенційних можливостей підприємства, підвищує міру його ділової активності, збільшує розміри прибутків засновників і власників, характеризує фінансове здоров'я підприємства [2].

Слід відмітити, що прибутковість підприємств за економічною сутністю пов'язана з отриманням прибутку та оцінюється різноманітними його зв'язками з показниками капіталу, витрат, доходів, які є головними орієнтирами і водночас критеріями стану та ефективності виробництва [3].

В даній статті автором розглянуто тенденції розвитку прибутку селянського фермерського господарства «Славутич» та надано пропозиції щодо збільшення прибутку досліджуваного підприємства.

СФГ «Славутич» розташоване в селі Перегонівка, Голованіського району, Кіровоградської області. Предметом діяльності підприємства є: вирощування зернових та технічних культур.

Прибуток займає найважливіше місце в діяльності кожного підприємства, тому СФГ «Славутич» необхідно рекомендувати збільшити розміри чистого прибутку через вдосконалення механізму формування чистого прибутку підприємства. Виявлення резервів підвищення прибутку повинне спиратися на комплексний фінансово-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення фінансово-економічних показників його роботи й організаційного рівня виробництва, впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо.

На СФГ «СЛАВУТИЧ» є вираженням такий резерв, як постійне удосконалення засобів виробництва. Впровадження нової техніки, комплексна механізація й автоматизація процесів збору урожаю, удосконалювання технології, упровадження прогресивних видів матеріалів дозволяють значно знизити собівартість продукції і цим самим підвищити прибуток. Це відбувається внаслідок того, що не застаріле (тут мається на увазі морально, хоча це опосередковано відноситься і до нового обладнання фізично) потребує меншої кількості обслуговуючих працівників. А це в свою чергу приведе до зниження витрат на оплату праці в розрахунку на одиницю продукції - або знизиться кількість працівників при незмінному об'ємі виробництва, або збільшиться обсяг при тій же величині працівників.

Слід також відмітити, що з ростом обсягу продукції, прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більше сума одержуваного підприємством прибутку.

Розрахуємо тенденції розвитку прибутку СФГ «Славутич» на подальші роки господарювання. За допомогою даних побудуємо графік динаміки показника прибутку на рис. 1.

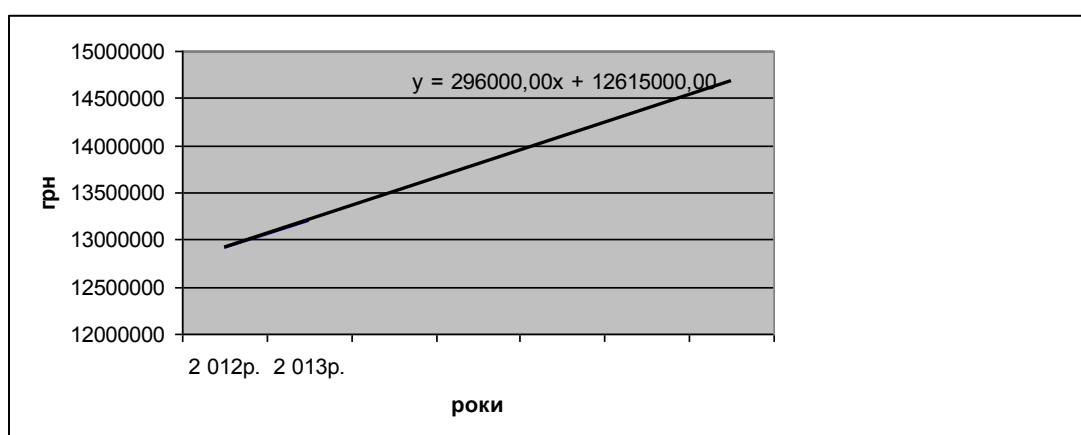


Рис. 1. Рівняння тренда показника прибутку

Прорахуємо прогнозні показники обраного показника на 5 років:

Рівняння тренду має вигляд:

$$Y = 296000x + 12615000.$$

Обчислимо прогнозні значення показника підставивши дані в рівняння:

Запишемо розрахунки в таблицю 1.

Таблиця 1

Результати трендового аналізу дослідження прибутку СФГ «Славутич»

Показник	Значення показника за роками							Зміни 2018 р. в порівнянні з 2012 р., %
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Прибуток (збиток) тис.грн	12911	13207	16759	17055	17351	17647	17943	+39

Результати розрахунків покажемо графічно

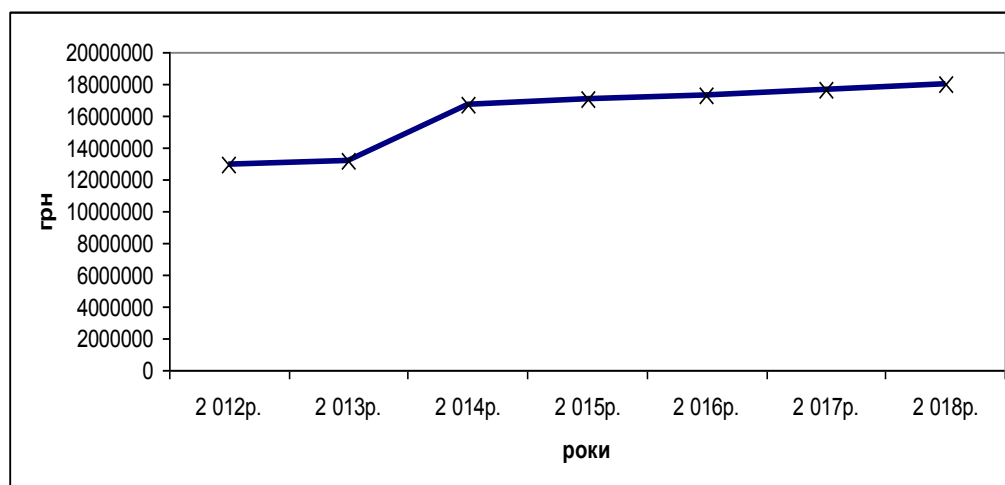


Рис. 2. Прогнозні значення прибутку на 2014-2018 роки.

З таблиці 1. спостерігаємо тенденцію збільшення прибутку на найближчі роки. В середньому темп приросту становить 30-40%. Якщо порівняти 2018 рік з 2012 то темп приросту становить 39% це є позитивним аспектом в розвитку господарської діяльності. Але прогнозні значення не враховують таких явищ як природні умови, тому планування надходження коштів на 3 роки мало більшу результативність прогнозу прибутку.

Збільшення прибутку це додаткові можливості для господарства а саме, закупівля доброякісного насіння, оновлення технічної бази, підвищення заробітної плати та ряду негайних проблем які потребують негайного вирішення.

Відомо, що для отримання добрих і сталих врожаїв у виробництво зерна слід вкладати більше коштів. Господарству необхідно збільшити інвестиції у зерновиробництво, насамперед, для придбання нових сортів зернових культур, добрив, засобів захисту рослин та інше.

Підвищення прибутку може відбутися також за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості. Для цього підприємство повинне

активно використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі оплачувати роботу в понад нормований час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами.

Виходячи із всіх цих даних було наведено шляхи підвищення прибутку підприємства. Головними з них виявились: вдосконалення технічного забезпечення виробництва; збільшення обсягу виробництва; підвищення продуктивності праці; економія матеріальних ресурсів.

Список використаної літератури

1. Білик М. Д. Економічна сутність прибутку в умовах трансформації економіки / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 11. – С. 130–133.
2. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О. Р. Кривицька // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 138–147.
3. Субботович Ю. Л. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур / Ю.Л. Субботович // Фінанси України. – 2010, № 12. – С. 39–47.

*Карбан Д.В., магістр з маркетингу
Науковий керівник: к.е.н., доцент Лишенко М.О.
доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net
darina.karban@gmail.com*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні тенденції в розвитку споживання, що супроводжуються підвищенням добробуту та зміною структури споживчих пріоритетів, характеризуються різким зростанням ролі послуг в системі потреб людини, оскільки «послуга – це одна із форм задоволення потреб людини»[2]. Посилюється і роль управління маркетингом, як головної сфери діяльності підприємств, постають питання організації маркетингової діяльності на

підприємствах сфери послуг. Успіху на ринку досягають підприємства, які найліпше пристосовуються до умов зовнішнього середовища, активно впроваджують маркетинг у систему виробництва. Сьогодні виробникам потрібні новітні розробки та технології у сфері маркетингу для налагодження процесу виробництва і розробки економічної політики, що його захищатиме. Часом виникає конфлікт вподобань підприємства, споживачів і суспільства. Тому, в основу формування маркетингу слід покласти ретельно продуману філософію ефективної та соціально відповідальної діяльності у межах певної єдиної концепції. Під формуванням маркетингової діяльності розуміють процес її становлення та розвитку на підприємстві. Можна виділити такі етапи, за якими відбувається формування маркетингової діяльності на підприємстві.

Так, при формуванні маркетингової діяльності на підприємстві слід визначити алгоритм, за допомогою якого буде формуватися маркетингова діяльність. Якщо використовувати ці етапи, то можна досягти ефективного функціонування маркетингової діяльності підприємства та поставлених завдань. Маркетингова діяльність має всебічний та вичерпний характер і охоплює значно більше коло питань. Державне підприємство «Сумистандартметрологія» не використовує маркетинговий підхід у своїй діяльності, ризикує втратити власні позиції на ринку.

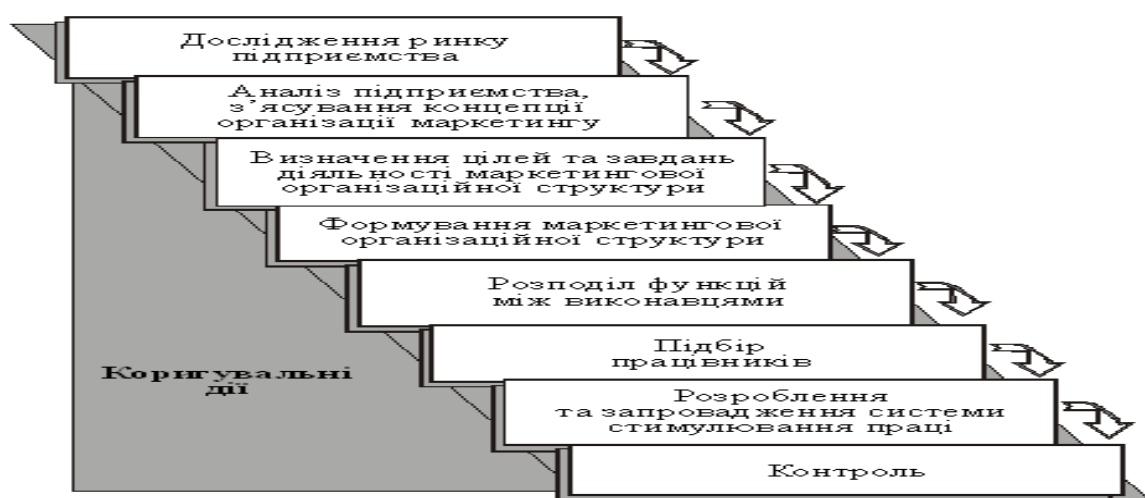


Рис. 1. Алгоритм формування маркетингової діяльності [6]

Адже без його постійного та системного аналізу, передусім покупців і конкурентів, досліджуване підприємство не зможе вчасно реагувати на зміни та коливання попиту споживачів, їх смаки та вподобання, динаміку цін, а отже, не зможе розробляти ефективні товарні та цінові стратегії, спрямовані на конкретні сегменти споживачів і забезпечення певних конкурентних переваг. Також без використання маркетингових досліджень та заходів зі створення позитивного іміджу фірми та залучення нових клієнтів підприємство не матиме шансів на розвиток [3].

Регіональний ринок метрологічних послуг повинен спиратися на комплексну систему управління маркетингом. В сучасній науці існує два різних підходи до розуміння місця і ролі системи управління. Перший, традиційний, полягає в тому, що система управління маркетингом розглядається як складова частина загальної системи управління підприємством. Виходячи з цього можна сказати, що система управління маркетингом є рівноправною, однаково значущою підсистемою управління підприємством, яка виділена за функціональною ознакою. Другий підхід, характерний сучасним поглядам учених, базується на тому, що в процесі організації діяльності підприємства маркетингова функція визначає саму стратегію функціонування підприємства. Виходячи з цього можна сказати, що маркетинговий підрозділ координує, направляє та визначає напрямки діяльності інших підрозділів підприємства за безпосередньо надану послугу. Тобто маркетинг відіграє ключову роль у системі управління, організації, планування і контролю підприємницької діяльності. [5]

Маркетингове управління спрямоване на вирішення завдань впливу на рівень, часові рамки і структуру попиту таким чином, щоб підприємство досягло поставленої мети – найбільш повного задоволення потреб споживачів і клієнтів. По суті, маркетингове управління є управління попитом. Економічна сутність управління маркетинговою діяльністю підприємства «Сумистандартметрологія» ґрунтується на основних принципах : орієнтація на споживача, адаптивність і гнучкість, спрямованість на перспективу, вплив на

споживача, комплексність, системність, свобода споживача і виробника, обмеження потенційного збитку, задоволення базових потреб, економічна ефективність, інновації. Принципи маркетингу припускають, що досягнення підприємством своїх цілей залежить від визначення потреб і запитів цільових ринків, а також від більш ефективного порівняно з конкурентами задоволення споживачів. [1]

Маркетингове управління на підприємстві реалізується за допомогою комплексу інструментів маркетингу. Комплекс маркетингу – це набір інструментів менеджменту підприємства, що використовуються з метою управління попитом. У сукупності вони являють собою маркетингову програму дій підприємства на конкурентному ринку. До основних функцій маркетингового менеджменту відносяться:

- аналіз: діагностика зовнішнього і внутрішнього середовища, дослідження ринку, його кон'юнктури, дослідження характеристик і поведінки суб'єктів цільових ринків компанії, позиціонування послуг;
- планування: формування маркетингової стратегії, формування планів маркетингу на основі досліджень, розробки маркетингових програм;
- організація: реалізація встановлених планів формування організаційної структури маркетингу на підприємстві, розробка конкретних завдань, визначення повноважень і відповідальності за реалізацію маркетингових заходів;

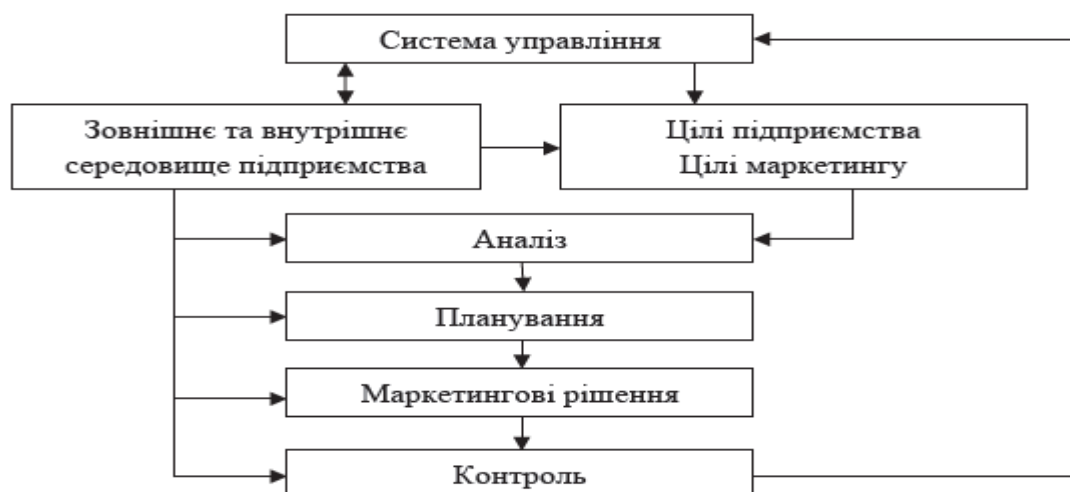


Рис 2. Система маркетингового управління підприємством

- мотивація: розробка та реалізація матеріальних і моральних стимулів для персоналу, підтримання корпоративного духу організації;
- маркетинговий контроль: контроль за дослідженням ринку, виконанням маркетингових програм, виправлення виявлених помилок, аудит маркетингу.

Для розкриття змісту маркетингу в системі управління, виділимо його основні завдання та функції (рис. 3).



Рис. 3. Зміст маркетингу в системі управління підприємством сфери послуг

Так, в системі управління підприємством саме маркетинг виконує супроводжуючу місію, починаючи з організаційно-підготовчої, і, закінчуючи контрольною функцією. Формування маркетингу в системі управління підприємством передбачає наявність знань із основ потреб ринку, процесів виробництва, фінансово-господарських операцій, соціально-економічних принципів управління підприємством тощо.

Реалізація концепції маркетингового менеджменту на підприємстві «Сумистандартметрологія» можлива за допомогою практичного впровадження і застосування комплексної системи управління на основі маркетингу (КСУП) [4]. Комплексна система управління підприємством на основі маркетингу являє собою складну систему елементів (структурний аспект) і дій (функціональний аспект), за допомогою яких забезпечується збалансованість системи управління і її загальної ефективності. Структура КСУП є багаторівневою (рис. 4):



Рис. 4. Рекомендована комплексна система управління ДП «Сумистандартметрологія»

1-й рівень - місія підприємства; 2-й рівень - цілі підприємства; 3-й рівень - приватні системи управління на підприємстві; 4-й рівень - підсистеми приватних систем управління. Впровадження і реалізація комплексної системи управління підприємствами на основі маркетингу дозволить забезпечити маркетингову орієнтацію управлінської діяльності незалежно від величини і потужності підприємств, буде сприяти підвищенню внутрішньої і зовнішньої

ефективності підприємств, що нарівні з використанням стратегічного підходу до управління забезпечить зміцнення їх ринкових позицій і отримання довготривалих конкурентних переваг. Однак для забезпечення стабільної стійкості підприємства в умовах мінливого ринкового середовища недостатньо застосування КСУП. Важливим етапом на шляху вдосконалювання управління є корінна зміна всієї системи планування. На основі глибоких маркетингових досліджень ринку, системи збуту, споживчих характеристик товарів, і конкурентоспроможності, реклами, економічного аналізу витрат, прибутків, цін і інших показників, проведення мотиваційного аналізу повинно здійснюватися планування маркетингової стратегії. Ця стратегія у вигляді сформованих цілей, поставлених задач, визначеної послідовності дій знаходить конкретне виконання в програмі маркетингу.

Отже, на даному етапі розвитку ринкових відносин жодне підприємство не може нормально функціонувати без застосування маркетингу для визначення свого положення на ринку, аналізу своїх можливостей, вивчення ринкового середовища, визначення стратегії розвитку тощо. Тому, маркетингова діяльність є загальновизнаною ознакою сучасного успішного управління підприємством і її впровадження на підприємстві ДП «Сумистандартметрологія» є обов'язковим і невідкладним.

Список використаної літератури

1. Величко О.В. Особливості управління маркетинговою діяльністю / О.В. Величко // Економіка АПК. – 2010. – №2. – с. 96-97.
2. Данилюк Т. І. Формування системи управління маркетингом на підприємствах сфери послуг для організації маркетингових досліджень / Т. І. Данилюк // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту : зб. наук. пр. / Волин. ін-т екон. та менедж. – Луцьк: [б .в.], 2014 .- С. 106-115
3. Кобець Д. Л. Формування системи маркетингового управління промисловими підприємствами / Д. Л. Кобець // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. - 2014. - Вип. 7(2). - С. 206-208.
4. Курбацька Л. М. Маркетинг в системі управління підприємством / Л. М. Курбацька. // Ефективна економіка. - 2013. - № 5.
5. Курбацька Л.М., Кожушко І.Г. Використання маркетингу в управлінні підприємством. // Збірник наукових праць. Випуск. 16. Том 3. Кам'янець-Подільський. ПДАТУ. – 2008. – С. 266 – 268.].

*Кирилюк В.С., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва
Руденко М.С.
аспірант
Національна металургійна академія України
kiriliuk_v@i.ua*

ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА КАПІТАЛУ БРЕНДУ ТА ЇЇ ЗНАЧУЩІСТЬ В ФОРМУВАННІ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ- ВИРОБНИКІВ

Актуальність питань підвищення конкурентоспроможності підприємств-виробників обумовлена тим, що поряд із загальновідомими рушіями її зростання (техніко-технологічними, ринковими, фінансово-економічними) останнім часом важливості набувають екологічні, соціальні чинники. Дійсно, позитивний екологічний імідж підприємства здатний не тільки призводити до покращення його фінансово-економічного стану в короткотерміновій перспективі за рахунок зменшення екологічних зборів та податків, але й сприяє підвищенню конкурентоспроможності в стратегічній перспективі, за рахунок формування стійкого екологічного іміджу.

Зважаючи на це, особливої уваги заслуговують питання формування, оцінки екологічної складової у складі активів підприємства. На нашу думку, мова повинна йти про формування уособленого нематеріального активу - «екологічного іміджу», який є важливою часткою капіталу бренду.

Сучасна інформаційна економіка доводить, що нематеріальні активи відіграють нітрохи не меншу, а, іноді, навіть більш важливу роль, ніж відображені в бухгалтерських балансах фізичні, матеріальні активи компанії[1].

В умовах обмеженості ресурсу матеріальних активів збільшити ринкову частку, та, як результат, вартість компанії, можна саме за рахунок нематеріальних активів, до числа яких належить бренд.

Поняття «капітал бренду», яке останнім часом все частіше зустрічається в літературі, відображає суб'єктивну і нематеріальну оцінку бренду споживачами,

що виходить за межі його об'єктивної цінності. Різниця між оцінкою бренду, проведеною для включення в бухгалтерський баланс, і ціною, яку покупець готовий заплатити за бренд, відносять на рахунок "цінності брендів".

Отже, традиційний термін "імідж бренду" сьогодні розглядають за його фінансовим еквівалентом - "капітал бренду". Оскільки мова йде про екологічний імідж, який потребує здебільшого нематеріальної, якісної оцінки, цим і підтверджується можливість його формування саме у складі капіталу бренду.

Першим поняття "капітал бренду" розкрив Девід А. Аакер [2]. Капітал бренду - це сукупність активів і зобов'язань, пов'язаних з брендом, його назвою і символом, які нарощують або послаблюють цінність. Активи та зобов'язання, на яких будується капітал бренду, можна згрупувати за категоріями: лояльність до бренду, обізнаність про нього, сприйняття якості, що викликає певні асоціації, інші фірмові активи (патенти, канали дистрибуції та т.і.). Зрозуміло, що бренди з високим капіталом забезпечують фінансові вигоди, оскільки вони дозволяють отримувати більш високу ринкову частку.

Сучасні дослідження демонструють, що, зазвичай, у компаній, з високими прибутками і доходом на акцію капітал бренду великий. Значний капітал бренду є цінним активом і дає підприємству багато конкурентних переваг - зокрема, він забезпечує високий рівень купівельної обізнаності і прихильності. Зауважимо, що без сумніву це ствердження притаманне підприємствам, які виробляють непромислові товари. Для виробників промислової продукції рівень обізнаності та прихильності визначається здебільшого якістю продукції та конкурентоспроможною ціною.

Проте, сучасний екологічний стан та його загострення спонукають споживачів промислової продукції акцентувати увагу на рівень екологічності технологій. Серед основних шляхів забезпечення узгодженості економічних та екологічних аспектів діяльності підприємства - удосконалення виробничих процесів, машин та обладнання, які використовуються, залучення ресурсів, поводження з відходами, тощо. Сучасний стан забрудненості довкілля диктує

реалізацію не просто екологічних інвестиційних проектів, які передбачають вирішення поточних суто екологічних проблем, а впровадження високотехнологічних, прогресивних, інноваційних технологій, які комплексно вирішуватимуть вищезазначені проблеми та погоджуватимуться з іншими пріоритетами розвитку промислового підприємства.

Все це, в свою чергу, сприятиме формуванню стійкового екологічного іміджу виробника.

Оскільки капітал бренду це сукупність нематеріальних активів, отже, управління капіталом бренду пов'язано із капіталовкладеннями, спрямованими на їх створення і підтримання. Для підприємств-виробників створення додаткових нематеріальних активів, які формують позитивний екологічний, імідж (екологічний бренд) є важливим та ефективним напрямком підвищення конкурентоспроможності. Таким чином, капітал бренду, збільшений за рахунок екологічної складової, дозволяє підприємствам збільшувати частку ринку. Створюючи цінність для покупців, сильні бренди створюють і акціонерну вартість підприємств.

Дослідження, проведене в умовах американського фондового ринку, показало, що вартість акцій брендів підприємств, перевищує середньо-ринкову на 15-20%. Іншим доказом фінансової вагомості брендів є те, що у компаній, які володіють сильними брендами, відношення ринкової вартості до балансової вище середньо-ринкової, а в процесі поглинань за них сплачуються суми, що перевищують балансову вартість в 5-6 разів.

Підраховано, що на сьогоднішній день для 500 найбільших світових корпорацій співвідношення ринкової і балансової вартості становить 8: 1. Тобто матеріальні активи забезпечують лише близько 12% від їх ціни, а решта припадає на активи нематеріальні.[2,3]

Якщо бренди є активом підприємства, то ефективність інвестицій в них визначається додатковим доходом, який повинен перевищувати витрати на його створення протягом всього терміну використання, як і в разі реального інвестування. Джерелом цього додаткового доходу є прибуток від продажу.

Майже кожна торгова марка стає відомою і успішною на своєму ринку, але не кожна марка зможе сформувати і утримати високий рівень лояльності споживачів.

Розглядаючи вплив бренду на комерційну сторону бізнесу, не можна не відзначити парадокс: матеріально відчутний результат власнику бренду приносять речі абстрактні, невідчутні. Для екологічної складової бренду ця теза є важливою, оскільки екологічні інвестиції досить рідко призводять до економічних результатів.

З цього можна виокремити актуальну проблему – яким чином визначити, яка складова призводить до збільшення капіталу бренду та вартості компанії в цілому? На нашу думку, можливим напрямком її вирішення може бути побудова графічної моделі бренду за визначеними складовими, серед яких виокремлюється екологічний імідж.

Підсумовуючи вище означене, зауважимо: для підприємств-виробників екологічна складова капіталу бренду забезпечує додатковий потік грошових коштів за рахунок збільшення бази лояльних споживачів, можливості розширення переліку пропозицій під одним брендом, досягнення конкурентних переваг.

Список використаної літератури

1. Кирилюк В.С., Руденко М.С. Порівняльна характеристика методів оцінки нематеріальних активів // Науково-методичні та прикладні засади ефективного функціонування та розвитку підприємств: Зб.мат-лів Всеукр.наук.практ.конф., Дніпропетровськ, 21-22 квітня 2016 р./ Нац.метал.академія України.-2016.-214 с.- С.75-77
2. David Aaker. Bilding Strong Brands / D.Aaker // «Гребенников».- М, 2008.- 440 с.
3. Махнуша С.М. Маркетинг інновацій та екологічний брендинг/С.М.Махнуша, Н.Є.Косолап / Маркетинг і менеджмент інновацій.-2011, №1. С.36-44.

*Коваленко В.В. д.е.н.,
професор кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет
kovalenko-6868@mail.ru*

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ БАНКІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Отримання прибутку та рентабельна діяльність є необхідним чинником забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності банків. Це обумовлено тим, що саме прибуток забезпечує формування адекватних фондів та резервів, кошти яких спрямовуються на покриття непередбачених ризиків, стимулює персонал і керівництво до розширення та вдосконалення банківських операцій та послуг, скорочення витрат та мінімізації банківських ризиків.

Виходячи з того, що середовище, в якому функціонують банки України, є нестійким та мінливим, а можливості щодо нарощення доходів та мінімізації витрат обмежені, актуальності набуває удосконалення системи управління прибутком банків, що дозволяє своєчасно та адекватно оцінити вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на його формування та на цій основі обґрунтувати плани й управлінські рішення, що забезпечать їх виконання.

Управління прибутком банків найчастіше розглядають за процесним та системним підходами. Управління прибутком банків за процесним підходом визначається як: «... процес розробки і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання [1, с.48].

Відповідно до системного підходу, заслуговує на увагу визначення надане Н.П. Радковською: «управління прибутком комерційного банку являє собою складний багатфункціональний механізм, що складається з окремих ланок, тісно пов'язаних між собою, до яких відноситься визначення підрозділів банку, що беруть участь у процесі управління прибутком; планування доходів,

витрат і прибутку банку; застосування способів оцінки рівня прибутковості банківської діяльності; визначення методів поточного регулювання прибутку» [2, с. 21]. На нашу думку, перевагою цього визначення є визначення всіх основних функцій, які властиві будь-якій системі управління: планування, регулювання, аналіз і контроль. Його застосування підвищить ефективність заходів щодо управління прибутком банків.

Систему управління прибутком банків доцільно розглядати за процесним та системним підходами, а саме:

За процесним підходом як формалізований процес з чіткою послідовністю етапів та методів управління, за допомогою якого визначаються фактори, що впливають на прибуток банку, формуються плани щодо його формування та розподілу за визначеними об'єктами планування, здійснюється його регулювання й контроль;

За системним підходом як взаємоузгоджене поєднання окремих елементів (цілі УПБ та критерії їх досягнення; керовані параметри, управління якими спрямовано на досягнення визначеного прибутку банку; методи впливу суб'єктів УПБ на керовані параметри, що ідентифікуються з основними функціями управління: плануванням, аналізом, регулюванням і контролем; ресурси управління, включаючи спроможність органів управління банку ефективно їх використовувати та формувати відповідне організаційне забезпечення, для досягнення визначених цілей УПБ) в межах наявного забезпечення, що базується на загальноприйнятих принципах управління, з метою отримання максимального ефекту синергії під час їх взаємодії для досягнення основних цілей управління прибутком банку.

Сучасний стан розвитку банківського бізнесу супроводжується збитковістю діяльності банків, що призводить до їх не рентабельності (рис. 1).

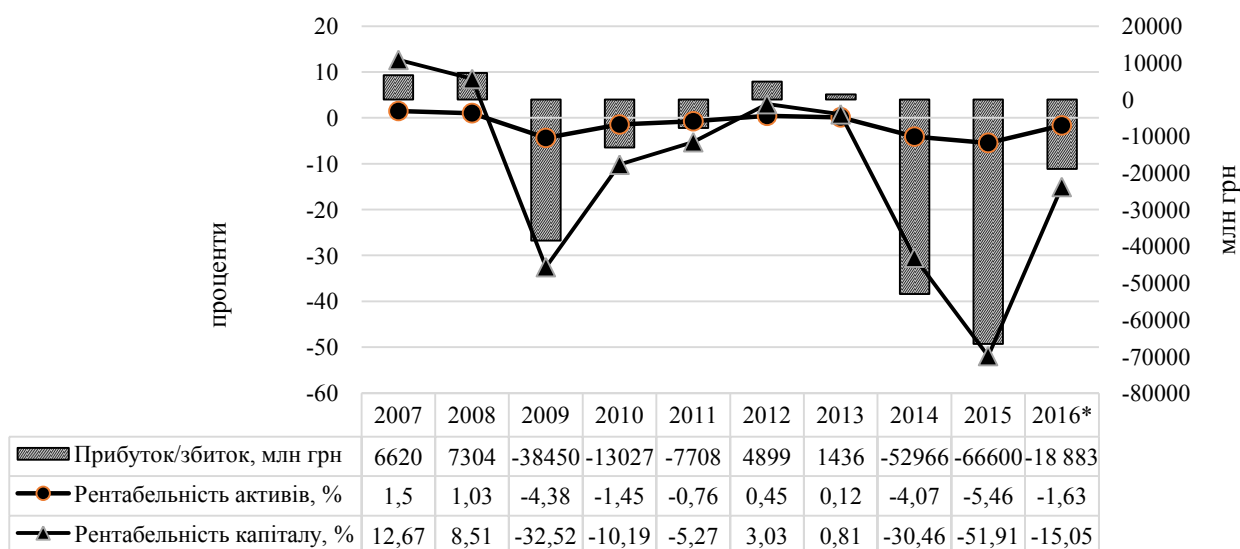


Рис. 1 Динаміка показників прибутку та рентабельності банків України за період 2007-2016 рр.

*2016 рік – станом на 01.12.2016

Джерело: розраховано автором за матеріалами [3]

Як свідчать дані рисунку 1, показники прибутковості діяльності банків України після фінансової кризи 2009 року, характеризуються збитковістю, окрім період 2012-2013 рр., коли у банківській системі відчувалася тенденція виходу з кризи та досягнення показників близько до кризового періоду. Зазначений факт має під собою об'єктивне підґрунтя: політична ситуація в країні, жорстка система регулювання діяльності банків щодо їх конкурентних позицій, відток коштів з банківської системи, дефіцит ресурсів для проведення банківських операцій і т.ін.

Тому, на сьогодні, отримання прибутку є метою функціонування комерційних банків, оскільки рішення більшості найважливіших завдань, що стоять перед ними (таких як поповнення резервних фондів, фінансування капітальних вкладень, підтримка іміджу, інших життєво важливих умов функціонування і розвитку, а також збільшення розміру виплачуваних дивідендів), вимагає постійного притоку грошових коштів, одним з джерел яких є прибуток. У реальній практиці ця мета може зовні трансформуватися в інші показники (наприклад, збільшення вартості банку, злиття, поглинання,

завоювання ринку певних банківських послуг і продуктів тощо) в залежності від обраної банком стратегії і тактики поведінки на ринку.

Для банків України характерним є значна мінливість умов зовнішнього та внутрішнього середовищ їх функціонування, що обумовлюють виникнення кризових явищ та низький рівень прибутковості, і вимагають формування системи управління прибутком.

Прибуток і збиток є показниками, що характеризують концентрацію результатів різних активних і пасивних операцій банку, і відображають зміну усіх чинників, що впливають на банківський бізнес.

Внаслідок того, що основна маса прибутку, одержувана банком, – це дохід від процентних операцій, то основна увага в процесі поточного управління приділяється управлінню прибутковістю його активних операцій.

Основне завдання менеджменту – це максимізація прибутку для достатнього забезпечення його стійкості (ліквідності і платоспроможності). Шляхи вирішення цього завдання наступні: жорсткий контроль за вартістю залучених ресурсів; розробка і дотримання системи лімітів, що обмежують рівень прийнятих ризиків; розміщення ресурсів за ставками, які забезпечують відшкодування їх вартості плюс достатню для утримання та розвитку банку маржу.

Структурний аналіз доходів, витрат та видів джерел формування прибутку дає більшу інформацію для оцінки ефективності роботи банку з кількісних і якісних позицій. На основі цієї інформації приймаються рішення про зміни напрямків активних і пасивних операцій, які будуть сприяти не тільки максимізації прибутку, а й кращому захисту банку від ризику за рахунок підвищення в балансі частки стабільних джерел.

Управління прибутком банку являє собою складний багатофункціональний механізм, що складається з окремих ланок, тісно пов'язаних між собою. До основних ланок управління прибутком банку можна віднести наступні: визначення підрозділів банку, які беруть участь у процесі управління прибутком; планування доходів, витрат і прибутку банку;

застосування способів оцінки рівня прибутковості банківської діяльності; визначення методів поточного регулювання прибутку.

Управління прибутком банку як єдиного комплексу, здійснюється на різних рівнях: на вищому – макрорівні (рівні банку в цілому); на мікрорівні (рівні окремих напрямків діяльності банку, певних банківських продуктів, окремих робочих місць, взаємовідносин з клієнтами).

В системі управління прибутком банків не останнє місце займає зважена політика держави в галузі формування ринку фінансових послуг і створення рівних конкурентних можливостей для усіх вітчизняних банків. У зв'язку з цим вона повинна, перш за все, базуватися на використанні переважно непрямих (економічних) методів впливу на процеси, що відбуваються в банківській сфері.

Вплив держави на банківський сектор необхідно здійснювати шляхом формування прийнятної нормативної бази діяльності банків і функціонування ринку фінансових послуг, а також контролю за виконанням вимог законодавчих та інших нормативно-правових актів.

Список використаної літератури

1. Асаулюк С.Л. Суть та роль стратегічного управління прибутком в умовах фінансової нестабільності / С.Л. Асаулюк // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки: Серія Економічні науки. – 2010. – № 5. – С. 87-92.

2. Радковская Н.П. Методологические подходы к управлению прибылью коммерческого банка / Н.П. Радковская // Финансы и кредит. – 2006. – № 1. – С. 20-26.

3. Показники фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

Ковальчук А.В.
студент факультету економіки і управління
к.е.н., доцент Приступа Л. А.
Хмельницький національний університет
PrystupaLA@gmail.com

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкових відносин основним завданням підприємства є підвищення ефективності його функціонування за рахунок раціонального управління грошовими потоками, яке дозволить забезпечити фінансову рівновагу та ритмічність діяльності підприємства, прискорити обіг капіталу, знизити ризик неплатоспроможності та отримати прибуток.

Питання ефективності управління грошовими потоками підприємства є доволі актуальним, оскільки величина цих потоків свідчить про стан самого підприємства і є основою для його самофінансування та впливає на платоспроможність і ліквідність. Сьогодні є два основні підходи щодо трактування сутності грошового потоку. Прихильники одного (Е. Джонс, Б. Колас, А. Риндін та Г. Шамаєв) визначають поняття як різницю між отриманими і виплаченими коштами підприємства за певний період (надлишок чи недостача). Представники іншого (А. Ковальова, Є. Сорокіна, І. Бланк та ін.) вважають, що грошові потоки – це рух коштів (обіг), тобто їх надходження (притоки) і виплати (відтоки) за визначений період часу [1]. Окремі економісти визначають його як сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані з відокремленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових ресурсів через виконання зобов'язань між економічними агентами. Грошові потоки безпосередньо пов'язані з рухом коштів на підприємстві, який відображає надходження в розпорядження суб'єкта господарювання грошових ресурсів та їх використання [2, с. 119].

Виникнення та формування грошового потоку під час здійснення господарських операцій у процесі операційної, інвестиційної та фінансової

діяльностей є результатом прояву фінансово-економічних відносин, таких як виконання договірних зобов'язань між суб'єктами господарювання.

Функціонально-організаційні особливості господарських операцій підприємства дають змогу ідентифікувати рух грошових коштів за видами грошових потоків. Грошові потоки мають винятково фінансовий характер, адже їх результатом є формування, розподіл та використання фондів грошових ресурсів підприємства. Базові функціонально-організаційні характеристики грошових потоків формуються на основі сукупності складових елементів, таких як причина та джерело формування грошового потоку і чинники формування абсолютної величини грошових ресурсів [3, с. 135].

Управляючи грошовими потоками, головна увага має зосереджуватися на пріоритетних потоках за фінансово-господарськими операціями, тобто тих, що забезпечують формування більшої частини вартості підприємства або його прибутку й здійснюються на регулярній основі. Слід наголосити, що грошовий потік від операційної діяльності суб'єкта господарювання має розглядатися як основне джерело фінансового забезпечення його господарської діяльності в подальші періоди. Тому одна з ключових характеристик підприємства, що ефективно функціонує, – наявність протягом тривалого часу позитивного операційного грошового потоку з порівняно стабільною абсолютною величиною.

Грошові потоки, які формуються на підприємстві у процесі його господарської діяльності є важливим самостійним об'єктом управління. Управління грошовими потоками один із найважливіших сегментів фінансової роботи на підприємстві від ефективності організації якого залежать як поточні результати діяльності так і майбутні темпи розвитку господарюючого суб'єкта. Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходжень і витрат грошових коштів та синхронізація їх в часі [3, с. 136].

Значення та роль грошових потоків для діяльності підприємства зумовлює необхідність підвищення ефективності процесу управління ними.

Будь-який процес управління базується на визначених принципах. Не є виключенням і процес управління грошовими потоками, адже він є складовою частиною загальної системи управління господарською діяльністю підприємства.

Основні принципи управління грошовими потоками підприємства відображені на рисунку 1.

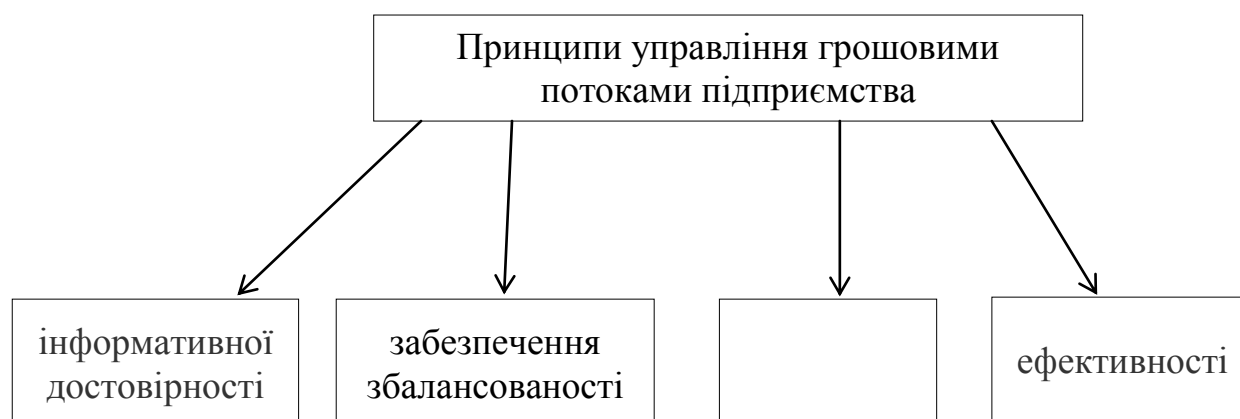


Рисунок 1 - Принципи управління грошовими потоками підприємства

[4, с.150]

Принцип інформативної достовірності передбачає забезпечення системи управління грошовими потоками підприємства необхідною інформаційною базою, яка містить повну, правдиву та неупереджену інформацію про зміни і рух грошових коштів у результаті різних видів діяльності.

Реалізація принципу забезпечення збалансованості пов'язана з оптимізацією грошових потоків підприємства в процесі управління ними.

Принцип ліквідності в процесі управління грошовими потоками полягає у забезпеченні ефективного використання грошових коштів, що сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій.

Реалізація принципу ефективності може бути досягнута шляхом синхронізації вхідного та вихідного грошових потоків досліджуваного періоду [4, с. 151].

Базуючись на зазначених принципах на підприємстві здійснюється організація процесу управління грошовими потоками, який послідовно охоплює наступні основні етапи:

- забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків підприємства та формування необхідної звітності;
- аналіз грошових потоків підприємства у попередньому періоді;
- оптимізація грошових потоків підприємства;
- планування грошових потоків підприємства у розрізі різних видів;
- забезпечення ефективного контролю за грошовими потоками підприємства [5, с. 86].

Отже, ефективність управління грошовими потоками визначається синхронізацією надходжень та виплат, підтримкою постійної платоспроможності підприємства та раціональним використанням фінансових ресурсів, які формуються із зовнішніх і внутрішніх джерел.

Управління грошовими потоками є важливою ланкою фінансової політики, складовою фінансового менеджменту, що охоплює всю систему управління підприємством. Від якості управління грошовими потоками залежить подальший розвиток підприємства та кінцевий результат його фінансово-господарської діяльності.

Враховуючи вищезазначене, з метою підвищення ефективності управління грошовими потоками вітчизняних підприємств необхідно:

- залучати в практику розрахунків системи показників грошових потоків як вимірників фінансової стійкості та платоспроможності;
- досліджувати галузеві закономірності грошових потоків та враховувати їх у практиці обліку та аналізу підприємства;
- визначати потоки в обліковій у тому числі оперативній інформації для формування своєчасного та повного інформаційного забезпечення аналізу руху грошових коштів підприємств;
- удосконалити методику аналізу грошових потоків;

– урахувати фактори руху коштів вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах невизначеності та ризику.

Список використаної літератури

1. Гончарова Т.С. Ефективність управління грошовими потоками / Т. С. Гончарова – ДНУЕіТ ім. М. Туган-Барановського. – <http://www.rusnauka.com>.
2. Поддєрьогін А.М., Невмежицький Я.І. Ефективність управління грошовими потоками /А. М. Поддєрьогін, Я.І. Невмежицький/ Фінанси України. – №11. – 2007. – С.119–127.
3. Ковшова С.О. Необхідність оптимізації руху грошових потоків підприємства в сучасних умовах господарювання / С.О. Ковшова // Управління розвитком. – 2013. – №20. – С.135–136.
4. Тридід О.М. Методичний підхід до оцінювання ефективності управління грошовими потоками підприємства / О.М. Тридід, К.В. Орехова // Наука й економіка. – 2013. – № 4. – С.147–154.
5. Литвинчук Т.В. Грошові потоки в системі управління підприємством/ Т. В. Литвинчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 6. – С.86–90.

Козаченко А. О.
науковий керівник: Коваленко В. В., д.е.н., професор
професор кафедри банківської справи
Одеський національний економічний університет
anyutka_atanasi@mail.ru

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДІЙНОСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

В умовах економічної глобалізації та інтеграції української економіки у світову з'являються загрози валютних, банківських та фінансових криз, тому актуальності набуває питання щодо забезпечення стабільного економічного розвитку країни, який значною мірою залежить від надійності банківської системи.

Серед основних проблем забезпечення надійності розвитку банківської системи варто окремо виділити недовіру населення до неї. Головним чином недовіра формується через значні зміни у кількості банків, так, згідно даних

Національного Банку України, станом на 01.03.2017 налічують таку кількість банківських установ:

- платоспроможних банків – 93 одиниці;
- банки з тимчасовою адміністрацією – 4 одиниці;
- банки, що ліквідуються – 84 одиниці;
- банки, ліквідація яких завершена – 32 одиниці. [1]

Проблема полягає в тому, що клієнтам банківських установ важко визначити справжній фінансовий стан банку в якому відкрито його рахунок, або виявити передумови настання важкого фінансового стану в банку. Ні розмір статутного капіталу, ні довгий строк роботи на банківському ринку, ні розміри самої банківської установи з значною кількістю філій та відділень не є запорукою стабільної роботи банку та його фінансової стійкості.

Непередбачуваність визнання Національним банком України неплатоспроможності окремих банківських установ, курсових валютних ризиків та можливості втрати частини фінансових коштів призводить до недовіри до банківської системи України. Це в свою чергу призводить до незбалансованості функціонування банківської і фінансової систем [2, с.4].

Також не сприяє надійності банківського сектору той факт, що вимоги кредиторів до неплатоспроможного банку задовольняються у порядку черговості за рахунок майна такого банку, а у разі недостатності майна вважаються погашеними. Таким чином, вимоги фізичних осіб на суму, що перевищує 200 тис. грн. (4-а черга кредиторів), юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (7-а черга кредиторів), як правило, залишаються без задоволення, що призводить до невиконання ними зобов'язань перед контрагентами, працівниками, державою тощо, тягне за собою банкрутство юридичних осіб, та створює загальний негативний вплив на економіку [3].

Проблема недовіри населення до банку знайшла своє вираження і у скороченні довгострокових депозитів та переважанню короткострокових депозитних вкладень строком до 1 року. Фахівці зазначають, що ця яскраво

виражена тенденція щодо зменшення обсягу строкового ресурсу існує з початку 2014 року.

Однією із проблем є також погіршення якості кредитного портфелю банківської системи, це сталося, зокрема, через складну економічну ситуацію у країні, адміністративне підвищення цін і тарифів на житлово-комунальні послуги, досить високу вартість кредитного ресурсу. Згідно з даними Національного Банку України, частка недіючих кредитів (кредитів, що потрапляють у IV та V категорію якості) склала 30,5 % на кінець 2016 року. Проте фахівці НБУ зазначають, що данні значно нижче показників, визначених у процесі діагностичного обстеження, та вважають, що нові правила класифікації кредитів у зв'язку із запровадженням Положення про оцінку кредитного ризику (Постанови № 351) та визнання реальної якості кредитного портфелю Приватбанку наблизить заявлену частку недіючих кредитів до результатів стрес-тестування [4]. У подальшому, передбачається зростання обсягів простроченої заборгованості, оскільки зберігаються чинники, що обумовлюють негативні тенденції.

Також серед проблем забезпечення надійності розвитку банківської системи необхідно виділити:

- трикратну девальвацію гривні, внаслідок якої структурні диспропорції банківських балансів за строками визрівання пасивів і активів та диспропорції банківських балансів за валютами погіршились і перетворились на кризу;
- ліквідацію третини банківської системи, що призвела до погіршення структури банківського ринку: зростання концентрації іноземного капіталу і зниження рівня конкуренції на банківському ринку;
- відмову від режиму фіксованого курсу у лютому 2014 р., що призвела до посилення впливу процентних ставок на економіку. Але внаслідок відсутності необхідної реформи монетарної політики цей вплив став деструктивним та призвів до загострення девальвації, валютної кризи і колапсу кредитування реального сектору;

- системний дефіцит довгих ресурсів (тобто ресурсів, терміни погашення яких перевищують 5-10 років). Це позбавляє банківську систему властивостей інвестиційного кредитора, який може стабільно фінансувати стратегічно важливі ефективні проекти з довгим операційним циклом та, відповідно, мати стабільні прибутки на довгостроковій основі. Це створює фундаментальні проблеми і для банківської системи, і для економіки в цілому;
- низьку фінансову грамотність населення;
- зловживання окремими фінансовими установами умовами кредитних договорів [3].

Що до перспектив забезпечення надійності розвитку банківської системи, то НБУ у 2015 році Постановою Правління Національного банку України від 18.06. 2015 року № 391 запровадив комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Головною метою програми є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС.

Реалізація Програми відбувається у три етапи:

- *Очищення фінансового сектору* – кардинальне вирішення проблеми «баластів» минулого, виведення із ринку недобросовісних гравців, розкриття власників учасників фінансового сектору.
- *Перезавантаження фінансового сектору* – забезпечення прозорості та рівноправності в ланцюжку «акціонер-менеджмент-клієнт», скасування усіх обумовлених кризою адміністративних обмежень, підвищення капіталізації учасників фінансового сектору, посилення захисту прав позичальників, кредиторів та інвесторів.
- *Створення передумов для довгострокового сталого розвитку фінансового сектору* – забезпечення стійкості та надійності фінансового сектору в довгостроковій перспективі, наближення стандартів регулювання платоспроможності та ліквідності банків до рекомендацій Базельського

комітету, запровадження накопичувального пенсійного забезпечення, стимулювання ринку страхових та інших фінансових послуг і розвитку інфраструктури та інструментів фінансового сектору, створення додаткових гарантій фінансової надійності на випадок економічної рецесії, підвищення надійності системно важливих банків, підвищення інституційної спроможності регуляторів [5].

У даний час НБУ закінчує реалізацію першого етапу. Протягом 2017 року триватиме «перезавантаження» банківського сектору. Після значних потрясінь попередніх років банки розпочинають довгострокове планування, впроваджують нові підходи до ризик-менеджменту, шукають нових клієнтів.

Список використаної літератури

1. Реорганізація та ліквідація [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75535&cat_id=17823466
2. Лойко В. В. Банківська система України: стан та перспективи розвитку / В. В. Лойко, В. В. Павленко // Ефективна економіка. – 2015. – №9. – С. 8
3. Стратегія розвитку банківської системи 2016-2020: «синергія розвитку банків та індустріалізації економіки» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=12196&menu=119&Itemid=113
4. Огляд банківського сектору [Електронний ресурс] // Національний Банк України. – 2017. – №2. – С. 10 – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>
5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс] // Національний Банк України; Постанова Правління Національного банку України від 18.06. 2015 року № 391– Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>

*Бурячек С.О., аспірант,
Кондратенко О.В., аспірантка,
Науковий керівник: Зось-Кіор М.В., к.е.н., доцент
Луганський національний аграрний університет
м. Харків, Україна
buryachek@ukr.net*

АНАЛІЗ ОКРЕМИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ФОРМ БІЗНЕСУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.

З огляду на розміри аграрного сектора в українській економіці, а також великого обсягу сільськогосподарської продукції виробленої домогосподарствами та фермерами, стає актуальним проведення аналізу роботи малих форм бізнесу в сільському господарстві. Серед сільськогосподарських виробників варто окремо розглянути фермерські господарства та домогосподарства, як форми виробників с/г продукції, які відіграють чималу роль в обсязі ВВП України. На основі даних таблиці №1 ми бачимо, що фермерські господарства виробляють лише близько 7% всього ВВП сільськогосподарської продукції. І здавалося, що іншу частину ВВП будуть виробляти великі с/г підприємства, державні і приватні агрохолдинги, але по факту, близько 50% ВВП всієї виробленої с/г продукції в Україні виробляють домашні господарства. Варто відзначити, що в розвинених європейських країнах на частку фермерських господарств та дрібних приватних с/г підприємств приходить від 30% до 50% всієї виробленої с/г продукції, то в Україні зазначену кількість продукції виробляють не приватні сільськогосподарські підприємства, а населення на власних городах, присадибних ділянках і дачах.

При розпаді СРСР економічна ситуація в Україні була несприятливою, закриття фабрик, заводів, розвал колгоспів, як наслідок безробіття, брак коштів, відсутність можливості придбати продукти першої необхідності. Найчастіше, невелика земельна ділянка забезпечувала продуктами харчування сім'ю, а надлишки виробленої продукції можна було

реалізувати, тому такий вид діяльності став незамінною опорою для багатьох сімей. Через 23 роки ми можемо констатувати, що населення в Україні, як і в кризові 90-ті, займається виробництвом с/г продукції на власних земельних ділянках. Звичайно, серед домогосподарств, що виробляє с/г продукцію, ми знайдемо замасковані під домогосподарства, прибуткові малі с/г підприємства, які з певних причин не захотіли оформляти статус юридичної особи. Але дуже серйозну частину с/г продукції виробляє саме населення, витрачаючи величезну кількість часу і зусиль для отримання прибутку зі своїх земельних ділянок [1].

Як ми бачимо в таблиці №1, протягом 2012-2015 кількість фермерських господарств, як і домогосподарств в Україні стабілізувалася, деякі коливання в бік скорочення підприємств ми бачимо в 2014р., 2015р., що пояснюється подіями, що відбуваються на сході України та складною економічною ситуацією [2].

Також варто відзначити, що площа земельних угідь, яка припадає на одне фермерське господарство, протягом 2012 -2015 рр. демонструє тенденцію зростання з 107,9 га до 134,5 га, в той час як площа земельної ділянки одного домогосподарства залишається незмінною.

Вельми показовими є дані, які демонструють обсяг продукції в середньому вироблений одним працівником фермерського господарства і цілим домогосподарством. Як ми бачимо, обсяг виробленої с/г продукції одним працівником, в грошовому еквіваленті, становить в 2012р. – 140,8 тис. грн., 2013 – 193,6 тис. грн., в 2014 р. – 202,4 тис. грн., 2015 – 201,8 тис. грн.. А от обсяг виробленої с/г продукції одним домогосподарством, в перекладі на грошовий еквівалент, в тих же роках склав відповідно 25,6 тис. грн, 27,4 тис. грн., 27,2 тис. грн., 26,2 тис. грн.. Ця інформація дозволяє нам сказати, що українські домогосподарства функціонують з вельми низькою продуктивністю праці, що змушує серйозно задуматися про доцільність такої праці. Звичайно, багато домогосподарства існують виконуючи функцію підсобних господарств і

населення розцінює їх як додатковий метод заробітку, але методи їх виробництва є вкрай високо витратними і низько результативними.

Таблиця №1. Показники роботи малих форм бізнесу в сільському господарстві

Показник	2012	2013	2014	2015
<i>Фермерські господарства</i>				
Кількість господарств, тис.шт	34,04	34,17	33,08	32,30
Чисельність працівників, тис.чол.	100,24	98,62	94,78	93,70
Частка у ВВП с/г продукції, %	6,3	7,6	7,6	7,9
Обсяг продукції, млн. грн.	14 111	19 091	19 188	18 909
Обсяг продукції на одного працівника фермерського господарства, тис.грн.	140,8	193,6	202,4	201,8
Площа земельної ділянки на одне фермерське господарство, га	107,9	109,2	146,5	134,5
Чисельність працівників на 100 га угідь	3	2	2	2
<i>Домогосподарства</i>				
Кількість домогосподарств, тис.шт	4301,8	4241,6	4136,8	4108,4
Частка у ВВП с/г продукції, %	49,3	46,0	44,7	44,9
Обсяг продукції, млн. грн.	110 172	116 268	112 368	107 548
Обсяг продукції на одне домогосподарство, тис. грн.	25,6	27,4	27,2	26, 2
Площа земельної ділянки на одне домогосподарство, га	1,51	1,52	1,52	1,54

Площа земельних угідь в розпорядженні фермерських господарств протягом 2012 -2015 рр. поступово збільшується, в той час як площа земельної ділянки припадає на одне домогосподарство залишається незмінною.

У фермерських господарствах, в середньому, двоє працівників здатні обробляти земельні ділянки площею до 100 га, в домогосподарствах земельні ділянки такої ж площі будуть обслуговувати вже 20 осіб, відповідно продуктивність праці в фермерських господарствах набагато вище, ніж в

домогосподарствах, що обумовлено певним рівнем механізації, можливістю отримати кредитування і державну підтримку.

Варто відзначити, що в 2016 році були внесені зміни в Закон України "Про фермерське господарство відносно стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств", які дозволяють отримати статус фермерського господарства не тільки юридичній особі, а й приватному підприємцю. Цей же закон дозволяє використовувати працю членів сім'ї такого домогосподарства, а також скористатися перевагами спрощеної системи оподаткування, заручитися державною підтримкою і можливістю кредитування.

Порівняльна характеристика домогосподарств і фермерських господарств дозволяє нам виділити наступні тенденції їх розвитку:

- велика кількість населення України задіяно на роботах у власних домогосподарствах з виробництва продукції с/г призначення;
- в домогосподарствах спостерігається дуже низька продуктивність праці;
- домогосподарство функціонує без обов'язкової держреєстрації передбаченої для юридичних осіб;
- під домогосподарства можуть бути замасковані великі сільськогосподарські підприємства;
- кінцевої функцією домогосподарства – є забезпечення потреб його творця або творців, а надлишки с/г продукції дозволяється реалізовувати на агропродовольчих ринках (с/г продукції становить я згідно з наказом №28 Державного Комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 01.02.2005 заборонена обов'язкової сертифікації);
- фермерські господарства функціонують з високою продуктивністю праці;
- фермерські господарства успішно функціонують в умовах ринкової економіки.

Висновки. Основним завданням державної політики є проведення системних заходів щодо активізації населення. Однією з форм подібних заходів

є самозайнятість населення, особливо це важливо проводити в сільській місцевості, де існує певний дефіцит робочих місць і простежується тенденція відтоку працездатного населення. Існує необхідність стимулювання з боку держави переходу домогосподарств демонструють високі результати з форми самозайнятості населення в форму юридичної особи з наступною державною підтримкою. З іншого боку населенню, що задіяне в домогосподарствах з низькою продуктивністю, варто розглянути інші напрямки самозайнятості.

Список використаної літератури

1. Функціонування фермерських господарств та перспективи їх розвитку: монографія / М. В. Калінчак, В. В. Липчук, В. М. Лебедь, Е. А. Лисенко. К.: ННЦ ІАЕ, 2014 - 228с.
2. Сільське господарство України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Коротов В.С., студент-магістр
Науковий керівник: к.е.н. Хлопоніна-Гнатенко О.І.
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
v.korotov@ukr.net

АКТУАЛЬНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасні умови розвитку вітчизняної економіки спричиняють потребу в застосуванні об'єктивно нових методів та прийомів управління підприємством, які дозволили б забезпечити їх безперервну прибуткову діяльність на основі профілактики та нейтралізації фінансової кризи. Ефективним вирішенням цих завдань розвитку підприємств повинен стати такий ресурс, як антикризове управління. Основні завдання, методологія та інструментарій здійснення антикризового управління підприємствами досліджені, в основному, на теоретичному рівні, тому застосування теоретичних засад здійснення

антикризового управління підприємством у практичній діяльності є актуальним.

Проблеми здійснення стратегічного антикризового управління розглянуто у працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як І. Ансофф, Е. Уткін, О. Градов, А. Грязнова, Є. Коротков, І. Бланк, А. Блинов, В. Кошкін тощо.

Діяльність кожного підприємства характеризується постійними відносинами із різними суб'єктами (споживачами, партнерами, конкурентами, постачальниками, органами державної влади тощо), потенціалом та тенденціями розвитку, які часто не відповідають циклам розвитку економіки країни [1]. Здебільшого, наслідком такої ситуації є порушена діяльність підприємства, яка згодом може перерости у кризу.

Сьогодні немає такого підприємства, яке б у процесі своєї діяльності жодного разу не зустрічалось із кризовими явищами. Проте, для одних підприємств вони можуть мати позитивні наслідки, для інших навпаки фатальні. Особливо небезпечною криза є для тих підприємств, які не проводять жодних заходів, спрямованих на її подолання, сподіваючись, так би мовити, «перечекати» кризу. Як показує практика, ігнорування антикризових заходів у кінцевому результаті призводить не лише до кризового стану підприємства, а й до його банкрутства та ліквідації. Сьогодні проблема антикризового управління набуває особливої актуальності.

Перший досвід у боротьбі із кризовими явищами був набутий у 20-30х роках ХХ століття. На той час, економічну систему вважали саморегульованою, тобто такою, яка не потребує постійного нагляду та управління, а про таке поняття як антикризове управління не йшла мова взагалі [2]. Більш активний розвиток антикризового управління почався лише на початку 80-х років минулого століття і відбувався здебільшого на промислових підприємствах високорозвинутих країн світу. Чинником такої ситуації стало загострення кризи, яка за характером та особливостями прояву прирівнювалась до кризи 1929-1933 років і, характеризувалася істотним збільшенням кількості безробітних, скороченням інвестицій у розвиток економіки, зниженням рівня

економічного розвитку, надмірними темпами інфляції тощо [3]. Щось подібне відчувається і зараз, тому дане питання зараз є актуальним.

На той час, поняття «антикризове управління» прирівнювалось до поняття «антикризовий менеджмент» і розглядалось як управління, спрямоване на ліквідацію негативних ситуацій економічного, політичного, екологічного та соціального характеру [2].

У вітчизняній практиці поняття «антикризове управління» з'явилося лише наприкінці минулого століття і було зумовлене появою інституту банкрутства. Становлення останнього, у свою чергу, було пов'язане із бурхливим розвитком приватизаційних процесів, які у кінцевому результаті перетворили його у засіб тіньової економіки, а стан розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання звели нанівець [3].

Основним чинником уповільненого розвитку антикризового управління в Україні стало нецільове використання його інструментів (переважно у цілях приватизації), а також обмеженість і недосконалість законодавчо-нормативної бази, що його регулює.

Сьогодні теоретичні та прикладні засади антикризового управління все частіше з'являються у колі досліджень вітчизняних вчених-економістів. Більшість із них під антикризовим управлінням розглядають систему заходів, спрямованих на фінансове оновлення підприємства, яке перебуває у кризовому стані, перед загрозою банкрутства чи є банкрутом [4]. Тобто, здебільшого його трактують як вид управління, який має тимчасовий характер і не є актуальним за умов відсутності кризи.

Антикризове управління — це система заходів та засобів, спрямованих на недопущення банкрутства, забезпечення відродження підприємств, що потрапили у скрутне фінансове становище; аналіз становища мікро- та макросередовища і вибір курсу, який є найбільш прийнятним.

Суть антикризового управління проявляється у тому, що: кризу можна передбачати, очікувати і спровокувати; кризу до деякої міри можна прискорювати, відсувати, запобігати їй; до кризи можна і необхідно готуватися;

кризу можна пом'якшувати; управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва; кризові процеси можуть бути до певної межі керованими; управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їх наслідки.

Виокремлюють такі фази (стадії) кризи:

1. Зародження кризи, характеризується незначним відхиленням окремих показників діяльності підприємства від запланованих чи тих, які необхідні для його успішного розвитку.

2. Розвиток кризи, характеризується відхиленням більшості показників діяльності підприємства від запланованих чи тих, що необхідні для успішного розвитку.

3. Пік кризи – розбалансованість грошових потоків підприємства, відхилення усіх показників діяльності підприємства від запланованих. Ознакою зазначеної стадії кризи на підприємстві є порушення справи про його банкрутство.

Досить цікавим є підхід Короткова Е.М. та Туленкова Н.В., на думку яких, антикризове управління побудоване на врахуванні ризику кризи та носить постійний характер. Туленков Н.В. пропонує поділяти антикризове управління на такі види: передкризове управління, управління в умовах кризи та управління процесами виходу з кризи [7].

Важливе значення для вирішення проблем вітчизняних підприємств має досвід антикризового управління, накопичений у західних країнах. Однак, не треба забувати про те, що цей досвід вирішення проблем характерний для принципово інших умов господарювання, ніж вітчизняні [3]. Економісти західних країн мало уваги приділяють таким питанням як сутність, значення, цілі, завдання та методи антикризового управління. Їх увага, в основному, зосереджується на розробленні практичних рекомендацій стосовно шляхів подолання конкретних кризових ситуацій. Зарубіжні дослідники пропонують такі три варіанти управління підприємством, що перебуває у кризовому стані [1]: активне антикризове управління (аналіз ситуації, вибір та реалізація

найбільш оптимальних контрзаходів); реактивне антикризове управління (реалізація радикальних оперативних антикризових заходів); інтерактивне антикризове управління (можливість одночасного застосування антикризових заходів оперативного та стратегічного характеру).

Отже, антикризове управління є невід'ємною складовою системи управління підприємством, котра має постійний характер і спрямована на попередження, подолання кризи, недопущення її повторного прояву, усунення наслідків кризи та антикризових заходів. Антикризове управління повинно стати основою загальної системи управління кожного суб'єкта господарювання незалежно від того, чи перебуває воно у кризовому стані.

Список використаної літератури

1. Рамазанов С. Методи антикризового управління: [монографія] / С. Рамазанов, О. Степаненко, Л. Тимашова. - Луганськ: Вид-во. СЛУ ім. В. Даля, 2004. – 192 с.
2. Надьон Г.О. Передумови зміни парадигми антикризового управління підприємством / Г.О. Надьон // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - №4, Т2. – С.102-105.
3. Штангрет А. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / А. Штангрет, О. Копитюк. - К.: Знання, 2007. – 335 с.
4. Шаблиста Л. Механізм подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості / Л. Шаблиста // Фінанси, податки, кредит. – 2008. - №.5. – С. 53-64.
5. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / В.О. Василенко. - Вид. 2-ге, виправл. і доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
6. Важинський Ф.А. Сутність антикризового фінансового управління підприємством [Електронний ресурс] / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук. - Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
7. Смерека С.Б. Теоретико-методологічні засади антикризового управління сфери послуг / С.Б. Смерека // Економічний простір. Збірник наукових праць. - 2008. –№19. - С. 71-81.

*А.В.Крамаренко, к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
krbox@ukr.net*

ОПТИМІЗАЦІЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В сучасних умовах господарювання багато промислових підприємств потребують оптимізації чисельності працівників. Це допоможе підготуватися до можливих нових кризових хвиль в міжнародній та вітчизняній економіці. Вчасно впроваджені заходи дозволять підприємствам, навіть в умовах економічної кризи, збільшити розмір заробітних плат працівникам. Це стане можливим завдяки вдосконаленню окремих бізнес-процесів на підприємстві.

Аналіз ринку праці України компанії EY Ukraine в 2016 році показав, що більшість досліджуваних компаній як і раніше змушені вживати певні антикризові дії з метою оптимізації витрат на персонал. Найбільш популярними з яких є:

- оптимізація чисельності персоналу (50%);
- оптимізація витрат на навчання (32%);
- припинення прийому нових працівників (30%);
- скасування корпоративних заходів (27%) [1].

Багато підприємств в якості антикризових заходів скорочують чисельність персоналу, витрати на навчання, підвищення кваліфікації та стимулювання персоналу.

На рисунку 1 наведена динаміка чисельності персоналу підприємств металургійної галузі в Дніпропетровській області.

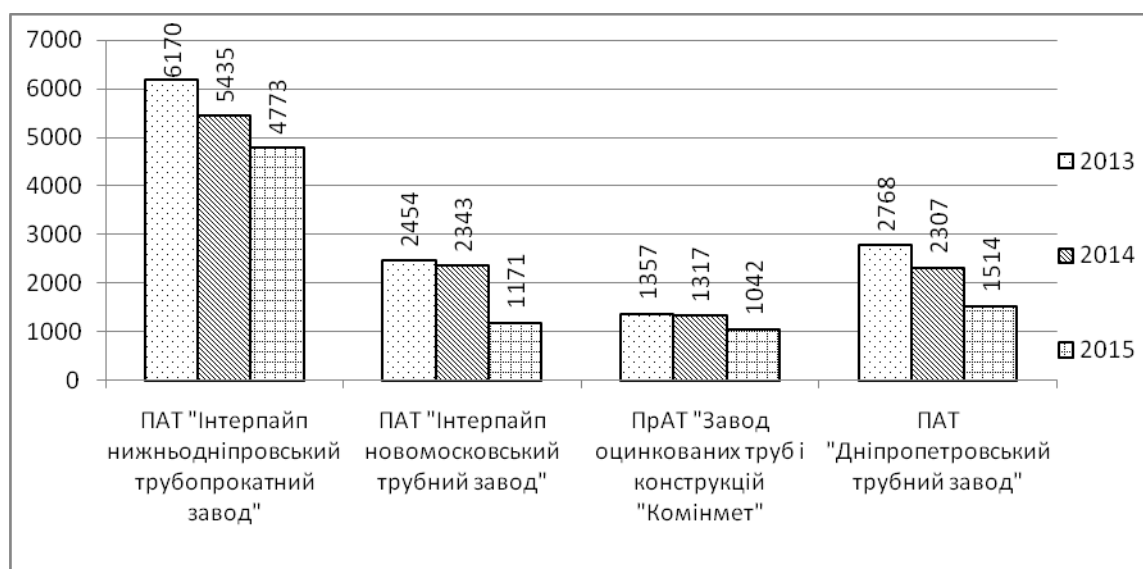


Рисунок 1 - Динаміка чисельності персоналу підприємств металургійної галузі

За аналізований період на всіх зазначених підприємствах відбувалося значне скорочення персоналу, і, як слідство, скорочення витрат на нього. Але результатом таких непопулярних дій може стати низький рівень вмотивованості співробітників підприємства, що відбивається на якості і темпі роботи та зменшенні лояльності співробітників до підприємства.

Тому під оптимізацією пропонується розуміти не тільки, і не стільки скорочення чисельності працівників підприємства та фонду оплати праці, а скоріше ревізія існуючих бізнес-процесів, скасування дублюючих функцій, які ускладнюють і бюрократизують роботу.

З метою вирішення поставленої задачі необхідно впровадити ряд заходів.

По-перше, необхідно зупинити найм працівників з ринку праці, скоротити список вакансій, які тривалий час залишаються незакритими з різних причин. По-друге, непрофільні види бізнесу необхідно перевести на аутсорсинг. Також необхідно провести детальний аудит існуючої організаційної структури. До цього процесу рекомендується залучати керівників структурних підрозділів, це дозволить уникнути прорахунків, а

також забезпечити сприятливі умови з точки зору прийняття нововведень працівниками.

Сформулюємо загальні правила оптимізації чисельності персоналу.

- необхідно бачити і розуміти кінцеву мету. Керівники повинні надавати суцільну підтримку своїм підлеглим.

- необхідно шанувати Кодекс законів про працю України. Мається на увазі пріоритетне право збереження співробітника на робочому місці при скороченні чисельності штату.

- якщо в процесі оптимізації чисельності співробітників виявлено неточність, необхідно терміново вжити відповідних заходів і повернути працівника з процедури скорочення.

- в короткостроковій перспективі підприємство не отримає відчутних результатів від оптимізації. Довгий час гарантовані виплати працівникам при скороченні будуть позначатися на бюджеті, а висока моральна напруженість в колективі – на результатах праці.

- управління чисельністю персоналу і дотримання бюджету в частині фонду оплати праці є обов'язковим показником ефективності для департаменту з управління персоналом.

Узагальнюючи досвід вирішення проблеми оптимізації чисельності персоналу на великих металургійних комбінатах України можна виділити наступні основні етапи:

1. Діагностика поточного стану підприємства.
2. Дослідження місцевого і регіонального ринків праці.
3. Оцінка перспектив розвитку підприємства.
4. Оцінка масштабів вимагається оптимізації чисельності персоналу та можливостей перерозподілу робочої сили всередині підприємства.
5. Проведення заходів щодо оптимізації чисельності і зниження витрат на персонал.
6. Оцінка економічної і соціальної ефективності розроблених і впроваджених заходів по оптимізації чисельності співробітників.

Слід зазначити, що існує два принципово різних підходи до проведення скорочення чисельності, які умовно можна назвати «жорстким» і «м'яким». «Жорсткий» підхід - це класичне скорочення штатів, під «м'якими» методами розуміється природне вибуття, м'яке скорочення та управління чисельністю без скорочень [2]. Так чи інакше обов'язково необхідно особисто повідомляти кожного працівника про скорочення.

З метою компенсації дії антикризових заходів можна рекомендувати підприємствам впроваджувати заходи для підтримки мотивації персоналу. Такими заходами є додаткове підвищення заробітних плат, team-building, а також збільшення розміру премій.

Список використаної літератури

1. Иванец В. Рынок труда Украины. Основные тенденции первого полугодия 2016 года [Електронний ресурс] / В. Иванец. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/ey-article-ivanets-sep-2016/\\$File/ey-article-ivanets-sep-2016.pdf](http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/ey-article-ivanets-sep-2016/$File/ey-article-ivanets-sep-2016.pdf).

2. Співак В. В. Оптимізація персоналу як напрям підвищення ефективності кадрового менеджменту промислових підприємств [Текст] / В. В. Співак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 5, т. 1. – С. 252-254.

*Кримцева Т.І.,
асистент кафедри економічної теорії
Херсонський державний університет
tatkaa5@mail.ru*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В сучасних умовах ринкової економіки питання кількісної оцінки конкурентоспроможності набувають об'єктивну реальність. Оцінка конкурентоспроможності підприємства необхідна для розробки конкурентної стратегії, максимально ефективної для конкретного підприємства, з

урахуванням зовнішнього середовища і внутрішніх особливостей цього підприємства. Тільки маючи результати оцінки конкурентоспроможності підприємства, можна конкурентоспроможністю управляти, з метою поліпшення конкурентних позицій підприємства на ринку. Особливо, проблема забезпечення конкурентоспроможності набуває для підприємств харчової промисловості України, яка в даний час виступає однією з головних в країні. Через високі вимоги до якості продукції цієї галузі, неякісний менеджмент, низьку активність і ефективності інноваційної діяльності, недосконалість бізнес-процесів та інших зовнішніх і внутрішніх факторів велика кількість харчових підприємств виявилися неготовими до адекватно активної поведінки на зовнішньому ринку.

Трансформування народногосподарського комплексу України являє собою процес зміни визначальних характеристик економічної системи, зокрема, її елементів, зв'язків між ними та пропорцій розвитку. Причому це стосується не тільки економіки в цілому, а й її підсистем галузевого рівня, серед яких особливу роль відіграє харчова промисловість, прискорений розвиток якої є одним з пріоритетів державної соціально-економічної політики в умовах інтеграції.

Система трансформування харчової промисловості має розглядатися з точки зору:

- зміни структури управління галуззю;
- зміни структури галузі (співвідношення між групами суб'єктів господарювання, виділеними за такими критеріями: форма власності, організаційно-правова форма підприємництва, розмір, фінансове становище і тип організаційної структури);
- зміни структурних галузевих ринків;
- зміни структури ресурсів, що споживаються галуззю;
- зміни структури асортименту, що виробляється галуззю;
- зміни структури створюваного галуззю валового внутрішнього продукту.

Харчова промисловість є однією з провідних галузей промисловості України. Вона поступається тільки чорній металургії, даючи більш як 17% промислової продукції України. Харчова промисловість має складну структуру, об'єднуючи понад 20 галузей, що виробляють продукти харчування. Основними серед них є цукрова, борошномельно-круп'яна, олійно-жирова, хлібопекарська, спиртова, плодоконсервна, рибна, молочна, м'ясна, виноробна, кондитерська, пивоварна, тютюнова та ін. Харчова промисловість надзвичайно тісно пов'язана з сільським господарством, яке є головним постачальником сировини для неї. Тому не дивно, що просторова організація харчової промисловості значною мірою визначається особливостями спеціалізації сільського господарства.

Саме від розвитку харчової промисловості залежить добробут нації, а її розширене прискорене відтворення виступає однією з найголовніших передумов подолання кризових явищ та досягнення сталого економічного зростання країни. Особлива роль харчової промисловості у розвитку будь-якої країни визначається як соціальною значущістю продукції, що має першорядне значення для життя та здоров'я людини, так і тим, що в процесі виробництва специфічно поєднуються природні, кліматичні, економічні, геополітичні, соціальні та екологічні умови кожної країни, що обґрунтовує спеціалізацію окремих країн та їх регіонів при виробництві продовольства, розвиток міждержавних та міжрегіональних зв'язків. Крім того, харчова промисловість виступає організатором та інтегратором агропромислового комплексу, сприяє розвитку та розміщенню складових інших галузей як учасник промислового ринку [2].

Дослідження показують, що на сьогодні вітчизняна харчова промисловість спроможна забезпечити внутрішні потреби в продовольчих товарах, на які припадає понад 58% особистого споживання матеріальних благ населення, здатна забезпечити зайнятість населення, а також є реципієнтом іноземних інвестицій [3, с. 17-19].

Основним завданням харчової промисловості будь-якої країни є задоволення потреби населення в різноманітних харчових продуктах в обсягах та розмаїтті, що необхідні для забезпечення достатнього за калорійністю та збалансованістю раціону харчування. Поряд з цим, харчова промисловість кожної країни має цілий ряд специфічних особливостей в залежності від умов, ресурсів та наявного потенціалу функціонування, які визначають не тільки закономірності та тенденції її розвитку, але й здійснюють вплив на розвиток інших галузей та секторів економіки, господарський комплекс певного регіону та національного господарства в цілому.

Пріоритетне значення в організації харчової промисловості мають такі економічні фактори, як сировинний, споживчий, транспортний, спеціалізація сільського господарства, науково-технічний прогрес. Ресурсномісткі галузі – цукрова, маслосироробна, виноробна, плодоовочеконсервна – розміщуються в зонах виробництва сировини. На споживача орієнтуються такі галузі, як хлібопекарська, молочна, м'ясопереробна, де виробляються товари з малим терміном реалізації. Природні фактори впливають на розміщення підприємств харчової промисловості через сільське господарство – зумовлюють просторову спеціалізацію виробництва сировини [1, с.5].

Важливою конкурентною перевагою харчових підприємств є визначення ціни продукту, що випускається, адекватної купівельній спроможності населення. Використання унікальних, нетрадиційних методів регулювання і управління інноваційною діяльністю харчових підприємств, неординарних підходів до структури виробництва і розподілення ресурсів у напрямку задоволення потреб споживачів забезпечить підприємству наявність конкурентних переваг. Посилена реалізація інноваційної діяльності підприємств галузі і підвищення конкурентоздатності продукції, що випускається, можливі лише при використанні інновацій та реалізації творчого потенціалу співробітників. Одним із дієвих напрямів підвищення ефективності функціонування харчової промисловості науковці вважають розвиток інтеграційних зв'язків і побудову на їх основі інтегральних об'єднань. Як

зазначає Скопенко Н., більш значні конкурентні переваги (зокрема ті, що мінімізують залежність від постачальників та коливань цін на сировину) матимуть ті підприємства – виробники харчових продуктів, що входитимуть до вертикально інтегрованих структур. Для таких структур характерний замкнений цикл виробництва – від вирощування, зберігання і переробки сировини до виробництва та реалізації готової продукції, що дозволяє їм отримати економію на витратах, раціонально управляти ресурсними, інформаційними потоками [4, с. 181].

Існує два основних напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. До першого входять напрями, що втілюються в зовнішньому середовищі, зокрема: намагання розширити кордони продажу продукції на зовнішньому ринку та поведінка на ринках цінних паперів; стратегія в ціноутворенні та зниженні трансакційних витрат; політика роботи з постачальниками та посередниками; врахування культурного, соціального, екологічного і політичного становища відповідної країни; проведення постійного економічного аналізу підприємства та ринку. Напрями, що втілюються у внутрішньому середовищі, передбачають: зменшення витрат на виробництво; збільшення інвестицій; постійне вдосконалення якості продукції та виробничих засобів; ефективне управління персоналом та його мотивація; орієнтація на новітні технології; покращення інформаційного забезпечення; залучення на роботу кваліфікованих працівників. Дані напрями можуть забезпечити вихід харчових підприємств на вищий рівень конкурентоспроможності, підвищити ефективність і продуктивність використання ресурсів, а, отже, й прибутковість вітчизняних товаровиробників.

Харчова промисловість є важливою складовою агропромислового комплексу України. Як заключна ланка технологічного ланцюга ця галузь повинна виконувати своє безпосереднє призначення, а саме – якомога краще зберегти і переробити сільськогосподарську продукцію, перетворивши її на товари високої якості. На відміну від європейських країн, головним критерієм для вітчизняних товаровиробників і споживачів є зовсім не якість продуктів

харчування, а їх ціна. Норми безпеки, що містяться в державних стандартах, є незмінними вже тривалий час, зусилля вітчизняних стандартизаторів та споживачів часто ігноруються державними інститутами. Через неефективність державного контролю в Україні продовжують випускатися низькоякісні вітчизняні продукти та імпортуватися харчі й напівфабрикати сумнівної якості.

Основні чинники, що стримують розвиток харчової промисловості України, є:

- залежність від загальноекономічної та політичної ситуації в країні, стану ресурсної бази підприємств та купівельної спроможності населення;
- значна зношеність виробничих потужностей підприємств харчової промисловості та висока вартість їх оновлення;
- відсутність досконалої нормативно-законодавчої бази регулювання харчової промисловості та належної державної підтримки;
- відсутність чіткої інвестиційно-інноваційної політики та низький рівень інвестиційного забезпечення інноваційних процесів у галузі харчування.

Таким чином, основними стратегічними завданнями підвищення ефективності функціонування харчової промисловості України в умовах інтеграційних процесів є:

- покращення інвестиційної привабливості та активізація інвестування інноваційних проектів та програм у харчовій промисловості;
- здійснення модернізації обладнання та впровадження сучасних технологій у виробничий процес підприємств харчової галузі;
- впровадження систем контролю за якістю та відповідністю продуктів харчування світовим стандартам;
- стимулювання експорту та обмеження імпорту продуктів харчування;
- забезпечення цінової доступності продукції галузі для різних верств населення України;
- відповідність специфіки харчових підприємств регіонів ресурсному потенціалу і природно-кліматичним умовам тощо.

Практична реалізація заходів в рамках зазначених напрямів підвищення конкурентоспроможності дозволить вирішити проблеми, пов'язані з розвитком харчової промисловості та сприятиме створенню ефективного механізму взаємодії держави та підприємницького сектору.

Список використаної літератури

1. Борщевський П. Харчова промисловість України: сучасні тенденції та перспективи розвитку / П. Борщевський // Економіка України. – 2003. – № 8. – С.45-49.
2. Дейнеко Л.В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень: проблеми теорії та практики / Л.В. Дейнеко – К.: Знання, 1999. – 331 с.
3. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Скопенко Н.С. Агропромисловий сектор: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку / Н.С. Скопенко // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. Част. 1. – С. 179-183.
5. Якимчук Т.В. Стан і перспективи розвитку підприємств харчової промисловості України / Т.В. Якимчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4(106). – С. 162-168.

*Лазановський П.П., доцент
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Гірняк О.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Українська академія друкарства
lazanovskyi@ukr.net*

ПОСИЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ПРЕМІЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з найбільш дієвих форм мотивації праці працівників підприємств та організацій на сьогодні є саме матеріальне заохочення. В цьому контексті достатньо нагадати лише про те, який резонанс у суспільстві викликало законодавче рішення Верховної Ради України про підвищення з 1 січня 2017 року мінімальної середньомісячної заробітної плати до 3200 гривень [1].

Матеріальне (грошове) заохочення працівників має вибудовуватися керівництвом підприємства на засадах справедливої оцінки їх праці в частині основних грошових виплат за неї та можливих додаткових виплат у вигляді доплат і премій. Аналіз цієї проблеми на багатьох підприємствах показав, що коли для грошової оцінки за основну роботу використовується тарифна система оплати праці, то що стосується інших виплат і, зокрема, у вигляді премій, то здебільшого системи преміювання не відзначаються чіткістю й об'єктивністю їх нарахування та значно відрізняються за окремими підприємствами навіть однієї і тієї ж галузі промисловості. Саме ця та ряд інших недосконалостей в цьому питанні обумовили вибір теми нашого дослідження й, без сумніву, відносять його до переліку важливих і актуальних, особливо за сучасних умов трансформаційної, швидкозмінюваної економіки.

На сьогодні, як показали дослідження, на багатьох підприємствах, особливо малих, узагалі відсутня єдина система преміювання працівників за результатами діяльності на основі розроблених положень про преміювання. Премії нараховуються працівникам залежно від отриманих щомісячних результатів роботи за поданням керівників відповідних підрозділів з урахуванням їхньої особистої думки. Такий підхід має велику частку суб'єктивізму і не завжди відповідає реально існуючій ситуації. Для того, щоб уникнути певних недоліків у виплаті премій, однозначно необхідно здійснювати їх нарахування на основі розробленого «Положення про преміювання» кожним підприємством.

Положення про преміювання працівників впроваджуються з метою їх матеріальної зацікавленості в результатах праці, а також з метою стабілізації морально-психологічного клімату в колективі і посилення таким чином мотивації праці.

Положення, на нашу думку, повинно обов'язково містити поряд з іншими два основних розділи: умови преміювання та порядок преміювання. Далі в роботі запропоновані відповідні практичні та методичні рішення до змістового наповнення цих розділів.

I. Умови преміювання.

1.1. Встановлюється щомісячний порядок преміювання.

1.1.1. Премія в розмірі до 100% посадового окладу, тарифної ставки, чи відрядного заробітку встановлюється за таких умов:

- наявність прибутку в підприємства у відповідному місяці;
- відсутність заборгованості з обов'язкових платежів;
- збільшення обсягів випуску товарної продукції.

II. Порядок преміювання.

2.1. Розмір премії визначається за кожен місяць у межах наявних коштів.

2.2. Преміювання здійснюється за схемою розподілу премій по структурних підрозділах підприємства на основі врахування таких факторів: чисельність працюючих у підрозділі, наявність (відсутність) умов, які дають (не дають) право нараховувати премію, або зменшувати її розмір залежно від впливу негативних чинників.

Величину премії для працівників структурного підрозділу ($\Pi_{\text{підр.}}$) пропонується розраховувати за такою формулою:

$$\Pi_{\text{підр.}} = (\sum \Pi \times \text{Зо.підр.} / \text{Зо.м.}) \times (1 - K_n.)$$

де, $\sum \Pi$ — загальна сума фонду преміювання по підприємству в цілому за місяць;

Зо. підр. — сума основної зарплати працівників підрозділу за місяць;

Зо.м. — сума основної заробітної плати працівників підприємства за місяць;

$\sum K_n.$ — сумарний коефіцієнт коригування величини премії для підрозділу залежно від наявності негативних чинників. $K_n.$ може приймати значення від 0 до 1, а це свідчить про те, що підрозділ може взагалі не отримати премії.

До умов, які впливають на величину $K_n.$ доцільно віднести:

— наявність понадпланових простоїв устаткування в звітному місяці ($K_n.$ може збільшуватися від 0 до 0,1);

- недотримання норм витрат матеріально-енергетичних ресурсів (Kn . може збільшуватися від 0 до 0,2);
- наявність браку продукції (Kn . може збільшуватися від 0 до 0,3);
- порушення графіків виконання робіт (Kn . може збільшуватися від 0 до 0,2);
- інші умови (Kn . може збільшуватися від 0 до 0,2).

Для відділів управління та відділів виробничої інфраструктури до умов, які впливають на величину Kn . доцільно віднести:

- неритмічну роботу (Kn . може збільшуватися від 0 до 0,2);
- неналежне і несвоєчасне проведення заходів техніко-технологічного оновлення виробництва (Kn . може зменшуватися від 0 до 0,3);
- несвоєчасне виконання управлінських робіт, що призвело до зменшення величини найважливіших техніко-економічних показників роботи підприємства (Kn . може збільшуватися від 0 до 0,4);
- інші умови (Kn . може збільшуватися від 0 до 0,1).

Величину премії для кожного працівника структурного підрозділу (Π_i) пропонується визначити за формулою:

$$\Pi_i = [(Zo.i. / Zo.nidr.) \times \Pi_{nidr.}] \times (1 - \sum Km.y.)$$

де, $Zo.i.$ — сума основної заробітної плати i -го працівника за місяць;

$\sum Km.y.$ — сумарний коефіцієнт трудової участі (може приймати значення від 0 до 1).

До умов, які впливають на величину $Km.y.$, доцільно віднести:

- наявність браку та аварій устаткування, що призвели до матеріальних збитків підприємства ($Km.y.$ може приймати значення від 0 до 0,3);
- недотримання правил внутрішнього розпорядку, прогули ($Km.y.$ може приймати значення від 0 до 0,2);
- порушення правил охорони праці та пожежної безпеки ($Km.y.$ може приймати значення від 0 до 0,2);
- пошкодження майна підприємства та продукції ($Km.y.$ може приймати значення від 0 до 0,1).

Визначення розмірів K_n . та $K_m.y.$ варто покладати на спеціально створені комісії на рівні підприємства та на рівні структурних підрозділів, які очолюються керівниками.

Таким чином, таке положення дозволить враховувати внесок як кожного підрозділу, так і окремого працівника в результати роботи підприємства (підрозділу) і отримувати відповідно до нього суму премії. Оцінка внеску буде, на наш погляд, об'єктивною, оскільки вона визначається через співвідношення основної заробітної плати працівників підрозділу й підприємства в першому випадку та окремо взятого працівника й суми основної заробітної плати працівників підрозділу — в другому. Саме заробітна плата відображає внесок кожного працівника в загальний результат через врахований у ній час (трудомісткість) та його фаховий рівень (кваліфікацію). Тому методичний підхід до розробки такої системи преміювання можна вважати оптимальним.

Посилення мотивації праці, як правило, веде до росту її продуктивності. За оцінками спеціалістів впровадження заходів посилення мотивації праці дає зростання її продуктивності від 1 до 5%. За вихідними даними одного із поліграфічних підприємств м. Львова нами розраховані основні показники економічної ефективності від запровадження заходів, спрямованих на посилення мотивації праці, в тому числі й завдяки раціональній системі преміювання.

1. Приріст обсягів виробництва продукції (ΔT_n):

$$\Delta T_n = P_{сп.зв.} \times Пн.зв. \times (1 + \Delta Пн / 100) - T_{зв.}$$

де, $P_{сп.зв.}$ — середньоспискова чисельність працюючих за звітом;

$Пн.зв.$ — продуктивність праці одного працюючого за звітом;

$\Delta Пн.$ — приріст продуктивності праці, %;

$T_{зв.}$ — обсяг продукції за звітом.

$$\Delta T_n = 30 \times 180,81 (1 + 2/100) - 5424,3 = 252,7 \text{ тис.грн.}$$

2. Економія умовно-постійних витрат ($E_{y.n.}$):

$$E_{y.n.} = (C \times C_{y.n.} \times \Delta Пн) / (100 \times 100)$$

де, C — собівартість продукції;

$C_{y.n.}$ — частка умовно-постійних витрат у структурі собівартості, %.

$E_{y.n.} = (10396,4 \times 38,6 \times 2) / (100 \times 100) = 80,26$ тис.грн.

3. Річний економічний ефект (E):

величина ефекту прирівнюється до величини економії умовно-постійних витрат: ($E = E_{y.n.} = 80,26$ тис.грн.).

Таким чином, впровадження такого положення про преміювання працівників підприємства дасть можливість уникнути суб'єктивізму в нарахуванні премій і посилить мотивацію праці, яка проявлятиметься в намаганнях працівників створювати більше продукції, зменшувати фактори негативного впливу на результати діяльності через коефіцієнти K_n та $K_{m.y.}$, що поліпшить ефективність діяльності підприємства в цілому.

Для зниження трудомісткості розрахунку величини премій доцільно створити відповідне програмне забезпечення, що можна віднести до одного із перспективних завдань у дослідженні цієї проблеми поряд із тими з них, які також можуть бути спрямовані на подальше вдосконалення системи преміювання працівників.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про державний бюджет України на 2017 рік» від 21.12.2016 р. №1801-VIII. — Газета «Голос України» від 27.12.2016, №248.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник / А.М. Колот, С.О. Цимбалюк. — К.: КНЕУ, 2011. — 398 с.
3. Положення про преміювання працівників. Зразок [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.buh24.com.ua/polozhennya-pro-premiyuvannya-pratsivnikiv-zrazok/>.
4. Слиньков В.Н. Мотивация, стимулирование и оплата труда: практические рекомендации / В.Н. Слиньков. — К.: Дакор, 2008. — 336 с.

Лазарева Н.О.
асистент кафедри бізнес-адміністрування
і корпоративної безпеки
Міжнародний гуманітарний університет
[*mba@mgu.edu.ua*](mailto:mba@mgu.edu.ua)

ПРО ЕНОТУРИЗМ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ У ВИНОРОБСТВІ

Сьогодні винні регіони привертають все більше число туристів через спеціальні тури, винні фестивалі та заходи, а також виноробні господарства та ресторани. Існують тематичні дослідження Європи, Північної Америки, Південної Африки, Австралії та Нової Зеландії, де накопичений значний досвід з формування стратегій винного туризму, управління та маркетингу [1-2].

Енотуризм (Oenotourism – фр. «винний туризм») – це відносно новий вид туризму, що зосереджений на подорожуванні в виноробний регіон, поблизу або прямо на виноробне господарство (підприємство) з метою вивчення традицій виноробства, дегустації, споживання та придбання вина. На відміну від пасивних видів туризму, енотуризм може складатись з відвідувань виноробних заводів, прогулянок виноградниками, дегустування та навіть прийняття участі у збиранні винограду [3].

Історія енотуризму сильно варіюється від регіону до регіону, але вперше він виник в 1975 р. у Напа-Веллі у Каліфорнії, завдяки чому в цьому виноробному регіоні відбулося бурхливе зростання. Основна ідея енотуризму проста: поринати в атмосферу виноробства та дегустувати вина тільки в місцях їх виробництва, щоб з'єднати воєдино в своїй пам'яті букет і смак напою з таємницею його походження. При цьому можна дізнатися про секрети виробництва вина, познайомитися з виноробами, дізнатися про їх вікових традиціях. Задоволення від енотуризму - це настрій у компанії, цікава бесіда, нові враження.

В Україні нажаль цей вид туризму поки дуже слабо розвинений. Деякі виноробні підприємства пропонують своїм споживачам відвідування виробництва з можливою дегустацією. Зокрема, лідер вітчизняного

виноробства – ТОВ ПТК "Шабо" має власний «Центр культури вина» (музей виноробства) та пропонує відвідувачам екскурсію з можливою дегустацією наприкінці та відвідуванням фірмового магазину. Але це, нажаль, чи не єдиний приклад організованого туристичного центру, що включений комісією Радою Європи до туристичної карти європейський винних маршрутів.

Задля досягнення успіху на сучасному конкурентному ринку вина важливим для виноробів є вибір адекватної цінової стратегії.

Дослідниками ціноутворення у виноробному бізнесі [3-5] було встановлено, що ринкову ціну вина найбільше визначають два основних фактори – регіон виробництва (виробник) та рік врожаю. Втім такі фактори, як сорт винограду, зміст алкоголю та інші, слабо корелюють із цінами на вино.

Виходячи з результатів емпіричного аналізу [6], найбільш цікавим з точки зору підвищення ефективності бізнесу є досвід німецьких виноробів.

Для німецького винного бізнесу мають велике значення дегустаційні збори, тому що в Німеччині майже 20% всього вина (майже 1,5 млрд. євро на рік) продається безпосередньо на території виноробних господарств. Отже, клієнти повинні бути по-перше залучені до винних заводів. Для цього найбільш часто тут використовується інструмент дегустації вин. В умовах високої конкуренції та перенасиченості ринку продукцією з усього світу привабити клієнтів на виноробні заводи в більшості випадків можна лише за допомогою безкоштовної дегустації вин, незважаючи на пов'язані з цим витрати. Втім, як свідчить практика, відвідувачі часто відчують себе зобов'язаними купити кілька пляшок вина, навіть якщо воно їм не дуже сподобалось. В цих випадках може виникнути невдоволення, яке не на користь іміджу та ефективному розвитку бізнесу. Тому за останні кілька років вчені та практики запропонували нові цінові стратегії, що передбачають покриття витрат та зниження ризику невдоволення покупців вина.

Зокрема, Й. Ханф [7] запропонував введення системи ціноутворення "заплати, скільки хочеш" (ЗСХ) в німецькому винному бізнесі. Надання покупцям свободи, щоб заплатити стільки, скільки вони хочуть, може бути

дуже успішними в певних ситуаціях, тому що вона усуває багато недоліків традиційних методів ціноутворення. Покупця приваблює доступність оплати потрібних їм товарів, яка усуває страх того, що продукт не коштує витрачених на нього грошей, а також пов'язаний з цим ризик розчарування. Для продавця це дозволяє уникнути складного та іноді витратного завдання встановлення "правильних" цін. Для обох, він замінює змагальний конфлікт на дружній обмін, та враховує той факт, що ціннісні уявлення та цінова чутливість можуть значно варіюватись серед покупців.

Й. Ханф [7] за допомогою експериментальної економіки, галузевих експериментів та емпіричних даних довів, що система ціноутворення ЗСХ в виноробному бізнесі має успіх. На неї чинять значний вплив такі основні фактори: *особистісні фактори*, такі як соціальне походження, освіта, дохід, самосприйняття, а також цінова чутливість; *ставлення і цінності*, такі як почуття справедливості і правосуддя, альтруїзм, взаємність, вірність, а також соціальні норми і тиск; *продуктові фактори*, такі як бренд/репутація, інформаційна асиметрія, довідкові ціни, момент/ситуація оплати та анонімність в момент оплати, а також задоволеність продуктом/послугою.

Що стосується особистісних факторів, пов'язаних з дегустацією вина, то можна стверджувати, що частіше споживачі вин мають освіту та дохід вище середнього рівня. Частіше споживачі вин розташовані у середньому або вищому класу, які мають гарні робочі місця або власний бізнес. Такі особи мають високе самосприйняття і бажають, щоб їх сприймали як добре освічених та щедрих людей. Згідно з цим аргументом можна вважати, що хоча більшість вина купується у супермаркетах в період знижок або розпродажів в Німеччині, особи, які навмисно відвідують дегустацію вин на виноробних господарствах, як правило, не такі чутливі до ціни. Тому їм властива у цей момент досить висока готовність платити. Названі особистісні фактори підходять для застосування системи ціноутворення ЗСХ на українських виноробних підприємствах з високою якістю продукції та добрим дегустаційним (рестораторським) та торгівельним сервісом.

З приводу ставлення і цінностей осіб, які беруть участь у дегустації вин, в Німеччині люди, які живуть у виноробних районах є основними відвідувачами дегустації вин з виноробних господарств, що відомі їм протягом тривалого часу. Таким чином, певна ступінь лояльності розвивається протягом певного часу. В цілому програма дегустації (принаймні в Німеччині) складена таким чином, що людина з виноробного господарства (часто власник або хтось з його родини) пропонує своїм гостям деякі вина і запрошує до себе в гості. Отже, навіть в перший раз відвідувач випробовує почуття особистої близькості і в результаті виникає лояльне ставлення. Крім того, така програма також позитивно впливає на сприйняття взаємності, а також чесності і справедливості.

Найчастіше дегустації проводяться в рамках сімейного екскурсійної поїздки або поїздки з друзями. Таким чином, дегустації дуже рідко проводяться для одиноких осіб, а частіше, для великих груп. Завдяки цій установці, можна стверджувати, що люди сприймають досить високий соціальний тиск. В результаті вони часто відчують себе зобов'язаними купити хоча б одну пляшку вина, подобається воно їм чи ні. Саме тому система ЗСХ може зменшити цей тиск та має істотні переваги перед традиційними методами ціноутворення, в яких ціна не залежить від особистої оцінки вина відвідувачем, що його дегустував.

Таким чином, погляди і цінності, пов'язані з дегустацією вин, позитивно впливають на використання системи ЗСХ. Тобто люди купляють вино не тому, що так треба, а тому, що воно їм сподобалось та вони самі можуть оцінити його вартість.

Що стосується продуктових факторів, можна стверджувати, що особи, які готові їхати на виноробне господарство часто вважають себе любителями або поціновувачами вина. Звідси часто вони мають більш ніж добрі знання про вино, і тому асиметричність інформації є досить низькою. Під час відвідування ці особи отримують добрі знання про репутацію виноробного господарства та в цілому про ціни на вина. Через атмосферу близькості до виноробів та подійний (івентивний) характер дегустації у більшості відвідувачів виникає загальний

позитивний настрій, тому вони вельми задоволені смаком вин. Ці фактори позитивно впливають на споживача, який не бажає їхати з виноробного господарства не купивши одну чи більше пляшок вина, що йому сподобалось. І в цей момент виробник йому надає можливість самому оцінити таку пляшку або пляшки, тобто встановити ціну продукту за системою ціноутворення ЗСХ. Ми пропонуємо не виставляти цін на продукцію, навіть довідкових, які практикуються в інших країнах (Німеччина, Угорщина, Нова Зеландія тощо), тому що вона може бути значно нижчою та не відповідати реальним відчуттям споживача. В момент оплати після дегустації ми пропонуємо споживачеві написати на ярлику пляшки таку суму, яку вона хоче сплатити за неї.

Таким чином, запропонована система ціноутворення ЗСХ може допомогти подолати когнітивні дисонанси людей, які не люблять вино, але відчують себе зобов'язаними купити хоч пляшку. В цілому це знизить перешкоду (психологічний бар'єр) для першого відвідування виноробного господарства (підприємства), отже, допоможе залучити нових клієнтів. Крім того, ця система зможе надати можливість покриття витрат, пов'язаних з дегустацією вин.

Крім того, ми пропонуємо використовувати дану систему в виноробстві пострадянських країн з урахуванням психологічних і ментальних особливостей їх жителів, в яких переважають «показуха у всьому» [8], яка пояснюється страхом і невпевненістю в собі і в майбутньому [9]. Такі особливості, як правило, відключають раціональні думки покупців і викликають в них бажання виділитися кількістю і дорожнечою куплених товарів. У зв'язку з цим, ми пропонуємо проводити конкурси аукціонного типу з придбання якісного вина серед відвідувачів виноробних господарств. У вітчизняній практиці це має суттєво підняти доходи виноробних господарств від прямих продажів.

Розвиток енотуризму у поєднання з запропонованою системою ціноутворення ЗСХ та відповідними практичними рекомендаціями забезпечить зростання обсягів реалізації та виробництва продукції, збільшить інтерес суспільства до культури споживання вина та надасть новий поштовх до

розвитку вітчизняного виноробства.

Список використаної літератури

1. Carlsen J. Global Wine Tourism / J. Carlsen, S. Charters. – Oxfordshire: Cabi Publishing, 2006. – 304 p.
2. Hall M.C. Wine Tourism Around the World / M.C. Hall, L. Sharples. - New York: Routledge, 2009. – 347 p.
3. Басюк Д.І. Теоретико-методологічні основи управління розвитком винного туризму в Україні : дис. ... докт. екон. наук : 08.00.03/ Басюк Дарія Іванівна; Національний університет харчових технологій. – Київ, 2015. – 507 с.
4. Hudin M. Vinologue: Guide to Enotourism / M. Hudin. – Leavenworth: Leavenworth Press, 2014. – 180 p.
5. Angulo A.M. Hedonic prices for Spanish red quality wine / A.M. Angulo, J.M. Gil, A. Gracia, M. Sánchez // British Food Journal. – 2000. – Vol. 102, No. 7. – P. 481-493.
6. Goncharuk A.G. International Performance Benchmarking in Winemaking /A.G. Goncharuk, N.O. Lazareva // Benchmarking: An International Journal. – 2017. – Vol. 24. No. 1. - P. 24-33.
7. Hanf J.H. Literature Survey on New Participative Pricing Mechanisms for Wine Tastings / J.H. Hanf // Journal of Applied Management and Investments. - 2014. – Vol. 3, No.4. – P. 201-213.
8. Тощенко Ж.Т. Метаморфозы общественного сознания: методологические основы социологического анализа / Ж.Т. Тощенко // Социологические исследования. – 2001. – №. 6. – С. 3-15.
9. Макфадьен Д. Русские понты: бесхитростные и бессовестные / Д. Макфадьен. – М: Альпина Паблишер, 2009. – 241 с.

Липтєва А.І., студент-магістр

Науковий керівник: Гіржева О.М., к.е.н.

*Харківський національний технічний університет
сільського господарства
імені Петра Василенко*

ЗНАЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ДЛЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ

На сьогоднішній день стан більшості суб'єктів підприємницької діяльності в Україні спеціалісти визнають як кризовий, тому однією з найважливіших проблем управління підприємством стають - запобігання кризових ситуацій та розробка заходів щодо виходу підприємства

з кризи. Кризові явища спостерігаються всюди і є невіддільною складовою розвитку будь-якої системи — всесвіту, суспільної, політичної, економічної, виробничої систем. Причини кризи можуть бути різними: помилки в стратегії управління, коливання кон'юнктури ринку, ослаблення позицій у конкурентній боротьбі, потреба в модернізації технології та зміну типу організації (структура, розподіл функцій, зміна системи відповідальності та ін.), зміна персоналу та керівництва тощо.

Великий вплив на діяльність вітчизняних підприємств справляють глобальна фінансово-економічна криза, політичний колапс, недосконалість законодавства, недостатній рівень державної регуляторної політики та великий рівень дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств. У таких умовах господарювання в управлінні підприємствами має бути врахований високий рівень впливу факторів зовнішнього середовища, а отже управління має постійно у певній мірі носити антикризовий характер [1].

Антикризове управління підприємством - це тип управління, спрямований на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства [5].

Антикризове управління зазвичай визначається як набір дій управлінських структур, спрямованих на запобігання та боротьбу з кризами.

Головною метою антикризового управління має бути забезпечення стійкого становища на ринку та стабілізація фінансово-господарського становища підприємства, за будь-яких економічних, політичних та соціальних умов. Зміст економічної кризи полягає у перевиробництві товарів та послуг стосовно забезпеченого платоспроможністю сукупного попиту, в чисельних банкрутствах суб'єктів господарювання, збільшені рівня безробіття та інших соціально-політичних подій.

Виділяють такі стадії розвитку кризових явищ на підприємствах[2]:

1) скорочення прибутку, обмеження джерел і резервів розвитку. Владнати проблему можливо за рахунок зниження постійних та змінних витрат, збільшення продуктивності виробництв та праці;

2) збитковість виробництва, зменшення резервного фонду підприємства. Подолання полягає у реформуванні та реструктуризації підприємства;

3) виснаження резервних фондів (щоб погасити збитки підприємство вилучає частину оборотних коштів тобто застосовує режим скороченого відтворення);

4) неплатоспроможність (скорочене відтворення неможливе через відсутність засобів на фінансування та сплату попередніх зобов'язань).

На українських підприємствах основними причинами виникнення кризового стану є: - відсутність або недостатній рівень знань про можливості запобігання кризі; - незадовільне управління; - відсутність стратегічного підходу в управлінні; - недостатній контроль, а саме відсутність планування, необґрунтоване ухвалення рішень, випадкові помилки ; - відсутність гнучкого фінансового планування та аналізу, управління ризиками тощо.

Реалізація заходів по виходу з кризи включає: підтримку процесів оновлення; підвищення рівня управління; налагодження групової роботи кризових команд; неперервний контроль і оцінку ходу робіт і їх результатів; забезпечення необхідного рівня згуртованості персоналу.

Особливість сучасного антикризового управління полягає в можливості не тільки нормалізувати кризову ситуацію, а й дати підприємству імпульс до подальшого розвитку.

У період кризи проблема управління є найважливішою. Висока компетентність управлінців у таких умовах, з одного боку, дає можливість впливати на розвиток окремих кризових процесів, а з іншого – потребує високої якості управління. Розвиток кризи може спричинити два варіанти кінцевого результату дій менеджменту: банкрутство або подолання кризи.

Система управління у кризових ситуаціях передбачає [4]:

- постійний моніторинг зовнішньої та внутрішньої ситуацій;

- розроблення заходів зниження зовнішньої вразливості підприємства;
- підвищення внутрішньої гнучкості управління;
- розроблення випереджувальних планів щодо методів управління у кризовій ситуації;
- негайне впровадження запланованих практичних заходів у разі виникнення кризової ситуації.

Антикризове управління повинно запобігати виникненню некерованих кризових явищ на підприємстві, розробляти методи і моделі комплексного аналізу стану підприємства, визначати можливості виведення підприємства з кризового становища, проводити заходи щодо реорганізації підприємства і, перш за все, антикризове управління повинно забезпечити фінансову стабілізацію на підприємстві в умовах кризи. Цього можна досягти при послідовному виконанні наступних дій:

- 1) усунення неплатоспроможності – антикризове управління допускає певні втрати, за рахунок яких можна відновити платоспроможність підприємства сьогодні, а саме маневрування грошовими потоками для покриття розриву між доходами і витратами;
- 2) збільшення грошових коштів засноване на перетворенні активів підприємства в грошову форму;
- 3) відновлення фінансової стійкості, що забезпечить значне зменшення неефективних витрат;
- 4) забезпечення фінансової рівноваги в довгостроковому періоді.

Таким чином, можемо зробити висновок про те, що в сучасних умовах господарювання, для яких є характерними високий рівень нестабільності, зумовлений економічними і соціально-політичними процесами, що відбуваються як в Україні так і за кордоном, роль антикризового управління важко переоцінити. Головним принципом антикризового управління повинна бути реалізація готовності до кризи, його пом'якшення, якщо криза настала, визначення та забезпечення позитивних наслідків виходу з кризи. Для забезпечення стабільної і ефективної роботи підприємства антикризове

управління повинно базуватися на детальному та ґрунтовному аналізі фінансового стану, діяльності та місця підприємства в ринковому середовищі.

Список використаної літератури

1. Вольський С. Теоретичні засади управління підприємством // Економіст. – 2010. – № 4. – С. 57-59.
2. Кулакова С.Ю., Мірошніченко А.С. Особливості антикризового управління підприємством у сучасних умовах розвитку економіки// Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Дніпропетровський державний економіко-аграрний університет. – 2014.- №10.
3. Прохорова В. В. Антикризове управління підприємством як система заходів його ефективного розвитку / В. В. Прохорова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2009. - № 35. – С. 12 - 21.
4. Мартыненко А. Действия в условиях кризиса / А. Мартыненко // Антикризисный менеджмент. – 2007. – № 3. – С. 26 – 29.
5. Чернявський А. Д./ А.Д.Чернявський// Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. — К.:МАУП, 2006. — 256 с.

Левченко В. С., студентка
Науковий керівник: Приймак Н.С., к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту і соціальної роботи
КВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія» ДОР
Levchenko1995@mail.ru

ПРИБУТКОВІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання більшість підприємств відчуває проблеми щодо забезпечення належного рівня конкурентоспроможності та прибутковості. Прибутковість підприємства є найважливішим показником його розвитку, оскільки за відсутності стратегічних напрямів розвитку та належного рівня прибутковості підприємства можуть поступово втрачати ліквідність і зрештою банкрутувати.

Актуальність дослідження полягає в тому, що прибутковість підприємства є показником стабілізаційного ефекту його розвитку та

загального економічного розвитку держави, тому зумовлює доцільність розгляду цього питання.

Вагомий внесок щодо визначення сутності прибутковості як показника ефективності діяльності підприємства зробили вітчизняні вчені, такі як Р.Р. Антонюк, М.Ф. Огійчук, Л.Ю. Кучер, Н.Б. Ярошевич, М.М. Бердар, О.В. Хмелевський, А.М. Поддєрьогін, В.М. Гриньова, І.О. Бланк. На окрему увагу заслуговують праці І.О. Бланка, в яких розглядаються сучасні шляхи зростання прибутку та прибутковості підприємства в процесі його діяльності. Проте, незважаючи на важливість цієї категорії, й досі не існує єдиного підходу до визначення сутності поняття «прибутковість».

В широкому розумінні прибутковість – це один із найголовніших показників фінансової діяльності підприємства. Виміряти рівень прибутковості на підприємстві та знайти найбільш точне її визначення можна тільки за допомогою показників рентабельності.[1]

Різноманіття трактувань сутності прибутковості, як економічного та управлінського явища, зумовили розбіжності у її трактуванні та, у певних випадках, призвели до спотворення її сутності. Найбільш поширені підходи до визначення узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

**Систематизація наукових підходів до визначення сутності
економічної категорії «прибутковість»**

Автор	Визначення поняття
Р.Р. Антонюк[1]	- це стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування;
М.Ф. Огійчук[5]	- це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки);
Т.В. Осипова[6]	- це сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як

Автор	Визначення поняття
	суб'єктів господарювання;
Л.Ю. Кучер[4]	- це тісний діалектичний взаємозв'язок: прибуток – це показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а прибутковість – показник для зображення економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання;
І.О. Бланк[3]	- це здатність підприємства генерувати прибуток і здійснювати рентабельну діяльність;
О.В. Хмелевський[9]	- це стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток.

Таким чином, з табл. 1. видно, що систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибутковість» показало, що прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів.

Прибутковість підприємства характеризують два основні показники: рентабельність та прибуток.

Прибутковість оцінюється за показниками рентабельності та прибутку, обчислюється відношенням балансового (валового, чистого) прибутку до середньорічної вартості всього інвестованого капіталу або окремих його складових: власного (акціонерного), позикового, основного, оборотного, виробничого капіталу і т.д .

Показники прибутковості, окрім іншого, є загальноекономічними. Вони відображають кінцевий фінансовий результат і мають місце в бухгалтерському балансі і звітності про прибутки і збитки, про реалізацію, про прибуток і рентабельність. Прибутковість можна розглядати як результат впливу техніко-економічних чинників, а значить, як об'єкти техніко-економічного аналізу, основна мета якого виявити кількісну залежність кінцевих фінансових результатів виробничо-господарської діяльності від основних техніко-економічних факторів.

Прибутковість є результатом виробничого процесу, вона формується під впливом чинників, пов'язаних з підвищенням ефективності оборотних коштів, зниженням собівартості і підвищенням рентабельності продукції і окремих виробів. Загальну прибутковість підприємства необхідно розглядати як функцію ряду кількісних показників - чинників: структури і фондівіддачі основних виробничих фондів, оборотності нормованих оборотних коштів, рентабельності реалізованої продукції.

У ході господарської діяльності підприємства часто виникають негативні тенденції, які впливають на зниження показників прибутковості.

Найкращими основними шляхами покращення прибутковості підприємства є визначення пріоритетного напрямку використання, що зумовить майбутній розвиток підприємства, проведення економічного аналізу динаміки та факторів прибутковості, виявлення резервів, що буде сприяти максимізації прибутковості, а також ефективному плануванню формування, розподілу та використання прибутковості на наступні періоди.

Список використаної літератури

1. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р.Р. Антонюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. – 2012. – № 126.
2. Блонська В.І. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством / В.І. Блонська, І.В. Паньків // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 179-184
3. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. [реком. МОН України для студ. ВНЗ] / І. О. Бланк. — К. : Ельга, 2008. — 724 с.
4. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість» / Л.Ю. Кучер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06.pdf.
5. Огійчук М.Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення / М.Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 31–45.
6. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. 2012. – № 1. – С. 82–84.

7. Пилипчук О.В. Прибуток як узагальнений показник господарсько-фінансової діяльності підприємства / О.В. Пилипчук // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – 2010. – № 2. – С. 26-30

8. Савчук, В. П. Фінансовий менеджмент підприємства [навч. посіб.] / В. П. Савчук. – К. : Изд. дом «Максимум», 2004 – 600 с.

9. Хмелевський О.В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування / О.В. Хмелевський // Економіст. – 2008. – № 3. – С. 50–53.

*Лищенко М.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне управління маркетинговою діяльністю потребує розробки методів аналізу та оцінки результатів процесу. Оцінка ефективності маркетингової політики підприємства полягає в ретельному аналізі технологічних, виробничих, фінансових, організаційних і збутових можливостей підприємства. При оцінюванні ефективності маркетингової діяльності підприємства важливим є аналіз стану розвитку підприємства у періоді. Для використання моделі оцінювання маркетингової підприємства доцільно вибрати аналітичні показники, установити порядок визначення їх значень та порядок агрегування значень показників. Послідовність формування показників моделі оцінювання ефективності маркетингової діяльності за рівнями моделі у вигляді «дерева пов'язаних показників» подано на рис. 1.



Рис. 1 Дерево пов'язаних показників оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства

При розрахунку показників ефективності маркетингової діяльності використовуємо як групу показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємства (конкурентоспроможність продукції, ефективність збуту), так і групу показників стану розвитку підприємства (ефективність виробництва, фінансове становище підприємства та інноваційну активність) тощо. При цьому показники стану розвитку підприємства необхідно оцінювати у часі, тобто на початок звітної періоду та на кінець. Основні показники, за якими буде здійснюватись оцінка ефективності конкурентної політики підприємства приведені у табл. 1.

**Показники оцінювання ефективності маркетингової діяльності
підприємств поліграфічної промисловості**

Х	Найменування		Формула розрахунку
1	Відносний показник витрат на одиницю продукції	В	$B = BO/TO$
2	Відносний показник фондоддачі	Ф	$\Phi = TO/ OF$
3	Відносний показник рентабельності продукції	РП	$PT = ЧП * 100 / Cб$
4	Відносний показник продуктивності праці	ПП	$ПП = TO / Чп$
5	Коефіцієнт автономії	КА	КА = Вл.засоби /сума джерел фінансування
6	Коефіцієнт платоспроможності	КП	КП = власний капітал /сума зобов'язань
7	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КЛ	КЛ = (грошові кошти + Шв. Цін. Папери)/поточні пасиви
8	Коефіцієнт покриття	КО	$КО = (OA + BMII) / (поточні зобов + ДМII)$
9	Коефіцієнт оновлення продукції	К о.пр.	Кон.пр = $Q_n / Q_{заг}$, де Q_n – обсяг випуску нової продукції; $Q_{заг}$ – загальний обсяг випуску продукції.
10	Коефіцієнт освоєння нової техніки	К от	Кот = $OF_n / OF_{ср}$, де OF_n – вартість введених основних фондів, грн.; $OF_{ср}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн.
11	Коефіцієнт стійкості асортименту	Кса	$K_{са} = Y / A_{ш}$ Y (показник стійкості) – число видів продукції, що користуються стійким попитом у споживачів; $A_{ш}$ – дійсна широта асортименту
12	Коефіцієнт новизни асортименту	Кна	$K_{на} = H / A_{ш}$ H – кількість нових видів продукції, що з'явилися за певний період часу; $A_{ш}$ – дійсна широта асортименту
13	Коефіцієнт іміджевої складової	Ким	$K_{им} = V_{пз} / V_p$ Де $V_{пз}$ – обсяг повторних заявок у вартісному виразі, V_p – загальний обсяг реалізації
14	Коефіцієнт ефективності управління	Кеу	$K_{еу} = ЧП / V_p$ $Чп$ – чистий прибуток, V_p – виручка від реалізації продукції
15	Рентабельність продажу	Рп	$R_p = П * 100 / TO$
16	Коефіцієнт затовареності продукцією	КЗ	$K_3 = T_3к / TO$
17	Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	КМ	$KM = TO / ПП$
18	Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту	КР	$KP = \text{Витрати на рекламу} / \text{приріст прибутку}$

Джерело: складено автором на основі [1,2,3]

Відповідно до аналізу ефективності маркетингової діяльності підприємства доцільно проаналізувати показники витрат на одиницю продукції, фондівдачі, рентабельності продукції продуктивності праці співробітників (рис. 2 - 5).

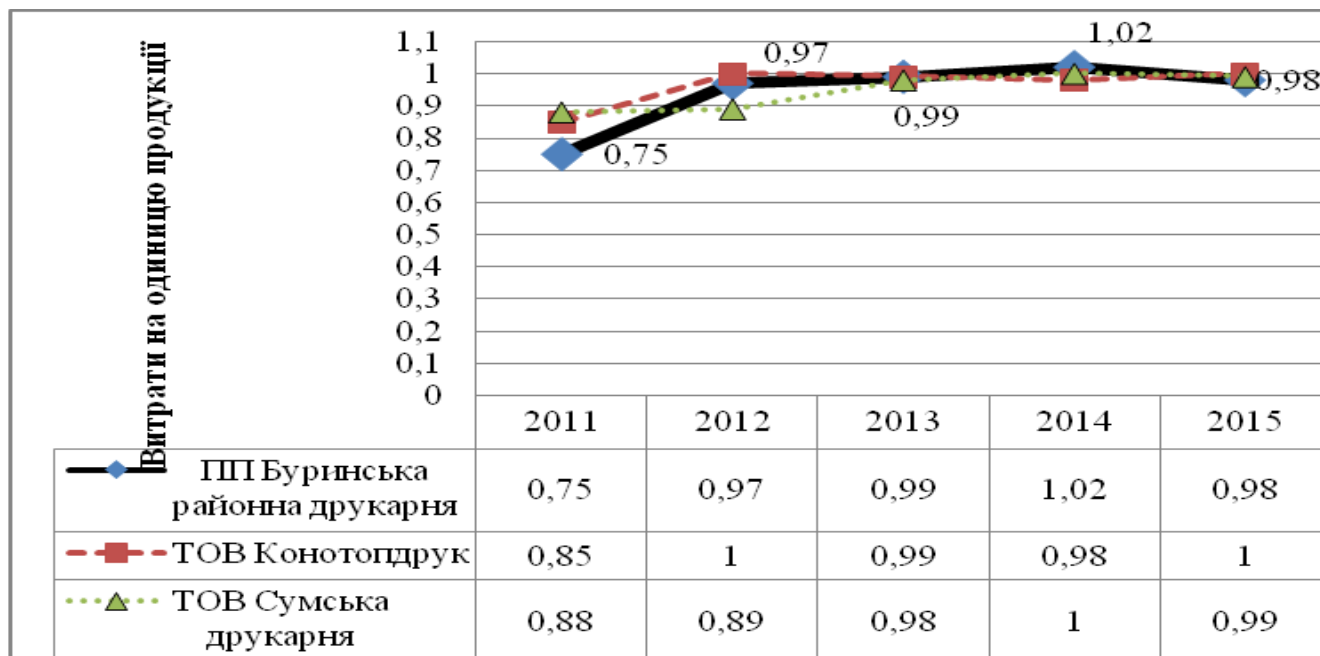


Рис. 2. Динаміка зміни витрат на одиницю продукцію

Протягом досліджуваного періоду було значне зростання витрат на одиницю продукції на всіх досліджуваних підприємствах. У 2014 році відбулось найбільше зростання витрат на виробництво продукції, яке було пов'язане з подорожчанням сировини та матеріалів, а також з інфляційними та кризовими процесами, які відбулись в Україні та на ринку. Однак, слід відмітити, що значно менше зростали витрати на одиницю продукції на поліграфічному підприємстві ТОВ «Сумська друкарня» на 12,5%, це пов'язано, насамперед, з тим, що витрати на одиницю продукції на цьому підприємстві й до початку кризи були значно високі на рівні 0,98. Витрати на одиницю продукції в ПП «Буринська районна друкарня» збільшилися на 30,7%. Це пояснюється збільшення собівартості по підприємству на 106,6 тис. грн. Зростання цього показника говорить про погіршення рівня ефективності виробництва на підприємствах поліграфічної промисловості.

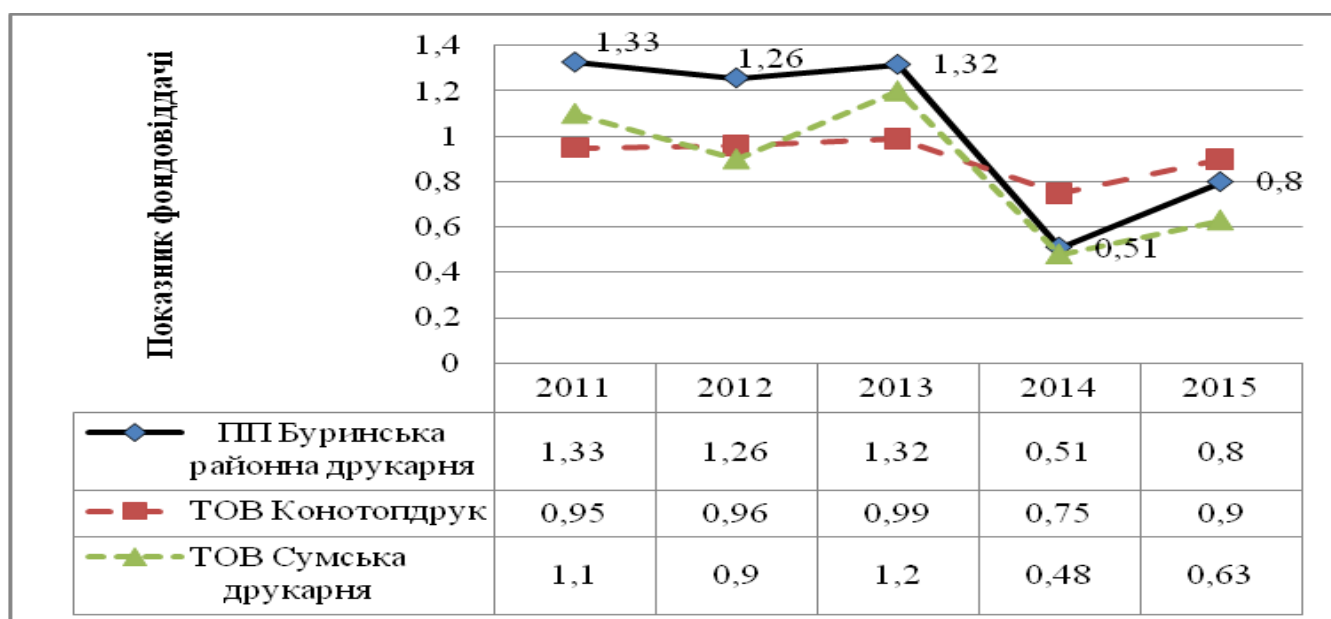


Рис. 3. Динаміка зміни показника фондоддачі

На досліджуваних поліграфічних підприємствах фондоддача основних виробничих фондів істотно коливається, що пов'язано з різним рівнем господарювання, неоднаковою оснащеністю їх цим ресурсом, різним співвідношенням його складових елементів, ступенем придатності та ін. Фондоддача всіх аналізованих поліграфічних підприємств зменшилась в 2015 році порівняно з 2011 роком. Так найбільше скорочення фондоддачі спостерігається в ТОВ «Сумська друкарня» на 42,7 %, тоді як фондоддача в ПП «Буринська районна друкарня» скоротилася на 40%, що свідчить про зменшення ефективності використання основних засобів. Підприємство ТОВ «Конотопдрук» показує незначне скорочення фондоддачі на 5,3%.

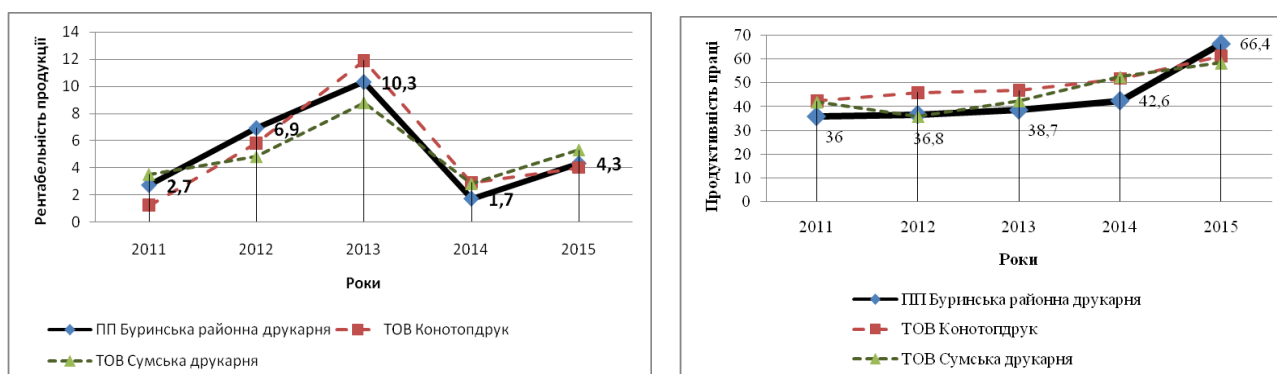


Рис. 4 -5. Динаміка зміни показника рентабельності продукції та продуктивності праці

Показник рентабельності продукції на всіх досліджуваних підприємствах поліграфічної промисловості мав тенденцію до збільшення. Це говорить про те, що попит на продукцію поліграфічних підприємств протягом 2011-2015 років має тенденцію до збільшення. Це пояснюється розвитком науково-технічного прогресу та більш ширшим використанням поліграфічних послуг та продукції. Так рентабельність продукції в ПП «Буринська районна друкарня» зросла на 1,6 п.в. причиною цього стало збільшення чистого прибутку на 4,5 тис. грн., хоча і було зростання собівартості. Найбільше збільшення рентабельності було у ТОВ «Конотопдрук» на 3,2 п.в. Це пояснюється близькістю розташування підприємства до столиці країни та більшою кількістю навчальних закладів, які знаходяться на території обласного центру. За показником трудових ресурсів вплив можна оцінити за значенням продуктивності праці співробітників підприємства. На підприємстві ПП «Буринська районна друкарня» спостерігається збільшення продуктивності праці персоналу на 84,4 %, що вказує на збільшення можливостей використання трудових ресурсів, і характеризує підвищення рівня ефективності управління трудовими ресурсами. Така ситуація склалася за рахунок скорочення чисельності робітників, тобто оптимізації персоналу при збільшенні товарної продукції. Продуктивність праці в ТОВ «Конотопдрук» також збільшилася на 44,9%, а в ТОВ «Сумська друкарня» на 39%. Тобто ці підприємства також показують ефективне управління ресурсами, коли поряд з кількісним зменшенням персоналу зростає його продуктивність.

До показників, що характеризують фінансовий стан підприємств поліграфічної галузі доцільно віднести: коефіцієнт автономії, платоспроможності, коефіцієнт абсолютної ліквідності та коефіцієнт покриття (рис. 6 – 7).

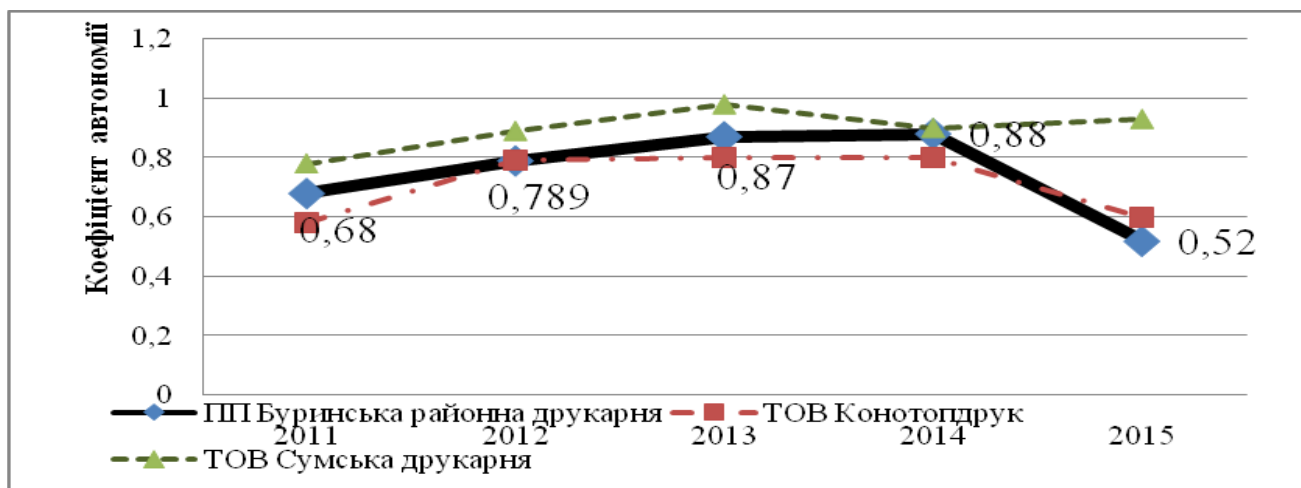


Рис. 6. Динаміка зміни коефіцієнта автономії

Коефіцієнт автономії свідчить про незалежність фінансового стану від позичених коштів. Якщо цей показник більший за нормативний (0,5), це свідчить про незалежний стан підприємства і надає змогу йому розрахуватися з кредиторами власними силами. Коефіцієнт автономії в ГПП «Буринська районна друкарня» зменшується на 0,16, але потрапляє у межі оптимального значення (0,5 і більше), що характеризує фінансову незалежність всіх досліджуваних поліграфічних підприємств від залучених коштів.

Аналіз показників платоспроможності та коефіцієнта абсолютної ліквідності (рис. 7) показує, що період 2011–2015 рр. характеризувався коливанням показників на усіх поліграфічних підприємствах. Значне зниження було відмічено на підприємстві ТОВ «Сумська друкарня». Зниження значення коефіцієнту абсолютної ліквідності було зумовлено зниженням фінансових інвестицій підприємств з одночасним збільшенням величини поточних зобов'язань. В ГПП «Буринська районна друкарня» коливання було не значним, але враховуючи те, що значення цього коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно знаходиться в межах 0,2–0,35; на підприємстві даний показник відповідає нормативному.

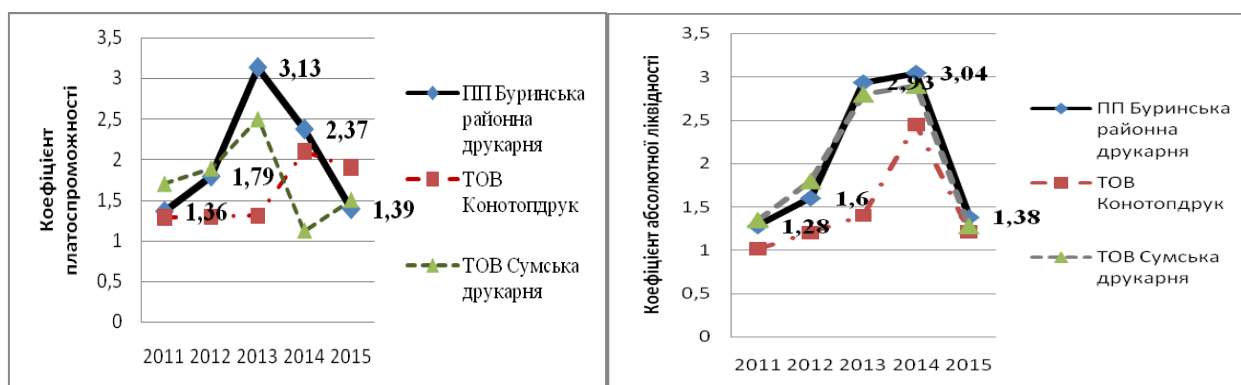


Рис. 7. Динаміка зміни коефіцієнта платоспроможності та коефіцієнта абсолютної ліквідності

Таким чином, проведений аналіз показав проблеми, що виникають в діяльності підприємства, формування його конкурентних переваг та при формуванні конкурентної політики підприємства. І навіть для підприємств, що характеризуються найвищим серед всіх досліджуваних рівнем ефективності діяльності. Тобто для підприємств поліграфії є доцільним та необхідним впровадження у свою діяльність інструментів конкурентної політики для підвищення рівня ефективності роботи підприємств.

Список використаної літератури

1. Брутман А.Б. Измерение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе оценки их производственного потенциала / А.Б. Брутман // Вісник Хмельницького університету. – 2010. – Т. 2. Економічні науки, № 4. – С. 136–141.
2. Воржакова Ю. П. Формування конкурентної політики підприємств поліграфічної промисловості/ Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук [Текст] // Воржакова Ю.П. - Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут» Міністерства освіти і науки України. – Київ. - 2015.- 27 с. – укр.
3. Гавриш О. А. Економіка та менеджмент роботизації виробництва у поліграфічному машинобудуванні / О. А. Гавриш, П. О. Киричок // Укр. акад. друкарства // Наук. зап. - 2015. - № 9. - С. 97-102.
4. Фінансова та статистична звітність підприємств: ПП «Буринська районна друкарня», ТОВ «Конотопдрук», ТОВ «Сумська друкарня».

Лутай О.П., студент
Пристапа Л. А., к.е.н., доцент
Хмельницький національний університет
[*PrystupaLA@gmail.com*](mailto:PrystupaLA@gmail.com)

СИСТЕМА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАСІБ ПРОТИДІЇ НЕБАЖАНОМУ БАНКРУТСТВУ

У будь-якому суспільстві як цілісній соціально-економічній системі, його окремих сферах час від часу відбуваються кризові явища, які загрожують існуванню самої системи. Кризовий стан виявляється в тому, що погіршуються фінансові результати діяльності підприємств, вони нездатні отримувати прибуток, в результаті це може привести до банкрутства.

На сьогодні однією з найактуальніших в українській економіці є проблема банкрутства вітчизняних підприємств. Адже банкрутство окремого суб'єкта господарювання має суттєві негативні наслідки як для самого підприємства, так і для відповідної галузі й економіки країни в цілому. Основним засобом виживання підприємства в умовах нестабільності є антикризове управління, яке включає комплекс механізмів виходу із банкрутства і подолання неплатоспроможності.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення поняття антикризового управління підприємством. Одні дослідники вважають його специфічним типом управління, спрямованим на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства. Подібної точки зору дотримується і Е. Уткін, який наголошує на спрямованості антикризового управління на попередження важких ускладнень у ринковій діяльності підприємства, забезпечення його стабільного, успішного господарювання.

Зазначена проблема знайшла своє відображення в дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: П. Баренбойма, С. Брукса, Е. Контремена, К. Мастерса, Т. Мітчелла, Н. Тримбела, М. Білик, І. Бланка, М. Білухи, О. Терещенка, Є. Мниха, В. Загорського, О. Бондар, Л. Лігоненко.

На сьогоднішній день, в умовах інституційних перетворень економіки України, гостро постає питання необхідності формування ефективної системи антикризового управління підприємством. Саме процес виникнення криз на підприємстві та пов'язані з ними труднощі зумовлює розробку особливої системи антикризового управління підприємством.

На сучасному етапі економічного розвитку постає проблема управління фінансово нестабільними підприємствами. Для успішного управління і виходу підприємств з фінансової кризи необхідна ефективна система антикризового управління, яка має в своєму розпорядженні механізми фінансової стабілізації. Згідно Господарського кодексу України [1], банкрутство є неспроможністю продовження суб'єктом своєї підприємницької діяльності внаслідок її економічної нерентабельності, безприбутковості.

Головними чинниками фінансової кризи на підприємстві можуть бути: спад кон'юнктури в економіці в цілому, зменшення купівельної спроможності населення, значний рівень інфляції, нестабільність господарського та податкового законодавства, посилення конкуренції в галузі, посилення монополізму на ринку та інші.

Можна виділити такі основні наслідки впливу відповідних факторів на фінансово-господарський стан підприємства:

- зменшення кількості замовлень та контрактів з продажу продукції;
- неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей;
- зростання собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- збільшення розміру неліквідних оборотних засобів та наявність понаднормових запасів;
- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів та збільшення плинності кадрів.

Проте, ми погоджуємось, що основним негативним наслідком є можливість втрати клієнтів та покупців готової продукції, що згодом призводить до банкрутства підприємства.

Система антикризового фінансового управління підприємством базується на певних принципах. До цих принципів належать такі:

- 1) постійна готовність до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства;
- 2) діагностика кризових явищ на початкових етапах фінансової діяльності підприємства;
- 3) диференціація індикаторів кризових явищ за ступенем їхньої небезпеки для фінансового розвитку підприємства;
- 4) терміновість реагування на окремі кризові явища у фінансовому розвитку підприємства;
- 5) адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовій рівновазі;
- 6) повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового фінансового стану.

Дані принципи повністю відображають швидкість, адекватність, а, отже, і позитивність реагування керівництва підприємства на прояви у господарській діяльності кризового періоду стану підприємства. Тому при загрозі банкрутства необхідно вибирати основні механізми антикризового фінансового управління підприємством відповідно до масштабів його кризового стану і з урахуванням прогнозу розвитку основних факторів, що визначають загрозу банкрутства. А саме: забезпечення фінансового оздоровлення підприємства за рахунок реалізації внутрішніх резервів господарської діяльності або ж за рахунок зовнішньої допомоги і часткової його реорганізації, а у випадку неможливості фінансового оздоровлення підприємства, припинити господарську діяльність і почати процедуру банкрутства.

Під системою антикризового управління підприємством розуміємо сукупність взаємодоповнюючих та взаємопов'язаних елементів, узгоджена

взаємодія яких сприятиме подоланню кризи, виявленню ознак її прояву та відновленню стабільного функціонування соціально-економічної системи під впливом несприятливих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Кризовий стан виявляється в погіршенні фінансових результатів діяльності, нездатності отримувати прибуток, наслідком чого може бути банкрутство. Основна причина настання банкрутства є криза на підприємстві. Для усунення кризових явищ на підприємстві необхідно проводити політику антикризового управління, яка передбачає виконання певної послідовності дій.

Можна виділити 5 основних етапів дій при політиці антикризового управління, які передбачають:

- 1) здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку;
- 2) визначення масштабів кризового стану підприємства;
- 3) дослідження основних чинників, які характеризують кризовий розвиток підприємства;
- 4) формування системи цілей виходу підприємства з кризового стану, адекватних його масштабам;
- 5) вибір ефективних форм санації підприємства.

Водночас ці заходи є недостатніми, оскільки необхідно також здійснювати постійне забезпечення контролю за результатами розроблених заходів щодо виведення підприємства з фінансової кризи, що також є важливим фактором усунення кризових явищ на підприємстві.

Антикризові управлінські рішення, на думку дослідників, мають прийматися на основі достовірної інформації, їх масштаб і спрямованість мають відповідати типу кризи на підприємстві та швидкості її поширення, рішення різних суб'єктів антикризового управління мають узгоджуватися між собою, кожне рішення має обиратися як оптимальне з декількох можливих варіантів, спрямовуватися на конкретного виконавця і доводитися у зрозумілій для нього формі, прийняті рішення мають виконуватися в максимально можливому обсязі.

Система антикризового управління повинна забезпечувати постійний моніторинг кризових явищ, здійснювати планування, організацію та реалізацію антикризових заходів з метою збереження базових позитивних характеристик підприємства, а також відновлення його ефективного функціонування.

Створення на підприємстві системи антикризового управління має базуватися на певних принципах, дотримання яких дозволить забезпечити її ефективне функціонування у майбутньому.

Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Кодекс України. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

*Мамєдова К.М., студентка
к.е.н., доцент Гіржева О.М.
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка.
Email karifan4ik65@gmail.com*

СУТНІСТЬ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ

Сьогодні до логістики відносять управління людськими, енергетичними, фінансовими та іншими потоками в економічних системах.

Основними питаннями, якими займається логістика, є:

- 1) забезпечення підприємства сировиною і видатковими матеріалами (вибір постачальника, обсягу, термінів);
- 2) транспортування і складування (вибору перевізника, складських приміщень);
- 3) переробка сировини, матеріалів і напівфабрикатів;
- 4) доведення готової продукції до споживача останнього (обробка замовлень покупців, пошук нових методів збуту);

5) обробка відповідної інформації.

Закупівельна логістика - це управління матеріальними потоками в процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами. Вона відповідає на питання: що закупити, скільки, у кого і на яких умовах. Постачання - це діяльність, що включає в себе процедури закупівлі, доставки, приймання, зберігання і передпродажної підготовки продукції.

Для ефективної роботи підприємства функція постачання повинна дотримуватися планових графіків і щодо однакових проміжків часу закупівель, а також мінімізувати свої витрати.

Будь-яке підприємство має в своєму складі службу постачання, що здійснює закупівлю, доставку і тимчасове зберігання предметів праці

Управління системою закупівель на підприємстві переслідує такі цілі:

- 1) розширення номенклатури продукції;
- 2) зниження загальних витрат ресурсів і виключення збитків;
- 3) позбавлення від застарілих і повільно реалізованих запасів продукції;
- 4) контроль над спеціальними замовленнями;
- 5) контроль над втраченими продажами;
- 6) збільшення частки закупівель, що здійснюються за процедурою стандартного замовлення.

Існують такі основні форми постачання сировиною і матеріалами:

- 1) складська, при якій постачання продукції здійснюється через проміжні і розподільні складські комплекси і термінали;
- 2) транзитна, при якій продукція поставляється безпосередньо споживачеві з підприємств-виробників;
- 3) надходження закупленої продукції в роздрібні торговельні підприємства безпосередньо від постачальників.

Першим, основним етапом процесу закупівель є планування закупівель. Планування закупівель товарів і матеріалів визначає потреби в сировині, матеріалах, продукцію і послуги. Його цілі:

- 1) зниження рівня наднормативного запасу продукції;

- 2) підтримання необхідного рівня обслуговування споживачів;
- 3) координація графіка доставки і плану по виробництву.

При розробці плану закупівель продукції враховуються такі чинники:

- 1) мінімальна партія замовлення, що відпускається постачальником;
- 2) знижки при зміні обсягу продукції, що поставляється;
- 3) обмеження за часом (терміну придатності) і обсягом зберігання сировини, упаковки та готової продукції в складських приміщеннях виробничого підприємства;
- 4) місцезнаходження постачальника;
- 5) надійність постачальника.
- 6) асортимент і номенклатура матеріалів і сировини, що придбаються у одного постачальника;
- 7) терміни поставки сировини і матеріалів з моменту замовлення (чим більше термін поставки, тим більший запас даного матеріалу повинен бути на підприємстві) ..

Ще однією важливою логістичною завданням є відповідь на питання, у кого купувати. До неї належить прийняття одного з двох рішень:

- самостійно формувати асортимент, закупаючи товарні ресурси безпосередньо у виробника;
- закуповувати товарні ресурси у посередника, який спеціалізується на розукрупненні виробничих партій, формуванні широкого асортименту і поставках його споживачам в комплектувати вигляді.

Після того як вирішена дана задача і підприємство визначило, яка сировина і які матеріали необхідно закуповувати, вирішують завдання вибору постачальника.

Основні етапи вирішення завдання вибору постачальника.

1. Пошук потенційних постачальників. Вивчення рекламних матеріалів: фірмових каталогів, оголошень у засобах масової інформації.

2. Аналіз потенційних постачальників. Складений перелік потенційних постачальників аналізується на підставі спеціальних критеріїв, що дозволяють здійснити відбір прийнятних постачальників. Ось основні з них:

- 1) досвід роботи, популярність постачальника, репутація;
- 2) продукція, що поставляється - популярність, широта асортименту, якість і зовнішній вигляд товарів;
- 3) відмінність цін, можливість надання знижок;
- 4) дотримання графіка поставок, відповідність заявками за обсягом і структурі товарів, можливість повернення некондиційної продукції.

Для організації безперебійної роботи бажано мати велике число постачальників.

Після того як визначено постачальника, необхідно опрацювати методи, якими будуть відбуватися закупівлі. Розглянемо деякі з них:

- 1) прямі закупівлі - закупівлі продукції безпосередньо у виробників;
- 2) зустрічні закупівлі - закупівлі у постачальників, які одночасно є і споживачами;
- 3) лізинг - оренда, наприклад, складського обладнання;
- 4) нова закупівля - ситуація здійснення закупівлі підприємством, при якій покупець здійснює покупку даної продукції вперше, може зажадати проведення серйозних досліджень;
- 5) звичайна повторна закупівля;
- 6) змінена повторна закупівля.

Методи управління закупівлями:

- 1) метод збільшення обсягів закупівель (попит на продукцію виріс);
- 2) метод зменшення обсягів закупівель (попит зменшився);
- 3) метод прямого розрахунку обсягів закупівлі (обчислення середніх величин без урахування динаміки і циклічності попиту).

Одним з технічних прийомів закупівельної логістики є система поставок «точно в строк» (система ТВС). Вона заснована на тому, що в ланка не повинно надходити ніяких матеріалів, поки в цій ланці не виникне в них необхідність.

Отже, підвищуються вимоги до надійності всіх учасників логістичного процесу, в тому числі і до транспортуванням. У системах ТВС перевага віддається перевізнику, здатному гарантувати надійність дотримання термінів поставки.

Застосування системи ТВС дозволяє різко скоротити запаси, як виробничі, так і товарні, скоротити потреби в складських потужностях, персоналі.

На рівень якості обслуговування в системі закупівель підприємства впливають такі чинники:

- 1) швидкість виконання замовлення (час від моменту відправки замовлення до отримання продукції);
- 2) можливість термінової доставки продукції за спеціальним замовленням;
- 3) готовність постачальника прийняти назад поставлену продукцію, якщо в ній виявлено дефект, і замінити в найкоротший термін якісною продукцією (або прийняти назад продукцію без з'ясування причин відмови від неї);
- 4) забезпечення різних обсягів партій відвантажень продукції;
- 5) вміння вибрати найбільш підходящий вид транспортування;
- 6) наявність ефективно функціонуючої служби обслуговування споживачів;
- 7) наявність надійно функціонуючої розподільчо-складської мережі;
- 8) достатній рівень запасів продукції;
- 9) рівень цін, за якими надається обслуговування споживачам.

Таким чином, з метою забезпечення підприємства сировиною і матеріалами, підтримки стабільного виробничого процесу, розширення асортиментного переліку товарів, зниження залишків і тим самим збільшення швидкості оборотності оборотних коштів, а також для зниження витрат на підприємствах знаходять застосування різноманітні методи закупівельної логістики. На цьому етапі вивчаються і вибираються постачальники, укладаються договори і контролюється їх виконання, вживаються заходи в разі

порушення умов поставки. З розвитком ринкових відносин впроваджуються нові технології (система поставок «точно в строк», методика швидкого реагування, тощо). На кожному підприємстві розвиваються служби, відповідальні за виконання завдань закупівельної логістики. Вони називаються службами постачання.

Список використаної літератури

1. Логистика [Електронний ресурс] / Шепелева Анжелика, Азимов Камил, Шаш Наталья / Режим доступу: <http://www.e-reading.club/book.php?book=97406>
2. Экономика и бизнес / Под ред. В.В.Кашаева. - М.: МГТУ им.Баумана, 1993

*Матвієнко Ю., магістрант
Науковий керівник: к.е.н., Мушнікова С.А.,
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
svetamush@gmail.com*

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ РИЗИКУ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

На українському ринку все частіше предметом особливих дискусій є питання про управління в грошово-кредитній сфері. Події останніх років свідчать про те, що посилення конкурентної боротьби, стрімка інфляція, низка криз і пов'язані з ними величезні збитки є наслідком серйозних недоліків в області управління. Не є винятком і банківська система, де суспільні втрати є найбільш помітними. Тому, наявність в банку якісної ресурсної політики і менеджменту є однією з основних умов і гарантій його стійкості та ефективної роботи.

Проблема формування ресурсів для банку має більш важливе значення, ніж для будь-якого іншого господарюючого суб'єкта, оскільки переважну частину грошей, за рахунок яких функціонує банківська установа, складають залучені ним кошти, причому залучені за певну винагороду. Ці обставини

породжують конкурентну боротьбу за ресурси між різними суб'єктами: окремими банками, банками та іншими фінансовими інститутами. Тому, для виживання та збереження конкурентних переваг сьогодні, банк повинен бути гнучким, динамічним і постійно вносити зміни в свою діяльність.

З іншої сторони, запорукою отримання банком прибутку, його накопичення та збільшення, є здійснення ним активних операцій. В даному випадку виникає певне протиріччя. Банк може надавати кредити, проводити інші активні операції, що приносять доходи, лише в межах, наявних у нього вільних ресурсів. Операції, в результаті яких формуються такі ресурси банку, грають первинну і визначальну роль по відношенню до активних операцій, логічно і фактично передують їм і формують обсяг і масштаби дохідних операцій.

Таке положення ставить перед банком завдання ефективного управління пасивами для максимально повного задоволення кредитної пропозиції клієнтів в ході формування ресурсної бази банку та управління активами для максимально повного задоволення кредитного попиту контрагентів та інших потреб їх в банківському обслуговуванні [1].

Ресурси банку - сукупність грошових коштів, що перебувають у розпорядженні банку та використовуються ним для виконання своїх функцій та операцій; це фінансові ресурси банку, що складаються із власних, залучених і запозичених коштів [2].

Управління активами проти пасивів для збалансованості основних параметрів залучення і розміщення ресурсів з метою забезпечення планових рівнів ліквідності й прибутковості [1].

Протиріччя, які виникають в банку між активними та пасивними операціями, на пряму викликають ризик ліквідності. Ризик ліквідності – наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність банку виконати свої зобов'язання в належні строки, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат. Ризик ліквідності виникає через

нездатність управляти незапланованими відтоками коштів, змінами джерел фінансування або виконувати позабалансові зобов'язання [3].

На ліквідність банку, як і на його діяльність в цілому, впливає чимала кількість чинників різноспрямованої дії. Тому необхідно виявити основні фактори, що впливають на його ліквідність.

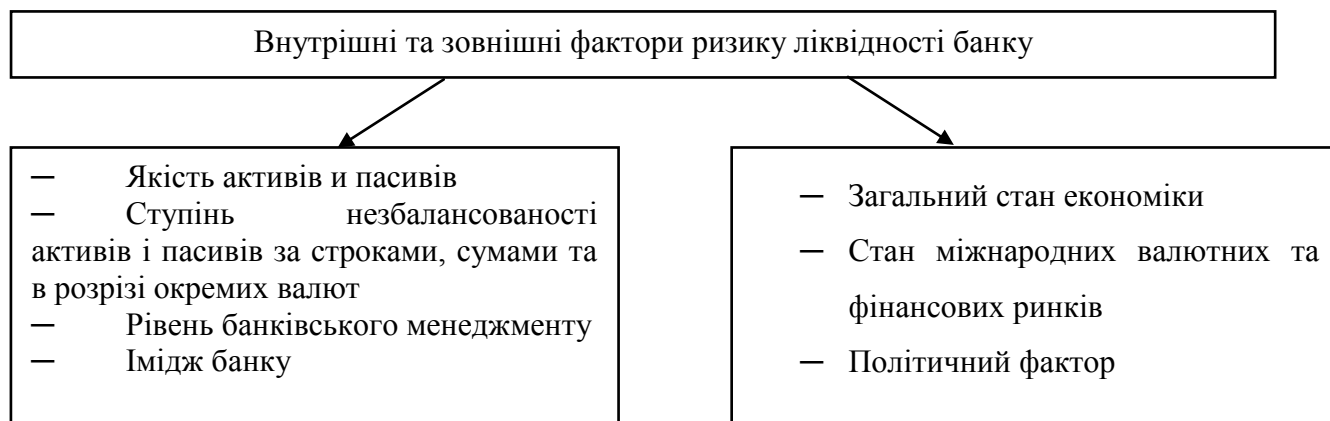


Рис.1.2 - Внутрішні та зовнішні фактори ризику ліквідності банку

Незважаючи на різні підходи до розуміння сутності поняття ризику ліквідності, фактори є однаковими як і їхня природа. До внутрішніх факторів ризику ліквідності прийнято відносити [4]:

— Якість активів виражається у низькій ліквідності, що не дозволяє своєчасно забезпечити приплив грошових коштів.

— Якість пасивів обумовлюється можливістю непередбачуваного, дострокового відтоку вкладів і депозитів, що збільшує обсяг вимог до банку в кожний конкретний момент.

— Незбалансованість активів і пасивів за строками, сумами та в розрізі окремих валют не у всіх випадках являє загрозу ліквідності. Якщо рівень цієї незбалансованості не виходить за критичні точки та якщо має місце різнохарактерна направленість відхилень у майбутні періоди, ризик ліквідності є мінімальним. Рівень і тенденція у незбалансованості активів і пасивів визначають можливість банку позбавитися її. Вихід за критичні точки та

стабільність характеру відхилень створюють загрозу не оволодіти ситуацією та відрегулювати свою ліквідну позицію.

— Якість банківського менеджменту визначає професіоналізм прийняття рішень як на стадії здійснення окремих операцій (при видачі кредитів, купівлі цінних паперів, залученні депозитів і вкладів, здійсненні збалансованих операцій) чи в процесі структуризації балансу в розрізі строків і валют, так і при регулюванні невідповідностей, що виникають між активами та зобов'язаннями банку (вибір найбільш оптимального джерела погашення зобов'язань банку).

— Позитивний імідж банку дозволяє йому мати найбільш сприятливі умови залучення та розміщення коштів.

Наведені фактори, що обумовлюють виникнення ризику ліквідності, по суті визначають нездатність чи зниження здатності банку усунути цій ризик, відображаючи його якісну природу.

До зовнішніх факторів слід віднести:

— Загальний стан економіки держави, який характеризується показниками динаміки виробництва (реальний валовий випуск продукції, реальний валовий внутрішній продукт (ВВП), реальний обсяг промислового виробництва (як домінуючої галузі економіки), реальні обсяги чистого експорту (експорт за винятком імпорту) тощо), які в свою чергу характеризують зміни макроекономічної кон'юнктури, що впливають на рівень банківського кредитування і на рівень формування кредитних ресурсів [5].

— Стан міжнародних валютних та фінансових ринків, який характеризується зростанням або зниженням цін на фінансові ресурси, що відображається на можливості вітчизняних банків залучати необхідний обсяг ресурсів [6].

— Політичний фактор. Нетривка політична ситуація призводить до постійних змін законодавства, вимог до банків, зміни податків. Це ускладнює планування банківської політики, створює додаткові перешкоди в управлінні ліквідністю банків.

Враховуючи єдину природу факторів, що впливають на ліквідність банку, Базельським комітетом з банківського нагляду ризик ліквідності було визначено як «ризик втрати спроможності фінансувати збільшення активів та виконувати зобов'язання, коли настає час їх виконання» [7].

У сучасній практиці використовуються два методи оцінки рівня ліквідності: за допомогою коефіцієнтів і на основі потоку готівки. Основу методу коефіцієнтів складають оціночні показники ліквідності, встановлені Національним банком України. В даний час таких показників три (таб.1).

Таблиця 1 – Нормативи ліквідності

Назва показника	Умовне значення	Нормативне значення	Розрахунок
Норматив миттєвої ліквідності	H4	>20%	$H4 = (K_{\text{аса}} + K_{\text{оррах}}) / Z_{\text{Бп.р.}} * 100$
Норматив поточної ліквідності	H5	>40%	$H5 = (A_{\text{п.л.}} + A_{\text{вт.л.}}) / Z_{\text{Бстр.вик.}} * 100$
Норматив короткострокової ліквідності	H6	>60%	$H6 = A_{\text{л}} / K_{\text{З}} * 100$

Та метод оцінки рівня ризику ліквідності на основі аналізу грошових потоків, який засновано на розрахунку всіх вхідних і вихідних грошових потоків в банку та аналізі їх статистичних характеристик, накопичених банком протягом певного періоду часу (складання платіжного календаря). В рамках даного підходу може також проводитися прогноз грошових потоків на основі ретроспективного аналізу. Також проводиться аналіз волатильності величини загального припливу (відтоку) банку, визначення мінімального і максимального сальдо грошових потоків за звітний період. Аналітики виявляють випадки несвоєчасного виконання зобов'язань перед клієнтами і причини таких інцидентів. Позитивною рисою даного методу є можливість оцінити ліквідність як потік, наочно уявити величину перспективної ліквідності банку, провести

аналіз планованих грошових припливів і відтоків, визначити заходи по покриттю розривів ліквідності. Недолік полягає в складності прогнозування на тривалі періоди.

При розробленні стратегії управління ліквідністю має бути враховане її основне функціональне призначення, що полягає у вирішенні таких завдань: задоволення попиту на кредитні ресурси; виконання вимог за депозитними операціями; обмеження неприбуткового продажу активів; оптимізація вартості залучених ресурсів на фінансовому ринку; оптимізація дохідності банківських операцій і загальної прибутковості банку. Нині в банківській практиці є декілька моделей управління ліквідністю, які ґрунтуються або на методах управління активами, або управління пасивними операціями.

Як і будь-який управлінський процес, управління ліквідністю банку включає в себе дві складові [4]:

- стратегічне управління. Діяльність стосовно стратегічного управління спрямована на забезпечення стратегічної позиції, яка забезпечить майбутню життєздатність організації в умовах, які змінюються.

- оперативне (поточне) управління. Оперативне управління займається виконанням існуючої позиції банку з метою досягнення стратегічних цілей організації на малому плановому горизонті. На відміну від стратегічного управління ліквідністю банку, завданням оперативного управління є щоденне забезпечення необхідного рівня його ліквідності. Невірно організований процес оперативного управління знижує його ефективність, що може призвести до виникнення ризику ліквідності. Для вирішення завдання оперативного управління існують різні методи, які ґрунтуються на прогнозуванні вхідних і вихідних фінансових потоків банку. Основою кожної методики є співвідношення готівкових і безготівкових платежів і надходжень банку за визначений період.

До методів стратегічного управління можна віднести методи управління активами (загального фонду коштів, розподілу активів та метод заміщення активів), методи управління пасивами та методи математичного моделювання.

Метод математичного моделювання є найбільш перспективним порівняно з іншими методами та дозволяє одночасно оперувати як пасивами, так і активами банку в тісному взаємозв'язку з урахуванням та прогнозуванням рівня ліквідності банку. Метод має широке практичне застосування, що дає можливість керівництву банку приймати необхідні управлінські рішення, прогнозувати наслідки прийняття рішень, а також адаптувати ці рішення до зміни економічної кон'юнктури або до помилок у прогнозах. Основним недоліком цього методу є складність його використання на практиці, оскільки потребує певних знань і навичок від працівників банку. Однак, жоден із розглянутих вище методів не дозволяє всебічно оцінити і управляти ліквідністю банку. Тому для ефективного управління ліквідністю доцільно паралельно використовувати зазначені методи.

Список використаної літератури

1. Ровенский Ю.А. Серия «Банковское дело»: в 5 т. Том 3. Банковский менеджмент: Учебник / Ровенский Ю.А., Русанова Ю.Ю. / "Издательство ""Проспект""", 7 окт. 2016 г. – 351 с.
2. Національний банк України / Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=124577
3. Методичні вказівки з інспектування банків "Система оцінки ризиків". Національний банк [Електронний ресурс]: вказівки від 15.03.2004 № 104. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>
4. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 11 / В.С. Стельмах, В.І. Міщенко, В.В. Крилова, Р.М. Набок, О.Г. Приходько, Н.В. Грищук. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2008. – 220 с.
5. Бурлай Т. Методичні підходи до прогнозно-аналітичної оцінки банківської ліквідності на макрорівні / Т. Бурлай // Банківська справа. – 2003. – №2. С. 22-33.
6. Банковские риски: учебное пособие / кол. авторов; под ред. д.е.н., проф. О.И. Лаврушина и д.е.н., проф. Н.И. Валенцевой. – М.: КНОРУС, 2007. - 232 с.

7. Принципи ефективного управління ліквідністю в банківських установах. Базельський комітет з питань банківського нагляду, [Електронний ресурс]: лютий 2000р., - Режим доступу: www.bis.org

*Мохненко А.С., д.е.н., професор
завідувач кафедри економіки підприємства
Херсонський державний університет
mohnenkoas@gmail.com*

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективне функціонування підприємств, у тому числі й фермерських господарств, є актуальною проблемою, успішне вирішення якої допоможе надійно забезпечити населення якісними продуктами харчування. Ефективність, як економічна категорія є формою вираження мети виробництва і показує його результативність. А ефект – це наслідок, результат проведених заходів. Так, ефект від застосування добрив виражається у вигляді збільшення врожаю, але отриманий ефект не дає уяви про вигідність цього заходу, якщо не порівняти отриманий результат з тими витратами, що пов'язані з використанням добрив. Тільки показники різних видів ефективності дозволяють судити про доцільність проведених заходів, оскільки вони показують кінцевий корисний ефект раціонального використання земельних, трудових і матеріально-грошових ресурсів.

Для розробки методології оцінки ефективності фермерських господарств необхідно враховувати ряд особливостей: тих, що характеризують регіон їх розташування; відсутність з ряду причин достатньої кількості показників по нових формах господарювання в перші роки функціонування; організацію роботи з оцінки ефективності, яка включає основні елементи цієї роботи в сільськогосподарських підприємствах.

Оскільки фермерський уклад став реальністю, а фермери грають певну роль у забезпеченні населення країни продуктами харчування, зміцнення

економіки сільського господарства, є необхідність розробки методики оцінки ефективності даної форми сільськогосподарського підприємництва. Це дозволило б більш об'єктивно оцінити результати їхньої діяльності у відповідності з існуючими методичними підходами до оцінки ефективності. Пропонуємо комплексне застосування наступних основних підходів до оцінки ефективності функціонування фермерських господарств (рис. 1).



Рис. 1. Основні методичні підходи до оцінки ефективності функціонування фермерських господарств.

У залежності від поставлених задач, масштабності проведення аналізу, обраного складу показників оцінки, періоду часу, за який буде проводитися аналіз та інших конкретних умов обирається той чи інший, а можливо формується і новий методичний підхід, який дозволить у кожному окремому випадку вирішити конкретно поставлену задачу.

Так, для оцінки ефективності окремого фермерського господарства на основі монографічного дослідження може використовуватися більш широкий склад показників (абсолютних і відносних, натуральних і вартісних, часткових і узагальнюючих). При проведенні аналізу ефективності певної групи таких підприємств на рівні району і природно-економічних зон перевага надається економічно узагальнюючим показникам. Кількість показників, які використовуються в оцінці, також залежить і від розміру господарства. Чим

крупніше підприємство і чим складніше його організаційно-виробнича структура, тим більша кількість показників необхідна для його оцінки. Такий підхід дозволяє більш глибоко оцінити процес перетворень і мінливі виробничі умови.

Монографічне дослідження, що є найбільш простим і менш трудомістким, може дати відповіді на ряд питань окремого господарства з конкретними умовами виробництва. Однак при проведенні даного виду дослідження цілком можливий вплив деяких суб'єктивних факторів на результати діяльності фермерських господарств. Тому при проведенні аналізу необхідно визначитися з кількістю об'єктів, що підлягають аналізу, тобто його масштабністю. На масовому матеріалі краще будуть простежуватися загальні тенденції та закономірності. Так, результати діяльності нових формувань рослинницької чи тваринницької спеціалізації однієї природно-економічної зони порівнюють з результатами таких же господарств з іншої. Показники фермерських господарств однієї і тієї ж зони з використання земельних, трудових ресурсів за досліджуваній період порівнюють з аналогічними підприємствами з різними за розмірами земельними ділянками. Головною вимогою, яка застосовується до порівнюваних об'єктів, є їхня порівнянність. Основними критеріями, що характеризують порівнянність фермерських господарств є: спеціалізація, розмір землі підприємства, наявність трудових ресурсів тощо.

Іноді різні показники порівнюваних об'єктів можуть мати різну спрямованість, суперечливу тенденцію, що не дає можливості дати однозначний висновок при оцінці ефективності цих об'єктів. У таких випадках, якщо в порівнюваних підприємствах спостерігаються істотні коливання показників, то для їхнього зіставлення пропонуємо скористатися методичним прийомом "матриця координат". Наприклад, для оцінки ефективності продуктивності тварин узято по кілька фермерських господарств із різних районів. По одних видах худоби продуктивність вище в одному районі, по іншим – у фермерських господарствах іншого району.

Актуальний і інший методичний підхід визначення ефективності господарювання підприємств на селі. Так, побудова економіко-математичної моделі, за даними деяких джерел досить ефективна для проведення порівняльного аналізу підприємств різних регіонів. Схема організації даного виду аналізу полягає у виборі об'єктів для проведення порівняння; постановці по кожному з них відповідних задач; побудови і реалізації економіко-математичної моделі на ЕОМ і визначення оптимальних рішень. Даний підхід дозволяє одержати оптимальний варіант організаційно-економічної структури стосовно обраної форми господарювання. Причому розроблені моделі є типовими і можуть бути використані з урахуванням прив'язки до різних регіонів.

Методичний підхід до оцінки ефективності нової форми господарювання, здійснюваний за індексом росту ефективності виробництва, передбачає використання великої кількості показників. Цей прийом можна застосувати в багатогалузевих формуваннях, де налагоджені облік і звітність за результатами фінансово-господарської діяльності. В даний час визначення ефективності фермерських господарств в природно-економічних зонах і районах, де вже існують об'єктивні дані стосовно основних виробничо-економічних показників, за допомогою індексу росту ефективності виробництва є цілком можливим.

Для ознайомлення з результатами роботи фермерів або інших організаційно-правових форм господарювання може бути застосований підхід, який передбачає безпосереднє порівняння показників цих формувань. Проведення аналізу з використанням таких показників, як продуктивність тварин, врожайність сільськогосподарських культур, виробництво продукції в розрахунку на 100 га сільгоспугідь тощо свідчить наскільки ефективно працює та чи інша форма господарювання. Даний прийом допоміг би невеликим формуванням вирішити проблему в тих випадках, коли по різних причинах використання достатньої кількості показників неможливо.

Одержати відповідь, наскільки повно дане підприємство реалізує можливості зростання виробництва за рахунок підвищення ефективності

використання земельних, трудових, матеріально-технічних ресурсів, може допомогти методичний підхід "визначення виходу продукції на одиницю основних видів ресурсів". Цей прийом аналізу ефективності підприємств, що дозволяє порівняти показники випуску продукції в розрахунку на 1 працівника, на 100 грн. основних виробничих фондів, на одиницю площі сільськогосподарських угідь, є найбільш поширеним. У той час є питання, на які не може дати відповіді і цей підхід.

Так, на питання: чим пояснюється різний рівень виходу продукції на одиницю ресурсів, особливо в початковий період розвитку підприємства, відповіді можуть бути різні. Цей рівень може залежати і від фондоозброєності праці, і від рівня господарювання в нових умовах тощо. Вирішити цю проблему допоможе інший методичний підхід, де узагальнюючим показником ефективності різних організаційно-правових форм підприємств є рівень використання виробничого потенціалу. Вважаємо, що даний підхід дасть можливість одержати більш достовірні результати про підприємство з виробництва продукції та обліком наявних у нього земельних, матеріально-технічних і трудових ресурсів.

Таким чином, порівнюючи різні методичні підходи до оцінки виробничих ресурсів ми переконуємося, що методично ці питання ще не вирішені. Розглянуті способи визначення потенціалу сільськогосподарських підприємств вимагають удосконалювання. Вибір методу оцінки визначається поставленими цілями і задачами.

Список використаної літератури

1. Губарик О.М. Проблемні питання щодо сутності та критеріїв визначення економічної ефективності діяльності аграрних підприємств [Текст] / О.М. Губарик // Вісник ХНТУСГ. Економічні науки: Зб. наук. праць. – Харків, 2006. – Вип. 34. – С. 51-54.
2. Колокольчикова І.В. Сучасний стан розвитку фермерських господарств [Текст] / І.В. Колокольчикова // Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво: Зб. наук. праць. – Запоріжжя, 2002. – Вип. 3. – С. 71-74.

Небесна М.О.
Македон В.В., к.е.н., доцент
Комунальний вищий навчальний заклад
«ІП«Стратегія»ДОР»
nebesnay94@ukr.net

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТА ЇЇ РОЛЬ У ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ринкові перетворення в економіці України здійснюються під впливом багатьох факторів, котрі обумовлюють невизначеність характеристик майбутнього стану зовнішнього та внутрішнього середовища для окремого підприємства. У зв'язку з цим підприємства усіх форм власності та господарювання можуть забезпечити перспективу власного існування тільки на основі стратегічного управління, одним з найважливіших компонентів якого є процеси формування і реалізації фінансової стратегії.

Взагалі, фінансова стратегія є найважливішою підсистемою корпоративної стратегії. Зазвичай вона має вигляд довготермінової програми конкретних дій з використанням власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів в організації для досягнення стратегічної конкурентної переваги.

Фінансова стратегія – це одна з найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей [1].

Проблеми формування, реалізації фінансової стратегії відображення в наукових працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, таких як: Р.Акофф, І. Ансофф, П.Друкер, М.Потртер, І.О.Бланк, В.О.Вінокуров, А.В.Вовчак, Б.Г.Литвак, Л.Н.Павлова.

Розглянемо місце фінансової стратегії в стратегічному наборі (сукупність різних видів стратегій підприємства) підприємства (рис.1).

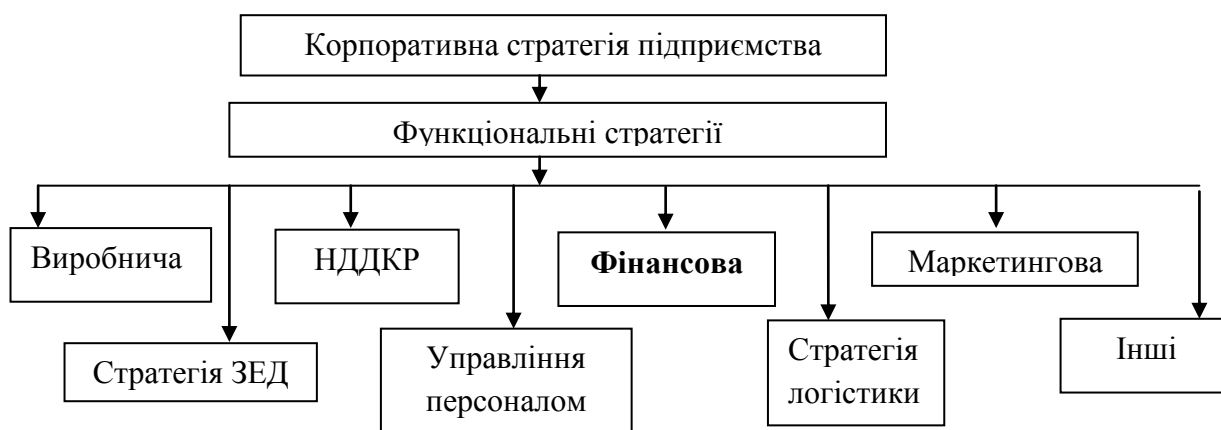


Рис.1. Місце фінансової стратегії в стратегічному наборі підприємства

З рис.1 видно, що фінансова стратегія є однією зі складових функціональних стратегій, отже можна надати визначення поняттю «фінансова стратегія».

Розробляється стратегія на досить тривалий термін, переважно до 3-х років.

На основі наведеного вище поняття «фінансова стратегія», можна виділити такі характерні риси, що притаманні даній стратегії:

- орієнтація на довгостроковий період;
- цілеспрямованість, що передбачає формування системи фінансових цілей;
- взаємозв'язок і підпорядкованість з поставленими фінансовими цілями загальної економічної стратегії;
- збалансованість заходів.

Головною метою фінансової стратегії підприємства є забезпечення ефективної (прибуткової) діяльності підприємства.

До основних завдань фінансової стратегії підприємства можна віднести:

- визначення способів ефективного використання фінансових ресурсів підприємства у довгостроковому періоді;
- визначення перспективних напрямів фінансових взаємовідносин підприємства з іншими суб'єктами господарювання;

- формування системи ефективного фінансового забезпечення операційної, інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства;
- визначення системи заходів щодо забезпечення фінансової стійкості підприємства на ринку;
- визначення способів та методів проведення успішної фінансової стратегії на підприємстві;
- вивчення фінансових стратегічних поглядів конкурентів;
- розробка та здійснення заходів по забезпеченню фінансової стійкості підприємства [3].

Джерела формування фінансової стратегії поділяються на внутрішні (власний потенціал підприємства) та зовнішні [2].

Розглянемо основні фактори, що впливають на формування фінансової стратегії підприємства (рис.2).

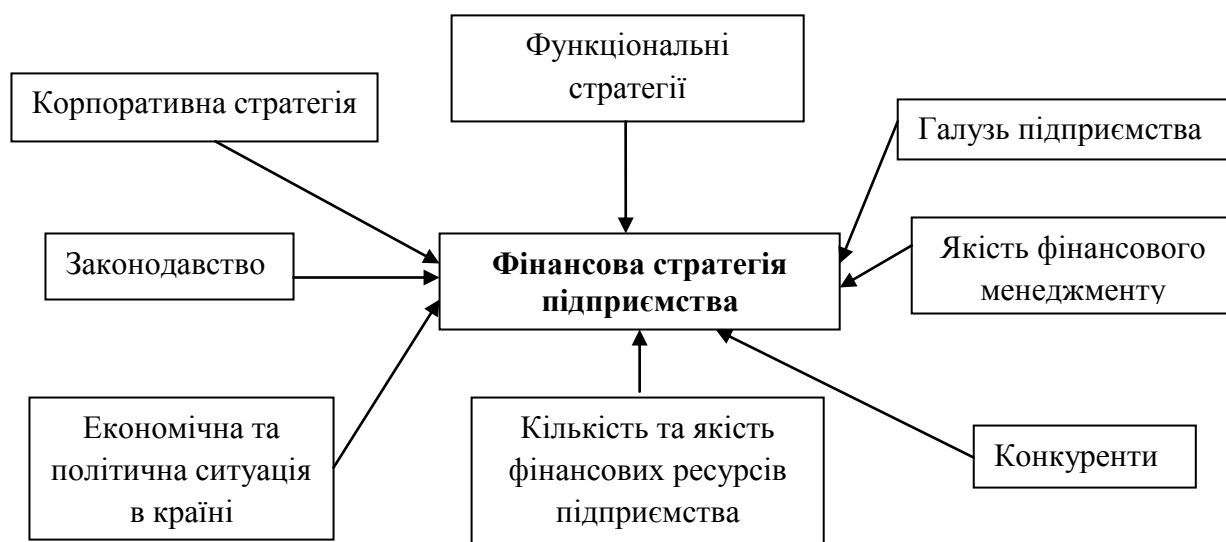


Рис.2. Основні фактори, що впливають на фінансову стратегію підприємства

Тож, з рис.2 видно, що формування фінансової стратегії пов'язане з впливом різних факторів середовища та їх взаємозв'язку.

Підприємство досягає своїх стратегічних фінансових цілей, коли зазначені взаємозв'язки факторів відповідають її внутрішнім фінансовим можливостям, а також дозволяють їй залишатися сприйнятливою до зовнішніх соціально-економічних вимог.

Розглянувши поняття і зміст фінансової стратегії підприємства, можна дійти висновку, що її формують ті ж умови і фактори, що і загальну стратегію підприємства.

Успіх фінансової стратегії гарантується, якщо сформовані стратегічні завдання відповідають реальним фінансовим можливостям підприємства, коли є досконале фінансове управління, а методи його втілення є гнучкими до змін фінансового стану підприємства.

Отже, фінансова стратегія є невід'ємною частиною функціонування підприємства та є її спрямовуючим вектором управління ним, і без її постійного удосконалення не можливо уникати фінансових проблем під час здійснення господарської діяльності в умовах сучасної конкуренції.

Список використаної літератури

1. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: [Підручник] / А.М.Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.
2. Станіславик Є.Н. Основи фінансового менеджменту: [підручник]/Є.Н.Станіславик .-М.: Ось – 89, 2008.- 128 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: [підручник]/ И.А.Бланк. – К.: Ника – Центр, 2003.- 528 с.

*Онишкевич Н.О., студентка
Федотова Т.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та управління
національним господарством
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
nadia.on@mail.ru*

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сучасний стан трансформації економічних процесів в Україні характеризується низкою тенденцій, які мають негативний вплив на розвиток та відтворення людських ресурсів. Вони проявляються у погіршенні соціально-демографічних характеристик трудового потенціалу, а саме: відбувається

активізація процесів трудової міграції, зниження освітнього, професійно-кваліфікаційного та мотиваційного потенціалів.

В умовах зростання інформаційності економіки також зростають вимоги працівників щодо забезпечення адекватності рівня їх професіоналізму умовам реалізації трудових здібностей. Все більшої уваги вимагають питання управління трудовим потенціалом підприємств як в частині найповнішої його реалізації, так і у формуванні майбутньої здатності до генерування доданої вартості.

Трудовий потенціал – це інтегральна оцінка кількісних та якісних характеристик, здібностей і можливостей економічно активного населення, що реалізуються в межах і під впливом системи відносин. Він залежить від демографічних, професійно-кваліфікаційних, соціально-економічних факторів і складається з багатьох компонентів: здоров'я, освіта, уміння працювати в колективі, творчий потенціал, професіоналізм та інше.

Трудовий потенціал – це форма прояву людського фактору на виробництві.

А. Кінах визначає трудовий потенціал як самостійний об'єкт інновацій, його розвиток і стверджує, що він – одна з кінцевих цілей реалізації інноваційної соціально орієнтованої моделі ринкової економіки.

Трудовий потенціал підприємства – гранична величина можливої участі робітників у виробничому процесі з урахуванням психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань, трудового досвіду при наявності необхідних організаційно-технічних умов [1].

Линенко А. В. і Шевченко О. Л. зазначають, що трудовий потенціал підприємства являє собою сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства [6].

Кальєніна Н. В. пропонує визначати трудовий потенціал підприємства як наявні та потенційні можливості його працівників забезпечити реалізацію цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих

ресурсів за умови впливу сприятливих соціально-демографічних, екологічних та економічних факторів [4].

Верхоглядова Н. І. та Русінко М. І. визначають трудовий потенціал підприємства як сукупність трудових можливостей, яка формується при певних виробничих відносинах і умовах відтворення та за відповідності сучасним технологіям може бути ефективно використана у виробничій діяльності [2].

На нашу думку, найбільш об'єктивним є визначення трудового потенціалу підприємства, що пропонують А. В. Череп і Я. О. Зубрицька. Вони стверджують, що трудовий потенціал підприємства – це наявні та перспективні можливості трудового колективу підприємства кількісно й якісно задовольняти потреби підприємства та реалізовувати його цілі найефективнішим чином за наявності відповідного ресурсного забезпечення [9].

Більшість дослідників, окрім сутності поняття трудовий потенціал підприємства, у своїх роботах вивчають структуру трудового потенціалу підприємства.

Так, Радько С.Г. [7] зазначає, що структура трудового потенціалу підприємства є співвідношенням різних складових, які відображають демографічні, соціальні, функціональні, професійні та інші характеристики груп працівників. Він виділяє наступні групи елементів трудового потенціалу підприємства:

- професійно-кваліфікаційна (кваліфікація, трудова дисципліна, освіта, трудовий досвід, трудова мотивація тощо);
- психофізіологічна (здоров'я, працездатність, стать, вік, комунікабельність, конфліктність, психологічні та фізіологічні особливості тощо);
- особистісна (аналітичний склад розуму, потреби, здатності до лідерства, інтелектуальний рівень, відповідальність, нестереотипне мислення тощо);
- підприємницькі здібності (сформована трьома попередніми компонентами).

Детальну структуру трудового потенціалу наводить Л.Т. Шевчук [10]. Так, до основних складових трудового потенціалу віднесено біологічну, демографічну, економічну, інтелектуальну, сакральну, історичну, культурну, освітню, соціальну, мотиваційну. З наведених біологічна, демографічна та інтелектуальна є визначальними. Їх кількісні та якісні характеристики детермінуються кількісними та якісними показниками здоров'я. Стан здоров'я становить ядро усіх елементів трудового потенціалу. Від кількості та якості фізичного і психічного здоров'я безпосередньо залежить здатність до праці.

Ровенська Н.Н. [8] при дослідженні структури трудового потенціалу підприємства виділяє внутрішні та зовнішні елементи. До внутрішніх відносить: статевовікові групи, стан і досвід роботи, освітньо-кваліфікаційний рівень працівників, стан здоров'я, професіоналізм, моральність і уміння працювати в колективі, система оплати та мотивація праці. До зовнішніх: попит і пропозиція на ринку, попит на спеціальності, політико-економічний стан держави, світові міграційні процеси, рівень мінімальної заробітної плати, демографічний потенціал держави тощо.

Верхоглядова Н.І. та Русінко М.І. [2] структуру трудового потенціалу підприємства пропонують визначати наступними складовими:

- освіта, отримана працівником. На сьогоднішній день виділяють два види підготовки працівника – загальна і специфічна. Загальна підготовка формується на основі рівня здобутої освіти, специфічна – шляхом додаткової підготовки. Освіта характеризує потенційні можливості працівників;

- кваліфікація, яку мають працівники. Кваліфікація дозволяє оцінити придатність працівника до роботи певної складності.

Перша і друга складові утворюють професійно-кваліфікаційну структуру персоналу підприємства;

- управлінський потенціал.

- особовий потенціал. У даний блок входять ті можливості, які є у працівника як у особи: інноваційний потенціал (здатність працівника приймати

нестандартні рішення), адаптаційний потенціал (здатність швидко оволодіти новими професійними знаннями) тощо;

- організаційний потенціал. Визначається можливостями організаційної структури підприємства та способом організації праці робочого місця забезпечити реалізацію поставлених завдань.

Зважаючи на необхідність дотримання принципу інноваційності, в діяльності більшості підприємств України, Гриньова В.М., Писаревська Г.І. [3] виділяють наступні складові трудового потенціалу, а саме: кадрову, структурну, професійну, фізіологічну, культурно-моральну, кваліфікаційну, інтелектуальну, соціально-психологічну, організаційну.

На нашу думку, Круш П. В. [5] навів найбільш доцільну структуру трудового потенціалу українських підприємств. До складових трудового потенціалу ним віднесено інтелектуальну, демографічну, економічну, соціально-біологічну, професійну, історико-культурну, мотиваційну, організаційну компоненти.

Процес формування трудового потенціалу підприємства залежить від запланованої його компонентної структури. При цьому, слід зазначити, що існує безліч чинників, які зумовлюють формування трудового потенціалу підприємства. Одні з них діють опосередковано, а інші мають прямий вплив на підприємство. Визначені фактори відрізняються за ступенем сили й характером їх впливу на трудовий потенціал підприємства, а, отже, при їх визначенні необхідно, в першу чергу, орієнтуватися на ключові детермінанти.

Таким чином, трудовий потенціал підприємства являє собою наявні та перспективні можливості трудового колективу підприємства, які обумовлені раціональним поєднанням професійнокваліфікаційної, психофізіологічної та особистісної складових трудового потенціалу підприємства, кількісно й якісно задовольняти потреби підприємства та найефективнішим чином реалізовувати його цілі за наявності відповідного ресурсного забезпечення.

Список використаної літератури

1. Акулов М.Г. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посіб. / Акулов М. Г., Драбаніч А. В., Євась Т. В. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
2. Верхоглядова Н. І. Характеристика і структура трудового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Н. І. Верхоглядова, М. І. Русинко // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_4/37.pdf
3. Гриньова В.М. Управління кадровим потенціалом підприємства: монографія / В.М. Гриньова, Г.І. Писаревська – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.
4. Кальєніна Н. В. Сутність категорії «трудова потенція підприємства» [Текст] / Н. В. Кальєніна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – №3. – С. 111-115.
5. Круш П. В. Трудова потенція підприємства: сутність та структура / Круш П. В., Сімчера О. І. // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 11. – С. 233-237.
6. Линенко А. В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання [Текст] / А. В. Линенко, О. Л. Шевченко // Держава та регіони. Серія: Економіки та підприємництво. – 2008. – №4. – С. 111-116.
7. Радько С. Оценка трудового потенциала предприятия с учетом рисков его управления / С. Радько // Управление риском. – 2003. – №2. – С. 30–41.
8. Ровенська В.В. Трудова потенція підприємства: поняття, структура [Електронний ресурс] / В.В. Ровенська // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Режим доступу: [http : // www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Traeiv/2011_3/110.Pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Traeiv/2011_3/110.Pdf)
9. Череп А. В. Дослідження сутності економічної категорії «трудова потенція» у менеджменті різних рівнів [Текст] / А. В. Череп, Я. О. Зубрицька // Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2010. – №4(8). – С. 90-95.
10. Шевчук Л.Т. Медико-соціальні основи використання трудового потенціалу в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика» / Л.Т. Шевчук, НАН України. Ін-т регіон. досліджень. – Л., 2005. – 46 с.

*Осадчук І.В., к.с.-г.н., доцент
доцент кафедри менеджменту організацій
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
irina-88-88-ira@mail.ru*

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНА ПОВЕДІНКА ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ

Практичні та теоретичні аспекти соціальної відповідальності підприємств все більше стають предметом дослідження вітчизняних науковців. Не оминають дослідники увагою і соціально відповідальну поведінку аграрних підприємств. І це зрозуміло, адже станом на 01.01.2016 року в Україні в сільській місцевості проживало 13,2 млн. осіб, що складало 30,8% від усього населення нашої держави. Для цих людей соціальна відповідальність підприємств не пусті слова, а відремонтовані дитячі садки, побудовані спортивні майданчики, доглянуті подвір'я літніх людей тощо.

Поряд з сільськогосподарськими підприємствами різних організаційних форм (господарських товариств, приватних підприємств, виробничих кооперативів, фермерських господарств, державних підприємств тощо) в нашій державі досить успішно функціонують і господарства населення, частка яких у виробництві продукції сільського господарства у 2015 році склала 44,9%. У тому ж таки 2015 році ці господарства, у порівнянні з сільськогосподарськими підприємствами, виробили майже в 45 разів більше картоплі, в 7 разів більше вівни, в 6 разів більше овочів, у 4 рази більше молока, плодів та ягід, в 1,7 рази більше яєць, у 1,5 рази більше м'яса [1].

У своїй повсякденній діяльності господарства населення здатні впроваджувати соціальні та екологічні аспекти, сприяти підвищенню рівня культурного та духовного життя суспільства, що є частиною основної мети соціальної відповідальності будь-якої організації. Зважаючи на це, забезпечення їх соціально відповідальної поведінки наразі є надзвичайно

актуальною проблемою. Особливо це стосується такого виду господарств населення як особисті селянські господарства (далі – ОСГ).

Серед наукових доробок вітчизняних дослідників є ті, в яких висвітлюються особливості соціальної відповідальності аграрних підприємств, однак, ми не знайшли серед результатів досліджень таких, в яких би вивчалася соціально відповідальна поведінка ОСГ.

Мета дослідження: дати визначення соціально відповідальної поведінки ОСГ і дослідити її особливості.

У ході дослідження було встановлено, що вітчизняні науковці застосовуються різні теоретико-методологічні підходи до визначення понять «господарства населення» та «соціальна відповідальність». Щодо господарств населення лише зазначимо, що вони не є підприємствами, оскільки не мають прав юридичної особи, розрахункового та інших рахунків в установах банків, печатки зі своїм найменуванням, а ще те, що в межах дослідження нас цікавить лише один різновид таких господарств, а саме ОСГ, чітке визначення якому дає Закон України «Про особисте селянське господарство». Щодо поняття «соціальна відповідальність», то тут слід зазначити, що під нею розуміють [2]:

- дотримання суб'єктами суспільних відносин вимог соціальних норм (Хачатуров Р. та Ягутян Р.);

- відповідальність організації за вплив рішень і дій на суспільство, довкілля шляхом прозорості та етичної поведінки, яка: сприяє сталому розвитку, у т.ч. здоров'ю і добробуту суспільства; зважає на очікування заінтересованих сторін; відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах («Концепція національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні»);

- концепцію, що дозволяє впроваджувати в повсякденну діяльність комерційних підприємств соціальні та екологічні аспекти, а також добровільно враховувати їх при взаємодії із стейкхолдерами («Зелена книга» Європейської комісії);

- напрям дій щодо розвитку компетенції, лояльності й ефективності роботи персоналу у поєднанні із задоволенням потреб і очікувань інших, зацікавлених у діяльності підприємства груп: власників, споживачів, бізнес-партнерів, громадськості (Гальчак Х.Р.).

Для того, щоб дати визначення соціальної відповідальності ОСГ потрібно, насамперед, з'ясувати, які види відповідальності можуть нести їх власники, адже прийнято розрізняти соціальну та юридичну відповідальність і саме їх несуть керівники підприємств. А ось з власниками ОСГ дещо складніше, адже на папері володіти господарством може одна особа, а за фактом управляє ним інша. Однак, у разі настання юридичної відповідальності, її несе та особа, яка юридично є власником ОСГ. Тож виникає логічне запитання: ця особа завжди має нести і соціальну відповідальність? Відповідь лежить на поверхні: соціальну відповідальність несе той (ті), хто приймає рішення. Адже якщо потрібно допомогти старенькому сусідові зорати город і прибратись у будинку, то чоловік (власник ОСГ) і дружина (член ОСГ) не будуть з'ясовувати хто конкретно бере на себе соціальну відповідальність і за які рішення та дії. Вони просто йдуть і допомагають. Однак, як показало опитування, коли реалізація соціально відповідальної поведінки потребує значних фінансових вкладень, то селянські родини здебільшого приймають рішення щодо здійснення того чи іншого соціально відповідального вчинку не одноосібно, а спільно. Тому соціальна відповідальність покладається на всю сім'ю.

Отже, під соціальною відповідальністю ОСГ слід розуміти дотримання його власником і членами ОСГ соціальних (у тому числі етичних) норм поведінки, врахування ними у своїй повсякденній діяльності екологічних вимог та несення ними відповідальності за вплив власних рішень і дій на інших членів сім'ї, територіальної громади, на суспільство в цілому, а також на довкілля.

Результати проведених досліджень дозволяють стверджувати, що частина ОСГ в Україні намагаються відповідати новим викликам сьогодення, а власники і члени цих господарств турбуються не лише про фінансові цифри, а й

про те, яким чином вони досягаються. Такі селяни застосовують нові підходи до управління ОСГ і розуміють, що соціальна відповідальність має бути органічним доповненням до господарських операцій і тільки в такому разі їх ОСГ успішно розвиватиметься. Однак у цілому вітчизняні особисті селянські господарства не можна назвати соціально відповідальними.

Проблема небажання значної частини власників і членів ОСГ діяти соціально відповідально існує не перший рік. Але сьогодні її вирішення стало на крок ближчим, адже у селян нарешті почало формуватися відчуття справжнього господаря на своїй землі. І зовсім неважливо те, що вони досить давно отримали землю для ведення ОСГ у приватну власність, тобто «де-юре» стали її власниками, адже тільки тепер споконвічні цінності сільського населення почали перемагати і поступово до селян приходить розуміння того, що від землі потрібно не лише брати, а й вкладати в неї. Крім того, як справжні господарі, селяни починають рахуватися з оточуючим соціально-економічним середовищем і нарешті почали усвідомлювати, що одним з найбільш важливих завдань власника є зменшення або нівелювання негативного впливу цього середовища на приватну власність та якомога краще використання можливостей, що відкриваються. Вирішення цього завдання можливо, в тому числі, й за умови соціально відповідальної поведінки ОСГ.

Кожен селянин повинен у своїй роботі намагатися реалізувати основні елементи соціальної відповідальності ОСГ: добросовісно виконувати свої прямі зобов'язання щодо забезпечення грамотного і ефективного використання земель господарства, розвивати власну особистість, сприяти розвитку особистості інших членів ОСГ та формуванню безконфліктних відносин між ними, здійснювати соціальні інвестиції в території базування свого ОСГ, керуватися у своїй діяльності принципами соціальної справедливості та дотримуватися етичних норм, забезпечувати розвиток сім'ї, місцевих спільнот, суспільства в цілому, використовувати у своїй діяльності іновачії.

Слід зазначити, що здійснення соціально відповідальних вчинків тим чи іншим ОСГ залежить від ряду факторів. Наприклад, у ході дослідження було

встановлено, що високий рівень використання трудових ресурсів при мінімальному рівні витрат усіх інших видів ресурсів ОСГ забезпечує низьку собівартість виробленої в них продукції, а також те, що селяни більше уваги приділяють питанням виробництва продукції у власних господарствах, ніж проблемам її використання. Саме тому більшість селян легко діляться надлишками продукції, виробленої у власних (особливо не товарних) ОСГ.

Результати проведених нами теоретичних та емпіричних досліджень дозволяють стверджувати, що в цілому ОСГ в Україні не можна назвати соціально відповідальними. Це зумовлено цілим рядом суб'єктивних і об'єктивних причин. Ухилення значної частини цих господарств від соціально відповідальної поведінки загострює соціальні проблеми, адже вони, реалізуючи свої економічні цілі, зачіпають інтереси окремих домогосподарств, місцевих спільнот і впливають на рівень розвитку як мінімум сільської території, на якій розташовані їх землеволодіння. Однак ОСГ здатні виявляти і частина їх уже активно демонструє соціально відповідальну поведінку.

Подальші дослідження буде спрямовано на вивчення елементів соціальної відповідальності ОСГ та факторів, які впливають на здійснення селянами тих чи інших соціально відповідальних вчинків, а також на визначення проблем реалізації соціально відповідальної поведінки ОСГ та шляхів їх подолання.

Список використаної літератури

1. Україна у цифрах 2015: статистичний збірник / За редакцією І. М. Жук. Державна служба статистики України. - Київ, 2016.
2. Осадчук І.В. Особливості соціально відповідальної поведінки аграрних підприємств Херсонщини / І.В. Осадчук // Розвиток форм та методів сучасного менеджменту, економіки і права в умовах глобалізації: Матеріали 4-ї міжнародної наук.-практ. конф., 5-7.04.2016: тези доповідей. – Дніпропетровськ: Видавництво «Свідлер А.Л.», 2016. – Т1. – С. 19-23.

Панчук Д.С., студент
Науковий керівник: Школенко О.Б., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та підприємництва
ПВНЗ «Європейський університет» Уманська філія
[*Shkolenkoo@rambler.ru*](mailto:Shkolenkoo@rambler.ru)

ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ СТОРОНИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ

Найважливішу роль у сприянні міжнародного валютно-фінансового співробітництва, підтриманні рівноваги платіжних балансів країн-членів, регулюванні курсів валют, наданні кредитів країнам-членам та гарантування приватних позик за кордоном відіграє Міжнародний валютний фонд (МВФ).

Міжнародний валютний фонд є провідним світовим фінансовим інститутом, який має статус спеціалізованої установи ООН. Він був заснований на міжнародній конференції в Бреттон-Вудсі (США) у 1944 р., та почав функціонувати з 1947 р. З вересня 1992 р. членом цієї організації є Україна. Основними цілями діяльності МВФ є сприяння розвитку міжнародної торгівлі й співробітництва у сфері валютного регулювання та надання кредитів у іноземній валюті для вирівнювання платіжних балансів країн-членів фонду [3].

Наданню Україні кредиту від Міжнародного валютного фонду (МВФ) передувала розробка списку реформ [5]:

1. Підвищити пенсійний вік.
2. Ліквідувати інститут спеціальних пенсійних допомог.
3. Підвищити ціну на газ для муніципальних підприємств на 50%, в два рази для приватних споживачів. Збільшити вартість електроенергії на 40%. Збільшити акциз на бензин на 60 євро.
4. Скасувати пільги та підвищити податки на транспорт на 50%. Не підвищувати прожитковий мінімум, балансувати соціальну ситуацію за рахунок точкових субсидій.
5. Приватизувати всі шахти і скасувати всі субсидії.
6. Обмежити практику спрощеного оподаткування.

7. Скасувати мораторій на продаж землі сільськогосподарського призначення. Скасувати субсидії для виробників свинини і курятини.

8. Скоротити склад міністерств до 14. Підпорядкувати всі державні органи міністерствам.

9. Обмежити зайву оплату праці державних осіб.

10. Допомога по безробіттю має нараховуватися тільки після мінімального періоду в шість місяців роботи. Оплачувати лікарняні на рівні 70% від заробітної плати, але не нижче прожиткового мінімуму [5].

Продовження співпраці України з МВФ може принести позитивні моменти в економіці країни, але при цьому присутні й деякі негативні наслідки співробітництва. Розглянемо позитивні та негативні сторони співробітництва МВФ з Україною (таблиця 1)

Таблиця 1

Позитивні і негативні сторони співпраці України з МВФ

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
– проведення реформ, метою яких є стабілізація української економіки та повернення її на шлях зростання; – зменшення дефіциту державного бюджету та покращення ситуації з платіжним балансом; – стабілізація валютно обмінного курсу гривні і посилення банківської системи, яка дасть можливість економіці розвиватися; – збільшення золотовалютних резервів Національного банку України, що дозволить суттєво покривати імпорту; – зростання міжнародного авторитету України, що надасть можливість доступу до коштів інших міжнародних фінансових організацій та приватних інвесторів; – полегшення тягаря з обслуговування зовнішнього боргу держави; – реструктуризація частини зовнішнього боргу.	– кошти від МВФ можуть бути витрачені не на структурні реформи; – витрачання коштів на фінансування дефіциту Державного бюджету; – зростання зовнішнього боргу держави; – підвищення тарифів, які сплачує населення, зокрема за газ та ін.

У співробітництві України з МВФ в межах кредитних програм та мети співробітництва науковці виділяють від трьох до шести етапів. Основні періоди стосунків України та МВФ можна представити наступним чином (табл. 2) [1, с.13].

Етапи співробітництва України з МВФ [1, с. 14]

Етап	Роки	Зміст етапу, програма співробітництва
1	1994–1995	Співпраця за програмою системної трансформаційної позики на суму 498,7 млн. СПЗ (763,1 млн. дол.
2	1995–1998	В рамках трьохрічних програм “Stand by” Україна отримала від МВФ кредити на загальну суму
3	1998–2002	Україна співпрацює з Фондом в рамках Програми розширеного фінансування (EFF), яка передбачала
4	2002–2008	Співпраця на безкредитній основі в рамках річної програми «попереджувальний Stand by»: кредит
5	2005–2008	Співробітництво України з МВФ сконцентровано у сфері технічної допомоги. Цей підхід відповідав
6	2008–2013	Співробітництво за програмою “Stand by” загальним обсягом в 802% від квоти України в МВФ, або
7	2014–2015	Надання Україні нової позики “Stand by” обсягом 16,5 млрд. дол. США (10,976 млрд СПЗ). У рамках цієї
8	2015–2018	Чотирирічна програма Механізму розширено Фінансування (“Extended Fund Facility” – EFF) обсягом

На жаль, для погашення заборгованості перед МВФ, Україна вимушена брати нові кредити у досить великих розмірах, у зв'язку з чим фінансовий борг країни стане нагадувати фінансову піраміду. Україна через надмірні зовнішні запозичення перетворюється на державу, яка сидить на «кредитній голці». Окрім того, за рахунок залучення зовнішніх коштів економіка не буде розвиватись та досягти за короткий термін структурних реформ неможливо. Держава не може сподіватись на одночасне вирівнювання платіжного балансу через фінансову позику, а стійкого економічного зростання можна досягти лише з позитивним зовнішньоторговельним сальдо та міцним вітчизняним виробництвом [2].

З метою підвищення ефективності співпраці з міжнародними фінансовими інституціями потрібно: розробити стратегію співпраці України з міжнародними інститутами, удосконалити механізми управління державним боргом, збільшити питому вагу кредитів; істотно поліпшити кадрове забезпечення сфери міжнародних валютно - кредитних відносин; сприяти законодавчому формуванню бюджету розвитку та створенню Українського банку реконструкції й розвитку як фінансового інструмента реалізації політики

економічного зростання на основі конкурсного кредитування інвестиційних проектів [4].

Отже, міжнародний валютний фонд мають велике значення для покращення економічного становища України. Співпраця України з МВФ сприяє поліпшенню макроекономічних показників країни, формуванню конкурентного ринкового середовища, стабілізації національної грошової одиниці, активізації інвестиційного процесу, розвитку приватного підприємництва. Адже основною ціллю уряду країни має стати не покращення співробітництва з МВФ, а зміна економічної політики, яка б дійсно привела до стабілізації, вирівнювання торгового і платіжного балансу, до зменшення зовнішній боргів. Потрібно розуміти, що кредити ніколи не можуть бути засобом для виходу із кризи.

Список використаної літератури

1. Марина А. С. Міжнародний валютний фонд і Україна: історія співробітництва та сучасний стан відносин / А. С. Марина // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 8(2). – С. 12-15.
2. Михайлик О.М. Особливості міжнародного кредитування : МВФ та МБРР / О.М. Михайлик. – Ефективна економіка. – 2015. – No 4. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3962>.
3. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>. – Назва з екрану.
4. Савченко К.В. Вплив міжнародних фінансових організацій на реалізацію стабілізаційної політики в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal>.
5. WikiLeaks рассекретил список рекомендаций МВФ Украине [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://podrobnosti.ua>.

*Петренко О.П., к.е.н., асистент кафедри
економічної теорії і економіки підприємства
Одеський державний аграрний університет
Leka_m@ukr.net*

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В ТОВ ІМ. МІЧУРІНА БІЛГОРОД- ДНІСТРОВСЬКОГО РАЙОНУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розвиток ринкових відносин в Україні супроводжується посиленням конкурентної боротьби: швидко зростає номенклатура та обсяги виробництва товарів і послуг, збільшується кількість суб'єктів господарювання, вітчизняні підприємства виходять на міжнародні ринки товарів та послуг тощо. З метою забезпечення зростання прибутку у цих умовах суб'єкти господарювання використовують різноманітні механізми розширення клієнтської бази і збільшення обсягів реалізації, що, у свою чергу, призводить до зростання розміру дебіторської заборгованості [1, с.198].

Дебіторська заборгованість є одним з негативних явищ в економіці будь-якої країни. Велика сума заборгованостей, які існують між українськими підприємствами, призводить до неплатежів, гальмують розвиток ринків, на яких працюють дані підприємства (внаслідок недоотримання грошових коштів, які б підприємства могли вкладати у свій подальший розвиток), платіжна криза становить одне з найбільших негативних явищ у національній економіці в цілому[2]. Тому для підприємства важливим є пошук напрямків удосконалення управління дебіторською заборгованістю, з метою її зменшення.

Склад і структура дебіторської заборгованості за її видами в дослідному господарстві представлено на рисунку 1.

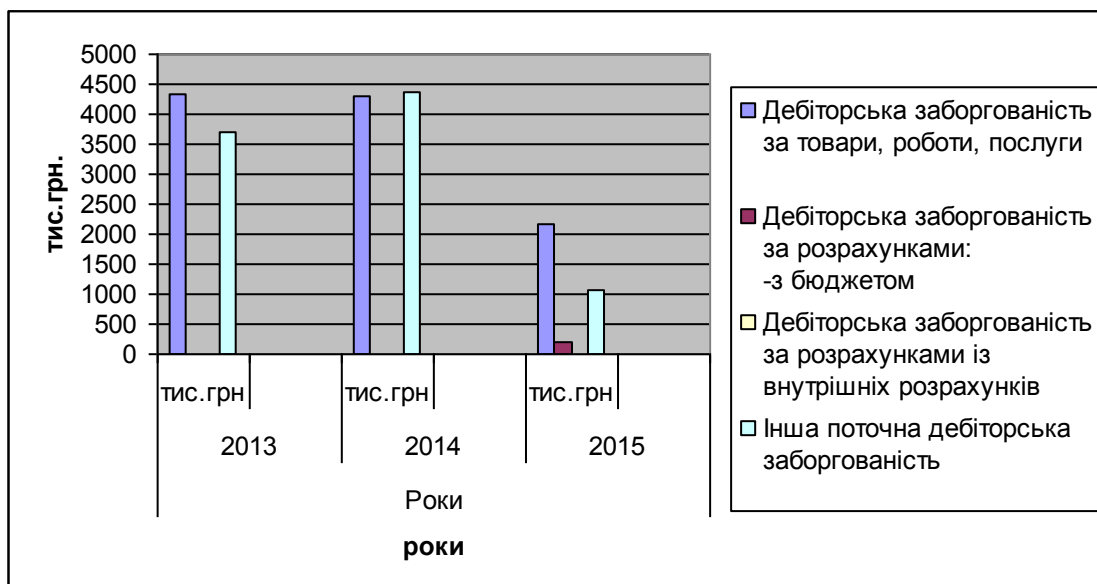


Рис. 1 Склад і структура дебіторської заборгованості в ТОВ ім. Мічуріна

Аналізуючи склад і структуру дебіторської заборгованості в господарстві, необхідно зазначити, що сума дебіторської заборгованості зменшилась на 57,6%; зокрема за рахунок зменшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 49,9% та за іншою поточною дебіторською заборгованістю - на 71,5%. Проте за період дослідження відбулося незначне збільшення дебіторської заборгованості за рахунок розрахунків з бюджетом в 26,3 рази та із внутрішніх розрахунків, а саме на 2 тис.грн.

Найбільша питома вага в загальній дебіторській заборгованості належить такій статті балансу як «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги» - 63,5%. За період 2013-2015 рр. по даній статті балансу були значні зміни, які призвели до зменшення цієї статті в структурі дебіторської заборгованості. Все це доводить, що на підприємстві застосовується обґрунтована кредитна політика щодо дебіторів.

Узагальнюючим показником стану дебіторської заборгованості є її оборотність, яка визначається як фактична та очікувана і розраховується на базі

умов договорів. Оборотність дебіторської заборгованості виступає показником ліквідності та якості дебіторської заборгованості.

Таблиця 1

Аналіз оборотності дебіторської заборгованості в ТОВ ім. Мічуріна

Показники	Роки			2015р. (тис.грн) до:	
	2013	2014	2015	2013	2014
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	13531	14058	24533	11002	10475
Загальна величина дебіторської заборгованості, тис.грн.	8030	8668	3405	-4625	-5263
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,68	1,62	7,20	5,52	5,58
Коефіцієнт завантаження	0,59	0,61	0,14	-0,45	-0,47
Тривалість погашення дебіторської заборгованості, дні	214	222	50	-164	-172
Прискорення (-), сповільнення (+) обертання, дні	x	8	-172	x	x
Вивільнення (-), залучення (+) коштів, тис.грн.	x	312,4	-11721,3	x	x

За даними таблиці 1 можна зробити висновок, що чистий дохід від реалізації продукції у 2015 році в порівнянні з 2013 роком збільшився у 1,8 рази, це є позитивним зрушенням для підприємства. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості збільшився на 5,52, а коефіцієнт завантаження зменшився на 0,45 у 2015р. в порівнянні з 2013р. Тривалість погашення дебіторської заборгованості у звітному році зменшилась на 164 дні у порівнянні з базисним, таким чином було виявлено прискорення обертання на 172 дні. Вивільнення коштів на суму 11721,3 тис.грн. у 2015 році у порівнянні з 2013 роком безперечно є позитивним зрушенням, що збільшує обсяги реалізації продукції.

Важливим етапом аналізу дебіторської заборгованості є порівняння її складу і структури з кредиторською заборгованістю (табл.2).

Аналізуючи дані таблиці 2 можна сказати, що за 2013 рік в ТОВ ім. Мічуріна кредиторська заборгованість не перевищувала дебіторську, що є позитивним фактором для підприємства. Проте у 2014-2015 роках було виявлено зменшення дебіторської заборгованості над кредиторською на 1132 та 6014 тис.грн. відповідно. Таке зменшення сталося через погіршення економічної ситуації, подорожчання запасів, стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості покупців продукції.

Таблиця 2

**Порівняльний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості
в ТОВ ім. Мічуріна**

Показники	Дебіторська заборгованість, тис.грн			Кредиторська заборгованість, тис.грн.			Перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською, тис.		
	2013р.	2014р.	2015р.	2013р.	2014р.	2015р.	2013р.	2014р.	2015р.
Заборгованість за товари, роботи, послуги	4317	4312	2164	3291	4585	1582	1026	-273	582
Заборгованість за розрахунками з бюджетом	7	-	184	5	111	37	2	-111	147
Заборгованість за розрахунками з авансами	-	-	-	-	8	-	-	-8	-
Заборгованість за розрахунками зі страхування	-	-	-	11	2	4	-11	-2	-4
Заборгованість за розрахунками з оплати праці	-	-	-	35	21	25	-35	-21	-25
Заборгованість із внутрішніх розрахунків	-	-	2	-	118	-	-	-118	-2
Інші види заборгованості	3706	4356	1055	878	4955	7771	2828	-3415	-6716
Разом	8030	8668	3405	4220	9800	9419	3810	-1132	-6014

Розглядаючи окремо за кожною статтею можна зробити наступні висновки: перевищення дебіторської заборгованості відбулося за такими

статтями - за товари, роботи і послуги в 2013 році на 1026 тис.грн., в 2015 році на 582 тис. грн.; за розрахунками з бюджетом в 2013 році на 37 тис.грн., в 2015 році на 147 тис.грн., а також на іншою поточною дебіторською заборгованістю в 2013 році на 2828 тис.грн. За іншими статтями було виявлено зменшення дебіторської заборгованості. Це свідчить про те, що на підприємстві пріоритетним напрямком є надання кредитів.

Доцільним є здійснення розрахунку коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. У разі аналізу валюти балансу ознакою задовільного балансу підприємства є приблизна однакова величина темпів приросту дебіторської та кредиторської заборгованостей. Рекомендоване значення показника має дорівнювати одиниці.

В ТОВ ім. Мічуріна за 2013 рік цей коефіцієнт складає 1,9, за 2014 рік 0,88, за 2015 рік 0,36. В 2013 році коефіцієнт перевищує рекомендоване значення. Проте у 2014 та 2015 роках коефіцієнт менше одиниці, а отже, найближчим часом керівництву підприємства необхідно підтримувати політику погашення дебіторської заборгованості і поліпшення фінансового стану підприємства.

Не дивлячись на позитивні зрушення в стані дебіторської заборгованості на підприємстві, ми спостерігаємо і негативні моменти в ефективності управління дебіторською заборгованістю. Тому було запропоновано ТОВ імені Мічуріна наступні напрямки удосконалення управління дебіторською заборгованістю на підприємстві:

- аналізувати зміни в часі реєстру старіння дебіторської заборгованості. Це дозволяє виділити ті часові періоди, в яких були допущені прорахунки в управлінні рахунками дебіторів;

- згрупувавши дебіторську заборгованість за термінами виникнення, необхідно оцінити імовірність безнадійних боргів для того, щоб мати більш реальну оцінку коштів, які в перспективі може одержати підприємство від дебіторів;

- зменшувати дебіторську заборгованість на суму безнадійних боргів, тим самим очищуючи активи підприємства та полегшуючи баланс;
- проводити аналіз заборгованості за видами продукції для визначення не вигідних із погляду інкасації товарів;
- контролювати співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства;
- визначати конкретні розміри знижок при достроковій оплаті;
- проводити оцінку доцільності використання факторингу.

Так, впровадження запропонованих заходів покращить загальну якість функціонування підприємства в цілому.

Список використаної літератури

1. Кононенко В.А. Стан та напрямки удосконалення управління дебіторською заборгованістю на підприємствах Вознесенського району Миколаївської області / В.А.Кононенко, Н.Г.Максименко, С.В.Вдовиченко С.В// Сучасні соціально-економічні тенденції розвитку АПК України [Колективна монографія] .- Умань: Видавець «Сочінський», 2015.-С.198-213
2. Лівашко Т.В. Підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства / Т.В. Лівашко, О.В.Кузьменко [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_090.pdf
3. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю / М. М. Нашкерська // Економічні науки. – 2010. – №10. – С. 136-140

***Петрова Л.В., ст. викладач**
кафедри фінансів
quatro999@mail.ru*

***Новікова Н.В., студентка**
Національна металургійна академія України
miss.novi2013@yandex.ua*

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАТКОВИХ НОВАЦІЙ

Нині в Україні місцеві податки і збори є одним з головних економічних інструментів державного регулювання та важливим джерелом доходів місцевих бюджетів. Прийняття Податкового кодексу України стало суттєвим кроком вперед у процесі розвитку системи місцевого оподаткування в Україні. Однак

діюча на сьогодні в країні система місцевих податків і зборів не відповідає принципам Європейського характеру місцевого самоврядування. Зокрема, серйозною проблемою є те, що законодавчо закріплені місцеві податки і збори та їх ставки не враховують реальних можливостей платників податків, а отже, не виконують стимулюючої функції. Саме тому їх не можна віднести до тих податків, які б легко було сплачувати. Як наслідок, такі вади негативно позначаються на дотриманні принципів єдності, повноти, достовірності, гласності, наочності бюджетного устрою країни в цілому. Таким чином, ранжування економік світу за легкістю сплати податків наведено у таблиці 1.

Україна на сьогодні займає 107 місце і вітчизняна податкова система є однією з найскладніших і найменш систематизованих. Багато теоретиків і практикантів вважають податкову систему України недосконалою, це зумовлено частими змінами нормативно-правової бази, громіздкістю організації системи оподаткування, незрозумілістю розрахунку окремих податків. Все це робить проблеми оподаткування України найбільш актуальними в даний час [5].

Таблиця 1- Ранжування економік світу за легкістю сплати податків у 2016 році

Найлегше	Ранг	Найважче	Ранг
ОАЕ	1	Російська Федерація	47
Катар	1	Білорусь	63
Саудівська Аравія	3	Молдова	78
Гонконг	4	...	
Сінгапур	5	Україна	107
Ірландія	6	...	
Македонія	7	Чад	186
Бахрейн	8	Мавританія	187
Канада	9	Венесуела	188
Оман	10	Болівія	189

З 1 січня 2017 року набрали чинності Закони "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році" (№1791-VIII) та "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні" (№1797-VIII), які вносять зміни до ПКУ, зокрема, і в частині оподаткування податком на прибуток [3].

Згідно із цим, запроваджено повноцінний електронний кабінет платника податків (доступ до всієї податкової інформації про платника, проведення звірки розрахунків з бюджетом, заповнення та подання податкової звітності, управління надмірно сплаченими коштами, реєстрація податкових та акцизних накладних, інформування про перевірки та надання актів або довідок перевірок, листування з контролюючим органом). З нового року також вступив в силу законопроект "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України" (№5130), відповідно до якого мінімальна заробітна плата підвищилася до 3200 гривень. При цьому протягом усього 2017 року розмір мінімальної заробітної плати вже не буде змінюватися в залежності від перегляду прожиткового мінімуму. З прийняттям змін до податкового законодавства і зміною так званої "мінімальної зарплати", зміняться умови роботи суб'єктів підприємництва, зареєстрованих як "єдиноподатники" [2].

Вважаємо, що однією з головних змін, яку було внесено до Податкового Кодексу України є те, що ставка єдиного податку для першої групи залишається на рівні 10% та прив'язується не до мінімальної заробітної плати, а до прожиткового мінімуму. Таким чином, підприємцям потрібно буде платити за місяць в два рази менше - не максимум 320 гривень, а всього до 154,4 гривень. Для другої групи залишаються фіксовані ставки у відсотках від розміру мінімальної заробітної плати, але виросте сама сума - 640 гривень (20% від 3200 гривень). Для третьої групи також методологія не змінилася - процентні ставки залежать від доходів. У платників ПДВ залишається ставка 3%, у неплатників - 5% [1].

Таблиця 2 - Ставки податку “єдиноплатників” за групами у 2016-2017 р.р.

31 січня 2016 року	31 січня 2017 року
I група - 10% від "мінімалки" (до 137,8 грн / місяць)	I група - 10% від прожиткового мінімуму (до 154.4 грн / місяць)
II група - 20% від "мінімалки" (275.6 грн / місяць)	II група - 20% від "мінімалки" (640 грн / місяць)
III група - 3% від доходу (платники ПДВ); 5% від доходу (неплатники ПДВ)	III група - 3% від доходу (платники ПДВ); 5% від доходу (неплатники ПДВ)

Також були змінені критерії для великих платників податку. Тобто цього року замість суми загального доходу буде враховуватися загальний обсяг операцій з постачання товарів та послуг за дванадцять послідовних календарних місяців. Граничне значення цієї суми збільшено з 500 млн. грн. до 1 млрд. грн. Це свідчить про те, що платники податків змушені будуть до 31 грудня 2017 року подати інформацію про місце розташування їх підрозділів, рухомого та нерухомого майна, об'єктів оподаткування або хоча б об'єктів, пов'язаних з оподаткуванням.

Не включатиметься до сукупного оподатковуваного доходу і допомога на лікування та медичне обслуговування. Максимальний строк використання благодійної допомоги, наданої на лікування, було подовжено з 12 до 24 місяців. Тепер податок має бути сплачений протягом трьох наступних днів, а не одного, як раніше. Максимальна неоподатковувана норма добових під час відряджень за кордон становитиме 40 Євро на день замість 0,75 мінімальної зарплати. Максимальний неоподатковуваний розмір добових для відряджень у межах України залишився 0,2 мінімальної зарплати.

Що стосується податків для малого бізнесу, то прийнято рішення ввести нульову ставку податку на прибуток, але тільки для тих платників, які мають річний дохід менший ніж 3 мільйона гривень, а розмір заробітної плати кожного працівника такого підприємства повинен перевищувати дві мінімальні

зарплати. Якщо платники податку, які застосовують нульову ставку податку на прибуток, у будь-якому звітному періоді досягли показників щодо отриманого доходу, середньооблікової чисельності або середньої заробітної плати працівників, з яких хоча б один не відповідає критеріям, зазначеним в новому Податковому Кодексі, то такі платники податку зобов'язані оподаткувати прибуток, отриманий у такому звітному періоді за ставкою 18% [4].

Що стосується змін у АПК, пов'язаних із внесеними корективами до Податкового Кодексу, то сільгоспвиробники, як і раніше зможуть бути платниками податку на прибуток із річним податковим періодом. Крім цього, вони й надалі можуть обирати період, за який обчислюється та сплачується податок на прибуток:

- з 1 січня по 31 грудня звітного року;
- або з 1 липня минулого календарного року по 30 червня поточного року.

При цьому, якщо вони обирали другий варіант податкового періоду, то на практиці виникали питання з визначенням об'єкта оподаткування. Тому саме для них у ПКУ додано абзац, згідно з яким такі платники податку на прибуток фінансовий результат до оподаткування за податковий (звітний) період обчислюють шляхом зменшення фінансового результату до оподаткування за минулий звітний рік на фінансовий результат до оподаткування за перше півріччя такого року та збільшення на фінансовий результат до оподаткування за перше півріччя поточного звітного року.

Що стосується податкового навантаження, то за рахунками агролобівців, за останні два роки воно зросло на один гектар землі в обробітку в 41 раз.

Якщо ситуація з податками не зміниться, то є ймовірність того, що подальше підвищення цін на сільськогосподарську продукцію буде болючішим для громадян. Зросте вартість більшості соціальних продуктів. Ці ціни будуть не підйомними для широких верств громадян. І, звісно, ті соціальні «покращення», які обіцяють, не встигатимуть за галопуючими цінами [2].

З нашої точки зору, прогнози експертів стосуються того, що посилення податкового навантаження може призвести до падіння виробництва в

агросекторі і поповнення армії безробітних. Особливо це може торкнутися малих населених пунктів.

Але, вважаємо, що ці зміни у Податковому Кодексі хоча б можуть знизити рівень корупції і зловживань, зменшити адміністративні витрати в податковому адмініструванні. При цьому законопроект не несе в собі істотних фінансових ризиків.

Вважаючи, що оптимальна податкова система має бути визначена як система, яка одночасно забезпечує необхідний рівень бюджетних надходжень та надає можливості і стимули для розвитку економіки держави, то поняття оптимізації оподаткування має розглядатися як комплекс дій та заходів, спрямованих на досягнення системи оподаткування цього оптимального стану. На наш погляд, головним завданням оптимізації оподаткування в Україні має бути зниження реального податкового навантаження на реальних платників податків до рівня розвинутих країн, а враховуючи необхідність забезпечення прискореного інноваційного оновлення підприємств України, – до рівня, нижчого за рівень розвинутих країн.

В цілому, цей законопроект неоднозначний, оскільки містить як прогресивні норми, так і додаткові ризики для бізнесу.

Список використаної літератури

1. Податковий кодекс України, затверджений Верховною Радою України від 01 січня 2017 р. № 1797-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Видавництво «Фактор». Мінфін презентував проект змін до Податкового кодексу // Бухгалтер 911. – 2017. – 5. – С.32
3. ДП «Сервісно-видавничий центр». Зміни в законодавстві - 2017 // Вісник . – 2017. – № 1-2 (906). – С. 29-32.
4. Дудник В.: Особливості нарахування єдиного податку для платників першої та другої груп [Електронний ресурс] // Приватний підприємець №1.– 2017.– С.46 Режим доступу до ресурсу: <http://chp.com.ua/all-news/item/46151-osoblivosti-narakhuvannya-z-01-01-2017-edinogo-podatku-dlya-platnikov-pershoji-ta-drugoji-grup>
5. Paying Taxes 2016: The global picture [Електронний ресурс] // World Bank Group and PwC.–2016.– С. 7-9 Режим доступу до ресурсу:<https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes-2016/paying-taxes2016.pdf>

*Polinkevych O.M., dr. hab., docent,
kierownik katedry ekonomii, bezpieczeństwa
i działalności innowacyjnej przedsiębiorstw
Wschodnioeuropejski Uniwersytet Narodowy im. Łesi Ukrainki
kravomp@gmail.com*

WYKORZYSTANIE WSPÓŁCZESNYCH KONCEPCJI ZARZĄDZANIA NA UKRAINIE

Globalizacja gospodarki światowej wymusza konieczność standaryzacji działań prowadzonych przez jednostki gospodarcze w różnych krajach. Ukraina nie jest wyjątkiem. Rozwój gospodarki Ukrainy skierowany na rozwój innowacyjny. Dla tego mamy rozumieć i wprowadzać najlepsze praktyki zarządzania rozwojem firm, wykorzystując doświadczenie zagraniczne.

Specjaliści z zakresu zarządzania dostarczają kadrze zarządzającej wiele różnych koncepcji zarządzania wskazując jednocześnie na ich ogromne zalety, które jednak często w konfrontacji z praktyką nie przynoszą aż takich efektów. Należy tu podkreślić, iż większość z nich powstała w Stanach Zjednoczonych i stamtąd rozprzestrzeniały się one na cały świat. Podstawowym dylematem nowoczesnych koncepcji rozwoju organizacji, co podkreśla w swoim artykule Z. Malara, wydaje się być rozstrzygnięcie sporu, czy owe zmiany w przedsiębiorstwie będące następstwem procesów internacjonalizacji i globalizacji winny polegać na radykalnej przebudowie procesów, czy też na ciągłym ich ulepszaniu? [2, s. 159]. Zwolennikami pierwszej koncepcji są przede wszystkim przedstawiciele szkoły angloamerykańskiej, wywodzący się z nurtów teorii M. Hammera oraz J. Champy'ego; natomiast drugiej przedstawiciele szkoły nadreńskiej, właściwej między innymi dla krajów europejskich czy też np. Japonii. Przeświadczeniu, że nie rewolucyjne, lecz ewolucyjne koncepcje zarządzania są bardziej odpowiednie dla organizacji w Europie wyznawcy tego poglądu np. M. Gertman, M. Albert oraz w Polsce K. Zimniewicz, wielokrotnie dawali wyraz w licznych publikacjach [4]. Należy tu jednak zwrócić uwagę na fakt, że mimo widocznych różnic w podejściu do problematyki przeprowadzania zmian zwolennicy obu nurtów przyjmują zgodnie stanowisko, że

aby zmiany były skuteczne i obliczone na rozwój przedsiębiorstwa, należy najpierw poznać dobrze procesy i funkcje nim zostaną one zastąpione innymi.

Tabela 1

Istota wybranych współczesnych koncepcji zarządzania rozwojem firmy

Kryterium wyodrębnienia koncepcji	Wyszczególnienie	Możliwości wprowadzenia na Ukrainie
Klasyczne koncepcje	Time Based Management	Traktuje czas jako zasób strategiczny i skupia się na analizie czasu realizacji poszczególnych procesów w firmie w celu likwidacji „marnotratstwa”. Może być wprowadzona na przedsiębiorstwach wspólnych.
	Logistyka	Filozofia zarządzania działalnością operacyjną przedsiębiorstwa. Wykorzystuje się na ukraińskich przedsiębiorstwach.
	TQM	Celem kompleksowego zarządzania jakością jest sprawne kształtowanie e-systemu zapewnienia jakości, dąży się do tego, aby uwaga kadry zarządzającej i pracowników firmy była skoncentrowana na osiągnięciu możliwie najwyższego poziomu jakości pracy, przebiegu procesów pracy oraz produktów. Może być wprowadzona na przedsiębiorstwach wspólnych.
Współczesne koncepcje	Business Process Reengineering	Prezentuje metodykę przygotowania i wprowadzania gruntownych zmian w firmie; wymienia pewne reguły postępowania, które usprawniają funkcjonowanie firmy: w zarządzaniu jako punkt wyjścia traktować należy potrzeby klienta, należy uwagę koncentrować na osiągnięciu zamierzonych w tym zakresie wyników poprzez racjonalne przeprowadzenie całego procesu ukierunkowanego na końcowy wynik. Może być wprowadzona na przedsiębiorstwach wspólnych.
	Lean management	Koncepcja odchudzonego zarządzania. Celem jej jest unikanie marnotrawstwa oraz dążenie do racjonalizacji funkcjonowania firmy oraz wykorzystania posiadanych zasobów. Preferowane hasła to: „chłodna kalkulacja”, prostota, oszczędność. Może być wprowadzona na przedsiębiorstwach wspólnych.
	Outsourcing	Wydzielenie na zewnątrz obszarów działalności firmy nie decydujących o jej konkurencyjności. Celem jest racjonalizacja działania oraz redukcja kosztów. Może być wprowadzona na przedsiębiorstwach wspólnych i wykorzystuje się na ukraińskich przedsiębiorstwach.
	Benchmarking	Polega na rozwiązywaniu problemów przez uczenie się od innych. Porównywanie się z najlepszym na rynku w swojej dziedzinie lub porównywanie komórek, jednostek organizacyjnych wewnątrz danej organizacji. Wykorzystuje się na ukraińskich przedsiębiorstwach.

Kryterium wyodrębnienia koncepcji	Wyszczególnienie	Możliwości wprowadzenia na Ukrainie
Nowoczesne koncepcje	Organizacja wirtualna	Przedstawia sieć niezależnych partnerów współpracujących ze sobą w celu realizacji wspólnego przedsięwzięcia. Może być wprowadzona na przedsiębiorstwach wspólnych i wykorzystuje się na ukraińskich przedsiębiorstwach.
	Organizacja fraktalna	Celem jej jest dążenie do uproszczenia obrazu funkcjonowania organizacji. Może być wprowadzona na przedsiębiorstwach wspólnych i wykorzystuje się na ukraińskich przedsiębiorstwach.
	Zarządzanie wiedzą	Do kluczowych obszarów zarządzania wiedzą zalicza się: pozyskiwanie wiedzy, rozwijanie wiedzy (proces ten obejmuje: zdobywanie umiejętności, tworzenie nowych produktów, usprawnianie istniejących procesów), dzielenie się wiedzą oraz jej rozpowszechnianie, wykorzystywanie wiedzy (skoncentrowanie uwagi na produktywnym wykorzystaniu istniejących zasobów wiedzy organizacji, a przede wszystkim na pokonaniu barier takich jak: rutyna, obawa o pozycję, przecenienie własnej wartości itd.), zachowywanie wiedzy (zachowywanie następuje przez selekcję, przechowywanie i aktualizowanie danych) oraz lokalizowanie wiedzy (opracowanie metod odkrywania wiedzy organizacyjnej i jej szybkiego lokalizowania). Może być wprowadzona na przedsiębiorstwach wspólnych.

Opracowano na podstawie [1]

Wśród koncepcji najczęściej wymienia się następujące: business process reengineering, logistykę, TQM, lean management, outsourcing, benchmarking, insourcing, kaizen, balanced scorecard, knowledge management oraz wiele innych.

K. Perechuda systemową koncepcję, fraktalną, inteligentne przedsiębiorstwo [3]. W ramach tych koncepcji wydzielono modeli zarządzania jako organizacja wirtualna, zarządzanie zintegrowane, organizacja ucząca się, zarządzanie procesami, organizacja sieciowa, benchmarking, outsourcing.

Na ukraińskich przedsiębiorstwach realizują się takie koncepcje zarządzania jako systemową koncepcję, fraktalną, zarządzanie procesami, organizacja sieciowa, benchmarking, outsourcing, insourcing, kaizen. W niektórych przedsiębiorstwach koncepcje połączają się. Ogólnie to stosuje się przedsiębiorstw z zagranicznym

kapitałem. Mamy połączenie klasycznych, współczesnych i nowoczesnych koncepcje.

Literatura

1. Bartusik, K. Przegląd współczesnych koncepcji w zarządzaniu rozwojem firmy. <http://zn.mwse.edu.pl/katarzyna-bartusik-przeglad-wspolczesnych-koncepcji-w-zarzadzaniu-rozwojem-firmy/>
2. Malara, Z. (2000). Dokonywanie zmian w organizacji. Ujęcie Praktyczne, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław. ZN nr 879.
3. Perechuda, K. (2000). Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości. Koncepcje, modele, metody. Warszawa. Placet. 320 p.
4. Zimniewicz, K. (2003). Współczesne koncepcje i metody zarządzania, PWE, Warszawa.

*Понадюк О.И., к.э.н.
olga_fedorova_1984@mail.ru*

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Актуальность данной темы заключается в том, что в современных условиях развития рыночных отношений, мировой интеграции, повышения конкурентной борьбы на потребительских, промышленных и ресурсных рынках, каждое предприятие стремится к повышению конкурентоспособности, платежеспособности, рентабельности, финансовой устойчивости, а также инвестиционной привлекательности. Следовательно, необходимо совершенствовать систему финансового управления на предприятии, для чего внедряется прогрессивная управленческая технология бюджетирования.

Вопросы бюджетирования финансово-хозяйственной деятельности рассматривали в своих трудах зарубежные экономисты (Г. Андерсон, Р. Брейли, Э. Джонс, Д. Ирвин, Т. Карлин, С. Майерс, А. МакМин, Ш. Миллз, Б. Нидлз, Дж. Сигел, Хан Д., Дж. Шим и др.), явившиеся основоположниками важнейшего раздела финансового менеджмента. В последнее время данная проблема заинтересовала и отечественных ученых (Е.А. Ананькина, И.А. Баев,

И.Т. Балабанов, И.А. Бланк, Е.В. Быкова, И.М. Волков, Н.Г. Данилочкина, А.М. Карминский, В.В. Ковалев, Т.Б. Крылова, Е.Н. Логачева, О.Е. Николаева, Н.И. Оленев, В.Н. Самочкин, В.М. Семенов, Е.С. Стоянова, С.А. Терехова, А.В. Чернов, С.М. Шапигузов, А.Д. Шеремет, Т.В. Шишкова и др.), поскольку комплексное финансовое планирование позволяет предприятиям «выжить» в современных жестких условиях рыночных отношений.

Существует большое количество определений бюджетирования. Наиболее полным является следующее: бюджетирование — это технология финансового планирования, учета и контроля используемых ресурсов, доходов и расходов компании от определенного бизнеса на всех уровнях и по всем бизнес-процессам, позволяющая анализировать прогнозируемые и фактические финансовые показатели деятельности; это также механизм перераспределения ресурсов между подразделениями компании [1].

Практический опыт составления бюджетов на предприятиях, обобщенный А.М. Карминским и др. авторами, позволяет выделить пять основных принципов бюджетирования:

1. Согласование целей, требующее, чтобы процесс бюджетирования начинался «снизу вверх», т. к. нижестоящие руководители лучше владеют ситуацией на рынке и со своей стороны обеспечат реализуемость бюджетных величин. Далее, после согласования бюджетных планов с вышестоящими руководителями, обеспечивающим соответствие целям предприятия, процесс меняет направление и реализуется по схеме «сверху вниз».

2. Установление приоритета в отношении задачи координации бюджетирования, что обеспечивает использование дефицитных ресурсов в наиболее выгодном направлении.

3. Соподчиненность, предполагающая, что каждое подразделение предприятия планирует и отвечает только за те экономические показатели, на которые оно оказывает влияние.

4. Ответственность, предусматривающая передачу каждому подразделению функции контроля за исполнением своей части бюджета вместе

с полномочиями осуществлять при необходимости координирующие мероприятия.

5. Постоянство целей, предполагающее, что установленные базовые величины принципиально не меняются в течение планируемого периода [2].

В общем случае можно выделить пять этапов постановки системы бюджетирования в организации (рис. 1).

Цель первого этапа (формирования финансовой структуры) - разработать модель структуры, позволяющей установить ответственность за исполнение бюджетов и контролировать источники возникновения доходов и расходов.

На втором этапе (создание структуры бюджетов) определяется общая схема формирования сводного бюджета предприятия.

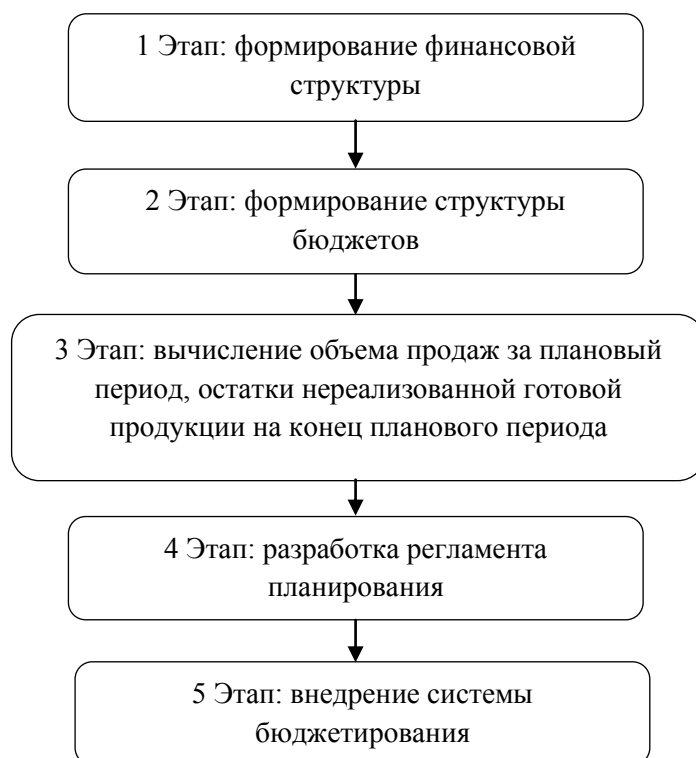


Рисунок 1. Этапы постановки системы бюджетирования

В результате проведения третьего этапа формируется учетно-финансовая политика организации, то есть правила ведения и консолидации бухгалтерского, производственного и оперативного учета в соответствии с ограничениями, принятыми при составлении и контроле (мониторинге) выполнения бюджетов.

Четвертый этап направлен на разработку регламента планирования, определяющего процедуры планирования, мониторинга и анализа причин невыполнения бюджетов, а также текущей корректировки бюджетов.

Пятый этап (внедрение системы бюджетирования) включает работы по составлению операционного и финансового бюджетов на планируемый период, проведению сценарного анализа, корректировке системы бюджетирования по результатам анализа ее соответствия потребностям [3].

При внедрении бюджетирования компания становится «маленьким капиталистическим государством», в котором управления и департаменты имеют свои доходы и расходы и торгуют своими услугами на внутреннем рынке по заранее установленным тарифам. Подразделения компании имеют выбор - покупать услуги внутри компании или на рынке, что заставляет обслуживающие подразделения конкурировать с внешней альтернативой и вынуждает их сокращать свои издержки и повышать качество услуг, чтобы удержать внутреннего потребителя. С целью оценки необходимых ресурсов компании для реализации стратегических проектов (выход на новые рынки, производство новой продукции и т.д.) и достижения планируемых результатов развития компании.

Как считает Лысенко Д.В., с помощью бюджетирования предприятие может эффективно решать следующие задачи:

1. Прогнозировать и моделировать финансово-экономические ситуации с целью оценки необходимых ресурсов компании для реализации стратегических проектов (выход на новые рынки, производство новой продукции и т.д.) и достижения планируемых результатов развития компании.

2. Разработать планы работ соизмеримые с возможностью компании, т.е. с привязкой к производственным мощностям и финансированию.

3. Выделение ответственных лиц (ЦФО – центров финансовой ответственности) за выполнение плановых показателей.

4. Установка целевых показателей для менеджеров среднего и высшего звена и привязка мотивационной программы к выполнению ключевых показателей.

5. Осуществлять контроль за финансово-экономической деятельностью предприятия и принятием управленческих решений, как на этапе формирования плана, так и по фактическим данным [4].

При грамотно разработанной системе бюджетирования, она способствует: оптимизации затрат и прибыли, координации деятельности различных подразделений организации, контролю оценки эффективности работы руководителя.

Система бюджетирования — это совокупность элементов, использование которых позволяет реализовать процесс бюджетирования (бюджетный процесс) [5].

Необходимость внедрения системы бюджетирования на предприятиях можно обосновать с помощью возникновения необходимости в нахождении внутренних резервов снижения затрат, обосновании оптимального уровня затрат финансовых средств, оптимизации налоговой политики и других задач, связанных с совершенствованием системы управления предприятием [6].

Для оценки эффективности внедрения системы бюджетирования на предприятиях следует проанализировать ее основные преимущества:

- улучшение финансовых результатов на основе управления прибылью и затратами, рациональное распределение и использование ресурсов;
- оптимизация затрат и внедрение оперативного контроля за постоянными и переменными затратами;
- улучшение платежеспособности предприятия на основе эффективного управления денежными потоками;
- четкость и целенаправленность деятельности организации, ритмичность и непрерывность производственно-хозяйственных процессов;
- повышение качества и оперативности принятия управленческих решений, согласование;

- координация действий отдельных подразделений (филиалов, отделений и др.) и отделов предприятий, а также отдельных направлений деятельности для достижения поставленных глобальных задач;

- улучшение процессов коммуникации на предприятии, возможность стимулирования персонала [7].

Таким образом, система бюджетирования является эффективной и целесообразной для внедрения на предприятиях. Она является чрезвычайно гибкой, что позволяет достигать нескольких целей в развитии предприятия одновременно. В результате применения системы бюджетирования, предприятие получит эффективный инструмент финансового менеджмента, использование которого позволит спланировать финансово-хозяйственную деятельность с помощью составления бюджетов, направить ее на достижение определенного финансового результата, оптимизировать финансовые потоки, своевременно выявлять отклонения плановых и фактических показателей и обеспечить прибыльность организации. Все это способствует повышению конкурентоспособности предприятия на отечественном рынке.

Список использованной литературы

1. Немировский И.Б. Бюджетирование. От стратегии до бюджета — пошаговое руководство / И. Б. Нехаев, И.А. Старожукова — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. — 512с.
2. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский [и др.]; под ред. А. М. Карминского — 2-е изд., — М.: Финансы и статистика, 1998. — 256 с.
3. Кучеренко А. И. Бюджетирование как метод финансового планирования деятельности организации / А. И. Кучеренко // Справочник экономиста. — 2010. — № 3 — С. 64-67.
4. Лысенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Д. В. Лысенко. — М.: Инфра-М, 2008. — 320 с.
5. Сироткин С.А. Финансовый менеджмент на предприятии: учебник / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 351 с.
6. Квасницька Р.С. Бюджетування на підприємстві: суть та основні передумови ефективного застосування [Текст] / Р.С. Квасницька, А.В. Колеснік // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2011. — №4. — С. 247–250.

7. Шумило Ю.О. Бюджетування як важливий елемент операційного планування / Ю.О. Шумило // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №7. – С. 105–111

Приходченко О.Ю.
асистент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
drake_2001@mail.ru

ВПЛИВ ЗМІН РОЗМІРУ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ НА ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Економічна ситуація в Україні потребує перегляду багатьох сфер діяльності, зокрема це стосується соціальної сфери. Система загальнообов'язкового державного соціального страхування України пов'язує між собою населення та підприємства з органами пенсійного страхування, страхування з тимчасової втрати працездатності, страхування на випадок безробіття та страхування від нещасного випадку на виробництві. До цієї системи сплачуються внески, розмір яких неодноразово змінювався, що не могло не вплинути на показники діяльності всіх учасників системи.

Найвища ставка внеску в фонд соціального страхування (61% на фонд оплати праці) для госпрозрахункових підприємств була введена постановою ВР України від 6 грудня 1991 р [1]. У 2011 році провели консолідацію страхових внесків через введення єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, який складав для роботодавця від 36,76% до 49,7 % від суми заробітної плати в залежності від класу професійного ризику виробництва. У 2016 році розмір ЄСВ зменшився до 22% та з метою зменшення навантаження на фонд оплати праці і виведення заробітних плат з тіні. Також не передбачається утримання із заробітної плати працівників, а лише нарахування на фонд оплати праці [2,3]. Друга зміна мінімального розміру ЄСВ відбулась у 2017 році внаслідок збільшення розміру мінімальної зарплати. Внески до накопичувальної пенсійної системи також

можуть стати частиною ЄСВ. Тому потребує дослідження впливу зміни розміру єдиного соціального внеску на показники системи пенсійного забезпечення та прибуток підприємств.

Аналіз звітності Пенсійного фонду України, Фіскальної служби та статистики показує наступне. Зросли такі показники як середньооблікова чисельність застрахованих осіб на кінець 2016 року в порівнянні з 2015 на 1,7% та кількість платників єдиного внеску на 4,5%. Але нарахована сума єдиного соціального внеску за 2016 рік суттєво зменшилась на 23,9% через зменшення ставки. Хоча загальна сума доходу у порівнянні з 2015 р. зросла на 22,5% та це зростання спричинене в більшій мірі ростом кількості платників, ніж бази нарахувань. Негативними тенденціями характеризується сума недоїмки із сплати ЄСВ, яка зросла у 2016 році на 5,8% та кількість боржників, яка теж збільшилась у порівнянні з 2015 роком на 0,85% [4]. Останні данні тісно пов'язані з тим, що існує заборгованість з виплати заробітної плати, при чому 2016 році вона поступово зростала, порівняно з 2015 роком, але вже на 1 січня 2017 року була менше (1791 млн. грн), ніж на 1 січня 2016 року (1880, 8 млн. грн) [5].

Одна з головних цілей, а саме легалізація заробітних плат, зі зменшенням ставки ЄСВ не була досягнута [6]. Хоча середня номінальна заробітна плата і зросла за рік на 23,6%, а реальна - на 9%, але це не ті показники, на які розраховував Пенсійний фонд [7]. Тому для аналізу доцільно представити моделі поведінку підприємств щодо оплати праці.

Підприємство включає у валові витрати єдиний соціальний внесок, який нараховується на фонд оплати праці. Нехай α - нарахування на заробітну плату, яке виплачує роботодавець, Z_{min} – мінімальний за законодавством розмір зарплати людини, Z' - частина зарплати, яка виплачується неофіційно, тобто тіньова. Підприємство може мати наступні стратегії: платити тільки мінімальну зарплату, платити за документами мінімальну зарплату та іншу частину неофіційно, платити та відображати у документах всю зарплату працівника. У першому та третьому випадку людина отримує на руки зарплату за

вирахуванням податків та відрахувань у фонди, які платить саме підприємство та відраховує з зарплати людини. У другому випадку людина отримує кожний період праці більшу суму ніж у третьому, але через менші виплати у пенсійний фонд теоретично буде мати меншу майбутню пенсію.

Виразимо витрати підприємства на фонд оплати праці при різних стратегіях: $Z_{min} * (1 + \alpha)$ - при першій стратегії, $Z_{min} * (1 + \alpha) + Z'$ - при другій стратегії, $(Z_{min} + Z') * (1 + \alpha)$ - при третій стратегії. Для порівняння варіантів стратегій необхідно порівняти прибуток, податок на прибуток та чистий прибуток в різних варіантах. При переході з першої стратегії на третю величина прибутку не зміниться, якщо збільшення заробітної плати враховуватиметься в повному обсязі у валових доходах підприємства, наприклад буде закладене у ціни. Очевидно, що при незмінних валових доходах зменшиться розмір прибутку, який оподатковується. Слід проаналізувати перехід від тіньової зарплати до повністю офіційної.

$$\Delta \text{ Прибуток} = \Delta \text{ВД} - \Delta \text{ВВ(без ФОП)} - (Z' - Z'(1 + \alpha)), \quad (1)$$

де ВД - валові доходи, ВВ(без ФОП) – валові витрати без фонду оплати праці. Очевидно, що прибуток до оподаткування при інших рівних умовах більше при другій стратегії. Якщо припустити, що фонд тіньової зарплати зменшує безпосередньо чистий прибуток підприємства, то можна записати наступне рівняння з урахуванням ставки податку на прибуток 18%:

$$\Delta \text{ЧП} = (\Delta \text{ВД} - (\Delta \text{ВВ(без ФОП)} - Z'(1 + \alpha))) * (1 - 0,18) - Z' \quad (2)$$

Якщо валові доходи та витрати без урахування фонду оплати праці незмінні, то за вищезазначеними припущеннями друга та третя стратегія при ставці ЄСВ 0,2193 для підприємства рівнозначні за критерієм величини чистого прибутку. Тобто теоретично зменшення ставки податку повинно було сприяти

переходу до третьої стратегії, але збільшення розміру прибутку стало пріоритетним для підприємців.

Збільшення розміру мінімальної зарплати може збільшити загальну суму збору ЄСВ у 2017 у тому випадку, якщо підприємства збільшать фонди оплати праці та не зменшиться кількість застрахованих. Зміни розміру фонду оплати праці будуть проводитись в залежності від можливостей підприємства, тому для детального аналізу слід брати певне підприємство. Але можна виділити наступні варіанти: збільшення фонду оплати праці зі збільшенням собівартості продукції, що веде до інфляції витрат; збільшення фонду оплати праці без інших змін, що веде до зменшення прибутку підприємства; збереження фонду оплати праці на минулому рівні, але зменшення числа працівників або збільшення норм навантаження працівників, що може посилити безробіття.

Доцільно проаналізувати введення додаткового внеску в накопичувальну пенсійну систему, обов'язкову та добровільну. Внески на добровільне пенсійне забезпечення підприємство має право включити до складу витрат кожного податкового (звітного) періоду суму таких внесків у повному обсязі. Додатковий внесок, безперечно, зменшить прибуток підприємств, хоча в майбутній перспективі повинен забезпечити соціальний стан пенсіонерів. Тому такі зміни можливі для прибуткових підприємств і будуть слугувати плюсом їх кадрової політики. Звичайно, збільшення заробітної плати дасть змогу не лише розраховувати на більшу пенсію із солідарної системи, але і відраховувати у накопичувальну. Але накопичувальний рівень пенсійної системи в Україні не зможе добре працювати без відповідного розвитку фінансового ринку та економіки взагалі.

Розмір єдиного соціального внеску є одним із факторів, який впливає на показники діяльності підприємства. В той самий час підприємства функціонують в економіці, тому не можна не враховувати загальну ситуацію в системі та поведінку інших учасників.

Список використаної літератури

1. «Про порядок введення в дію Закону України "Про пенсійне забезпечення"» Постанова ВР України від 06.12.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Історичні аспекти розвитку пенсійної системи, передумови та мета створення Пенсійного фонду [Електронний ресурс]: Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua>.
3. «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» Закон України від 08.07.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
4. Про основні показники зі сплати єдиного соціального внеску у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fpsu.org.ua>
5. Легалізацію зарплат провалено [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fpsu.org.ua>
6. Динаміка суми заборгованості із виплати заробітної плати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

*Прохорова В.В., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки
та організації діяльності суб'єктів господарювання
Чобіток В.І., к.е.н, доцент
доцент кафедри економіки
та організації діяльності суб'єктів господарювання
Українська інженерно-педагогічна академія
vika_chobitok@mail.ru*

РЕАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сьогодні контролінг являє собою функцію управління, без якої неможливо уявити роботу жодної сучасної компанії. Однак і в теорії, і на практиці існують різні думки і уявлення про поняття контролінгу. Найчастіше зовсім помилково контролінг ототожнюється з контролем. Однак контролінг - це набагато більше, це - комплексна міжфункціональна концепція управління, метою якої є координація систем планування, контролю та інформаційного забезпечення.

У фундаментальних працях вітчизняних вчених, зокрема, О.В. Ареф'євої [1], О.О. Веклича [2], Т.В. Калайтана [3], В.В. Прохорової [4] та інших достатньо ґрунтовно досліджені теоретичні питання, пов'язані із загальними процесами забезпечення системи контролінгу на рівні підприємства; запропоновані науково-методичні підходи до формування інформаційних систем на макро- та мікрорівнях.

Контролінг є сучасною концепцією управління діяльністю підприємства, що координує і інтегрує зусилля різних служб і підрозділів щодо досягнення оперативних і стратегічних цілей. Контролінг займається управлінням витратами і прибутком підприємства, знаходженням між ними оптимального співвідношення, розробляє способи уникнення банкрутства і кризових ситуацій.

Контролінг забезпечує інтеграцію та координацію робіт при функціонуванні систем і процесів на підприємстві на всіх стадіях циклу управління. Якщо інтеграція у системі контролінгу, яка представляє собою цілеспрямований взаємозв'язок об'єктів і елементів, призначена для створення постійних у відношенні до часового проміжку структур управління, то координація має ситуативний характер, орієнтується на ціль узгодження механізмів поведінки об'єктів або елементів системи.

Ринкові умови господарювання вимагають від діяльності підприємств і організацій надзвичайної організованості, віддачі і, у кінцевому підсумку, максимальної ефективності виробничої діяльності.

Особливістю ринкових відносин є формування значної кількості підприємств та організацій, які є економічно та юридично самостійними, незалежно від форми власності. До них слід віднести малі підприємства, спільні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства та інші. Ці підприємства, порівняно з державними, не мають вищих організацій, які б брали на себе певну частку відповідальності за діяльність підвідомчих їм організацій, займалися б питаннями науково-технічного прогресу, організаційного вдосконалення виробництва тощо. Таке становище

підприємств і організацій як суб'єктів ринкових відносин змушує сьогодні в багатьох випадках по-іншому розглядати проблеми управління їх фінансово-господарською діяльністю [3].

У сучасних умовах господарювання відбувається об'єктивний процес зростання ролі і значення таких функцій управління, як облік, планування, аналіз і контроль, з одночасним переосмисленням їх завдань, наповненням новим змістом.

У зв'язку з цим особливо актуальним для теорії і практики вітчизняного управління є досвід країн ринкової економіки як Західної Європи, так і американського континенту. Високорозвинені країни Заходу з метою забезпечення ефективного управління та довгострокового існування своїх фірм впроваджують і з успіхом використовують у себе систему контролінгу.

Вітчизняні підприємства працюють в умовах дії ринкових відносин недавно, проте вони накладають особливий відбиток на організацію їх фінансово-господарської діяльності. Ринок змушує підприємства постійно думати не лише над виробництвом продукції, а й над її збутом, шукати вигідних постачальників і покупців.

Постійний пошук резервів, знаходження «вузьких місць» стають головними для тих підприємств, які думають про майбутнє, про збереження трудового потенціалу, про розширення виробництва, а не його скорочення, яке спостерігається останнім часом в Україні і є характерним для чималої кількості великих підприємств.

Саме таким підприємствам доцільно вивчати зарубіжний досвід організації управління, обліку і контролю, оскільки ринкова економіка передбачає, що затрати і результати діяльності підприємств будуть цілком і повністю визначатися ступенем ефективності управління, обсягом і якістю роботи кожного підрозділу і членів трудового колективу.

Проте найбільша специфіка контролінгу простежується у групуванні й обліку затрат, пов'язаних з випуском і реалізацією продукції. Контролінг однозначно й повністю відкидає необхідність планування й обліку всіх затрат

на виробництво і збут, доцільність калькулювання повної собівартості. Він базується на системі «директ-костингу», заснованій на групуванні затрат залежно від їх зв'язку з обсягом виробництва і реалізації виробів та послуг, кількості відпрацьованого часу та іншими показниками, що характеризують ступінь використання виробничих потужностей і можливостей підприємства.

Роль і значення контролінгу в системі керування підприємством повинні визначатися ступенем потреб інформації, формованою даною системою. У зв'язку з цим найбільш логічним, на наш погляд, буде представлення системи контролінгу у виді етапів формування контролінгової інформації, одержуваної в результаті трансформації окремих елементів функцій керування. Визначена послідовність проведення робіт з формування контролінгової інформації, тобто основа для вироблення альтернативних варіантів для прийняття управлінських рішень.

Крім того, кожен етап функціонування системи контролінгу характеризується ступенем використання окремих елементів функцій керування у процесі підготовки контролінгової інформації. Саме ступенем використання окремих елементів функцій керування і визначаються функції, властивій системі контролінгу. Виходячи з того, що керівник повинний постійно приймати рішення, реалізація яких дозволить підтримувати підприємство в стані ділової активності, що впливає етап нашого дослідження щодо ролі контролінгу в системі керування підприємством буде будуватися на тому факті, що здійснення фінансово-господарської діяльності супроводжується прийняттям рішень.

Реалізація системи контролінгу на підприємстві представлена на рис.1.

Зміни внутрішнього середовища підприємства, зв'язані з процесом соціально-економічної трансформації, поставили керівництво підприємства перед необхідністю приймати рішення. При цьому «рішення - це вибір альтернативи. Прийняття рішень - сполучний процес, необхідний для виконання будь-якої управлінської функції».

Оптимальний вихід із ситуації, що створилася, забезпечується за допомогою вироблення визначених рекомендацій для прийняття управлінських рішень, чим і займається система контролінгу.



Рис.1. Реалізація системи контролінгу на підприємстві

Контролінг на сьогодні представляє собою один із найкращих систематизаторів масштабних потоків інформації про рух економічної інформації в межах вітчизняних підприємств з метою координації приймаючих управлінських рішень.

Для ефективності управлінських рішень необхідно не тільки забезпечити надходження інформації, яка відображує реальний стан, організовує уніфіковану, стислу, чітку та просту форму її подачі, але і дотримуватися її своєчасного надання.

На жаль, керівники більшості вітчизняних підприємств не використовують контролінг у власній діяльності, у зв'язку з недостатньою проінформованістю. А це, в свою чергу, істотно погіршує результати функціонування господарських суб'єктів, впливає на зниження рівня їх

конкурентоспроможності та сприяє поширенню явищ неплатоспроможності, неліквідності і збитковості.

Впровадження контролінгу впливає на підвищення якості та результативність управління за рахунок розстановки пріоритетів. Сутність системи контролінгу полягає в інтеграції окремих елементів функцій управління.

Отже, контролінг відіграє дуже важливу роль в діяльності підприємства, будучи одним із найсучасніших і ефективних систем керування підприємством, є відособленою системою, економічна сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на її основі управлінських рішень, а точніше в систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством.

Вітчизняному бізнесу з урахуванням національної та управлінської культури доцільно застосовувати жорстку систему прийняття управлінських рішень. Вона повинна базуватися на залученні досягнень японського і західного бізнесу, однак за умови їх адаптації до конкретної обстановки. Крім цього, стосунки між керівником і підлеглим за умов колективного обговорення повинні бути більш жорсткими, ніж м'якими [2].

Незважаючи на завдання, що стоять перед системою управління, багато підприємств України в даний період знаходяться на стадії занепаду і фінансової кризи, причому невирішені частини загальної проблеми набули ще більшого негативного результату за ринкових економічних відносинах. Це пояснюється тим, що в Україні ще не відпрацьована ефективна система управління в умовах ринку. Тим часом в розвинених країнах світу в багатьох випадках діє удосконалена система управління, яка включає службу контролінгу і відіграє роль мозкових центрів підприємства, що доцільно глибоко проаналізувати щодо можливості використання в умовах вітчизняних підприємств.

Контролінг спрямований на майбутнє, оскільки його становлення обумовлено необхідністю стратегічного планування і управління підприємством, без чого неможливо і забезпечити тривале існування в ринковому середовищі.

Список використаної літератури

1. Ареф'єва О.В. Історія виникнення контролінгу та сутність контролінгу бізнес- процесів / О.В. Ареф'єва, Л.Л. Дякон //Актуальні проблеми економіки. - 2006. - № 8. - С. 165- 171.
2. Веклич О. О. Економічний механізм регулювання контролінгу в Україні / О. О. Веклич. – К.: 2003. – 88 с.
3. Калайтан Т.В. Контролінг: Навчальний посібник./ Т.В. Калайтан. – Львів: Новий Світ-2000, 2008. – 252 с.
4. Прохорова В.В. Концептуальні основи управління потенціалом конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах контролінгу/ В.В. Прохорова, В.І. Чобіток // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. - № 39- С. 99-104.

***Редзюк Є.В., к.е.н., доцент
старший науковий співробітник
сектору міжнародних фінансових досліджень
ДП «Інститут економіки і прогнозування» НАН України
redzyuk@gmail.com***

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Українське суспільство обрало курс на євроінтеграцію і прискорено формує нове законодавче, інституційне та інфраструктурне забезпечення для реалізації входження України в євроатлантичний простір. У зв'язку з цим формування вітчизняного ринку фінансових послуг за європейськими стандартами є обов'язковою умовою для інтеграції та подальшої гармонійної співпраці з країнами ЄС.

В цьому контексті є необхідним з'ясування стану економіки і фінансів нашої держави в порівнянні з іншими країнами. Так, за останніми рейтингами провідної світової організації «World Economic Forum» – Україна за загальним

індексом конкурентоспроможності в рейтингу 2016-2017 рр. посіла 85 місце з 138 країн світу (2015-2016 рр. – 79 місце з 140 країн світу), а за розвитком фінансового ринку Україна посіла лише 130 місце. Також низькі показники рейтингів Україна отримала за «Захистом міноритарних акціонерів» (136 місце), «Ефективність корпоративних нарад» (121 місце), «Показники річної інфляції» (136 місце), «Країнний кредитний рейтинг» (127 місце), «Ефективність антимонопольної політики» (136 місце), «Вплив оподаткування на стимули щодо інвестування» (133 місце). Відзначимо, що рейтинг «Розвиток фінансового ринку» включає в себе низку під рейтингів: «Фінансові послуги і їх відповідність запитам бізнесу» – 112 місце, «Доступність фінансових послуг» – 116, «Фінансування через місцевий ринок цінних паперів» – 127, «Простота доступу до кредитів» – 112, «Доступність капіталу для венчурних підприємств» – 123, «Стійкість банків» – 138, «Регулювання фондових бірж» – 137 [1].

За понад 25 років формування фінансового ринку України – ліквідного, конкурентного й транспарентного ринку створити не вдалось. Причиною є і макроекономічні дисбаланси, і відсутність довгострокової стратегії розвитку фінансового ринку, як складової соціально-економічної стратегії розвитку держави, і неможливість стабілізації соціального, політичного та економічного стану в Україні. Це привело до формування малоліквідного ринку, на якому домінують банківські послуги та операції з державними цінними паперами.

При цьому провідну роль на фінансовому ринку України відіграє банківський сектор, його частка порівняно з іншими учасниками домінує на рівні 85-95%. Загальна сума активів небанківських фінансових установ України на кінець 2016 р. становить лише близько 170 млрд. грн., що дорівнює близько 7-9% ВВП України, а сума активів банківських установ України складає 1256 млрд. грн. (53-55% ВВП України). Незважаючи на зарегульованість банківської системи і її суттєвий контроль від НБУ, стан банків є незадовільним – сумарна заборгованість банків по рефінансуванню перед НБУ склала 71,8 млрд. гривень на кінець 2016 р., а кількість банківських установ за цей рік зменшилась на 21 (в 2015 р. зменшилась на 33 установи) до 96 установ. В цілому за результатами

роботи банківської системи України в 2016 р. отримано збиток на рівні 159 млрд. грн. (в значній мірі це обумовлено необхідністю резервування 135 млрд. грн. під кредитний портфель Приватбанку) [2,3].

Відзначимо, що значне домінування банківських послуг на ринку фінансових послуг України є неприпустимим для країн ЄС, США, Канади та інших розвинених країн та країн, що розвиваються. В цих країнах якісніше та прозоріше функціонують інститути соціально-ринкового регулювання, тому антимонопольні комітети, державні установи з регулювання фінансових послуг і банківського сектору більш гармонійно, транспарентно й на засадах справедливої конкуренції між різними сегментами фінансового ринку сприяють його розвитку, забезпечують безпеку клієнтів та формують стабільні «правила гри» на довгострокову перспективу.

При порівнянні коефіцієнтів активів банків до ВВП в Україні та високорозвинених державах, то їх активи в розвинених країнах світу більше за ВВП в 1,5-6 разів, а в східноєвропейських країнах це відношення складає на рівні 80-120% до ВВП, що в значній мірі перевищує показники вітчизняного банківського сектору. Співвідношення ринкової капіталізації акцій до ВВП в Україні суттєво занижено по відношенню до інших країн світу. Крім спекулятивного сплеску у 2007-2009 рр., вітчизняна ринкова капіталізація стабільно на низькому рівні – 5-22% до ВВП, що свідчить про слабкий і нерозвинений ринок цінних паперів в Україні. При цьому розвинені країни світу мають ринкову капіталізацію на рівні 100-150% до ВВП, а країни, що розвиваються та з формуючимся ринком – на рівні 50-90% до ВВП. Активи вітчизняних страхових організацій на рівні 4-5% до ВВП також показують, що нагромадження та реінвестування в цьому сегменті ринку не відбуваються та не корелюють з іншими світовими прикладами, коли страхові активи в більшості розвинених країн та країнах, що розвиваються досягають 80-120% від ВВП. Найбільш нерозвиненим сегментом фінансового ринку України – є недержавні пенсійні фонди, які взагалі становлять 0,5-1% від ВВП. Співвідношення активів пенсійних фондів до ВВП (ключовий показник їх активності) в середньому по

Організації економічного співробітництва становить 84%, але значна кількість країн з формуючимся ринком має нижчі показники на рівні 10-30% [3,4,5,6].

Для виправлення ситуації на ринку фінансових послуг України, на наш погляд, необхідно здійснити низку взаємопов'язаних, структурних реформ, які зможуть покращити соціально-економічний розвиток України, в цілому, та ринку фінансових послуг, зокрема. Тому, на наш погляд, необхідно:

- 1) сформувати і поступово реалізовувати стратегію інституційного забезпечення макроекономічної стабільності, що в подальшому при відповідних кроках по дерегуляції та при впровадженні системи захисту інвесторів – посприє розвитку фінансового ринку України;

- 2) забезпечити відділення політичних інститутів, чиновників та політиків від економічних активів, а саме від персональних вигод при виконанні ними службових обов'язків за рахунок введення оновленого демонополізуючого, стимулюючого, дерегулюючого і антикорупційного законодавства;

- 3) сформувати довгострокову стратегію соціально-економічного розвитку України та стратегію розвитку вітчизняного фінансового ринку, як структурну складову загальної стратегії з покроковими (тактичними) діями, що направлені на повноцінний розвиток всіх сегментів ринку фінансових послуг;

- 4) впровадити комплексну систему залучення, супроводження, захисту і безпеки для іноземних інвесторів, а саме створити чіткі і прозорі правила, законодавчого захисту, гарантій від держави та емітентів, створити систему транспарентної і оперативної комунікації з іноземними інвесторами, особливо в технологічних та інноваційних сферах діяльності, а також при отриманні більш дешевого і довгострокового іноземного капіталу, при залученні потужних міжнародних компаній-лідерів на світовому ринку в українську економіку;

- 5) здійснити поступову лібералізацію фінансового ринку України з впровадженням єдиного, прозорого, доступного майданчику ліквідності – валютної і фондово-товарної біржі. Існуючі локальні торги на 10 фондових біржах дезорієнтують інвесторів на ринку цінних паперів, а суттєва зарегульованість валютного законодавства сприяє тіньовому обороту валюти в

Україні, не дає впевненості інвесторам, консолідує заощадження поза офіційним фінансовим ринком України;

б) забезпечити реальну деофшоризацію капіталу і активів в Україні, що стимулюватиме виплату дивідендів в нашій державі та поступово перейти на європейські стандарти регулювання вітчизняного фінансового ринку.

Список використаної літератури

1. World economic forum: The Global Competitiveness Report 2016–2017 (р.350) [Електронний ресурс] // – Режим доступу до ресурсу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] // Статистика; Показники банківської системи – Режим доступу до ресурсу: [//bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593)
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] // Нацкомфінпослуг; Презентація; 23 листопада 2016 року – Режим доступу до ресурсу: [//nfp.gov.ua/files/media/Презентация%205_річчя1.pdf](http://nfp.gov.ua/files/media/Презентация%205_річчя1.pdf)
4. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] // НКЦПФР; Річні звіти – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>
5. World federation of exchanges // [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org/statistics>
6. Dynamic of market capitalization countries // Worldbank // [Електронний ресурс] // – Режим доступу: http://api.worldbank.org/datafiles/CM.MKT.LCAP.CD_Indicator_MetaData_en_EXCEL.xls.

*Резнік К.С.
Приймак Н.С., к.е.н., доцент
Комунальний вищий навчальний заклад
«ІП«Стратегія»ДОР»
Katya_reznik_95@mail.ua*

СУТНІСТЬ ВИТРАТ ТА ЇХ СТРАТЕГІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Витрати – це важлива та складна економічна категорія, яка займає особливо вагоме місце в управлінні підприємством. Це пояснюється тим, що

витрати мають вирішальний вплив на фінансовий результат функціонування суб'єктів господарювання, застосовуються для визначення цінової політики підприємства, показують рівень технології та організації виробництва, використовуються для оцінки ефективності господарювання шляхом порівняння витрат та результатів діяльності.

При наявності різноманітних дефініцій поняття «витрати», їх можна розділити на дві великі групи – тлумачення витрат із точки зору економічної теорії (управлінський підхід) та з погляду бухгалтерського обліку (бухгалтерський підхід), які значно відрізняються між собою.

Систематизація науково-методичних джерел та їх віднесення до одного з зазначених підходів наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1.

Методичні підходи трактування поняття «витрати»

Автор	Визначення
М. Г. Грещак, О. С. Коцюба [1]	Обсяг використаних ресурсів у грошовому вимірюванні для досягнення певних цілей.
С.А.Котляров [2]	Вартість ресурсів (матеріальних та трудових), які використовуються для виробництва продукції, отримання прибутку чи досягнення іншої мети організації.
Л. А. Сухарева, С.Н. Петренко [3]	Сума видатків, зазнаних підприємством на момент придбання товарів або послуг.
Р. Ентоні[4]	Грошове вимірювання суми видатків, що використовуються з певною метою.
І. А. Бланк [5]	Виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових і інших видів ресурсів на виробництво продукції.
В. Б. Івашкевич [6]	Відтік або інше використання активів і (або) виникнення кредиторської заборгованості в результаті відвантаження або виробництва товарів, надання послуг або здійснення інших операцій, які є основою діяльності господарюючого суб'єкта
Є. В. Мних [7]	Зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками).
В. П.Савчук [8]	Зменшення активів або збільшення зобов'язань (пасивів), або поєднання того чи іншого у зв'язку з виробництвом і постачанням товарів у рамках

Автор	Визначення
	діяльності підприємства
Л. Г. Мельник та О. І. Корінцева [9]	«Витрати» – це прямі і непрямі, фактичні і можливі виплати або упущена вигода, необхідні для того, щоб залучити й отримати ресурси в межах даного напрямку.
А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило [6]	Вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети.

Узагальнивши всі погляди вищенаведених авторів, можемо сформулювати своє бачення даної категорії. Отже, витрати – це прямі і непрямі, фактичні і можливі виражені в грошовій формі виплати трудових, матеріальних, фінансових і інших видів ресурсів на виробництво продукції.

У системі менеджменту підприємства основними завданнями системи управління витратами мають бути наступні:

- оперативне забезпечення адміністрації і менеджерів, які займаються питаннями ефективності виробництва, інформацією про фактичний рівень витрат і наявність відхилень від запланованого рівня для прийняття ними управлінських рішень;
- спостереження і контроль за фактичним рівнем витрат;
- виявлення відхилень основних видів витрат виробництва від запланованого рівня за основними місцями їх виникнення та по підприємству в цілому;
- систематизація інформації управлінського обліку витрат;
- розробка заходів по зниженню витрат виробництва при забезпеченні заданих параметрів ефективності, рентабельності і якості продукції (послуг) .

У процесі своєї виробничої діяльності підприємство проводить безліч фінансово-господарських операцій і постійно несе витрати, пов'язані з їх проведенням. Одні групи витрат безпосередньо пов'язані зі здійсненням конкретної операції (із конкретним об'єктом витрат), інші — мають загальний характер і необхідні для забезпечення функціонування підприємства в цілому.

Усі витрати — і матеріальні, і трудові, і фінансові — підприємство здійснює для забезпечення своєї виробничої діяльності.

Структура витрат наведена на рисунку 1.1.

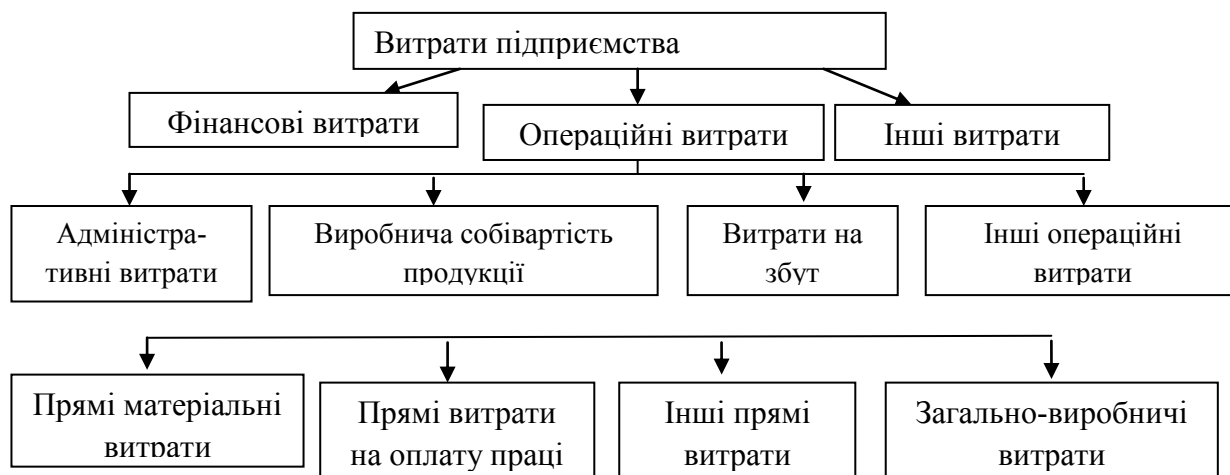


Рис.1.1 Структура витрат підприємства

На підставі менеджменту, як виробничого ресурсу, розглянуто можливості реалізації функцій через призму управління витратами. На основі підприємницької діяльності виокремлено окремі величини витрат.

Стратегічне значення зниження витрат : кожне підприємство в сучасних ринкових умовах господарювання намагається максимізувати свій дохід і, відповідно, мінімізувати свої витрати, адже прибуток – це те, заради чого ведеться будь-який бізнес.

Для такого успішного функціонування своєї фірми кожен підприємець повинен навчитися ефективно управляти витратами, а для цього треба розуміти їх суть, здійснювати класифікацію витрат за такими ознаками, які би дозволяли отримувати найбільш повну інформацію як для прийняття правильних управлінських рішень, так і для задоволення потреб зовнішніх користувачів, які мають безпосереднє відношення до даного суб'єкта ринкових відносин.

Список використаної літератури

1. Грещак, М. Г. Управління витратами[Текст]: навчально- методичний посібник / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба – К.: КНЕУ, 2006. – 131 с. – ISBN 966-6783-22-9

2. Котляров, С.А. Управление затратами: учебное пособие [Текст] / С. А. Котляров – СПб.: Питер, 2001. – 160 с. – ISBN 216-8901-22-4
3. Сухарева, Л. А. Контроллинг – основа управления бизнесом [Текст] / Л. А. Сухарева, С.Н. Петренко – К.: Ника-центр, 2005. – 208 с. – ISBN 1562- 0905.
4. Энтони, Р. Дж. Учет : ситуации и примеры [Текст] / Р. Дж. Энтони – М. : Финансы и статистика, 1993. – 557с. – ISSN 966-4783-29-1.
5. Бланк, И. А. Словарь-справочник финансового менеджера [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ника – Центр, 1998. – 19 с. – ISSN 126-4453-67-1.
6. Ивашкевич, В. Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат / В. Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 5. – С. 15–18.
7. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст]: підручник / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2007 – 412 с. – ISBN 966-7767-29-9.
8. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий [Текст]: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В. П. Савчук. – К. : Изд. дом «Максимум», 2004 – 600 с. – ISBN 966-553-428-9
9. Мельник, Л.Г. Економіка підприємства. [Текст]: конспект лекцій: навч. посібник / Л.Г. Мельник, О.І. Корінцева – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2004. – 412 с.

*Рисований А.В., магістр з маркетингу
Науковий керівник: Лишенко М.О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net
ylopatka@bk.ru*

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

В умовах докорінного реформування економіки України необхідна виважена державна транспортна політика, яка враховувала б особливості галузі та її роль у процесах економічних і соціальних перетворень. Концептуальні засади цієї політики викладені, зокрема, в Транспортній стратегії України на

період до 2020 року, яка одним із пунктів включає розвиток сфери автомобільних вантажоперевезень [3].

З огляду на проблематику даного дослідження, цілком логічним є той факт, що в умовах недостатнього державного регулювання галузі автотранспортних вантажоперевезень суб'єкти даного ринку мають самостійно підвищувати власну ефективність. Тобто автоперевізники мають розробляти та впроваджувати програму свого розвитку, найважливішою складовою якої є маркетингова стратегія. Таким чином, необхідно провести PESTLE-аналіз зовнішнього середовища та його впливу на формування маркетингової стратегії функціонування підприємств, що надають послуги вантажоперевезень автомобільним транспортом в Україні.

PESTLE-аналіз дає змогу оцінити зовнішнє середовище по відношенню до підприємств, що функціонують в межах того чи іншого ринку. На сьогодні ринок автотранспортних послуг в Україні представлений більш ніж 120 тис. перевізниками, які використовують понад 400 тис. транспортних засобів. Зокрема, близько 62,4 тис. перевізників займаються вантажоперевезеннями і використовують в своїй роботі близько 219 тис. вантажних автомобілів автомобільний транспорт посідає друге місце в структурі вантажних перевезень у 2014 році – ним було перевезено 22% від всього обсягу вантажів. Падіння обсягів перевезень пов'язано із наслідками політичної та економічної ситуації в країні, однак очікується, що в 2016-2017 роках обсяг вантажних перевезень усіма видами транспорту в Україні перевищить кризовий рівень, а частка автомобільних перевезень зросте на 2-3 %. Не можна також не помітити той факт, що автомобільні перевезення – єдиний із видів вантажоперевезень, який зберігає тенденцію до зростання після світової фінансової кризи 2009 року.

Це свідчить про якісні зміни структури вантажоперевезень, які можна пояснити саме реалізацією державою комплексних інфраструктурних проєктів, які сприяли покращенню якості автомобільних шляхів, а, відтак і скороченню строків доставки вантажів.

З одного боку це можна пояснити подорожчанням пального та незадовільною якістю транзитних автомобільних шляхів в Україні, з іншого – великими відстанями, які зручніше долати залізничним транспортом. Крім того, велику питому вагу в транзиті вантажів територією України мають такі специфічні групи вантажів, які можна транспортувати виключно трубопровідним транспортом [1].

Серед зовнішніх факторів соціального характеру на галузь вантажних перевезень автомобільним транспортом найбільше впливає рівень доходів населення як споживачів товарів та рівень заробітної плати в галузі. Перший фактор цілком логічний: якщо збільшується рівень доходів населення, то зростає і рівень споживання товарів, а відтак стимулюється їх виробництва та доставка. Здебільшого на розвиток автомобільних вантажних перевезень впливає рівень заробітної плати населення за видами економічної діяльності, який з одного боку значно підвищує рівень валових витрат підприємств-перевізників, з іншого – стимулює конкуренцію на ринку праці, що дає змогу наймати цим же підприємствам більш досвідчених й кваліфікованих водіїв та обслуговуючий персонал. Останній фактор, в перспективі, впливає на зменшення часу перевезення вантажів та підвищення якості послуг, що проявляється в зменшенні втрат товарів (загублення чи загибель вантажів, зменшення коефіцієнтів усушки чи утруски вантажу, зменшення кількості аварій чи впливу інших форс-мажорних обставин) під час перевезень.

Технологічна складова зовнішнього середовища функціонування підприємств в галузі вантажних автомобільних перевезень обумовлює обсяги перевезення вантажів та витрати, пов'язані із утриманням та експлуатацією рухомого складу. Перший фактор значно впливає на вибір споживачів транспортних послуг, оскільки сучасний науково-технічний прогрес в галузі виробництва вантажних автомобілів дає змогу збільшувати їх вантажність до 120 т, в той час як залізничним транспортом можна перевозити одночасно майже 8 тис. т. Однак слід зауважити, що вартість перевезення вантажів автомобільним транспортом найменша серед усіх видів транспорту, що також

впливає на вибір споживачів послуг перевезення. Крім того, використовуючи автомобільний транспорт, можна уникнути зайвих витрат на перевантаження та зберігання вантажів в портах та на сортувальних залізничних станціях. Що ж стосується експлуатаційних витрат, то сучасний рівень розвитку технології виробництва вантажних автомобілів дає змогу скорочувати кількість витрат пального на 100 км пробігу, а також підвищує рівень безпеки вантажу і швидкість транспорту [4].

Аналізуючи сукупність факторів впливу на розвиток галузі вантажних перевезень автомобільним транспортом екологічного характеру, слід передусім звернути увагу на рівень викидів шкідливих речовин у повітря. Безперечно, в цьому аспекті автомобільний транспорт є одним із «лідерів» забруднення навколишнього середовища, а збільшення обсягу вантажних перевезень відповідно і збільшуватиме цей показник. Хоча з точки зору розвитку зазначеної галузі в Україні екологічні фактори впливають якнайменше на поведінку споживачів послуг вантажоперевезень, оскільки рівень соціальної відповідальності бізнесу та стан формування громадянської позиції в українців не відповідають європейському, де громадськість має значні важелі впливу на ті чи інші галузі економіки.

В умовах використання фізично і морально застарілих транспортних засобів перевізниками, і особливо міжнародними, однією з першочергових задач є забезпечення рухомим складом відповідно до міжнародних вимог, що постійно посилюються та пов'язані переважно із проблемами навколишнього середовища, безпекою транспортного процесу.

Таким чином, зовнішнє середовище галузі вантажних перевезень автомобільним транспортом суттєво впливає не тільки на розвиток її самої, а і на модель поведінки підприємства вантажоперевізників.

Серед економічних факторів впливу найважливішою загрозою більшість вважає стрибки цін на паливо та запчастини, адже саме від їх вартості залежить розрахунок ціни послуг автоперевізників. Також вважається конкурентоспроможність своїх підприємств значно нижчою, ніж інших держав

– конкурентів на ринку вантажних автоперевезень. Це обумовлюється насамперед застарілим рухомим складом та невідповідністю значної частини транспорту сучасним світовим екологічним нормам та стандартам якості.

Розглядаючи соціальні фактори впливу на розвиток галузі, зазначимо, що основною проблемою вважається низька заробітна плата (і загалом дохід та рівень життя населення), а, відповідно, його купівельна спроможність, що прямо впливає на обсяги вантажних перевезень товарів споживання. Також низькою є й відповідальність багатьох працівників підприємств-перевізників [2].

Причинами такого можуть бути як низька кваліфікація, так і незадовільна мотивація персоналу, відсутність соціальних та кадрових програм, і навіть відсутність офіційного працевлаштування, оплачуваних відпусток та інших елементів соціального пакету.

Серед техніко-технологічних факторів, які негативно впливають на розвиток аналізованої галузі, цільова аудиторія назвала поганий стан автошляхів та високу вартість впровадження сучасних технологій. На жаль, значна частина підприємств-перевізників не в змозі швидко вирішити такі питання без підтримки держави.

Зрозуміло, що в умовах швидких інтеграційних процесів, великі сподівання в розвитку галузі можна покладати саме на напрямок міжнародних перевезень. Але для цього вітчизняним перевізникам необхідно вирішити низку актуальних проблем: привести автопарк у відповідність до світових норм та стандартів; впровадити сучасні технології; підвищити кваліфікацію та мотивацію працівників тощо.

Таким чином, результати анкетування багато в чому збігаються з результатами, отриманими при проведенні PESTLE-аналізу, що свідчить про актуальність проблем розвитку галузі вантажних перевезень автомобільним транспортом, а відтак і про необхідність їх вирішення. Причому вирішення цих проблем сьогодні відбувається переважно на рівні конкретного підприємства, що суттєво знижує ефективність їх роботи.

Список використаної літератури

1. Дмитрик Д.В. Формування стратегії розвитку транспортного підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/504>
2. Евдокимов Н.С. Анализ внешней среды на транспортных предприятиях // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №1 – С.62-70.
3. .Розпорядження Кабінету Міністрів України Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року від 20.10.2010 № 2174-р // Офіційний вісник України. – 2010. – № 92. – том 2. – ст. 3280.
4. .Смирнова А.В. Разработка механизма управления реализацией маркетинговой стратегии на предприятии: автореферат дис. к. э.н. ; Специальность 08.00.05. – Санкт-Петербург. – 2010. – 34 с.

*Романченко Ю. О., к.е.н., доцент
доцент кафедри організації обліку та аудиту
Момот І. О., студентка
Полтавська державна аграрна академія
irinka-momot@mail.ru*

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розвиток сучасного підприємства – це процес систематичних динамічних перетворень, трансформацій його підсистем у межах установлених підприємством стратегічних цілей для забезпечення сталого економічного розвитку. Нагальною проблемою економічного розвитку є раціоналізація та інтеграція всіх процесів у системі управління підприємством. Зміна технології виробництва, вихід на нові ринки, розширення обсягів випуску та асортименту продукції вимагають прийняття своєчасних та зважених управлінських рішень, результативність яких суттєво підвищується, якщо їх обґрунтування здійснюється з урахуванням факторів, що впливають на виробничо-господарську діяльність підприємства, а також відповідний їй рівень ділової та ринкової активності.

Із метою дослідження чинників, що впливають на управління підприємством вивчені праці таких авторів, як В. Лопатовський, Т. Примака, Б. Мізюк, К. Мамонов, Б. Скоков, О. Короп.. Є класичний вислів в економіці – «для того, щоб чимось управляти, його потрібно конкретизовано визначити та

оцінити». У такому контексті О. В. Іваницька, досліджуючи управління фінансовою стійкістю підприємств відзначає, що «залишається відкритим для дискусій питання про сутність фінансової стійкості підприємства в умовах зростання кризових явищ в економіці» [1, с.13]. В. Й. Плиса та І. І. Приймак також відзначають «практично відсутні розробки механізму формування та реалізації стратегії забезпечення фінансової стійкості вітчизняних ділових одиниць» [2, с. 6].

Усі фактори розвитку підприємств діляться на дві групи: зовнішні (неконтрольовані) і внутрішні (контрольовані). Зовнішні фактори накладаються на економічну стійкість суспільно-політичним та макроекономічним середовищем. Вони поділяються на стратегічні та локальні чинники. Стратегічні чинники, необхідні для сталого функціонування підприємств, закладаються на рівні макроекономіки, тому сталий розвиток неможливий без створення необхідних правових, соціально-економічних, фінансових заходів державного впливу, що нівелюють провали ринку. Чинники впливають на діяльність підприємств через певний проміжок часу належать до непрямих (зміна технологій, фінансова політика, грошово-кредитне регулювання). Таким чином, вплив факторів зовнішнього середовища створює умови для розвитку внутрішнього середовища в системі в цілому.

Внутрішні чинники класифікуються на основні і другорядні. Основні фактори включають трудові ресурси, організацію управління, засоби і предмети праці. Одним з узагальнюючих показників соціальної стійкості розвитку підприємств є динаміка чисельності зайнятих [4, с. 121].

Для можливостей стабільного функціонування суб'єкта економіки необхідні нові підходи до процесу управління, передбачаючи нове розміщення акцентів і встановлення нових співвідношень між структурними елементами процесу управління фінансово-економічною стійкістю. Недостатньо досліджені параметри фінансово-економічної стійкості підприємства як складної соціально-економічної системи в умовах мінливості загальноекономічного середовища спричиняють невисоку ефективність управління функціонуванням

і забезпеченням розвитку підприємства в сучасних умовах. Головна складність управління фінансово-економічною стійкістю полягає у тому, що її не можна розглядати як головну мету діяльності чи функціонування підприємства – вона наслідково залежна від ступеня ризикованості отримання основних результатів (прибутковість, зростання ринкової вартості капіталу) [3, с. 183].

Ефективною підсистемою загальної системи управління підприємством, яка спроможна поточно впливати на фінансово-економічну стійкість, розглядається контролінг. Контролінг як організована на підприємстві система економічного управління зазвичай характеризується ефективним інструментом в управлінні фінансово-економічною стійкістю. Проте організація повноцінної контролінгової системи, яка на стратегічному рівні синтезує моніторинг позицій підприємства на фондових ринках і в межах галузі, довгострокове планування, аналітичні зрізи облікової інформації та принципові методи стратегічного аналізу, може бути доцільною лише на достатньо великих підприємствах [1, с. 15].

Проблема вибору фінансової стратегії діяльності підприємства є актуальною у зв'язку з необхідністю прийняття управлінських рішень у ринкових умовах. Тут основна увага приділяється оцінці поточного стану суб'єкта господарської діяльності. За розробки фінансової стратегії слід урахувати динаміку макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливості диверсифікації діяльності підприємства.

Завданням фінансової стратегії є:

- 1) визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- 2) визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- 3) фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;

4) вивчення економічних і фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;

5) розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств [3, с. 182].

Управління фінансово-економічною стійкістю найдоцільніше розглядати з позиції забезпечення збалансованого стану економічних ресурсів, їхньої продуктивності – прибутковості і зростання капіталу та стабільного обсягу виробництва у довгостроковій перспективі, а «забезпечення фінансової рівноваги складає суть фінансового менеджменту». З такої позиції як в оцінно-аналітичних системах, так і в управлінських концепціях більшої значимості повинен мати показник наявності власного оборотного капіталу.

Основою забезпечення можливості функціонування підприємств у сучасній економіці виступає його фінансово-економічна стійкість як збалансована сукупність ресурсного потенціалу, що відповідає вимогам ринку і здатний подолати негативні загальноекономічні впливи. Розробка адаптивних концептуальних засад управління фінансово-економічною стійкістю підприємств у сучасних економічних умовах повинна спиратися на більш об'ємний базис результатних показників оцінно-аналітичного інструментарію, який, у свою чергу, повинен агрегувати своєю методикою додаткові фактори і чинники загальноекономічного впливу, результати прогнозних моделей.

Список використаної літератури

1. Іваницька О. В. Управління фінансовою стійкістю підприємств в умовах реструктуризації галузі: монографія / О. В. Іваницька. – К. : ТОВ «ДКС центр», 2009. – 276 с.
2. Плиса В. Й. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України: монографія / В. Й. Плиса, І. І. Приймак. – Львів: Видавництва ННБК «АТБ», 2009. – 144 с.
3. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства / В. А. Янковська // Вісн. НТУ «ХПІ». (Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства). – Харків : НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50 (1023). – С. 182-187.

4. Васюткіна Н. В. Механізм управління сталим розвитком підприємства / Н. В. Васюткіна // Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка. – 2014. – С. 120–124.

*Ряснянська А.М., к.е.н.
асистент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний
університет сільського господарства
імені Петра Василенка
ryasnyanskaya.alena@mail.ru*

РОЛЬ МИТНОГО БРОКЕРА У ПРОЦЕДУРІ МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ

Сучасний етап розвитку України характеризується постійним зростанням обсягів та розширенням масштабів міжнародної торгівлі та посиленням вимог міжнародних організацій щодо забезпечення вільного доступу іноземних товарів на внутрішні ринки. Окрім того, відбувається поглиблення інтеграції міжнародних вимог в національну практику регулювання зовнішньоекономічної діяльності України. Адже ринкові реформи в Україні супроводжуються лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності, що визначає цілі, функції та механізми митного регулювання, посилює значення митного оформлення товарів при перетині митного кордону. Тому ефективна робота митних органів, відсутність невиправданих втрат часу у ході митного оформлення товарів та інших предметів при перетині митного кордону значною мірою впливають на результати діяльності експортерів й імпортерів будь-якої країни. Часто вони є головними причинами успіху чи неуспіху зовнішньоторговельних операцій і, як наслідок, в значній мірі визначають конкурентні переваги національної економіки [1].

В Україні передбачено чотири етапи митного оформлення:

I етап – попередні операції та перевірка митної декларації та інших документів підрозділами митної статистики. Разом із митною декларацією направляється її електронна копія. Вміщена в ній інформація повинна

відповідати тій, яка внесена в оригінал. На підставі подання митної декларації підрозділи митної статистики перевіряють факти застосування до даного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності санкцій за порушення її правил. Перевірка на першому етапі завершується проставленням штампу «Перевірено» [2, с. 51].

II етап – перевірка митних декларацій і документів, оголошеної митної вартості і нарахування митних платежів відділом митних платежів митниці й відділом тарифної митної вартості у визначеному Держмитслужбою порядку. Власне цей етап є аналітичним. Він закінчується проставленням штампу на митній декларації «Сплачено».

III етап – перевірка вантажним відділом митниці відмічених декларантом у митній декларації відомостей на відповідність митним правилам і поданим комерційним документам. Після такої перевірки на всіх аркушах митної декларації проставляється штамп «Під митним контролем» і реєстраційний номер. Сама митна декларація реєструється в журналі обліку вантажних і митних декларацій. Після цього митна декларація вважається прийнятою для оформлення.

Проведення, в разі необхідності, огляду товару і повне оформлення митної декларації є IV етапом митного оформлення. Огляд товару здійснюється за його зовнішніми ознаками вибірково чи повністю. На цьому етапі митниця також може відмовити в митному оформленні товару після прийняття митної декларації лише в передбачених законом випадках. Такі випадки є поодинокими. Митна декларація вважається повністю оформленою за наявності на всіх її аркушах особистої номерної печатки інспектора митниці, який здійснював митне оформлення. Залежно від митного режиму інспектором вантажного відділу, який завершив митне оформлення, накладається чи знімається митне забезпечення.

Митне оформлення є уніфікованим і детально регламентується чинним законодавством України. Митна декларація подається декларантом до митного органу в установлені строки – протягом 10 днів від дати доставляння товарів й

інших предметів до митного органу призначення [3]. Товари, що переміщуються через митний кордон України громадянами, декларуються митному органу одночасно з пред'явленням цих товарів.

Протягом останніх років в Україні тривали і продовжують тривати складні політичні та економічні процеси, пов'язані із визначенням перспектив подальшого розвитку нашої держави. За цих умов важливою була і залишається роль підприємництва як одного з вирішальних чинників соціально-економічних перетворень. З переходом до ринкової економіки в Україні намітилися тенденції до розширення сфери діяльності фізичних і юридичних осіб, які займаються взагалі підприємництвом та безпосередньо професійним посередництвом у різних сферах.

Якщо звернутись до історичної довідки, то з'ясуємо, що першим праобразом, зародком посередницьких послуг у митній сфері були митні склади. Виникнення даного інституту пов'язано з ім'ям великого українського гетьмана Богдана Хмельницького. Адже саме за його часів у митній практиці країни зустрічаються як інститути вільних портів, так і вільних митних складів.

Дослідження показали, що митне оформлення та митне декларування має свої особливості, що потребують певних специфічних знань та вмінь. Відповідно їх незнання суттєво ускладнює митні процедури, і самотійно впоратися з митним оформленням вантажів не завжди просто. Таке становище сприяє появі нових спеціальних підприємців, що спеціалізуються на наданні митних послуг, якими іноді варто скористатися – митних брокерів – визнаних фахівців у вирішенні питань з митницею. Митні брокери – це підприємство – власник ліцензії на право здійснення митної брокерської діяльності, яке декларує товари й транспорт, що переміщаються через митний кордон України. Митний брокер має право: декларувати чи представляти до митного оформлення товари або майно інших організацій; самотійно здійснювати будь-які операції по митному оформленню; виконувати посередницькі функції за рахунок і за дорученням особи, яку представляє [3].

При здійсненні митного оформлення митний брокер виконує обов'язки і несе відповідальність у повному обсязі як особа, яка самостійно переміщує товари через митний кордон. Тому митне оформлення товарів найкраще доручити митним брокерам, оскільки брокер – професіонал у владнанні будь-яких митних питань. Адже митне оформлення переміщуваних через митний кордон України товарів і транспорту складається з багатьох процедур, порядок виконання яких регулює величезна кількість нормативно-правових актів. Щоб з'ясувати всі хитрощі пред'являти митниці товари та інші предмети, що переміщуються через митний кордон українського законодавства, що регулює сферу зовнішньоекономічної діяльності, міжнародні перевезення та митну справу, потрібна спеціальна юридична підготовка, а представники митних брокерів її, безперечно, опанували. Їхні знання та кваліфікація підтверджені посвідченням, для одержання якого вони складали іспит. Саме тому митному брокеру можна сміливо доручити не лише технічне заповнення митної декларації і декларації митної вартості, а й повністю процес митного оформлення своїх товарів і транспортних засобів. До того ж усі митні формальності легко залагодити без особистої присутності на митниці представника суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (клієнта митного брокера). Останньому залишається лише на запит митного брокера надавати документи, необхідні для митного оформлення переміщуваних через митний кордон України товарів, і своєчасно оплачувати послуги й витрати брокера, а також погашати митні платежі, нараховані за митною декларацією [4, с. 23].

Список використаної літератури

1. Коломоець О.В. Сучасний стан митної політики та митного права в Україні / О.В. Коломоець // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 2. – С. 131-136.
2. Науменко В.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / В. Науменко, П. Пашко, В. Руссков. – К.: Знання. – 2004. – 56 с.
3. Митний кодекс України від 11.07.2002 9-УІ // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – N 38-39 (27.09.2002).
4. Будаков А.Ю. Деякі питання регулювання діяльності митних брокерів / А. Будаков, О. Довгих // Митна справа. – 2011. – № 6. – С. 23-26.

*Савастєєва О.М., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
Навчально-науковий Інститут інформаційних та соціальних технологій
Одеського Національного Університету імені І.І.Мечникова
Savasteeva_100@mail.ru*

ВИКОРИСТАННЯ ВЕКСЕЛЬНИХ ФОРМ РОЗРАХУНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Особливим видом цінних паперів за своєю економічною сутністю є вексель. Цей фінансовий інструмент як особливий вид цінних паперів опосередковує кредитні відносини підприємств та організацій у сфері господарювання.

В сучасних складних умовах розвитку української держави, в умовах постійної нестачі обігових коштів, використання вексельних форм розрахунків на підприємствах стає найбільш актуальним.

В умовах кризи неплатежів в період скорочення обсягів інвестування вексель дедалі використовуватиметься як засіб відстрочки платежу, тим самим сприяє збереженню довірливих зв'язків між різними суб'єктами господарювання. у зовнішньоекономічних розрахунках шляхом використання векселів держава вирішує завдання утримання курсу національної валюти у заданих межах.

В умовах фінансової нестабільності суб'єктам господарювання необхідно використовувати всі додаткові можливості для вчасного і повного проведення розрахунків з контрагентами, в тому числі і за допомогою векселів.

З використанням векселя як універсального фінансового та платіжного інструменту стає можливим забезпечити вирішення складних господарських та фінансових проблем, зокрема підвищити платоспроможність та фінансову стійкість, прискорити обіговість коштів, розширити виробництво тощо.

Питанням теорії і практики вексельних розрахунків та методології обліку операцій з векселями присвячена велика кількість наукових досліджень А. Аракова, С. Буткевича, А. Лемківського, Ю Куценка, Т. Руденко, О. Єфімова, Н.А. Крутицького, Ю.Н. Мороза, Л.А. Новосьолова, Н.Й. Галушка, Н. Сkochило

та інших, у яких досліджено організаційно - правові основи формування вітчизняного вексельного ринку та його державне регулювання. Однак, незважаючи на глибину проведених наукових досліджень, невирішеними залишаються питання широкого практичного застосування вексельних форм розрахунків.

Організація вексельного обігу є одним з найскладніших питань і в теорії і практиці менеджменту. Пов'язане це, в першу чергу, з тим, що такий інструмент управління, як вексель, дає підприємствам наступні переваги:

- продовження термін платежу відповідно до потреб та можливостей підприємства;
- зменшення обсягів простроченої заборгованості;
- по-третє, оскільки вексель - ліквідний фінансовий інструмент та здатен без зусиль перетворитися на грошові кошти, заборгованість за ним є цілком надійною.

Завдяки зазначеним характеристикам вексель набув широкого застосування в розвинених країнах світу, все необхіднішим стає його використання в національній економіці.

З метою розширення сфери обігу векселів 26 липня 1995 року був виданий Указ Президента України «Про розширення сфери обігу векселів», який передбачав скасування обмежень стосовно розміру суми зобов'язань на один вексель. Розмір зобов'язань встановлюється за згодою суб'єктів підприємницької діяльності [3].

Відповідно до ст. 14 Закону України «Про цінні папери і фондовий ринок» вексель – це цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю) [3].

Вексель як цінний папір, об'єкт комерційного кредиту, форма безготівкових розрахунків і застава є важливою економічною категорією ринкової економіки. Головними особливостями векселя, що склалися в

міжнародній практиці і були прийняті на Женевській конвенції 1930р. та виокремлюють його від інших цінних паперів, вважають:

- Абсолютність зобов'язання, визначеного векселем, - текст векселя не має містити посилання на угоду, що є причиною видачі векселя;
- Безумовність зобов'язань за векселем – вексель містить простий і нічим не обумовлений наказ або зобов'язання сплатити певну суму;
- Безсуперечливість зобов'язань за векселем, якщо він є справжнім;
- Вексель – письмовий документ, що має суворо встановлені обов'язкові реквізити;
- Вимагати платежу за векселем може лише той, хто володіє цим документом – тримач (власник) векселя;
- Вексель має підвищену оборотність;
- При порушенні термінів сплати векселя необхідно здійснити нотаріальний протест [5].

Таким чином, можна зробити висновок, що шляхом історичних трансформацій вексель поступово перетворився на універсальний фінансовий інструмент, значення та функції якого в сучасних умовах господарювання підприємств та організацій значно зростають.

Ці особливості накладають специфічний відбиток на сферу обігу векселів у порівнянні з іншими цінними паперами. Зокрема, векселі не знецінюються, в обігу перебувають визначений договором час, скорочують потреби в обігових коштах, зменшують витрати грошового обороту і прискорюють його. Предметом вексельного зобов'язання можуть бути тільки гроші [3].

Вексель як фінансовий інструмент використовується як на товарному, так і на фондовому ринку. У першому випадку він опосередковує розрахункові відносини, у другому – інвестиційні [4].

Проте використання векселів на сучасному етапі соціально-економічного розвитку ще й досі не набуло значного поширення, про що свідчать такі дані: питома вага дебіторської та кредиторської заборгованості за векселями з загальної структури заборгованості підприємств України є незначною і складає

4,2 та 7,7%, тому числі простроченої – 0,6 та 1,9% дебіторської та кредиторської заборгованості відповідності, в той час як питома вага простроченої заборгованості за товари, роботи, послуги, яка не оформлена векселями становить 55,3 та 56,4%, що значно вище, ніж за векселями. Вищенаведені факти свідчать про необхідність формування вексельного ринку в Україні [1].

В господарському обороті української держави застосовують різні види векселів. Одним з них є казначейські векселі.

Казначейські векселі – державні цінні папери, які використовуються з метою покриття дефіциту державного бюджету. Сфера їх застосування досить широка: здійснення державних платежів, зарахування сплати податків до державного бюджету, застава для забезпечення інших платежів та кредитів. Такі векселі мають форму на пред'явника зі строком погашення не більше одного року.

Фінансовий вексель має в своїй основі депозитну природу. Якщо класичний вексель видається за реальної товарної угоди, то фінансовий в основному використовується для мобілізації грошових ресурсів. Враховуючи те, що українським законодавством випуск фінансових векселів заборонений, а нестача обігових коштів і надзвичайно високий рівень дебіторсько-кредиторської заборгованості є об'єктивними чинниками, що вимагають розвитку цивілізованого вексельного ринку, в якому зацікавлені практично всі учасники вексельного обігу [1].

Простий вексель, або соло-вексель надається та підписується покупцем і є його борговим зобов'язанням оплати кредитору вказану у векселі суму коштів у установленний термін. Тобто, використовуючи соло-вексель, векселедавець стає платником. Підписавши простий вексель, він є на певний строк боржником особи, на користь якої видав вексель. Векселедавець бере на себе боргове фінансове зобов'язання сплатити за векселем певну суму грошових коштів у точно зафіксований термін у майбутньому або в термін, що визначає власник векселя.

Привабливість використання простого векселя полягає у простих та зрозумілих правилах його обігу. У простому векселі векседавець є прямим боржником і він зобов'язаний за простим векселем так само, як і акцептант за траттою. Саме внаслідок зазначеного соло- вексель не потребує акцептування.

В сучасних умовах господарювання використання форми розрахунків з допомогою простих векселі набуває широкої популярності. Вони використовуються для залучення тимчасово вільних грошових коштів. Банківські установи активно використовують прості векселі для залучення коштів, бо вексель має перевагу перед ощадним сертифікатом, оскільки він більш ліквідний. Це означає, що власник векселя має можливість розрахуватися зі своїми кредиторами не тільки грошима, а й векселем. Важлива особливість векселя в тому, що його можна використовувати як засіб платежу. [3].

Підсумовує викладене, необхідно зазначити наступне. Потребує удосконалення порядку використання векселів у зовнішньоекономічній діяльності, а саме: з метою удосконалення застосування векселів у здійсненні імпорتنих операцій запропоновано в Законі України «Про обіг векселів в Україні» внести норму, за якою початком відліку законодавчо встановленого терміну поставки товару у процесі здійснення резидентами України імпорتنих операцій із застосуванням вексельної форми розрахунку є наступний календарний день після дати виставлення векселя на користь постачальника продукції; передбачити можливість здійснення нерезидентом індосаменту векселя на користь іншого нерезидента лише відповідно до вимог законодавства тих країн, до яких належать ці нерезиденти; спростити процедуру і скоротити строк надання індивідуальної ліцензії Національним банком для проведення операцій з векселями у зовнішньоекономічній діяльності. Існують проблеми також у процесуальному порядку опротестування векселів та примусового стягнення платежів [2].

Необхідно також зазначити, що створення в Україні ефективного механізму вексельного обігу в сучасних умовах цілком можливе. Треба лише створити для цього відповідні умови: значне розширення практичного

застосування в його організації з використанням позитивного досвіду розвинених країн світу, підготовка висококваліфікованих спеціалістів з даної тематики, удосконалення нормативно-правової бази, організація наукових досліджень з даної проблематики.

Крім того, під час використання вексельної форми розрахунків у господарській діяльності підприємств та організацій слід неухильно дотримуватися концепції вексельного права як підгалузі господарського права. Отже, створення ефективної системи вексельного обігу сприятиме розвитку виробничої діяльності підприємств і організацій різних форм власності, прискоренню збуту продукції, товарів, робіт і послуг, допоможе у подоланні кризи неплатежів, сприятиме вирішенню інших фінансово-економічних проблем.

Список використаної літератури

1. Галушка Н.Й. Проблеми становлення вексельного ринку в Україні в умовах загострення фінансової кризи / Економічний простір -№22/1.- 2009. - с.138-146.
2. Ємельсон А.С., Грудницька С.М. Шляхи удосконалення правового регулювання обігу векселів у сфері господарювання // Вісник Донецького національного університету.-№1.- 2009.- С.469-477.
3. "Про цінні папери та фондовий ринок" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 23.02.2006 №3480-IV із змінами та доповненнями - Режим доступу до ресурсу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15/page5> ;
4. "Про обіг векселів в Україні" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 05.04.2001 №2374-III із змінами та доповненнями - Режим доступу до ресурсу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>;
5. Сkochило Н. Вексельний обіг в Україні: Проблеми становлення і розвитку // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. -№13.- 2008. - С.113-117.

*Саннікова С.Ф., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
ДВНЗ «Національний гірничий університет»
sfsannikova@mail.ru*

*Іванова М.В., к.х.н., доцент
доцент кафедри економіки промисловості
та організації виробництва
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ НА ЗБУТ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКА ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність виробничої діяльності підприємств і кінцеві результати їх функціонування у значному ступені залежать від ефективності збутової діяльності. Управління збутовою і виробничою діяльністю повинно здійснюватися узгоджено, так як при плануванні обсягів та асортименту виготовляємої продукції необхідно забезпечити своєчасне реагування на зміни у зовнішньому середовищі, врахувати запити споживачів, передбачити дії конкурентів. В теперішній час основним завданням підприємств є задоволення потреб споживачів, тільки за таких умов можливе виживання суб'єктів господарювання в ринковій економіці. Тому особливо актуальним стає питання ефективної збутової діяльності, так як остання зумовлює результативність виробничої діяльності і успішність функціонування підприємства.

Питанням збуту присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Г. Армстронг, Г. Ассель, Л.Г. Багієв, А.В. Балабаниць, Л.В. Балабанова, Н.В. Бутенко, О.С. Гавриловський, С.С. Гаркавенко, Г.П. Гоголь, В.А. Дерій, П. Друкер, Д.В. Дубівка, А.А. Карабач, О.О. Комяков, Ф. Котлер, О.В. Кучер, М.В. Лучна, М.В. Макаренко, Ю.Т. Меленчук, О.О. Миронюк, Є.О. Музичка, Ю.Є. Петруня, І.Р. Поліщук, Л.М. Сакун, С.Д. Скуртол, С.Є. Хрупович, А.В. Ускова, С. Шпилик та інші.

В наукових працях представлені трактування понять збуту, збутової діяльності. Багато праць присвячені питанням управління збутовою діяльністю

підприємства на принципах маркетингу, що дозволяє формувати нову систему збуту, яка відповідає ринковій економіці. Авторами вносяться пропозиції та висвітлюються основні напрями вдосконалення збутової діяльності. Однак, основою успішної збутової діяльності є підвищення її ефективності. Питанням ефективності збуту, оцінці ефективності збутової діяльності присвячені дослідження С.Є. Хрупович [1], Ю.Т. Меленчук [2], С. Шпилик [3], Є.О. Музичка [4] та ін. Питанням формування витрат на збут та управління ними з метою їх зменшення або оптимізації для підвищення ефективності збутової діяльності присвячені праці В.А. Дерій [5], О.С. Гавриловського [6], І.Р. Поліщук [7] та ін.

Роль рівня, складу і структури витрат на збут та їх динаміки у забезпеченні ефективності витрат збутової діяльності підприємства не можна недооцінювати, тому актуальним представляється дослідження зв'язку динаміки рівня та частки витрат на збут у повній собівартості реалізованої продукції з динамікою доходу і прибутків підприємства та показників ефективності витрат на збут. Для зменшення певних складових витрат на збут на підприємстві слід аналізувати структуру цих витрат та досліджувати ефективність їх витрачання. Для суб'єктів господарювання доцільним є оптимізація структури збутових витрат в частині підвищення витрат на більш ефективні складові збутової діяльності.

Дослідження кінцевих показників діяльності підприємств в контексті співставлення динаміки їх рівнів зі змінами витрат на збут проведено на прикладі машинобудівних підприємств, таких як ПАТ завод «Павлоградхіммаш» та ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод». Здійснена оцінка таких показників ефективності збутових витрат як коефіцієнт доходності витрат на збут, що є відношенням чистої виручки від реалізації продукції до витрат на збут, та рентабельність збутових витрат, яка розрахована відношенням різниці валового прибутку і витрат на збут до збутових витрат. Дослідженнями підтверджено загальну закономірність зв'язка динаміки витрат на збут зі зміною обсягів реалізації продукції підприємства. Виявлено, що

динаміка витрат на збут корелює з динамікою чистої виручки від реалізації продукції, а тенденції зміни коефіцієнта доходності витрат на збут і частки витрат на збут у собівартості продукції взаємо обернені. У періоди, коли зменшення витрат на збут не пов'язано зі зменшенням реалізації продукції, виявлено зростання показників ефективності збутових витрат і продемонстровано позитивний факт підвищення ефективності збутової діяльності.

Збільшенню показників ефективності збутових витрат сприяє збільшення прибутку від реалізації продукції та зменшення витрат на збут. Зменшення збутових витрат при зростанні обсягів реалізації продукції можливе завдяки впровадженню інноваційних заходів у сфері збутової діяльності підприємства. Позитивний ефект на кінцеві результати та ефективність збуту також може бути отриманий, коли при зростанні обсягів реалізації продукції збільшуватиметься і повна собівартість продукції, і величина витрат на збут у її складі, але зростання збутових витрат буде відбуватися уповільнено, що забезпечить зменшення частки витрат на збут у повній собівартості реалізованої продукції. При зменшенні обсягів реалізації позитивний ефект спостерігатиметься у випадку зменшення величини витрат на збут швидкими темпами, що забезпечить зниження частки збутових витрат у витратах на виробництво і реалізацію продукції.

З результатів дослідження можна зробити висновки, що підвищення ефективності витрат на збут за рахунок зменшення їх рівня при зростанні обсягів реалізації продукції імовірноше всього можна досягти тільки за умов впровадження інновацій у збутовій сфері, так як збільшенні обсягів реалізованої продукції, як правило, обумовлює збільшення витрат на збут. При зростанні рівня витрат на збут за умов збільшення обсягів реалізації продукції досягти зростання ефективності збутових витрат можливо за рахунок зменшення їх частки у собівартості продукції. Це можливо за рахунок удосконалення збутової діяльності підприємства, яке передбачає широкий спектр дій, заснованих на тісному зв'язку з виробництвом, необхідності

реалізації зворотного зв'язку, використанні результатів маркетингових досліджень та ін.

Таким чином, важливими підходами до оцінки ефективності витрат на збут є їх порівняння з доходами та прибутками підприємства шляхом визначення показників доходності та рентабельності збутових витрат. Тенденції збутової діяльності підприємства виявляються на основі оцінки динаміки ефективності збутових витрат, яку доцільно здійснювати безперервно. Аналіз динаміки витрат на збут та їх частки у повній собівартості реалізованої продукції адекватно засвідчує тенденцію зміни показників ефективності збутових витрат. Підвищення ефективності діяльності за рахунок зменшення витрат на збут при зростанні обсягів реалізації продукції можна досягти завдяки впровадженню інноваційних заходів у сфері збуту підприємства. Позитивний ефект на ефективність збуту та кінцеві результати роботи підприємства може бути отриманий за рахунок зменшення частки витрат на збут у повній собівартості реалізованої продукції, коли зростання збутових витрат в порівнянні з іншими витратами буде відбуватися більш повільно. Цього можна досягти шляхом удосконалення збутової діяльності на підприємстві.

Збільшення ефективності збутових витрат та підвищення результатів виробничо-збутової діяльності підприємства забезпечуються впровадженням інновацій та удосконаленням збутової діяльності, які сприяють скороченню витрат на збут, зменшенню частки збутових витрат у собівартості продукції, оптимізації структури витрат в частині підвищення витрат на більш ефективні складові збутової діяльності.

Список використаної літератури

1. Хрупович С.Є. Теоретичні підходи до організування процесу збуту на підприємстві / С. Хрупович, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 57 – 61.
2. Меленчук Ю.Т. Теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств / Ю.Т. Меленчук // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 1(6). – С. 18-21.

3. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – №4(37). – С. 88-95
4. Музичка Є.О. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю туристичних підприємств / Є.О. Музичка // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 11 – 12(2). – С. 64-67..
5. Дерій В.А. Витрати на збут у системі обліку й аналізу невиробничих витрат / В.А. Дерій // Облік і фінанси. – 2013. – № 4. – С. 20-23.
6. Гавриловський О.С. Сучасні підходи до вдосконалення обліку непрямих витрат на збут, рекламу й маркетинг / О.С. Гавриловський // Науковий вісник Херсонського державного університету – 2014. – Вип. 7(5). – С. 118-120.
7. Поліщук І.Р. Управління витратами на збут відповідно до маркетингової стратегії підприємства: статистична оцінка та маркетингове забезпечення / І.Р. Поліщук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 7(5). – С. 832-836.

*Саннікова С.Ф., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Тимофєєва В.Ю., студентка
ДВНЗ «Національний гірничий університет»
sfsannikova@mail.ru*

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах Україна стоїть перед вибором шляхів економічного розвитку. Ринкові відносини між суб'єктами господарювання обумовлюють посилення конкурентної боротьби між ними. Тому розгляд питання конкурентоспроможності є значущим для українських підприємств як одних з вагомих ланок економіки країни.

Так як сучасні вітчизняні підприємства працюють в умовах ринкових відносин для них першочерговим завданням є дослідження та обґрунтування вибору основних напрямків підвищення їх конкурентоспроможності.

Дослідженню даної проблеми присвячені праці таких вчених як М. Портера, І. Ансоффа, А. Мазаракі, Г. Азоєва, С. Шевельова, А. Фатхутдінова та ін.

Питання конкурентоспроможності є важливим та актуальними як для окремих виробників, так і для економіки в цілому. Висока конкурентоздатність компанії є поштовхом для здобутку сталого прибутку та позитивної тенденції його росту [1]. Висока конкурентоспроможність є запорукою розвитку та життєдіяльності підприємства. Розуміючи це, в умовах жорсткої конкурентної боротьби українські виробники намагаються [2]:

- задовольнити потреби ринку;
- здобути найбільший прибуток;
- збільшити обсяги збуту завдяки розширенню частки внутрішнього та зовнішнього ринку, на якому функціонують;
- забезпечити високі стандарти якості виготовленої продукції;
- контролювати і відстежувати ціни своїх виробів;
- удосконалювати та модернізувати устаткування.

За визначенням Г. Азоева, конкурентоспроможність підприємства – це його здатність ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [3].

Основними факторами підвищення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням особливостей сучасного ринку вважаються [4]:

- впровадження досягнень науки і техніки;
- залучення висококваліфікованих працівників;
- підвищення якості товару;
- розширення ніші збуту своєї продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Із зростанням науково-технічного прогресу відбувається зростання та зміна потреб людей, адже сучасний споживач прагне отримати сучасний виріб, який набагато кращий ніж ті, що були раніше. Таким чином виробник створює кращі за якістю та іншими характеристиками товари, які забезпечують йому конкурентоспроможність та довгострокову ефективність.

При впровадженні досягнень науки і техніки необхідні висококваліфіковані працівники. Вони є одним з найважливіших економічних

ресурсів підприємства, що забезпечує прибуток, конкурентоспроможність і розвиток компанії в цілому.

На сьогоднішній день цей фактор є найслабшим в діяльності багатьох компаній. Ще дуже мало підприємств, у тому числі і великих, піклуються про удосконалення умов праці і мотивації працівників. Керівникам слід приділяти більшу увагу цьому питанню. Витрати, які на це необхідні, окупляться кращою якістю, більшим обсягом виготовленої продукції, а також скороченням низькокваліфікованого обслуговуючого персоналу.

Також слід відзначити вплив такого фактору як маркетинг, адже дуже важливо знайти ті параметри якості, ціни, які зроблять товар конкурентоспроможним і будуть стимулювати його успіх на ринку [5].

Виробництво будь-якої продукції починається з маркетингового аналізу. Завданнями маркетингового аналізу є:

- дослідження платоспроможного попиту на товар;
- вивчення ринків збуту;
- обґрунтування асортименту продукції;
- пошук відповідного обсягу товару;
- оцінка ступеня ризику незатребуваності виробу;
- аналіз резервів, необхідних для підвищення якості продукції;
- оцінка ефективності виробництва.

Підприємство, яке має перевагу в маркетингу, виготовляє товари орієнтовані на споживача, властивості яких кращі або унікальніші, ніж у конкурента. Адже продукт повинен задовольняти потреби покупця в даний момент і в той же час бути привабливим завдяки кращій якості.

Якість має стимулювати продаж продукції в найбільшому об'ємі та забезпечувати відсутність збитків. Іншими словами, товар буде конкурентоспроможним, якщо він перевершує вироби аналоги за ціною, якістю без збитку для виробника.

Що стосується виробників, які прагнуть вийти на зовнішній ринок, то їхня продукція повинна відповідати міжнародним стандартам якості та мати відповідний сертифікат якості стандарту ISO 9000.

Перед виходом компанії на міжнародний ринок треба знайти канали збуту продукції, необхідно звернути увагу на максимально можливе наближення виробника до покупця, що знизить витрати на транспортування, а також матиме позитивний вплив на ціну товару.

Важливо вивчити уподобання майбутніх покупців, їх смаки і традиції, правила ведення бізнесу в тій країні, куди експортується товар, дослідити рівень конкуренції у галузі, врахувати екологічні, юридичні та технологічні особливості країни.

Таким чином, вітчизняним підприємствам в першу чергу слід приділити свою увагу впровадженню сучасних технологій, які в подальшому матимуть позитивний ефект у економічних показниках підприємств.

Так як на зростання конкурентоспроможності компаній впливає цілий комплекс властивостей, то необхідно слідкувати за якістю виготовленої продукції, більше орієнтуватися на кінцевого споживача, покращувати умови праці працівників, застосовувати всі інші можливі чинники підвищення конкурентоспроможності. Адже досягнення сталого рівня конкурентоспроможності означає ефективне використання існуючих ресурсів, які в свою чергу є запорукою сталого місця на ринку та отримання значного прибутку.

Отже, впровадження досягнень науки і техніки, сучасних технологій, здійснення виробничо-збутової діяльності на засадах маркетингу, підвищення якості продукції, залучення висококваліфікованих мотивованих працівників є тими факторами, які дозволяють підприємствам отримати стійкі конкурентні переваги та забезпечити конкурентоспроможність на більш тривалий період.

Список використаної літератури

1. Шумейко Я. Г. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Я. Г. Шумейко –

Режим доступу: http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/2_shumejko.htm

2. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

3. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика [Текст] / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.

4. Худяк В.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств / В.О. Худяк // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених та студентів. – 22 квітня 2016 р. – Харків : Вид. «НТМТ». – С. 857 – 862.

5. Ключков В.О. Організаційно-економічний аналіз конкурентоспроможності / В.О. Ключков, В.Р. Кузьменко // Економічний журнал. – 2014. – № 6. – С. 74-78.

*Семенова Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва
Караченцев Д.О., магістр
Національна металургійна академія України
semtv1@bigmir.net*

ОПТИМІЗАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

В даний час в Україні відбуваються процеси, які створюють об'єктивні умови для майбутнього економічного підйому країни. Однак технологічна база виробництва далека від оптимальної і не відповідає сучасному світовому рівню.

Стає все більш актуальним залучення великих банківських кредитів для реалізації інвестиційних проектів з реконструкції, модернізації та технічного переозброєння металургійних підприємств з метою виведення їх на світовий ринок з конкурентоспроможною продукцією. Але поки інвестиційне кредитування не отримало в Україні серйозного розвитку, незважаючи на розуміння його необхідності потенційно зацікавленими сторонами.

У зв'язку з цим на сучасному етапі істотно зростає роль економічного обґрунтування джерел фінансування виробничо-господарської діяльності підприємств, основним змістом якого є комплексне системне дослідження

механізму формування, розміщення та використання капіталу з метою забезпечення фінансової стабільності і фінансової безпеки підприємства.

В даний час з'явилися об'єктивні передумови до використання компаніями довгострокових джерел фінансування, розвиток фінансового ринку і його інфраструктури, зміни в законодавстві, які спрощують і оптимізують процедуру залучення капіталу. В рамках теорії фінансового менеджменту питанню оптимізації структури капіталу приділяли увагу такі українські та російські економісти, серед яких А.В. Воронцовський, І.А. Бланк, В.П. Савчук, О.А. Стоянова та інші.

Західні економісти виходять з того, що оптимізація структури не є самоціллю; саме тому дослідженню питання структури капіталу і дивідендної політики та їх взаємозв'язку з вартістю компанії приділено достатньо уваги. Широко відомі роботи в цій галузі Ф. Модільяні, М. Міллера, Р. Хаугена, Дж. Папасса, Р. Таггарта, Е. Альтмана та інших.

Формування фінансових ресурсів для забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємства і його стратегічного розвитку є одним з найважливіших процесів в системі фінансового управління. Функціонування підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів, який здійснюється у формах витрат ресурсів і одержання доходів, їх розподілу і використання.

Ідентифікація проекту за основними характеристиками, що визначають умови його фінансування, здійснюється на основі класифікаційних ознак проектів. На цій стадії аналізується функціональна спрямованість проекту, мета проекту, період реалізації проекту. Здійснюється аналіз структури капіталу підприємства. Ідентифікація проекту дозволяє конкретизувати пошук оптимальних схем і джерел його фінансування.

При виборі системи фінансування слід врахувати, що на сьогоднішній день використовуються дві принципові системи фінансування – система традиційного фінансування і система проектного фінансування.

Система традиційного фінансування є найбільш поширеною в умовах

української економіки і характеризується недостатніми обсягами вільного капіталу у суб'єктів господарювання і низькою правовою захищеністю інвесторів.

Система проектного фінансування характерна для країн з розвинутою ринковою економікою. Для даної системи характерні наступні особливості: організатором фінансування є не лише його ініціатор, але і інші учасники – кредитори і інвестори; фінансування носить строго цільовий характер; доходи і ризики розподіляються між всіма учасниками; право контролю використання фінансових ресурсів також надається всім учасникам.

Процес вибору конкретних джерел фінансування здійснюється на основі вибраної системи і схеми фінансування з врахуванням конкретних особливостей діяльності підприємства. Основним критерієм при обґрунтуванні вибору джерела фінансування є мінімізація вартості залучення і ефективне використання фінансових ресурсів.

В системі управління формуванням структури фінансових ресурсів важливе місце відводиться методам оптимізації структури капіталу підприємства. Оптимізація структури капіталу є однією з найбільш важливих і складних завдань, що вирішуються в процесі інвестиційної діяльності підприємства. Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власних і позикових коштів, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Залучення додаткового капіталу, як за рахунок власних джерел підприємства, так і за рахунок позикових, має свої межі і зазвичай пов'язано зі зростанням середньозваженої вартості капіталу. Залучення додаткових кредитів при високому рівні фінансового важеля, а, отже, і фінансового ризику, можливо тільки на умовах підвищеної процентної ставки за кредит з урахуванням ризик - премії для банку.

Основною метою аналізу капіталу підприємства є виявлення тенденції

динаміки обсягу і складу капіталу в передплановому періоді та їх вплив на фінансову стійкість і ефективність використання капіталу [1].

На першій стадії аналізу розглядається динаміка загального обсягу та основних складових елементів капіталу в зіставленні з динамікою обсягу виробництва і реалізації продукції; визначається співвідношення власного і позикового капіталу і його тенденції; в складі позикового капіталу вивчається співвідношення довгострокових і короткострокових фінансових зобов'язань.

На другому етапі аналізу розглядається система коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства, яка визначається структурою його капіталу. Аналіз фінансової стійкості підприємства дозволяє оцінити ступінь стабільності його фінансового розвитку і рівень фінансових ризиків, які генерують загрозу його банкрутства.

На третьому етапі аналізу оцінюється ефективність використання капіталу в цілому і окремих його елементів.

Аналізуються ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів, облік яких дозволяє цілеспрямовано формувати структуру капіталу, забезпечуючи умови найбільш ефективного його використання на кожному конкретному підприємстві. Основними з цих факторів є: галузеві особливості операційної діяльності підприємства, кон'юнктура ринку, рівень рентабельності операційної діяльності, ставлення кредиторів до підприємства, рівень концентрації власного капіталу та інші.

Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності проводиться з використанням механізму фінансового левериджу, який дозволяє визначити оптимальну структуру капіталу, що забезпечує максимізацію рівня фінансової рентабельності.

Процес оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості заснований на попередній оцінці вартості власного і позикового капіталу при різних умовах його залучення і здійсненні різноманітних розрахунків середньозваженої вартості капіталу.

Метод оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації рівня

фінансових ризиків пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства. Залежно від свого ставлення до фінансових ризиків власники або менеджери підприємства обирають певний підхід щодо фінансування активів підприємства. З огляду на те, що на сучасному етапі довгострокові позики підприємствам практично не надаються, обрана модель фінансування активів буде представляти співвідношення власного і позикового (короткострокового) капіталу.

При формуванні показника цільової структури капіталу слід врахувати, що граничні межі максимально рентабельної та мінімально ризикованої структури капіталу дозволяють визначити поле вибору конкретних джерел фінансування капіталу. В процесі цього вибору враховуються раніше розглянуті фактори, які характеризують індивідуальні особливості діяльності підприємства [2].

Остаточне рішення дозволяє сформувати на майбутній період показник «цільової структури капіталу», відповідно до якого буде здійснюватися подальше його формування на підприємстві шляхом залучення фінансових коштів з відповідних джерел.

Слід зазначити, що при використанні методики оптимізації структури капіталу особливу увагу необхідно приділити аналізу невизначеності і ризику [3]. Облік чинника ризику в процесі управління діяльністю підприємства супроводжує підготовку практично всіх управлінських рішень.

При виборі і обґрунтуванні джерел фінансування промислових підприємств необхідно мати реальне уявлення про систему ризиків, яка пов'язана з їх діяльністю. Тільки адекватне розуміння дає можливість реально враховувати ризики і приймати відповідні заходи по їх зменшенню. Призначення аналізу ризику – дати потенційним інвесторам необхідні дані для прийняття рішення про доцільність участі в проекті і передбачити заходи щодо захисту від можливих фінансових втрат.

Особливістю методів аналізу ризику є використання імовірнісних понять і статистичного аналізу. Це відповідає сучасним міжнародним стандартам і є

дуже трудомістким процесом, який вимагає пошуку і залучення численної кількісної інформації. Аналіз ризику відлякує багатьох підприємців, оскільки вимагає специфічних знань і навичок. У цьому випадку виходом з положення є залучення кваліфікованих консультантів.

Методики оцінки ризиків, які використовуються на практиці, потребують удосконалення. Це пов'язано, перш за все, з високою мінливістю економічної ситуації в Україні, особливістю функціонування вітчизняних підприємств і форм їх фінансування, появи нових видів ризиків.

Ефективність інвестиційного проекту оцінюється шляхом порівняння грошових потоків з вихідним обсягом інвестицій, отримані значення показника чистого прибутку до амортизації, відсотків та податку на прибуток необхідно перерахувати в величину грошового потоку. Це може бути зроблено за допомогою традиційної схеми та схеми власного капіталу.

Якщо вартість власного капіталу менша за вартість позикових коштів, скоригованих на податок на прибуток, то зі збільшенням частки кредитних ресурсів у фінансуванні проекту середньозважена вартість капіталу підприємства зростає. Це, в свою чергу, призводить до погіршення показників ефективності інвестиційного проекту.

В тому випадку, коли вартість власного капіталу більша за вартість позикових коштів, скоригованих на податок на прибуток, то із зростанням частки кредитних ресурсів у фінансуванні проекту середньозважена вартість капіталу підприємства скорочується, отже, показники ефективності інвестиційного проекту покращуються.

Максимізація рівня фінансової рентабельності, яка досягається при визначенні оптимальної структури капіталу, формує уявлення про підприємство як господарюючого суб'єкта, який успішно розвивається, що дозволяє йому розширити коло своїх комерційних зв'язків.

Як висновок слід зазначити, що вибір і обґрунтування схеми і джерел фінансування діяльності підприємства залежать від фінансових можливостей підприємства, фінансового менталітету його засновників, кон'юнктури

фінансового ринку і інших умов.

Список використаної літератури

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Омега-Л, Эльга, 2004. – 508 с.
2. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 1999. – 656 с.
3. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В.П. Савчук. – К.: Издательский дом «Максимум», 2001. – 600 с.

*Сигида Л.О., к.е.н., асистент кафедри
маркетингу та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет
liubov.syh@gmail.com*

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Одним із найбільш популярних способів ведення бізнесу в сучасних умовах стає франчайзинг. Зокрема, у 2016 році кількість франчайзингових закладів у світі склала 732 842 одиниці, при цьому їх оборот становив 674 млрд дол. У 2017 році очікується зростання кількості франчайзингових мереж до 744 437 одиниць, а їх обороту – до 710 млрд дол. (табл. 1) [1].

Таблиця 1 – Основні показники франчайзингової діяльності у світі в
2013-2016 рр. та прогноз на 2017 р. [2]

Показник	2013	2014	2015	2016	2017 (прогноз)
Кількість франчайзингових об'єктів	697,943	708,973	720,458	732,842	744,437
Кількість працевлаштованих	6,962	7,162	7,379	7,636	7,885
Оборот (млрд дол.)	571	603	637	674	710
ВВП (млрд дол.)	344	363	383	405	426

Топ-10 світових франшиз 2016 року, за даними The Top 100 Global Franchises, подано в табл. 2.

Аналіз таблиці показує, що країною з найбільшою кількістю популярних франчайзингових компаній є США, а перші позиції в рейтингу займають заклади, що належать до сегменту ресторанів швидкого обслуговування.

Таблиця 2 – Топ-10 світових франшиз (складено на основі [3])

Ранг	Назва франшизи	Країна походження	Сфера діяльності	Кількість точок
1	McDonald's	США	Громадське харчування (фаст-фуд)	36,500
2	KFC	США	Громадське харчування (фаст-фуд)	19,955
3	Burger King	США	Громадське харчування (фаст-фуд)	15,000
4	Subway	США	Громадське харчування (фаст-фуд)	44,810
5	7 Eleven	США	Супермаркет	59,580
6	Hertz	США	Оренда машин	9,980
7	Pizza Hut	США	Громадське харчування (піцерія)	16,125
8	Marriott International	США	Готель	5,975
9	Wyndham Hotels and Resorts	США	Готель	7,760
10	Hilton Hotels & Resorts	США	Готель	4,6000

В Україні франчайзингова діяльність тільки набуває популярності. Так, у 2015 р. на ринку франшизи функціонувало 565 франчайзерів. При чому домінували вітчизняні франшизи (66% ринку); закордонні франшизи (34%) переважно були представлені компаніями із Західної та Східної Європи, Китаю та США [4]. Кількість франчайзерів в Україні за роками подано на рис. 1.

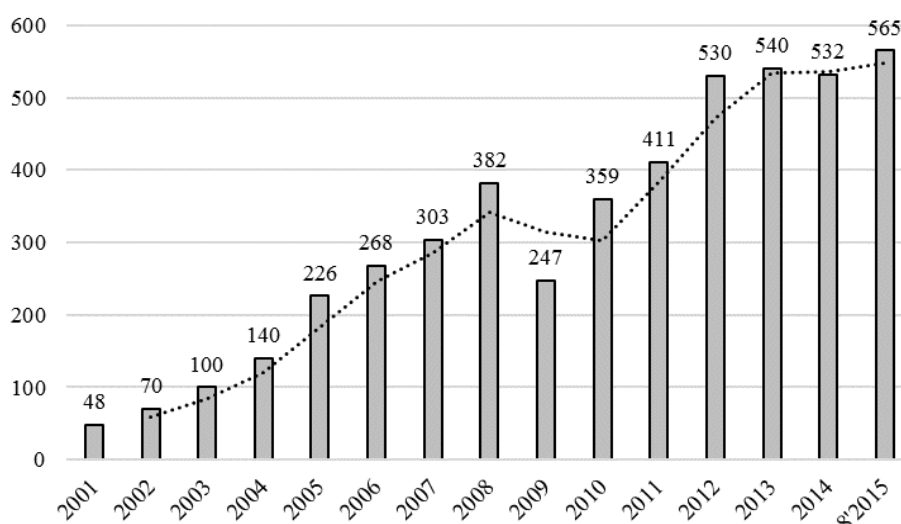


Рисунок 1 – Кількість франчайзерів в Україні в 2001-2015 рр. [4]

Крім того, станом на 2015 рік 20% франчайзингових підприємств в Україні – це підприємства громадського харчування (фаст-фуди, ресторани); 42% – роздрібної торгівлі як продовольчими, так і непродовольчими товарами; 28% – сфери послуг [4].

Топ найбільш привабливих франшиз в Україні представлено в табл. 3.

Таблиця 3 – Найбільш привабливі франшизи в Україні [5; 6]

Назва франчайзингової мережі	Сфера діяльності	Вступний платіж	Роялті	Термін окупності
Громадське харчування				
PIZZA CELENTANO RISTORANTE	громадське харчування	5 000-11 000 \$	1,5 % з обороту	від 30 до 36 місяців
New York Street Pizza	громадське харчування	130 000 \$	2 % з обороту	від 12 до 24 місяців
Шоколадниця	громадське харчування	600 000 грн	7 % з обороту (щомісячно)	від 12 до 36 місяців
EcoBuffet	громадське харчування	200 000 грн	3 % з обороту	від 24 до 26 місяців
Блинная	громадське харчування	90 000 грн	відсутні	від 8 до 16 місяців
Львівська Майстерня Шоколаду	громадське харчування	15 000\$	обговорюється	від 24 до 36 місяців
Франс.уа	громадське харчування	6 000\$	відсутнє	18 місяців
Послуги				
КОМОД	надання послуг	25 000 грн	2 640 грн	від

Назва франчайзингової мережі	Сфера діяльності	Вступний платіж	Роялті	Термін окупності
				18 місяців
Поїхали з нами	надання послуг	20 000-35 000 грн	немає фіксованого роялті	від 10 до 12 місяців
Join UP!	надання послуг	від 22 000 грн	1 000-2 500 грн, в залежності від міста	від 6 до 12 місяців
SPACAR	надання послуг	6 000 \$	10%	від 12 до 18 місяців
Міжнародні проекти				
Crocs™	роздрібна торгівля	відсутній	відсутнє	від 12 до 18 місяців
TEZ TOUR Турагенція	надання послуг	80 000-100 000 грн	1%	від 18 до 24 місяців
Karen Millen	роздрібна торгівля	відсутній	відсутнє	від 12 до 18 місяців
Торгівля				
CAT ORANGE	роздрібна торгівля	відсутній	відсутні	12 місяців
DUNA	роздрібна торгівля	1000 грн	відсутні	1-2 роки
Еко-Лавка	роздрібна торгівля	від 50 000 грн	3%	від 6 до 18 місяців
ECOLIFE	роздрібна торгівля	від 50 000 грн	5%	від 12 до 18 місяців
FruitLife	роздрібна торгівля	від 35 000 грн	7%	до 24 місяців
НАШ КРАЙ	роздрібна торгівля	відсутній	3,5 €/кв.м	від 5 місяців

Отже, франчайзинг є новим способом ведення бізнесу, який дозволяє франчайзі не тільки почати ефективну діяльність, а й зменшити потенційні ризики.

Список використаної літератури

1. Maze Jonathan. IFA: Franchise sector expected to grow by \$36B in 2017 [Електронний ресурс] / Jonathan Maze. – Jan. 24, 2017. – Режим доступу: <http://www.nrn.com/franchising/ifa-franchise-sector-expected-grow-36b-2017>.
2. Franchise Business Economic Outlook for 2017 / International Franchise Association Franchise Education and Research Foundation IHS Markit Economics. – January 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchise.org/sites/default/files/Franchise_Business_Outlook_Jan_2017.pdf.

3. Top 100 Global Franchises – Rankings (2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.franchisedirect.com/top100globalfranchises/rankings/>.

4. Франшизи в Україні устойчиві к кризису. Общій обзор сектора франчайзинга и его показатели на основе анкетирования // Специальный отчет коммерческой службы США, Киев. – Осень 2015 г. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchisegroup.com.ua/media/files/Franchise%20Business%20Outlook%20Report_RUS_FINAL-2.pdf.

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

6. Топ-каталог франшиз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchise.ua>.

Совира Н. Р.
студентка факультету економіки і управління
к.е.н., доцент Приступа Л. А.
Хмельницький національний університет
PrystupaLA@gmail.com

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ

Оборотні активи є однією з складових частин майна підприємства. Наявність у підприємства достатніх оборотних активів оптимальної структури – необхідна передумова для його нормального функціонування в умовах ринкової економіки.

Актуальність теми дослідження визначається тим, що недостатність джерел формування оборотних активів призводить до недофінансування господарської діяльності та до фінансових ускладнень. Наявність зайвих джерел оборотних активів на підприємстві сприяє створенню наднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, відволіканню оборотних коштів з господарського обороту, зниженню відповідальності за цільове й раціональне використання як власних, так і позичених коштів.

Питання джерел формування оборотних активів мають важливе теоретичне та практичне значення. Від виваженого вирішення цього питання залежить багато в чому раціональне і ефективне використання загального

фонду оборотних активів, посилення ролі кожного джерела в процесі розширеного відтворення, встановлення оптимального співвідношення між власними й позиковими джерелами, а також подальше зміцнення грошового обігу та загальна ефективність ведення виробництва.

Питання оптимізації джерел формування оборотних активів важливе ще й тому, що кон'юнктура ринку постійно змінюється, а, значить, потреба підприємства в оборотних засобах нестабільна [1].

Встановлення оптимального співвідношення між власними і позиковими джерелами, обумовленого специфічними особливостями кругообігу капіталу, на тому чи іншому підприємстві є важливим завданням системи управління. Достатній мінімум власних і позичених коштів повинен забезпечити безперервність руху оборотних активів на всіх стадіях кругообігу, що задовольняє потреби виробництва в матеріальних і грошових ресурсах, а також забезпечує своєчасні і повні розрахунки з постачальниками, бюджетом, банками та іншими ланками.

Слід зазначити, в умовах ринкової економіки кредитне регулювання оборотних активів підприємств перетворилося на важливий момент завершення кругообігу оборотних фондів. Це означає, що одним з основних джерел формування оборотних коштів підприємств і організацій виступає не прибуток у складі виручки від реалізації продукції, а банківський і комерційний кредити [2, с. 214]. Ресурси або джерела власні заміщуються позиковими. Отримані ж зі значним тимчасовим лагом власні кошти вже не можуть бути спрямовані в повному обсязі в кругообіг. Вони все більше перетворюються в джерело погашення кредитних зобов'язань.

Таким чином, основні джерела формування оборотних активів підприємств доцільно розглядати у розрізі терміновості (довгострокові і короткострокові) та права власності (рисунк 1).

Власні засоби підприємства відіграють важливу роль, оскільки забезпечують фінансову стійкість і оперативну самостійність господарюючого суб'єкту. Власний оборотні активи – це частина власних засобів підприємства,

авансованих в оборотні активи за для забезпечення безперервного процесу виробництва й реалізації продукції. В економічній літературі даний показник ще називають власними оборотними засобами, чистим оборотним капіталом, робочим капіталом, чистими поточними активами. До засобів, які можна прирівняти до власних, належать стійкі пасиви. Це кошти цільового призначення, які в результаті застосованої системи грошових розрахунків постійно перебувають у господарському обороті підприємства, але водночас йому не належать.



Рисунок 1 – Джерела формування оборотних активів підприємств
До стійких пасивів відносять:

- мінімальну заборгованість з заробітної плати, платежів до бюджету з податків і соціальних відрахувань, відрахувань до позабюджетних фондів;

- мінімальні залишки фондів матеріального заохочення, що тимчасово не використовуються за призначенням;
- заборгованість постачальникам за акцептованими розрахунковими документами, час сплати яких ще не настав та ін.;
- резерв майбутніх витрат і платежів.

Друга група джерел формування оборотних активів підприємств – позикові кошти. Переважаючою в економічній літературі є думка про те, що їх участь у формуванні оборотних активів обумовлено тим, що підприємства утворюють власні оборотні кошти в межах нормативу. Додаткова потреба, яка виникає у зв'язку з розширенням обсягів і масштабів діяльності, покривається позиковими коштами. Як правило, дана потреба обумовлена необхідністю створення сезонних запасів товарно-матеріальних цінностей, вилученням грошових коштів для розрахунків та іншими причинами. Деякі з вище перелічених чинників обумовлені нормальними умовами виробництва і реалізації продукції, тому економічно цілком виправдане формування оборотних активів не тільки за рахунок власних, але і за рахунок позикових джерел, які дають можливість профінансувати інші витрати підприємства.

Основним позиковим джерелом формування оборотних активів підприємства слугують короткострокові кредити банків. Вони дозволяють оптимально поєднувати всі джерела оборотних активів і здійснюють вплив на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів товарно-матеріальних цінностей.

Дефіцит власних оборотних активів підприємства, чистий відтік капіталу та складність залучення додаткових коштів з кредитних ресурсів можуть призвести до зниження обсягу валового нагромадження капіталу.

Таким чином, важливим напрямком антикризового управління суб'єктами господарювання є побудова економічного механізму управління ефективним формуванням та ефективного використання оборотних активів підприємства, на основі впровадження наступних дій [3, с. 110]:

- проведення всебічного аналізу сучасного стану ефективності формування та використання оборотних коштів, а також виявлення резервів підвищення ефективності управління ними;
- формування системи управління оборотними коштами на трьох рівнях: стратегічному, поточному та оперативному;
- впровадження ефективного механізму управління оборотними коштами підприємств в умовах їх дефіциту, що базується на використанні прогнозування зміни тенденцій, розробці імітаційної моделі багатоваріантного процесу управління оборотними коштами та алгоритму оцінки ефективності управління товарно-матеріальними ресурсами, нормування в умовах їх дефіциту тощо;
- забезпечення високої фінансової дисципліни постачальників, дебіторів та персоналу торговельного підприємства, який передбачає застосування принципу бюджетування;
- здійснення контролю та моніторингу за ефективністю управління оборотними коштами.

Отже, визначені шляхи оптимізації формування оборотних активів сприятимуть забезпеченню вищого рівня прибутковості підприємства в цілому.

Список використаної літератури

1. Білейченко О. Г. Структура обігових коштів в умовах ринкової економіки / О. Г. Білейченко // Фінанси України – 2012. – С. 70 – 72.
2. Маргасова В. А. Ефективне формування та використання оборотних коштів / В. А. Маргасова // Сіверянський літопис. – 2013. – №1(31). – С. 214 – 215.
3. Городня Т. А. Діагностика управління обіговим капіталом підприємства / Т. А. Городня // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – С. 109–113.

*Соколова А.О. к.е.н., доцент
завідувач сектору економічного аналізу
та оперативної інформації
Волинська державна сільськогосподарська
дослідна станція НААН
alla.sklva@rambler.ru*

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАХІДНОГО ПОЛІССЯ

У Волинській області, як і в Україні в цілому, сільське господарство, аграрний сектор економіки, аграрна сфера є структурними компонентами, від ефективного функціонування яких значною мірою залежить соціально-економічний розвиток сільських територій. Слід зазначити, що трансформаційні перетворення, які здійснювались в останні роки у сільському господарстві, дозволили створити в аграрному секторі Волині основи багатоукладної економіки і змінити структуру організаційно-правових форм господарювання. На основі 414 колективних сільськогосподарських підприємств, які функціонували до 2000 р., в області було створено 997 нових формувань ринкового типу. У 2015 р. сільськогосподарську діяльність на Волині здійснювали: 312 сільгосппідприємств різних організаційно-правових форм господарювання; 579 фермерських господарств та 157,1 тис. домогосподарств, які мали в особистому користуванні земельні ділянки. До природно-економічної зони волинського Полісся віднесені сільські території Старовижівського, Любешівського, Любомльського, Шацького, Маневицького, Камінь-Каширського та Ратнівського районів.

Питома вага аграрних формувань, розташованих в зоні Полісся складає лише 15,8 %; в загальній кількості сільгосппідприємств переважають фермерські господарства – 75 од., приватні підприємства – 29 од. та господарські товариства – 17 од. [1, с. 271]. У 2015 р. в області було вироблено валової продукції на суму 6434,4 млн грн (у постійних цінах 2010 р.), питома вага продукції, яка вироблена на Поліських територіях складає лише 27,1 %.

(табл. 1). Слід зазначити, що за період 2000-2015 рр. вона зменшилась на 8,9 %. За обсягами виробництва сільськогосподарської продукції на 1 жителя поліські райони займають 9-16 місця. Наприклад, у Володимир-Волинському районі цей показник склав у 2015 р. 35116,00 грн (у постійних цінах 2010 р.) на 1 жителя, тоді як у Шацькому – 3883,00 грн, що майже в 10 раз менше. Середній показник по області склав у 2015 р. – 6170,00 грн.

Таблиця 1

**Частка аграрних товаровиробників зони Полісся у виробництві
продукції сільського господарства, %**

Область/райони	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2014 р.	2015 р.	Місце у 2015 р.
Волинська область	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	х
Зона Полісся, всього, в т.ч.:	36,0	35,7	31,3	27,4	27,1	х
Камінь-Каширський	7,2	7,2	6,2	5,5	5,4	9
Любешівський	5,1	5,9	5,0	4,4	4,2	13
Любомльський	5,0	4,5	4,2	3,5	3,5	14
Маневицький	5,9	6,3	5,6	5,0	5,2	10
Ратнівський	7,1	6,7	5,8	4,9	4,8	12
Старовижівський	4,3	3,7	3,3	3,1	3,0	15
Шацький	1,4	1,4	1,2	1,0	1,0	16

Джерело: розраховано за даними [2, с. 156].

В результаті проведеного дослідження виявлено, що площа сільськогосподарських угідь і ріллі, яка знаходиться в користуванні аграрних товаровиробників (с.-г. підприємств та ОСГ), займає більш як третину від загальної площі. Варто зазначити, що за 2000-2015 рр. загальна площа сільськогосподарських угідь, яка знаходиться у володінні та користуванні сільськогосподарських підприємств та господарств населення Волинської області скоротилась на 58,2 тис. га, в т.ч. у зоні Полісся – на 33,1 тис. га.

В табл. 2 наведено показники рівня рентабельності, який характеризує результативність виробництва продукції рослинництва та тваринництва в сільськогосподарських підприємствах досліджуваного регіону за останні 5 років. В результаті оцінки виробничо-ресурсного забезпечення сільських

територій визначено, що поліські райони Волинської області характеризуються досить високим рівнем забезпечення як земельними, так і трудовими й матеріально-технічними ресурсами, які використовуються вкрай неефективно, про що свідчать показники рентабельності (10,6 % у 2015 р., а по області – 42,2 %).

Таблиця 2

**Рентабельність виробництва в сільськогосподарських підприємствах
зони Полісся Волинської області, %**

Область/райони	2010 р.			2015 р.		
	продук- ція сільсь- кого госпо- дарства	у тому числі		продук- ція сільсь- кого госпо- дарства	у тому числі	
		рослин- ництва	тварин- ництва		рослин- ництва	тварин- ництва
Волинська область	9,0	21,5	-0,7	42,2	52,0	20,0
Полісся, всього, в т.ч. райони:	-21,3	-14,6	-29,7	10,3	25,6	3,7
Камінь-Каширський	-1,6	-17,0	-13,8	7,2	7,8	6,8
Любешівський	-10,1	3,4	-25,6	-27,5	-27,5	-
Любомльський	-41,6	-62,6	-30,5	-1,9	39,2	-19,9
Маневицький	-14,3	-7,8	-18,0	79,6	152,3	21,3
Ратнівський	-25,6	-45,1	-22,2	18,0	22,4	-3,0
Старовиживський	-42,0	-39,4	-45,1	-48,4	-64,2	8,0
Шацький	-2,4	-2,1	-29,9	35,5	35,5	-

Джерело: розраховано за даними [1, с. 282].

Варто відмітити позитивний досвід ведення сільськогосподарської діяльності у великотовариних підприємствах, які розміщені в Зоні Полісся. Одне з них – це товариство з обмеженою відповідальністю (СТОВ) «Ратнівський аграрій» Ратнівського району, потужний сільгоспвиробник у галузях тваринництва і рослинництва, який позиціонує себе, як один із найбільш високорозвинених не лише в області, а й в Україні.

Попри виклики й перешкоди, з якими стикалося підприємство протягом чотирьох років свого існування, воно залишається зразковим

сільгоспвиробником, застосовує передові інноваційні технології, максимально механізує виробничі процеси, функціонує за новітніми стандартами розвитку. Діяльність СТОВ «Ратнівський аграрій» складається із двох споріднених галузей господарювання – тваринництва (на фермах утримують 1707 голів племінної великої рогатої худоби п'яти м'ясних порід: лімузин, шароле, абердин-ангус, поліська та волинська) і рослинництва – вирощування тритикале, пшениці, льону, олійної редьки, ріпаку, вівса, ячменю, кукурудзи, сої, одно- та багаторічних трав. За чотири роки діяльності товариство ввело у сільгоспвиробництво 8 тис. га землі, з них 7,5 тис. га використовується під ріллею. Валовий збір зерна у 2015 році склав 27057 тонн. Під урожай 2016 року заклали 4124 га озимих культур.

«Ратнівський аграрій» – це підприємство, яке є потужним платником податків і, розгорнувши свою діяльність у Ратнівському, Старовижівському, Ковельському та Турійському районах, забезпечує роботою 196 працівників. Їх середня заробітна плата становить 4273 грн. За період роботи СТОВ «Ратнівський аграрій» було нараховано 23 млн. 523 тис. 803 грн заробітної плати, сплачено населенню за оренду землі 9 млн. 997 тис. 67 грн, сільським радам за оренду невитребуваних паїв – 1 млн. 523 тис. 580 грн. За період діяльності підприємство сплатило податків та зборів на суму 13 млн. 384 тис. 108 грн, крім ПДВ. У тому числі ПДФО з заробітної плати – 3 млн. 284 тис. 528 грн, ПДФО з орендної плати – 1 млн. 371 тис. 428 грн, фіксований сільськогосподарський податок (єдиний IV групи) – 216 тис. 957 грн, єдиний соціальний внесок – 8 млн. 511 тис. 195 грн [3].

Успішно працює у Маневицькому районі ТзОВ «Баффало», яке на даний час орендує на території району 4361 га сільськогосподарських угідь: в тому числі рілля – 1852 га; пасовища – 1922 га та 587 га сінокосів. Господарство орендує землі в Боровичівській сільській раді – 440 га, Годомичівській – 180 га, Колківській селищній – 568 га, Комарівській – 28 га, Копилівській – 121 га, Красновільській – 394 га, Куликовичівській – 765 га, Рудниківській – 365 га, Старосільській – 1025 га та Четвертнянській – 474 га. ТзОВ «Баффало»

утримує 2393 голови ВРХ м'ясної породи, в тому числі 967 голів корів. Наразі створено 143 робочих місць. Ще один інвестор Маневицького району – ТЗОВ «Агроситниця», яке викупило у пайовиків СВК «Мрія» комплекс по вирощуванню ВРХ, що знаходиться в с. Ситниця Маневицького району та здійснило переобладнання приміщення для вирощування свиней. На сьогодні там утримують 3608 голів свиней, до минулого року поголів'я збільшилось на 485 голів. Протягом 2015 р. господарством вироблено 487 тонн м'яса та реалізовано на забій 752 тони. «Агроситниця» орендує на території Старосільської сільської ради – 450 га орної землі на якій вирощує зернові культури – озима пшениця та соя. Створено 27 робочих місць [4].

Отже, завдання підвищення ефективності та конкурентоспроможності аграрного виробництва на поліських територіях Волинській області полягає у створенні умов для зростання загального рівня продуктивності аграрного сектора на засадах сталості, при гармонійному поєднанні різних галузей сільського господарства і типів господарств шляхом уточнення пріоритетів розвитку окремих районів в напрямку стимулювання проблемних напрямів розвитку аграрної сфери.

Список використаної літератури

1. Статистичний щорічник Волинь – 2015 / за ред. В. Ю. Науменка ; Головне управління статистики у Волинській області. – Луцьк, 2016. – 478 с.
2. Сільське господарство Волині – 2015 : статистичний збірник / за ред. В. Ю. Науменка ; Головне управління статистики у Волинській області. – Луцьк, 2016. – 330 с.
3. СТОВ «Ратнівський аграрій» — це не тільки ферми і поля, це люди, які плідно працюють [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ratpresa.com.ua/sotsium/u-trudovyh-kolektyvah/stov-ratnivskyj-ahraryj-tse-ne-tilky-fermy-i-polya-tse-lyudy-yaki-plidno-pratsyuyut.html>.
4. На Маневиччині «похвалилися» залученням інвестицій у агросектор [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://volyninfo.com/na-manevichchini-pohvalilisya-zaluchenn>.

*Сомова Л.І., к.е.н., доцент,
Шишкіна А.В. асистент
кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
Shishkina_AV@mail.ru*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПОРІВНЯННЯ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ ТОВАРНОЇ НОМЕНКЛАТУРИ ПІДПРИЄМСТВ ТРУБНОЇ ПІДГАЛУЗІ

У сучасних умовах господарювання ефективно управління товарною політикою підприємств трубної підгалузі передбачає використання відповідних методів формування і удосконалення товарної номенклатури, застосування котрих дасть змогу приймати актуальні управлінські рішення не тільки щодо її якісного і кількісного складу, але й частоти оновлення сортаменту та інших аспектів забезпечення підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Актуальність питань, пов'язаних з удосконаленням товарної номенклатури підприємств цієї галузі, нестримно зростає тому, що, по-перше, виробництво даної продукції є багатноменклатурним (майже кожен трубний цех в спроможі виробляти від кількох десятків до кількох сотень типорозмірів труб, оскільки вітчизняні виробники мають технічну можливість випускати будь-які труби і за геометричними розмірами, і за технічними властивостями) і, як наслідок, значно ускладнюється сам процес розробки і удосконалення номенклатурної політики відповідних суб'єктів господарювання. По-друге, виробничі потужності вітчизняних продуцентів труб, що складають майже 6 млн. т, набагато перевищують внутрішнє споживання, тому вони вимушені орієнтуватися на зовнішні ринки, де в останні роки також склався значний профіцит потужностей з виробництва цієї продукції над потребами світового ринку, обумовлений як змінами попиту на труби з боку нафтогазової промисловості, будівництва і машинобудування унаслідок глобальної економічної кризи і наступної рецесії, так і нарощуванням випуску труб в країнах, що розвиваються, та особливо в Китаї, котрий є

найбільшим гравцем на даному ринку. Така ситуація загострює конкуренцію на ринку труб та вимагає оперативного реагування на найменші зміни у запитах споживачів шляхом оптимізації товарної номенклатури виробників. По-третє, висока енергомісткість технологічного процесу виробництва труб в умовах стрімкого зростання цін на енергоносії призводить до постійних змін у рівні конкурентоспроможності окремих видів і типорозмірів труб, що також потребує відповідних і своєчасних корегувань якісної і кількісної структури товарної номенклатури підприємств трубної підгалузі, а отже і її удосконалення.

Виходячи з цього, деякі дослідники даної проблематики вважають, що для більшості вітчизняних продуцентів труб доречним є скорочення певних товарних ліній, яке і забезпечить очікувану оптимізацію товарної номенклатури. На перший погляд, така позиція досить слушна, оскільки українські виробники труб і справді мають дуже великий їх сортамент. Але водночас важливо не тільки виключати з товарної номенклатури нерентабельні позиції труб, але й створювати нові та поглиблювати існуючі товарні лінії, згідно до потреб споживачів цієї продукції. Наприклад, у зв'язку зі скороченням програм щодо розробки і будівництва нових нафтогазових родовищ поглиблювати товарні лінії насосно-компресорних труб за рахунок товарних позицій, що застосовуються переважно при ремонті трубопроводів і свердловин.

Дослідження практики управління номенклатурною політикою на українських підприємствах трубної підгалузі дало змогу сформулювати основні підходи, які використовуються керівництвом при прийнятті управлінських рішень щодо удосконалення товарної номенклатури та загалом стосуються звуження, розширення та поглиблення сортаменту.

Враховуючи багатоаспектність проблеми формування і удосконалення товарної номенклатури підприємств, існує велика кількість методичних і практичних розробок, аналіз яких показав, що вони ґрунтуються на різних класифікаційних ознаках, мають певні переваги і недоліки та, головним чином,

мало адаптовані до сучасних умов діяльності вітчизняних продуцентів труб [1-6]. Що стосується існуючих практичних підходів, то їх загальною особливістю є відсутність використання наукових методів формування і управління номенклатурною політикою підприємства, а в окремих випадках – неналежне економічне обґрунтування доцільності управлінських рішень або навіть його повна відсутність.

Опрацювання науково обґрунтованих методичних підходів до формування і удосконалення товарної номенклатури дозволило виокремити два з них, найбільш дієвих, на наш погляд, в умовах підприємств трубної підгалузі, котрі передбачають відповідно ранговий аналіз фактичної та бажаної її структури і дослідження чинників, що впливають на її раціональність (І метод), та використання кола оціночних критеріїв з урахуванням різної значущості останніх та їх пріоритетності для відповідного підприємства (ІІ метод) для відбору найбільш доцільних заходів у напрямках звуження, розширення або поглиблення певного сортаменту труб.

Згідно з першим методом, спочатку здійснюється маркетингове дослідження труб і цільових ринків, завдяки чому визначається місткість, кон'юнктура ринку, кількісні параметри, потреби покупців, особливості купівельної поведінки (якісні характеристики), здійснюється оцінка і порівняння власних товарів і товарів конкурентів, на підставі чого будуються профілі ринків. Потім створюється базова товарна номенклатура підприємства та визначаються потенційні економічні характеристики труб, що входять до неї. Наступний етап передбачає встановлення рейтингу труб, котрі включаються до базової товарної номенклатури на підставі заданої величини обмеження, за яким формується той чи інший варіант товарної номенклатури, та послідовне ранжування товарних позицій за обраними економічними характеристиками для визначення набору можливих варіантів товарної номенклатури. На останньому етапі здійснюється вибір бажаного варіанту товарної номенклатури.

Алгоритм удосконалення товарної номенклатури передбачає ранговий аналіз її фактичної структури, опрацювання чинників, котрі впливають на раціональність товарної номенклатури; прийняття рішень, спрямованих на поліпшення даної структури шляхом побудови матриці «обсяг випуску-рентабельність труб»; ранговий аналіз бажаної структури та порівняння результатів рангового аналізу фактичної та бажаної структури. Кількісна оцінка ступеню раціональності структури товарної номенклатури здійснюється на підставі коефіцієнтів кореляції рангу випуску труб і рангу рентабельності.

У разі використання другого методу на I етапі відбувається маркетинговий аналіз ринків збуту труб, дослідження особливостей і параметрів існуючої товарної номенклатури і SWOT-аналіз підприємства та його головних конкурентів для визначення ринкових можливостей та загроз, сильних і слабких сторін діяльності. На II етапі відбувається формування низки заходів щодо вдосконалення товарної номенклатури шляхом створення нових або виведення існуючих товарних груп, конкретних товарних позицій або товарних ліній; нарощування або звуження їх «вгору», «вниз» чи в межах одного цінового діапазону. Також заходи можуть бути спрямовані на покращення якостей та властивостей окремих товарних позицій труб.

На III етапі відбувається формування кола критеріїв, за якими будуть оцінені запропоновані заходи в подальшому. Залежно від особливостей підприємства критерії можуть бути різними, але загалом можливо використовувати наступні [7, 8]: рівень платоспроможного попиту на аналізовані труби підприємства, рівень рентабельності діяльності, рівень ризику, зростання адаптаційних можливостей суб'єкта господарювання до змін ситуації на ринку; рівень конкурентоспроможності.

Для встановлення відносної важливості критеріїв, яке відбувається на IV етапі, існують різні методи, серед яких заслуговує увагу метод попарних порівнянь [8]. Алгоритм визначення вагомості оціночних критеріїв, за якими обираються заходи з удосконалення, передбачає розрахунок суми елементів вихідної матриці по стовпчиках; побудову на основі останньої нормалізованої

матриці; обчислення суми її елементів за рядками та зведення вектору до стандартного вигляду [9,10].

П'ятий етап передбачає відносну оцінку запропонованих заходів на підставі сформованих оціночних критеріїв з урахуванням їх вагомості. На VI етапі обчислюються узагальнюючі показники пріоритетності можливих заходів щодо вдосконалення товарної номенклатури, на підґрунті яких на VII етапі здійснюється вибір найбільш доцільних заходів. Восьмий етап передбачає відповідне коригування існуючої товарної номенклатури та розрахунок її параметрів.

Апробація цих методичних підходів в умовах одного з трубних заводів корпорації «Інтерпайп» для вибору найбільш доцільних заходів щодо удосконалення товарної номенклатури свідчить, що, у разі впровадження, вони забезпечать необхідне коригування сортаменту труб та дозволять поліпшити економічні і фінансові показники роботи. Встановлено, що згідно з першим методом найбільш доцільним є виключення деяких товарних позицій труб та запровадження товарної стратегії диференціальної інновації, яка передбачає організацію випуску нового виду труб, оскільки ранговий аналіз бажаної (запропонованої) структури свідчить про раціональність товарної номенклатури, бо коефіцієнт кореляції рангів становить $-0,12$. Як наслідок, зросте кількість товарних позицій труб з 464 до 525, а середня глибина їх товарних ліній – з 248 до 268 позицій, що позитивно вплине на економічні та фінансові показники. При цьому більш дієвим є другий метод, оскільки дозволяє зробити товарну номенклатуру підприємства більш насиченою, різноманітною і в той же час універсальною. Так, ширина товарної номенклатури зросте на 1 товарну лінію, насиченість – на 34 товарних позицій, а середня глибина – з 248 до 257 позицій.

Таким чином, відбір найбільш доцільних заходів у напрямках звуження, розширення або поглиблення товарної номенклатури на підставі оцінки за допомогою кола критеріїв з урахуванням різної значущості останніх та їх пріоритетності дозволить забезпечити випуск таких труб, які найбільше

відповідають структурі та різноманітності попиту на цьому ринку, а отже підвищують конкурентоспроможність і ефективність роботи підприємства.

Список використаної літератури:

1. Кубишина Н.С. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку / Н.С. Кубишина // Економічний вісник НТТУ «КПІ». – 2010. - №7 – С. 171-178.
2. Заблодська І.В. Товарна політика підприємства: механізм формування: Монографія. / І.В. Заблодська – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2006.–240 с.
3. Крайнюченко О.Ф. Методичні підходи щодо оцінювання параметрів товарної номенклатури та асортименту продукції / О.Ф. Крайнюченко, І.М. Феценко // Формування ринкових відносин і Україні. – 2011. - №8. – С. 72-74.
4. Карпенко О.І. Планування виробничого асортименту продукції. – Мн. : БГЕУ, 2005. – 343 с.
5. Агєєв Є.Я. Маркетинг металургійних підприємств [Комплект] : навчальний посібник / Є.Я. Агєєв, І.І. Кучер – Львів : «Новий світ-2000», 2013. – 272 с.
6. Стернюк О.Б. Аналіз методів формування асортиментної політики підприємства / О.Б. Стернюк // Вісник наукових праць, НУЛП, Львів, 2004., №507. – С.80-84.
7. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика промислового підприємства: управління стратегіями диверсифікації: монографія / С.М. Ілляшенко, Г.О. Пересадько; за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2009. – 328 с.
8. Ілляшенко С.М. Теоретико-методичні засади товарної інноваційної політики підприємства / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011. - №2. – С. 13-26.
9. Ілляшенко С.М. Методичні засади вибору інноваційної стратегії підприємства з позицій концепції маркетингу / С.М. Ілляшенко, Г.О. Пересадько // Вісник Хмельницького національного університету, 2009. - №5, Т. 3 (140). – С. 14-18.
10. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / под. ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.

Спасібов Дмитро, магістрант
Науковий керівник: к.е.н., доцент Сокиринська І.Г.
Національна металургійна академія України
[*dimk0@email.ua*](mailto:dimk0@email.ua)

ФІНАНСОВІ КРИТЕРІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Кризовий стан вітчизняної економіки, стрімке падіння промислового виробництва протягом трьох останніх років, негаразди у фінансово-банківській сфері, які спричинили додатковий негативний вплив на діяльність більшості підприємств, вимагають застосування нових підходів до управління, які передбачають погляд на підприємство як на системний об'єкт, який функціонує у високо динамічному, а підчас і доволі агресивному середовищі. Це потребує високого рівня адаптивності та здатності оцінити й мобілізувати всі свої внутрішні наявні та приховані резерви з метою забезпечення синергетичної дії від застосування всіх видів активів і відповідної реакції на зміни зовнішнього середовища. При цьому ефективність фінансового менеджменту визначається якістю рішень, що приймаються задля вчасної адаптації підприємства та формування адекватних фінансових механізмів його стійкого розвитку, або, принаймні, підтримання фінансової стабільності.

Для оцінки ефективності діяльності підприємства перш за все необхідно визначитися з критеріями, які будуть вимірювати цю ефективність та її зміни. В літературі представлено багато таких критеріїв та аргументованих точок зору на вибір того чи іншого критеріального показника ефективності або результативності. Серед найбільш застосовуваних зустрічаються такі: зміни в обсягах продажу, прибутку, випуску продукції тощо [1, 2, 3]. Жоден з цих показників сам по собі не є вичерпним вимірювачем роботи підприємства. Наприклад, зростання обсягів виробництва та продажу має сенс лише в контексті зростання прибутку, що потребує залучення маржинального аналізу – контролю за співвідношенням граничних витрат та граничного доходу. 3

іншого боку, зростання прибутку має бути пов'язаним із зростанням капіталу, який був інвестований з метою отримання цього прибутку [1, с.246].

Існує також інший погляд, згідно до якого ефективне управління підприємством завжди проявляється в покращенні якості та достатності грошового потоку, зростанні вартості бізнесу та досягненні фінансової стабільності [1, 4, 5, 6]. Наприклад, за даними огляду Business Development Bank Of Canada другим за важливістю викликом для менеджерів найвищої ланки після маркетингу та продажів, з точки зору життєздатності бізнесу, є управління грошима [7, с.2]. Власника завжди цікавить питання щодо здатності його бізнесу не тільки приносити прибуток, а й заробляти реальні гроші, отримуючи їх вчасно.

Таким чином, спираючись на вищевикладене, можна зазначити, що сформувалося два основних напрями оцінки фінансової результативності та ефективності діяльності підприємства – за критерієм прибутку та за критерієм грошового потоку. На наш погляд, при більш глибокому дослідженні кожного з цих критеріїв, можна прийти до висновку, що вони відображають дуже близькі цілі, але по-різному розподілені у часі. Так, на нашу думку, отримання достатньої суми прибутку та її відповідне зростання визначається ефективністю довгострокових стратегій підприємства, доцільності та актуальності його маркетингових програм розвитку. Відносним показником, який вимірює цю результативність, виступає рентабельність інвестицій (ROI, Return on Investment). Головною проблемою при застосуванні даного критерію є визначення реальної інвестиційної бази, в якості якої можуть виступати загальна сума активів, сума активів окремого проекту, модифіковані бази активів [1, 2]. Але в цілому, показник ROI є дуже корисним для оцінки ефективності управління, прибутковості підприємства та як важливий показник прогнозування прибутку.

Другий з вищезазначених критеріїв, згідно з яким здійснюється фінансове управління – показник грошового потоку. Активізація досліджень у цьому напрямі викликана двома основними чинниками:

– по-перше, для власника важливим критерієм виступає саме грошова компенсація на вкладений капітал, оскільки прибуток – це не завжди наявність грошового потоку, достатнього для виплат;

– по-друге, достатній грошовий потік забезпечує фінансову гнучкість підприємства та дозволяє йому вчасно виконувати свої зобов'язання. Наявність вільного грошового потоку забезпечує реальну ліквідність та платоспроможність підприємства, що набуває особливої актуальності в кризові періоди, коли залучення зовнішніх джерел фінансування ускладнене.

Отже, ці два критерії є взаємопов'язаними, тому їх окреме використання в якості єдиного критерію ефективності управління є недоцільним. Наприклад, наявність грошових коштів сама по собі не приносить прибутку, або приносить дуже незначний. Крім того, під час високого рівня інфляції гроші швидко можуть втрачати купівельну спроможність. Але, без достатнього обсягу грошового потоку неможливо досягнути фінансової гнучкості та отримувати вигідні пропозиції від контрагентів. До того ж, наявність грошових коштів знижує ризики, рівень та кількість яких зростає в кризові періоди. При цьому результати діяльності підприємства вважаються кінцевими та такими, що фактично досягнуті, лише коли процес інкасації отриманих доходу та прибутків приносить потік грошових коштів, що створює реальні підстави для початку нового циклу, який в майбутньому знову принесе прибуток.

Слід зазначити, що використання будь-якого показника – чистого прибутку або чистого грошового потоку – самого по собі містить доволі обмежену аналітичну та практичну цінність [1, с. 358]. Наприклад, при аналізі минулих подій або прогнозуванні майбутнього, фахівці використовують не тільки показник прибутку, а й деталізують його по складових доходів та витрат, а при оцінці чистого грошового потоку особливої уваги надають обсягам притоків та відтоків грошових коштів за видами діяльності.

Зважаючи на тісний взаємозв'язок показників грошового потоку і прибутку та, водночас, певні суттєві відмінності та особливості, в табл. 1

представлено їх основні характеристики з точки зору використання у якості критеріїв прийняття управлінських фінансових рішень.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика показників чистого прибутку та чистого грошового потоку в якості критеріїв управління (власна розробка на підставі узагальнення джерел [1, 4, 5, 6])

Характеристика	Чистий прибуток	Чистий грошовий потік
Мета розрахунку	Вимірювання прибутковості підприємства за певний період	Вимірювання рівня ліквідності та здатності до негайного виконання зобов'язань
Часова перспектива	Відображає стратегічні результати	Свідчить про тактичні результати
	Формується в результаті реалізації вдалих довго- та середньострокових програм та свідчить про баланс цін та витрат	Формується в короткотерміновому періоді за рахунок балансування притоків та відтоків грошей
База для розрахунку	Використовується кумулятивний метод, коли вся отримана виручка та всі понесені витрати мають повне відображення	Використовується грошовий базис, коли враховуються лише отримана грошима частина виручки та тільки грошові витрати
Обмеження та особливості	Не відображає реальних платіжних можливостей підприємства, рівня фінансової гнучкості та здатності негайного виконання зобов'язань	Виключає з аналізу витрати, пов'язані з поточним використанням довгострокових активів (за рахунок врахування тільки грошового базису)

Як бачимо, кожний з показників має свої суттєві переваги та обмеження при застосуванні. Так, наприклад, чистий грошовий потік як показник результатів діяльності потенційно має менше підстав для викривлень, ніж чистий прибуток, в той час як сам по собі чистий грошовий потік не відображає принципову здатність підприємства до прибуткової діяльності та створення достатньої додаткової вартості.

Управління грошовими потоками – це важливий процес фінансового управління, який потребує специфічних навичок та компетенцій у менеджерського складу, розробки системи ключових індикаторів та показників

для визначення оптимальних обсягів грошових потоків за видами діяльності, їх регулярності, своєчасності надходжень, достатності та ін. Ефективне управління грошовими потоками дозволяє підприємству запобігти фінансових негараздів та забезпечити цілісне бачення власних фінансово-господарських процесів зсередини, адже характер руху грошових потоків дає доволі чітке уявлення про хід процесів господарської діяльності та дозволяє своєчасно виявити вразливі ділянки з точки зору фінансового забезпечення.

Дослідження сутності чистого грошового потоку та чистого прибутку дозволяє стверджувати, що чистий прибуток є базисом, основою для сформованого чистого залишку грошових коштів. Іншими словами, чистий грошовий потік можна розглядати як прибуток до нарахування амортизації та з урахуванням змін у чистому робочому капіталі, що свідчить про їх спільну природу. При цьому використання чистого грошового потоку як аналітичного показника має значну цінність, якщо розуміти його сутність, призначення та особливості розрахунку [1, с. 361]. Так, оскільки основним джерелом грошових коштів для підприємства виступає виручка від реалізації, тому стійке позитивне значення грошового потоку саме від операційної діяльності є запорукою фінансової стабільності підприємства. Якщо ж отриманої виручки недостатньо, то амортизація може бути не відтвореною повною мірою, адже являє собою не грошовий тип витрат, який до моменту настання необхідності відновлення основних фондів залишається на підприємстві.

Таким чином, незважаючи на характерні особливості кожного з вищезазначених показників, та враховуючи єдність їх загального базису розрахунку, найбільш доцільним є їх сумісне використання для оцінки фінансової ефективності діяльності підприємства. При цьому, можна зробити висновок, що чим більш наближеними одне до одного є значення чистого прибутку та чистого грошового потоку, тим вище якість отримуваного прибутку та тим вище якість фінансового управління, яке включає в себе, у тому числі, інкасацію дебіторської заборгованості, розподіл фінансових зобов'язань у часі, створення раціонального рівня запасів тощо. Але, якщо у

підприємства високий рівень прибутку, що відображений в фінансовій звітності, але при цьому спостерігається низьке значення чистого грошового потоку, це має викликати певне занепокоєння щодо методів відображення доходів та витрат та інструментів фінансового управління.

Отже, управління сучасним підприємством – складний та багатоплановий процес, який має враховувати безліч чинників та різноманітність зовнішніх ризиків, під впливом яких відбувається господарська діяльність. Тому, на наш погляд, в якості основних критеріїв ефективності управління підприємством доцільно обрати сумісне використання показників чистого прибутку та чистого грошового потоку, які у порівняльному аналізі дозволяють охарактеризувати якість отримуваних підприємством результатів, ефективність фінансових методів управління та здатність підтримувати фінансову гнучкість. Також слід зауважити, що в короткостроковій перспективі (особливо в кризових умовах) акцент уваги доцільно зосереджувати на забезпеченні достатнього рівня ліквідності через відповідний обсяг чистого грошового потоку, в той час як стратегічні, фундаментальні цілі слід реалізовувати, виходячи з критерію достатності доходів та збалансованості витрат, що знаходять своє відображення у показниках прибутку.

Список використаної літератури

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 624 с.
2. Бланк І. А. Управління грошовими потоками / І.А. Бланк– К. : Ніка-Центр, 2004. –720 с.
3. Момот Т.В., Безугла В.О. та ін. Фінансовий менеджмент: Навч.посіб. / За ред.. Момот Т.В. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.
4. Сокиринська І.Г. Обґрунтування необхідності управління грошовими потоками підприємства // Управління інноваційною, інвестиційною та економічною діяльністю інтегрованих об'єднань та підприємств: колективна монографія / за заг. ред. Савчук Л.М. — Дніпропетровськ: Вид-во «Пороги», 2016. – 520 с. – С. 186 – 195.
5. Сокиринська І.Г. Оцінка якості грошових потоків в системі їх фасетної класифікації // Актуальні проблеми економіки: Науковий економічний журнал. – К.: Вид-во "Nash Format", №10 (184), 2016. – 520 с. – С. 453 – 462.

6. Ясишена В. В. Теоретичні аспекти аналізу грошових потоків підприємств / В.В. Ясишена – К. : Економічний простір. – 2008. – 86 с.

7. Cash flow management / BDC Viewpoints Study. Research and Market Intelligence at BDC. – April, 2014. – Режим доступу до ресурсу: https://www.bdc.ca/en/Documents/analysis_research/CashFlowManagement_Apr2014.pdf

Суботіна Г.О.
асистент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
ann777ua@gmail.com

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогодні традиційні варіанти залучення капіталу практично не здатні ефективно фінансувати підприємства, особливо ті, що засновані на нових технологіях, або ризиковані інноваційні проекти. Одним з шляхів вирішення таких проблем є долучення підприємства до венчурного фінансування або створення підприємства у формі кооперативу.

Станом на 01.03.2017 року частка кооперативів серед всіх організаційних форм зареєстрованих суб'єктів господарювання становить 2,22%. Відомо, що найбільшу частку посягають підприємства, що зареєстровані як Товариства з обмеженою відповідальністю (45,19%) та Приватні підприємства (16,97%), та саме ці підприємства здебільшого потерпають від нестачі інвестиційних ресурсів й мають складнощі з отриманням грошових коштів із загальноприйнятих джерел (кредит, суда, облігації). Саме тому на сьогодні знову набуває поширення організаційна форма кооперативів, яка дає можливість мобілізувати фінанси, управляти витратами і контролювати їх, створити спільну відповідальність і солідарність у суспільстві.

Кооператив – юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування. На сьогоднішній день

діяльність кооперативів регулюється такими законодавчими актами, як Закон України “Про кооперацію”, Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію”. Згідно Закону України “Про кооперацію” розрізняють наступні види кооперативів:

1) виробничий кооператив - кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних осіб для спільної виробничої або іншої господарської діяльності на засадах їх обов'язкової трудової участі з метою одержання прибутку;

2) обслуговуючий кооператив - кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу, а також іншим особам з метою провадження їх господарської діяльності;

3) споживчий кооператив (споживче товариство) - кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для організації торговельного обслуговування, заготівель сільськогосподарської продукції, сировини, виробництва продукції та надання інших послуг з метою задоволення споживчих потреб його членів [1].

Згідно Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” розрізняють:

1) сільськогосподарський виробничий кооператив - сільськогосподарський кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних осіб, які є виробниками сільськогосподарської продукції, для провадження спільної виробничої або іншої господарської діяльності на засадах їх обов'язкової трудової участі з метою одержання прибутку;

2) сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – сільськогосподарський кооператив, що утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб - виробників сільськогосподарської продукції для організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та/або збільшення доходів членів цього кооперативу під час провадження ними сільськогосподарської діяльності та на захист їхніх економічних інтересів [2].

Метою кооперації є задоволення економічних, соціальних та інших потреб членів кооперативних організацій на основі поєднання їх особистих та колективних інтересів, поділу між ними ризиків, витрат і доходів, розвитку їх самоорганізації, самоуправління та самоконтролю.

Ініціатором створення першого кооперативу в Україні виступила харківська громада, статут якого було затверджено ще в 1866 році. На сьогодні ж загальна частка всіх кооперативів в Україні становить 23 279 підприємств. Проведений аналіз структури та динаміки кількості суб'єктів господарювання, зареєстрованих у формі кооперативу, за останні 3 роки представлено нижче в таблиці [3]:

Таблиця

Структура кооперативів за видами у 2015-2017 рр.

Вид кооперативу	на 01.03.2015 року		на 01.03.2016 року		на 01.03.2017 року	
	Кількість	Частка в загальній кількості, %	Кількість	Частка в загальній кількості, %	Кількість	Частка в загальній кількості, %
Виробничий	2 332	11,08%	2 321	10,30%	2 300	9,88%
Обслуговуючий	16 735	79,51%	17 545	77,83%	18 219	78,26%
Споживчий	71	0,34%	732	3,25%	749	3,22%
Сільськогосподарський виробничий	1 007	4,78%	992	4,40%	995	4,27%
Сільськогосподарський обслуговуючий	902	4,29%	952	4,22%	1 016	4,36%
Всього	21 047	100,00%	22 542	100,00%	23 279	100,00%

З таблиці видно, що протягом останніх трьох років найбільшу частку серед кооперативів займають саме обслуговуючі кооперативи – 78,26% від загальної кількості. Виробничі кооперативи станом на 01.03.2017 року займають 9,88%. Даний вид кооперативів останнім часом набуває все більшої популярності, оскільки однією з головних характеристик виробничого кооперативу є функціонування з метою отримання прибутку, що дозволяє віднести виробничі кооперативи до суб'єктів підприємницької діяльності на відміну від споживчих кооперативів, основною метою яких є спільне ведення членами кооперативу господарської діяльності з метою поліпшення саме свого

економічного та соціального стану. Саме ця відмінність дозволяє виробничим кооперативам в сучасних умовах вийти на рівень одного з провідних джерел залучення інвестиційного капіталу за рахунок дрібних паїв асоційованих членів кооперативу.

Ряд підприємств харчової промисловості, будівельної, енергозберігаючої та інших галузей було створено за останні роки саме як виробничі кооперативи, які шляхом залучення коштів від значної кількості пайщиків мають достатньо високий рівень інвестиційних можливостей для свого розвитку та впровадження сміливих інноваційних ідей. Коопераційний рух набуває розвитку по всьому світу. Так, наприклад, одним з провідних напрямків є енергетичні кооперативи, які стали однією із рушійних сил німецького енергетичного переходу (Energiewende) і дозволили залучити до зеленої економіки мільярди євро від звичайних громадян Німеччини. Значної популярності енергетичні кооперативи набули також у Данії, Нідерландах, Швеції, Австралії, Великобританії. Та особливої потужності рух енергетичних кооперативів набрав у США. Яскравими прикладами в Україні є такі виробничі кооперативи, як: “С.О.В.А”, “Файна Поляна”, “Годувальниця”, “Щедрий край”, “Старий млин”, “Кооператив по обробітку ґрунту” т а ін.

Таким чином, кооперативи є потужним та перспективним елементом інвестиційно-інноваційного розвитку України і вирізняються серед інших інвестиційних інститутів найбільш широкими інвестиційними можливостями.

Список використаної літератури

1. “Про кооперацію” [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 10.07.2003 № 1087-IV – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>
2. “Про сільськогосподарську кооперацію” [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 17.07.1997 № 469/97-ВР – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/469/97-вр>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/edrpoу/ukr/EDRPU_2016/ks_opfg/ks_opfg_0316.htm

Тульчинська С.О.

доктор економічних наук, професор

Чорній Б.П.

аспірант кафедри економіки і підприємництва

*Національний технічний університет України «Київський політехнічний
інститут ім. Ігоря Сікорського»*

tuha@ukr.net

ДІАГНОСТИКА ПОКАЗНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ РОЗПОДІЛЕННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬ ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ УТРИМАННЯ ОБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОГО ОСВІТЛЕННЯ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ

В сучасних умовах нарощення загроз та ризиків раціональне використання електроенергії та, у тому числі, зниження витрат на зовнішнє освітлення є важливими та стратегічними завданнями України.

За оцінками експертів на освітлення в Україні використовується більше 15 % виробленої всіма електростанціями електроенергії, але при цьому ефективність перетворення енергії палива у світлову енергію дорівнює не більше 3 % [2, с. 10].

Проаналізуємо основні структурні та фінансові показники підприємств розподілення електроенергії, що здійснюють діяльність у сфері утримання об'єктів зовнішнього освітлення населених пунктів. Хотілось би відзначити, що дані у наведених таблицях (табл. 1-2), починаючи з 2014 р. не містять показників по АР Крим та м. Севастополь.

У табл. 1 представлені основні структурні показники підприємств розподілення електроенергії, що здійснюють діяльність у сфері утримання об'єктів зовнішнього освітлення населених пунктів за 2011-2015 рр. Дані таблиці засвідчують такі ж саме тенденції, як і по промисловості в цілому, тобто до 2013 р. кількість підприємств, облікова кількість працюючих на них та обсяг виконаних робіт мали тенденцію до зростання.

**Основні структурні показники підприємств розподілення електроенергії,
що здійснюють діяльність у сфері утримання об'єктів зовнішнього
освітлення населених пунктів**

	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість підприємств, од.	764	776	806	772	773
у т.ч. комунальні, од.	528	533	559	483	476
у відсотку до кількості підприємств, %	69,1	68,7	69,4	62,6	61,7
приватні, од.	134	135	131	130	145
у відсотку до кількості підприємств, %	17,5	17,4	16,3	16,8	18,8
інші організаційно-правових форм господарювання, од.	102	108	116	116	152
у відсотку до кількості підприємств, %	13,4	13,9	14,4	15,0	19,6
Облікова кількість штатних працівників, осіб	8076	8441	9090	7680	8350
у т.ч. на комунальних підприємствах, осіб	6574	6625	6876	5819	5893
у відсотку до кількості штатних працівників, %	81,4	78,4	75,6	75,8	70,6
приватних підприємствах, осіб	567	627	778	744	999
у відсотку до кількості штатних працівників, %	7,0	7,7	8,6	9,7	12,0
інших організаційно-правових форм господарювання, осіб	935	1189	1436	1117	1458
у відсотку до кількості штатних працівників, %	11,3	14,0	15,8	14,5	17,5
Обсяг виконаних робіт, тис. грн.	399414,38	406182,92	429462,80	363286,49	515641,39
у т.ч. на комунальних підприємствах, тис. грн.	375390,49	376852,62	356015,03	284864,47	399854,36
у відсотку до кількості виконаних робіт, %	94,0	92,6	83,1	78,3	77,6
приватних підприємствах, тис. грн.	23784,93	24393,17	31208,23	43823,23	64234,75
у відсотку до кількості виконаних робіт, %	5,9	5,9	7,3	12,0	12,5
інших організаційно-правових форм господарювання, тис. грн.	2389,96	28517,63	36838,90	34598,78	51552,28
у відсотку до кількості виконаних робіт, %	0,05	0,05	8,6	9,6	9,9

Джерело: складено авторами за даними [1]

Відчутне зменшення показників відбулося у 2014 р. по відношенню до 2013 р. Так обсяг виконаних робіт зменшився на 15,4 %, чисельність працівників зменшилась за рік на 15,5 %. У 2015 р. позитивну тенденцію мав обсяг виконаних робіт 515,64 млн. грн. проти 363,29 млн. грн. у 2014 р., зростання вартості без урахування інфляційної складової становило 41,9 %.

Частка підприємств комунальної форми власності за досліджуваний період зменшилась на 7,4 % і у 2015 р. становила 61,7 % від загальної кількості підприємств, що здійснюють діяльність у сфері утримання об'єктів зовнішнього освітлення населених пунктів. У 2015 р. комунальними підприємствами було виконано обсяг робіт на 399,9 млн. грн., що становило 77,6 % від загального обсягу. З 2011 р. по 2015 р. скорочення обсягу виконаних робіт підприємствами комунальної форми власності становило 16,4 %.

Таким чином, скорочується не тільки кількість підприємств комунальної форми власності, а й обсяг виконаних робіт комунальними підприємствами, що спонукає до активізації інвестиційних процесів щодо підприємств розподілення електроенергії.

У табл. 2 представлено фінансові показники діяльності підприємств розподілення електроенергії, що здійснюють діяльність у сфері утримання об'єктів зовнішнього освітлення населених пунктів за 2011-2015 рр.

Таблиця 2

Фінансові показники підприємств розподілення електроенергії, що здійснюють діяльність у сфері утримання об'єктів зовнішнього освітлення населених пунктів за 2011-2015 рр., тис. грн.

	2011	2012	2013	2014	2015
Дебіторська заборгованість	56379,37	58569,39	78661,18	46945,70	29457,93
Кредиторська заборгованість	59480,59	61863,37	84528,04	599710,63	23112,23
у т.ч. із виплат заробітної плати на 31 грудня	3548,15	2862,24	1590,24	635,1	128,8

Джерело: складено авторами за даними [1]

Фінансові показники підприємств розподілення електроенергії, що здійснюють діяльність у сфері утримання об'єктів зовнішнього освітлення населених пунктів демонструють позитивну тенденцію щодо зменшення кредиторської заборгованості із виплат заробітної плати своїм працівникам. Така заборгованість у 2015 р. була тільки в Волинській й Кіровоградській областях. У 2015 р. спостерігається скорочення як дебіторської, так і кредиторської заборгованості.

Отже, проведене дослідження показників підприємств розподілення електроенергії, що здійснюють діяльність у сфері утримання об'єктів зовнішнього освітлення населених пунктів, дає можливість визначити, що в цілому за досліджуваний період з 2011-2015 рр. відбувалась позитивна динаміка.

Але, необхідно збільшувати витрати на модернізацію зовнішнього освітлення з урахуванням зростання тарифів на електроенергію. Цьому може сприяти залучення інвестиційних ресурсів з екзогенних джерел за рахунок залучення державно-приватного партнерства.

Список використаної літератури

1. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua>
2. Пилипчук Р. В. Проблема енергозбереження в освітлювальних установках // Р. В. Пилипчук, Р. Ю. Яремчук // Світлолюкс. – 2013. – № 2. – С. 10-13.

*И.В. Усиченко, к.физ.-мат. н., доцент,
доцент кафедры менеджмента
Национальная металлургическая академия Украины
irina.usichenko@mail.ru*

ОБ ИЕРАРХИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПОДСИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

В условиях роста динамики изменений внутренних процессов производства и изменений на рынках продукции и сырья необходимым

оказался переход к интегрированной процессно-ориентированной организации структуры производства. Основным преимуществом такой структуры является возможность реализовать как централизованное управление предприятием в целом, так и децентрализованное управление в подразделениях и на отдельных рабочих местах. В этом случае появляется возможность рассматривать структуру принятия решений на микро- макро и мезоуровнях в относительно обособленных метасистемах увязанных в интегрированной системе управления [1].

Наименьшая производственная система должна содержать такие подсистемы, в каждом производственном цикле которых последовательно выполняются процессы: подготовка необходимых ресурсов для производства; основной процесс производства продукции; проверка качества и качественная доводка продукции; передача продукции на следующий передел или сбыт и реализация продукции. Выделение организационных подсистем проводится на основе структуры процесса, исследованного М. Месаровичем [2]. Многоуровневая система с иерархией организационных координирующих уровней приведена на рис. 1 [2].

Организационные элементы первого уровня (локальные оптимизаторы $R^1_1, R^1_2, R^1_3, R^1_4$) выполняют оптимизацию и регулирование последовательных технологических процессов. Для оптимального управления процессом требуется оценить влияние принимаемых решений, по крайней мере, на функционирование следующего по технологии процесса. Выполнить это условие можно при выделении дополнительных организационных подсистем, согласовывающих деятельность последовательно работающих организационных подсистем первого уровня. Это координаторы первого уровня (R^2_1 и R^2_2), согласно терминологии [3]. «Задачей координатора является создание гармонии между подсистемами, между ними вместе взятыми и общей системой. Такая гармония существует, если оптимум, достигнутый между подсистемами в отдельности, совпадает с оптимумом по системе в целом» [3]. Такую задачу координации во взаимосвязи с внешней средой не могут

самостоятельно решить координаторы первого уровня, и требуется выделить увязывающей их организационной подсистемы R^3 – координатора второго уровня.



Рис. 1. Система с иерархией организационных координирующих уровней

Таким образом, организационно-технологическая (производственная) система, обеспечивающая управление производственным процессом, содержит последовательно увязанные технологические подсистемы и иерархические увязанные на трех уровнях организационные (координирующие) подсистемы. Выделенная структура организационно-технологической системы может рассматриваться как материальная реализация формальной структуры. В технологических подсистемах, координируемых оптимизаторами первого уровня (R^1_1 , R^1_2 , R^1_3 , R^1_4), осуществляются единичные циклы преобразования ресурсов в продукцию. Эти циклы – «датчик», связанный индикатором, – координаторами первого уровня (R^2_1 , R^2_2), с эталоном (R^3). Эталон в таком случае является план производства (количество единичных циклов за

определенное время).

Организационные уровни – это также уровни синтаксического, семантического и прагматического анализа. Выделенная система рассматривается как инвариантный структурный интегрированный (информационный) модуль (СИМ) [4, 5].

Системная организация кибернетических систем предполагает реализацию пространственной и временной иерархии элементов и их взаимосвязи в системе, объединенной единством цели. Объединение элементов в кибернетических системах осуществляется на основе принципа самоорганизации, при этом предполагается, что на каждом уровне управления имеются достаточные ресурсы для достижения объектом своей цели. В производственных системах (для каждого участка производства) должны быть установлены достаточные ресурсы для преобразования исходного сырья в продукцию и обеспечения нормативной эффективности организационных и технологических элементов процессов. В реальных условиях формируются многоуровневые системы, в которых уровни выделяются как по сложности решаемых задач управления, так и по длительности производственного процесса преобразования ресурсов. Производственные системы эволюционируют и развиваются длительное время, и в современных условиях накоплен опыт для разработки теоретических схем, позволяющих учитывать кибернетические понятия.

Для управления сложными многоуровневыми динамическими системами с применением кибернетических принципов М. Месаровичем предложена схема анализа на основе выделения 3-х типов уровней:

- ◆ уровень описания;
- ◆ уровень сложности;
- ◆ организационный уровень.

Для различения этих уровней введены термины: страты; слои; эшелоны. Выделение уровня описания (или страт) (S_i , S_s , $S_{s+1} \dots$) обосновано тем, что сложную систему невозможно познать полностью и детально при некотором

единичном акте анализа. Выделение страт позволяет описывать систему с различной степенью детализации. Например, как систему можно рассматривать производственные предприятия в целом, отдельное производство или участок производства. Для каждой страты в кибернетической системе выделяются определенные ресурсы, и устанавливается набор переменных, позволяющих относительно самостоятельно принимать решения в данной страте. При этом обеспечивается возможность перехода от укрупненного рассмотрения (более широкого уровня страты) к более детальному, и наоборот, а также анализировать взаимодействие между стратами как некоторыми целостными объектами.

Второе понятие слой, может применяться для анализа процесса принятия решений в страте. Принимается, что в каждой страте имеется определенная система проблем, которая может быть решена относительно автономно.

Задача первого слоя – нахождение образа действий по управлению технологическими объектами на основании внешней информации и с применением алгоритма, согласованного с верхними слоями и стратами.

Задача второго слоя – конкретизация и снижение неопределенности при выполнении процесса управляемого первичным слоем. В этом слое могут быть привлечены дополнительные ресурсы и способы достижения цели (например, обучение элементов первичного слоя).

Системные ресурсы управления содержатся в третьем слое, который должен обеспечивать относительную автономию при выполнении процесса в страте своего пространственно-временного уровня, и, тем самым, обеспечивать возможность рассматривать объект данной страты как самоорганизованный (технологический) в страте более высокого уровня. Третий тип уровней, «эшелон», рассматривается как СИМ.

Применение СИМ должно позволить получить эмерджентный эффект интеграции, который будет больше чем сумма эффектов не связанных единством цели функционирования элементов системы. Величина дополнительного эффекта зависит от степени согласованности глобального и

локальних критеріїв оптимальності, що і определит, в конечном счете, інноваційне розвиток виробничних систем.

Список использованной литературы

1. Економічна кібернетика: самоорганізація в управлінні: монографія / В.В. Бинкевич, Л.Н. Савчук, І.В. Усиченко, Р.В. Савчук. – Дніпропетровськ: Герда, 2014. – 78 с.
2. Месарович, М. Теорія багаторівневих ієрархічних систем/ М. Месарович, Д. Мако, І. Такахора. – М.: Мир, 1973. –344с.
3. Райніш, К. Кібернетическіе основи описання неперервних систем / К. Райніш. - М.: Енергія, 1978. – 456 с.
4. Економічна інформатика: інтеграція в управлінні: монографія / В.В. Бинкевич, Л.Н. Савчук, І.В. Усиченко, Р.В. Савчук. – Дніпропетровськ: Герда, 2015. – 88 с.
5. Бинкевич, В.В. Управління на синергетическій основі/ В.В. Бинкевич, І.В. Усиченко // Вісник Академії митної служби України. Серія «Технічні науки». – Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2011. – № 2 (46). – С.127-138.

*Федотова Т. А., доцент, к.е.н.,
доцент кафедри економіки та управління
національним господарством
Горбунов О.О., студент*

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах конкурентні переваги економіки та можливості її модернізації значною мірою пов'язані з ефективним використанням персоналу на промислових підприємствах. Саме належний рівень освіти, кваліфікації та досвіду працівників формує можливості технологічного, економічного та соціального зростання суспільства, прискорює скорочення відставання

вітчизняних промислових підприємств від економічно розвинених країн і забезпечує регіональне лідерство.

Конкурентоспроможність персоналу, у свою чергу, визначається якістю робочої сили, відповідними ринковими потребами у функціональній високоякісній праці. Конкурентоспроможність працівника розглядається як показник розподілу найманих працівників за рівнем їх потенційної і фактичної ефективності праці та здатності до професійного розвитку.

На сьогодні питання щодо визначення ролі конкурентоспроможності персоналу підприємства та обґрунтування факторів його формування залишається відкритим, тому воно є актуальним для розгляду.

З появою ринкових відносин в Україні, рухом у напрямі євроінтеграції та включенням у світовий економічний простір перед вітчизняними промисловими підприємствами постають принципово нові завдання щодо підвищення конкурентоспроможності персоналу. У цьому аспекті актуальним залишається процес формування конкурентоспроможності персоналу, який відбувається під впливом факторів.

Конкурентоспроможність персоналу як здатність певних осіб до індивідуальних досягнень у праці робить значний внесок у реалізацію організаційних цілей [1].

Відповідно до найбільш поширеної класифікації всі фактори впливу на конкурентоспроможність персоналу підприємства можна згрупувати в два блока:

- 1) фактори опосередкованої дії;
- 2) фактори безпосередньої дії підприємства на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємств.

До першої групи варто віднести такі фактори, що не піддаються впливу формування конкурентоспроможності персоналу, тобто на які можна впливати лише на рівні держави (зовнішні фактори). До другої групи відносять такі фактори, які безпосередньо впливають на формування

конкурентоспроможності персоналу та змінюють їх показники, характеристики та інше (внутрішні фактори) [2].

До зовнішніх факторів відносять:

1. Розвиток науки та техніки;
2. Демографічну ситуацію в країні, регіоні та області;
3. Соціально-економічні умови розвитку країни, регіону та області;
4. Рівень культури та освіти населення;
5. Нормативно-правове забезпечення трудових відносин;
6. Державну політику у сфері трудових відносин;
7. Попит та пропозицію робочої сили за професіями, кваліфікаційними

рівнями та спеціальностями.

До внутрішніх факторів відносять:

1. Оцінку професійно-кваліфікаційних якостей персоналу;
2. Рівень оплати праці;
3. Мотивацію та стимулювання персоналу;
4. Облік та оцінка результатів діяльності праці;
5. Організацію робочого дня та місця роботи;
6. Безперервне навчання на виробництві персоналу.

Дослідження факторів впливу на конкурентоспроможність персоналу підприємства дає підстави стверджувати, що політика держави у сфері трудових відносин суттєво впливає на процес формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу, оскільки визначає зайнятість населення, рівень його освіти та кваліфікації, умови оплати й охорони праці.

Попит та пропозиція стимулюють виникнення конкурентної боротьби між персоналом, оскільки саме вони формують потребу в тій чи іншій спеціальності, ставлять вимоги до працівників.

Оцінити соціально-економічні умови розвитку підприємства можливо у напрямі основних параметрів:

- валовий національний продукт (ВНП) на одну особу;
- доходи населення;

- обсяги інвестицій на одну особу;
- обсяги експорту та імпорту.

Загальна оцінка заданих параметрів, яка має проводитись економічним відділом підприємств має бути доступною, зрозумілою та відкритою..

Що стосується внутрішніх факторів впливу на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу, то, мабуть, найбільш значний вплив має рівень оплати праці. Вона забезпечує рівень життя працівників, їх морально-фізичний розвиток та прямо залежить від їх самовдосконалення. Заходи мотивації та стимулювання персоналу спонукають до розвитку конкурентних переваг з метою самовдосконалення та підвищення рівня оплати своєї праці.

Організація робочого дня та відпочинку, покращення умов роботи персоналу, як правило, надається відповідно до результатів їх діяльності та рівня кваліфікації у процесі порівнянь конкурентних переваг працівників.

Що стосується обліку та оцінки результатів діяльності праці, то це складний процес, який потребує постійного контролю та аналізу планових завдань, справедливості тощо.

Усі найважливіші фактори підвищення та формування конкурентоспроможності персоналу підприємства є взаємопов'язаними, тому реалізація одних не можлива без реалізації інших. У свою чергу, підприємству потрібно розглянути кожен із факторів впливу на конкурентоспроможність персоналу для свого сталого розвитку.

Отже, можна зробити висновки, що на формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу на рівні держави впливають зовнішні фактори, а на рівні самого підприємства – внутрішні фактори. Ці фактори є взаємодіючим ланцюгом заходів, який сприяє формуванню ефективної системи управління як персоналом, так і самим підприємством. Тому щоб досягти високого рівня конкурентоспроможності персоналу, слід приділяти увагу кожному фактору, та не нехтувати жодним.

Список використаної літератури

1. Богиня Д.П. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудових відносин / Д.П. Богиня, Г.Т. Куліков, Л.С. Лісогор; НАН України, Ін-т економіки. – К.: Ін-т економіки, 2012. – 213 с
2. Славгородська О.Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства / О.Ю. Славгородська, В.Г. Щербак // Наукові праці ДонНТУ. Серія «Економіка». – 2010. – № 8. – 187 с.

**Федотова Т.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та управління
національним господарством
Клименко А.О., Стрепетова А. М.**

*Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара
anya_klimenko_2013@mail.ru*

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Процес управління – дуже складний, різнобокий та багатосторонній процес. Рушійною силою цього процесу є людина або група людей, які здійснюють процес (керують) задля досягнення якоїсь мети. Для ефективного досягнення поставлених цілей необхідно мати не менш ефективні методи та шляхи, за допомогою яких буде вирішуватись завдання. Інакше кажучи, якщо ти знаєш «чого ти хочеш досягти», то повинен відповісти на запитання «як ти хочеш цього досягти?». Таким чином, для вирішення цього питання потрібен якийсь комплекс заходів, які мають забезпечити досягнення поставленої мети. Цей комплекс заходів вчені люди називають методами управління, а людей, які керують процесом управління – управлінцями (менеджерами).

Для успішного розвитку будь-якого підприємства – від пересічного до трансатлантичного монстра – необхідно дві речі: працююча модель управління цим підприємством та ефективний менеджер (чи група таких), який знає як та вміє знаходити шлях до успіху. Знайти головного у цій «солодкій парочці» модель – менеджер означає вирішити дилему «хто раніш з'явився на світі – курка або яйце?». На світі є багато прикладів, коли підприємство має прекрасну

мету і дуже привабливу модель управління, та не може знайти прийнятного фахівця, який зміг би робочий процес провести «через перепони до зірок». І навпаки підприємство має набір прекрасних менеджерів, які захлинаються у трясовині існуючої моделі управління. Прекрасними прикладами поєднання гарної моделі та ефективного менеджера є робота таких всесвітньо відомих підприємств APPLE, Microsoft, ПАТ «Приватбанк» та ін. [6].

Методом управління називається захід або сукупність заходів у будь-якій людській діяльності, спосіб досягнення мети, шлях вирішення певного завдання. Методи являють собою важливий елемент процесу управління [1, 2].

Методи управління покликані забезпечити високу ефективність діяльності колективів підприємств, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного працівника. Такими рисами методи управління відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються в ході вирішення комплексних виробничо-господарських завдань. Методи повинні бути прогресивними, передовими, не відставати від темпів і особливостей нашого сьогодення. Виділяючи особливу роль методів управління у всій теорії управління, необхідно сказати, що зміст цього поняття впливає з самої суті і змісту поняття «управління».

Управління кожним підприємством у своєму корені спрямовано на кожного співробітника цього підприємства та впливає на коло його інтересів (моральних і матеріальних). З цієї причини класифікація методів управління базується на внутрішньому змісті мотивів, якими керується людина у переважній більшості процесів своєї виробничої чи якоїсь іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру. Відповідно до цього розрізняють методи управління діяльністю підприємств [5]:

- економічні;
- соціально-психологічні;
- організаційні.

Неможливо уявити існування одного методу управління підприємством окремо, так само, як життя кожної людини у суспільстві включає в себе у купі і економічні, і організаційні, і якісь соціально-психологічні аспекти усього суспільства. Але все ж домінуюче положення займають економічні методи управління підприємством. І це зовсім не дивує. Економічні методи управління посідають центральне місце і в системі наукових методів управління трудовою діяльністю людей, оскільки на їхній основі встановлюється цільова програма господарського розвитку окремих підприємств і організацій, визначається такий режим роботи і такі стимули, які об'єктивно спонукають і зацікавлюють колективи та окремих працівників в ефективній праці [5].

Організаційні методи створюють передумови для використання економічних методів, а соціально-психологічні методи доповнюють організаційні та економічні й утворюють у сукупності необхідний арсенал засобів управління діяльністю будь-якого суб'єкта господарської діяльності.

Економічні методи управління — це такі методи, які реалізують матеріальні інтереси участі людини у будь-якій діяльності через використання товарно-грошових відносин [5]. Ці методи можуть використовуватись як на загальнодержавному рівні (наприклад, формування соціально справедливої системи оподаткування підприємств, формування обґрунтованої величини мінімальної заробітної платні та мінімальної пенсії), так і на рівні процесів, орієнтованим на використання різноманітних економічних важелів, таких як фінансування, кредитування, ціноутворення, штрафні санкції тощо.

Традиційні форми матеріального заохочення поступово втрачають свій стимулюючий вплив. Усе більшого значення набувають такі чинники, як творчий характер праці, можливості для прояву ініціативи, суспільне визнання, моральне заохочення тощо. Тому розуміння закономірностей соціальної психології та індивідуальної психіки працівника є необхідною умовою ефективного управління будь-якого підприємства.

Соціально-психологічні методи управління направлені на реалізацію аспектів соціальної поведінки людини [3]. Рівень сучасного виробництва

вимагає зростання загальноосвітнього і професійно-кваліфікаційного рівня працівників, що неминуче зумовлює суттєві зміни в системі ціннісних орієнтацій впродовж трудової діяльності людей.

Організаційні методи управління — це комплекс способів і прийомів впливу на працівників, що ґрунтуються на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва [4]. Усі організаційні методи управління поділяють на регламентні (формування структури управління, делегування повноважень) й розпорядчі (наприклад, накази керівників підприємств тощо).

Досвід роботи провідних підприємств світу показує, що професійно вміле застосування економічних, соціально-психологічних та організаційних методів управління здебільшого забезпечує достатньо ефективне господарювання. А якщо до цього додається вмілий менеджмент, то «перемога буде біля порога». Ефективність застосування методів управління є наслідком рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу їх систематичної і цілеспрямованої підготовки і навчання.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 519с.
2. Ареф'єва О. В. Фінансовий менеджмент / О. В. Ареф'єва; Європейський ун-т. - К. : Видавництво Європейського університету, 2002.- 93с.
3. Економічна енциклопедія: В 2 т. / Гаврилишин Б. Д., Мочерний С. В., Устинко О. А., Амоша О. І. - К., 2000. - 135 с.
4. Жданов С. А. Механизмы экономического управления предприятием: Учебн. пос. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 319 с.
5. Мескон М. Х, Алберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — 704 с.
6. Хміль Ф. Міфи зарубіжної науки менеджменту і українські реалії // Економіка України.— 2005.- №5. - С. 66-81.

*Федотова Т. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та управління
національним господарством
Корольова Д.Е., студентка
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
e-mail: feduy@ukr.net*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Стан національної економіки будь-якої країни значною мірою залежить від стану підприємництва. На нього, в свою чергу, впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. Тому необхідно вивчати це питання, щоб розуміти трансформаційні процеси у світі та їх вплив на економіку в цілому.

Виходячи з цього, можна зробити висновок про те, що дане питання є досить актуальним. Тим паче, що у наш час дуже стрімко змінюється становище зовнішнього та внутрішнього середовища. Все це впливає на стан підприємництва в країні.

Значною мірою на розвиток підприємництва впливає зовнішнє середовище. За останні роки воно значно змінилося. До суттєвих змін можна віднести наступні [1]:

- Зміни в споживацькій поведінці.

Доступність великої кількості товарів, гарна інформованість, розвиток освіти, динамізм життя, різноманітні культури значною мірою впливають на споживчу поведінку. Через таке різноманіття, у товарів скорочується життєвий цикл. Тому сьогодні товари повинні бути незвичайними, чимось відрізнитися від подібної продукції. Все це примушує бізнес шукати нові підходи до спеціалізації, концентрації і кооперації виробництва.

- Розвиток нових технологій.

Призводить до покращення інформованості населення. Інформованість, в свою чергу, проявляється в тому, що будь-хто у будь-якому місці у будь-який

час може знайти необхідну йому інформацію. Це сприяє мінімізації затрат і високій ефективності роботи підприємств.

- Глобалізація конкуренції.

На сьогодні інтернаціоналізація набирає все масштабніших обертів, що загострює міжнародну конкуренцію. Через це підприємництво увесь час повинно покращуватися, щоб у підприємств однієї країни була можливість конкурувати з підприємствами інших країн.

Такі зміни впливають і на розвиток внутрішнього підприємництва. Вчені-економісти дають таке визначення внутрішнього підприємництва: "Це розвиток у великій організації внутрішніх ринків і відносно невеликих і незалежних підрозділів" [2].

З моменту набуття Україною незалежності відбувається становлення підприємництва як самостійного економічно-соціального явища. В Україні діють нормативні акти, які заклали підґрунтя для формування і розвитку підприємництва. Згідно з ними, державна підтримка підприємництва спрямована на створення сприятливих організаційних та економічних умов для його розвитку:

- надання підприємцям земельних ділянок;
- надання державного майна, яке потрібне для підприємництва;
- сприяння покращенню матеріально-технічного забезпечення в організації;
- покращення інформаційного обслуговування;
- стимулювання технічного прогресу.

Для забезпечення розвитку підприємництва в Україні законодавчо визначено права, обов'язки та відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності, яка зорієнтована на ефективне господарювання. Підприємництво несумісне з господарською некомпетентністю, втратами, безвідповідальністю, невиконанням прийнятих зобов'язань і договорів з контрагентами.

Основними тенденціями розвитку підприємництва в Україні є [3]:

- територіальне розповсюдження підприємництва, зростання кількості юридичних осіб ;

- зрощення капіталу вітчизняних і зарубіжних підприємців;
- інтенсивний розвиток комерційного підприємництва;
- розширення сфери послуг.

Не зважаючи на це, підприємництво в Україні не розвинуто значною мірою. Порівняно з іншими країнами, Україна займає одне з останніх місць у міжнародних рейтингах. Це пояснюється проблемами, які наявні в країні. Зокрема складна економічна ситуація, недосконалість законодавчої бази, невміння вести підприємницьку діяльність.

Одними з основних чинників погіршення ситуації є:

- Значні витрати часу на проходження офіційних процедур.
- Значні грошові витрати на проходження усіх процедур.
- Недосконалість оподаткування.
- Обтяжливе державне регулювання.
- Тіньові операції.
- Виведення капіталу з країни.
- Відсутність необхідних знань та досвіду у підприємців.
- Неефективний менеджмент.
- Низька кваліфікація працівників.
- Недостатність коштів для відкриття підприємства.
- Недосконала інфраструктура.
- Проблеми у банківській сфері.
- Скорочення попиту внаслідок нестійкої економічної ситуації.
- Недостатність державних та інших інвестицій в підприємництво.

Проте країна може подолати ці негаразди та розвивати надалі підприємництво за допомогою державного втручання, правильного регулювання та впровадження інновацій, покращення законодавства. Україна може розвивати підприємництво за допомогою удосконалення законодавчої та нормативної бази, кредитної політики, податкової політики, посилення

державної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва, впровадження інновацій, розвиток науково-технічного прогресу .

В Україні значно змінився стан підприємництва за останні 20 років. Воно стало основою економічного і соціального розвитку країни, подолання бідності, вирішення соціальних проблем, покращення життя в країні. За ці роки підприємництво зазнало як розвитку, так і спадів діяльності. На сьогоднішній день Україна посідає одне з останніх місць з розвитку підприємництва у міжнародних рейтингах. Проте, не зважаючи на складну економічну і політичну ситуації в країні, держава поступово покращує стан підприємництва. Вона трансформує законодавство, покращує інформованість, намагається впроваджувати інновації, виходить на міжнародні ринки. Підприємництво є перспективним у нашій країні. І якщо й надалі розвивати цю сферу, вона стане однією з головних в економіці країни в цілому.

Список використаної літератури

1. Федоренко Г. В. Політична економія / Г. В. Федоренко. - К.: Алерта, 2015. – 487 с.
2. Кампо Г. М. Управління розвитком малого бізнесу регіону: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / Г. М. Кампо; Ужгородський національний університет. - Ужгород, 2009. - 21 с.
3. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] – К.: Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, 2014. - Режим доступу:<http://www.dkrp.gov.ua/files/042dbf480c.doc>.

*Федотова Т. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та управління
національним господарством
Помазан В.Ю., студент*

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
E392@i.ua*

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Ключовим елементом управління трудовим потенціалом організацій є винагорода за ефективну працю. Насамперед, ця матеріальна винагорода – це всі виплати, які одержує робітник у процесі праці. Найпоширеніша з таких виплат – це заробітна плата. Крім того, використовуються нематеріальні форми стимулювання працівників: просування по службі, надання можливості для навчання та ін. [2].

Усі ці форми стимулювання ґрунтуються на принципі мотивації, підвищенні зацікавленості працівника у своїй праці. Основне призначення системи мотивації персоналу полягає в тому, щоб об'єднати інтереси й потреби працівників зі стратегічними завданнями організації.

Метою роботи є аналіз мотивації працівників як основного фактору збереження й використання трудового потенціалу підприємства.

За Г. Куліковим, мотивація – це процес спонукання людини, соціальної групи чи спільноти людей здійснювати спадково закріплені або набуті досвідом дії, спрямовані на задоволення різноманітних потреб та досягнення особистих, групових та суспільних цілей [1].

На жаль, проблема мотивації праці в туристичному комплексі не вирішується на належному рівні. Зміни та нововведення в цій сфері мали б позитивний вплив на рівень розвитку комплексу, його трудового потенціалу, розширення й поліпшення якості послуг, що надаються.

Організації туристично-рекреаційного комплексу на сьогодні працюють із різним ступенем ефективності. У складі їх витрат значна питома вага припадає на видатки щодо оплати праці.

Заробітна плата має стимулюючий характер у тому випадку, коли її темп зростання відповідає темпам росту продуктивності праці робітників. Робітники будуть зацікавлені в ефективному функціонуванні та процвітанні своєї організації. На сьогоднішній день темп збільшення продуктивності праці не в усіх організаціях відповідає темпам росту заробітної плати.

Разом з тим різний ступінь зростання продуктивності праці пов'язаний ще із щорічним підвищенням цін на туристичні послуги. Керівництво організацій має прагнути досягти оптимального співвідношення обсягів заробітної плати та продуктивності робітників, тим самим стимулюючи продуктивну ефективну працю. З метою сприяння її зростання, поліпшення якості роботи, підвищення ефективності функціонування організацій і поліпшення матеріальної культурного рівня життя робітників, зміцнення трудової дисципліни, розроблено Кодекс законів про працю України, що регулює всі трудові відносини [1].

Крім того, одним з найбільш важливих регуляторів відносин стосовно заробітної плати є колективний договір. Він не вичерпує всіх способів договірного регулювання оплати праці в організаціях туристичної галузі. В організаціях, які не укладають колективного договору, власник погоджує умови оплати праці з профспілковим органом, що представляє інтереси більшості працівників. Колективними договорами не встановлюються умови оплати праці, що погіршують становище працівників у порівнянні із законодавством.

Оплата праці робітників організацій туристично-рекреаційного комплексу в основному здійснюється за встановленими посадовими окладами, залежить від кількості відпрацьованого часу й безпосередньо не пов'язана з обсягом наданих послуг.

З метою посилення стимулювання праці робітників застосовується почасово-преміальна заробітна плата, яка передбачає з'єднання погодинної форми оплати праці з преміюванням. Так, матеріальними стимулами для працівників туристичних організацій є одноразові премії, винагороди за підсумками роботи за рік та надбавки за вислугу років. Фонд додаткової

заробітної плати, що включає премії за виробничі результати, надбавки та доплати до тарифних ставок і посадових окладів, має становити у середньому від 34 до 40% фонду оплати праці.

Висока заробітна плата є чинником підвищення продуктивності праці, розширюючи вибір кандидатів, дозволяючи залучити кращих працівників, досвідченіших і надійніших. Працівники, що одержують вищу заробітну плату, будуть більш зацікавлені в продуктивній праці, ніж ті, які одержують низьку заробітну плату [2].

Працівники найчастіше порівнюють свою оплату з оплатою інших працівників організації, а роботодавці повинні прагнути до того, щоб різниця в оплаті на робочих місцях у їх установі сприймалася як результат об'єктивного та неупередженого аналізу.

Формою підвищення мотивації до трудової діяльності є оплата праці працівників залежно від отриманого доходу організації. Це дозволяє більше коштів спрямовувати на збільшення фонду матеріального стимулювання, що формується за рахунок прибутку організації.

Для визначення внутрішніх розбіжностей в оплаті своїх працівників доцільно використовувати метод оцінки робочих місць. При цьому робочі місця оцінюються за такими факторами, як необхідна підготовка, напруженість і умови праці. Однак зараз організації туристичного комплексу не проводять оцінку й атестацію своїх працівників, що негативно відбивається на ефективності їх використання.

Отже, щоб підвищити стимули до праці робітників туристичної галузі необхідно:

- удосконалювати законодавчу базу з питань оплати праці й підвищення відповідальності за несвоєчасну виплату заробітної плати;

- забезпечувати правильне співвідношення між зростанням продуктивності праці та заробітною платою;

- привести мінімальну заробітну плату у відповідність до споживчого бюджету (прожиткового мінімуму);

- здійснювати систематичну оцінку трудової діяльності.

Список використаної літератури

3. Куликов Г.Т. Мотивация труда наемных работников. Монография. / Отв. ред. Д.П.Богиня. – К.: Институт экономики НАН Украины, 2002. – 339 с.

4. Османов И.Х. Источники удовлетворения потребности предприятий рекреационного комплекса в кадрах / Османов И.Х., Баталова Т.Н. – «Економічні науки». – 2012. – № 70. – 342 с.

*Федотова Т. А., к.е.н.,
доцент кафедри економіки та управління
національним господарством*

*Анохіна А. А., студентка
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
andreevna920@mail.ru*

НОВІТНІ НАПРЯМИ ПІДБОРУ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНОГО ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ

Розвиток нового типу економічних відносин в Україні потребує оновленого погляду на місце та роль високопрофесійних кадрів. Зростання бізнесу потребує фахівців з хорошою освітою і досвідом роботи, яких не так легко знайти, адже такі працівники часто не з'являються. На даний час темпи зростання ринку кваліфікованого і досвідченого персоналу відстають від темпів розвитку бізнесу. Дефіцит високопрофесійних кадрів змушує компанії застосовувати нові, нестандартні методи залучення персоналу. Все більше компаній звертається до рекрутингових агентств з проханням переманити фахівця у конкурентів або самі, на свій страх і ризик, намагаються безпосередньо зв'язатися з ними. Виходом із такої складної ситуації що склалася може бути використання нової технології підбору персоналу, як хедхантинг, що передбачає цілеспрямований пошук та залучення найбільш цінних і перспективних спеціалістів

Проблемам застосування хедхантингу багато уваги приділяється в наукових працях як іноземних фахівців, так і науковців країн СНД. Серед них

можна відзначити таких: П. Беленко, Т. Хохлова, С. Соловійов, В. Коноваленко, Н. Підлужна, Л. Науменко, А. Комаров [1-4]. Всі ці вчені приділяли увагу розробці різноманітних технологій та принципів хедхантингу. Проте питання щодо його впливу на ефективність розвитку вітчизняних компаній не отримали достатнього розгляду.

Хедхантинг – пошук і підбір персоналу ключових та рідких як по спеціальності так і по рівню професіоналізму спеціалістів, що враховує особливості бізнесу замовника – без оголошення вакансії в ЗМІ.

В даний момент для українських менеджерів вищої ланки пріоритетним завданням кадрової політики є залучення висококваліфікованих топ-менеджерів і вузькопрофільних фахівців.

В Україні затребувані сильні фахівці вищої ланки, які мають не тільки глибоку професійну підготовку, а й великий практичний досвід управління (програмування і управління; підготовка, аналіз і реалізація проекту тощо). Компаніям також потрібні фахівці середньої ланки з вузькопрофесійними знаннями і навичками. Тому проблема впровадження хедхантингу є актуальною для українських підприємств.

В Україні попит на хедхантинг пояснюється браком висококваліфікованих менеджерів і унікальних фахівців.

Хибним є уявлення про те, що хедхантинг виключно процес «переманювання» потрібного кандидата. Хедхантинг не обмежується лише «полюванням за головами», його необхідно розглядати як складний бізнес-процес, що включає в себе сукупність послідовних взаємопов'язаних операцій і процедур [4].

Центральними частинами подібної практики є:

- невидимий збір інформації потрібної роботодавцю про фахівця в компанії конкурентів;
- розгорнутий розгляд підбраної про спеціаліста інформації і прийняття керівництвом цілковитого рішення про його рекрутування;

- підбір багатообіцяючих методів і шляхів для вдалого рекрутування потрібного роботодавцю спеціаліста;
- встановлення рекрутером порозуміння з потрібним фахівцем і проведення його рекрутування з дотриманням заходів укриття свого роботодавця;
- організація рекрутером зустрічі професіонала з правлінням своєї компанії для закінчення переговорів;
- організація чіткої взаємодії між рекрутером і правлінням компанії на всіх етапах рекрутування потрібного професіонала.

Рішення про проведення всіх дій «полювання за головами» має приймати перший керівник або власник фірми.

Власники фірми, віддаючи настанову на проведення дій «полювання за головами», мають такі цілі:

1. Одержати дорогу до сучасних технологій , продуктів і ринків збуту, які є в корпораціях безсумнівних конкурентів.
2. Зміцнити кадровий потенціал і рівень менеджменту власної компанії за рахунок припливу висококваліфікованих основних спеціалістів.
3. Зменшити час і витрати для підготовки висококваліфікованих спеціалістів потрібних компанії.
4. Одержати додаткові конкурентні привілеї за рахунок зниження кадрового потенціалу видимих конкурентів на своєму сегменті ринку [2].

Вивчення такого явища як хедхантинг показує, що на етапі дослідження ринку необхідних спеціалістів використовується в основному два метода: networking і direct search.

Networking – «плетення мереж» полягає в тому, щоб через зв'язки консультанта знайти необхідного спеціаліста. Тобто, агенту важливо знати ключових людей на ринку, які, в свою чергу, по ланцюгу можуть вивести на кандидата.

Найбільш популярним є direct search чи «прямий пошук», при якому консультант спільно із замовником складає перелік компаній, де може

знаходитися необхідний спеціаліст. Після цього він визначає коло посад в цих компаніях, що задовольняють існуючі вакансії і робить пряму пропозицію спеціалістам, які відповідають вимогам замовника. Цей процес супроводжує детальний відбір кандидатів за їх професійними та особистісними якостями, а також їх мотивація [4].

Найбільш важливим етапом в роботі хедхантера є зацікавлення потенційного кандидата на потрібку посаду. Хедхантер має зробити йому таку пропозицію від якої він не зможе відмовитися. Отже робота хедхантера не обмежується тільки в вирішенні бізнес-задач свого клієнта. Статистика показує що від 20% до 40% робітників компанії відмовляються навіть розглядати пропозиції від інших роботодавців. Працівника, який дійсно захоплений своєю роботою і якого влаштовують всі умови праці, створені для нього, дуже не просто переконати матеріальними благами на іншій роботі. Якщо спеціаліст йде з роботи і своєї посади тільки після того як йому запропонували більш прибутковий проект, то керівнику слід тільки радіти: компанія позбулась працівника, який незабаром міг її покинути, адже для справжнього професіонала після досягнення певного рівня гроші вже перестають грати першочергову і вирішальну роль. Приблизно лише 20% працівників змінюють свою роботу лише з фінансових причин. Частіше всього спеціалістів високого класу більш цікавлять креативні ідеї, масштабні проекти, можливість професійного розвитку, творчий і кар'єрний ріст [3].

В своїй роботі хедхантери користуються наступними неписаними правилами:

- виконання роботи в строк і відповідно до витрачених засобів;
- витрачання коштів відповідно із запланованим бюджетом;
- надання об'єктивної інформації про кандидата;
- відмова від практики переманювання тих кандидатів, яких вже влаштовували на роботу;
- припинення роботи на замовлення у разі погіршення умов його виконання з боку замовника;

- гарантована заміна кандидата, у разі його відходу від клієнта протягом півроку, без додаткової винагороди ;
- подання кандидата лише одному клієнтові одноразово;
- постійне інформування замовника про всі етапи роботи над вакансією [3].

Сьогодні зростає попит на хедхантинг. Очевидно, що зараз бізнес середовище розвивається швидше, ніж 5-7 років тому, глобалізація прискорює цей процес, у зв'язку з цим посилюється конкуренція на різних ринках. Ключових менеджерів не вистачає для виконання різнорідних завдань [1].

Компанії-лідери, які можуть заплатити за послуги хантера, платять їм, тому що не встигають виростити своїх потенційних лідерів-керівників, або хочуть за допомогою переманених кандидатів здійснити великий стрибок на своєму ринку [1].

Отже, можна сказати, що, безумовно, хедхантинг в Україні є. Однак, не можна сказати, що він поширений – не вистачає фахівців. Причому, фахівців, як серед об'єктів пошуку, так і серед самих рекрутерів. Останнім просто не вистачає досвіду, і діють вони грубо та з натиском.

Отже, ще кілька років керівникам можна спати спокійно і не турбуватися – хедхантинг тільки починає розвиватися, пристойного рівня він досягне не скоро. Так що прямої загрози з боку для цінних співробітників немає. Але привід задуматися про мотивацію є вже зараз. Для ефективного менеджменту хедхантинг є функціонально необхідним елементом системи управління персоналом, який дозволяє забезпечити пошук та знаходження керівників і спеціалістів відповідної якості для забезпечення потреб компанії.

Список використаної літератури

1. Head hunting как «Искусство перевоплощения и умения соблазнять»: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.navigator.lg.ua/arts.php?mode=r&art=r0033>
2. Беленко П.В. Хедхантинг: принципы и технологии. / П.В. Беленко. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 140 с.

3. Коноваленко В. Хедхантинг, як один із методів підбору персоналу / В.Коноваленко, Н.Підлужна // Матеріали VIII Міжнародної науково-теоретичної конференції молодих вчених и студентів «Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку виробничої сфери». – В 2-х томах. – Т.1. – Донецьк: ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», 2011. – С. 112-113.

4. Хохлова Т.П. Инновационные технологии современного персонал-менеджмента / Т.П.Хохлова // Сфера услуг: инновации и качество. - 2012. - № 16. – С. 15-21.

Летуча О.В., к.е.н., доц.

Хіжова Л.В., магістрант

Національна металургійна академія України

lilyisgoldflower@mail.ru

ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах глобалізації підприємства отримали самостійність у веденні господарства та в управлінні, несуть повну відповідальність за прийняття рішень.

З початку розвитку глобалізації актуалізуються проблеми ефективного функціонування підприємств. Оцінка ефективності виробничої діяльності, управлінських рішень, витрат економічних ресурсів, а також конкретні технології та засоби забезпечення ефективного функціонування підприємств викликають зацікавленість вчених, економістів-практиків. Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства передбачає здійснення не лише результативної, а й ефективної господарської діяльності [1,2].

В умовах глобалізації, посилюється вплив інноваційних, інформаційних і комунікаційних технологій актуалізується питання нових шляхів і механізмів подальшого підвищення соціально-економічного розвитку у підприємств. Актуальність дослідження соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання зумовлена існуванням певних протиріч між комерційними

інтересами підприємства на ринку та інтересами соціального розвитку працівників. Дослідження економічних та соціальних аспектів діяльності промислових підприємств є важливим для забезпечення економічної та соціальної стабільності у суспільстві. Соціальна стабільність у суспільстві – поняття, що підкреслює тісний зв'язок між вирішенням економічних, соціальних та екологічних проблем [3].

Сучасні економічні школи підкреслюють, що до однієї з проблем розвитку підприємства є наявність протиріч між його комерційними інтересами на ринку та інтересами соціального розвитку працівників. До таких проблем можна віднести потребу в витратах для забезпечення соціального розвитку підприємства. Ці витрати необхідно розглядати у взаємодії всіх складових потенціалу підприємства. Тому ці кошти можна розглядати як необхідні інвестиції для забезпечення розвитку підприємства. Від якості трудових ресурсів залежить ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства. В свою чергу, соціальний розвиток підприємства передбачає забезпечення оплати, охорони, нормування праці, соціальний захист і страхування робітників, а також підготовку кадрів. На думку науковців, економічна та соціальна сфери тісно пов'язані між собою, і тому важелі їх розвитку мають бути узгодженими. До факторів, що об'єктивно впливають на розвиток підприємства відносять фактори, що формують розвиток промисловості класифікують на прямі та непрямі, що у свою чергу поділяють на внутрішні (мікроекономічні) та зовнішні (макроекономічні). Прямі внутрішні фактори поділяються на ресурсний потенціал, виробничий потенціал, інноваційний потенціал, інфраструктурний потенціал, фінансовий потенціал, трудовий потенціал, а зовнішні на законодавство, грошово-кредитну політику, регіональну політику, податкову політику, інвестиційну політику. Непрямі внутрішні фактори поділяються на споживчий потенціал, екологічну обстановку, кримінальну обстановку, рівень соціального напруження. До непрямих зовнішніх факторів відносять політичну ситуацію та рівень міжрегіональних (міжнародних) зв'язків.

Пріоритетними фінансово-економічними проблемами функціонування та розвитку підприємств, установ та організацій є фінансова безпека та фінансова стабільність.

Сучасний стан більшості підприємств знаходиться на межі банкрутства. Тому першочерговими завданнями управління вибір стратегії, що покращить фінансовий стан підприємства та відведуть загрозу банкрутства. Ці стратегії актуальні не тільки для підприємств, що знаходяться у кризовому стані, а й для галузі, оскільки вони дозволяють виявити на ранніх стадіях негативні фактори їх розвитку. Основою стабільного положення підприємства і заставою його життєздатності в ринкових умовах служить його фінансова стійкість, що відображає стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи коштами, здатне шляхом ефективного їхнього використання забезпечити безперебійний процес виробництва і реалізації продукції.

Визначення границь фінансово-економічної стійкості господарюючого суб'єкта є найбільш важливою з економічних проблем в умовах виходу з кризи, недостатність фінансової стійкості може призвести до неплатоспроможності і відсутності засобів для розвитку фінансово-економічної діяльності. Фінансова стійкість повинна характеризуватися станом і рухом фінансових ресурсів, що одночасно відповідає вимогам ринку і відповідає потребам розвитку фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта [4-6].

До того ж велику роль у судбі підприємства відіграє держава через її механізм оподаткування, систему стимулювання, лібералізацію чи протекціонізм ринку.

До основних сучасних фінансово-економічних проблем функціонування та розвитку підприємств, установ та організацій слід віднести:

- збільшення податкової ставки для малих підприємств та зменшення для великих що призводить більше до монопольної форми, зростання тіньової економіки;

- ефективності виробництва, що включає ефективність виробничої діяльності, управлінських рішень, витрат економічних ресурсів, а також

конкретні технології та засоби забезпечення ефективного функціонування підприємств;

- проблеми соціально- економічного розвитку;
- фінансова безпека та фінансова стабільність підприємства, організацій, установ.

Фінансово-економічні проблеми функціонування та розвитку підприємств, установ та організацій в умовах глобалізації потребують подальших досліджень і визначення шляхів їх розв'язання.

Список використаної літератури

1. Савенков В.І., Язикова О.Ю. Фінансово – економічні проблеми розвитку підприємств в ринковій економіці: Навч. посібник/ В.І. Савенков , О.Ю. Язикова. – Донецьк: ЛІБІДЬ, 2006 – 275 с.
2. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: Навч. посібник/ Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2009 - 364 с.
3. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія/ Т.В.Кальченко. – К.: КНЕУ, 2006 - 248 с.
4. Вергун А.М., Стріжко К.В. Сучасні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства: Навч. посібник /А. М. Вергун, К. В. Стріжко. М.: - РІА, 2005- 472 с.
5. Череп А.В., Лепьохін О.В., Олейнікова Л.Г., Лепьохіна І.О. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва: Наук. посібник/ А.В. Череп, О.В. Лепьохін, Л.Г. Олейнікова, О.І. Лепьохіна – Запоріжжя: ЗНУ, 2011. - 352 с.
6. Данилочкина Н.Г. Контролінг як інструмент управління підприємством: Навч. посібник/ Н.Г. Данилочкина М.: Аудит, ЮНІТІ, 2006. – 279 с.

*Хомин І. П., к.е.н.,
ст. викладач кафедри
фінансів ім. С. І. Юрія
Тернопільський національний
економічний університет
xomunka@rambler.ru*

РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ МЕТОДОЛОГІЇ ПОСТКЕЙНСІАНСТВА

Попри нагальну необхідність обґрунтування ефективного регулювання розвитку аграрного сектору, наразі, замість системного розв'язання існуючої проблеми, маємо стохастичні й розрізненні мляві заходи, які не забезпечують виходу із затяжної кризи, в якій він перебуває. Отож варто заглибитись у методологію т. зв. посткейнсіанства, яке стало відгуком на кризу неокейнсіанської макроекономічної політики й обґрунтованою в ній стабілізаційною політикою з її науково-технічною революцією, глобальною технологічною модернізацією виробництва – з одного боку, та посиленням глобального дефіциту енергетичних ресурсів й енергозалежності вітчизняного аграрного сектору – з іншого, а також необхідність врахування зростаючих витрат на дотримання екологічних заходів.

Тим більш, що в Україні теж стала спостерігатися т. зв. страгфляція, при якій циклічний спад поєднується з інфляцією та зростанням безробіття, тобто принцип aut-aut стосовно них виявився непридатним, і майже перманентно вибухають структурні кризи (енергетичні, валютно-фінансові), а загалом цей спад супроводжується зростанням цін спочатку на сировинні ресурси, затим на всю вироблену продукцію.

Тому більш виваженим може бути теорія американських учених – посткейнсіанців і представників т. зв. “лівого кейнсіанства” з англійського кембриджського університету – Дж. В. Робінсон зі своїми прихильниками Н. Калдорон і Л. Сраффою, які, повертаючись до вчення Д. Рікардо, доводили, що для досягнення ефективного попиту треба обмежувати діяльність монополій,

здійснювати соціальні реформи й висунули ідею формування “кейнсіанської революції” – цілісної теоретичної концепції регулювання економічних взаємовідносин у ринковій економіці за нових умов її розвитку як синтез переваг макро– й мікроекономічної критики ортодоксального й обґрунтування переваг лівого кейнсіанства.

В основу цієї концепції вони поклали відмову від ідеї використання недостатнього ефективного попиту як важеля протидії безробіттю, а його антипода, тобто надлишкового попиту, навпаки, для уникнення інфляції, оскільки, як показала практика 70-80 років, розроблені на її основі антициклічні програми виявились нездатними протистояти страгфляції – одночасному спаду вкупі зі зростанням безробіття та посилення інфляції внаслідок неуваги до ролі монетарних, а також інституціональних чинників у цьому процесі.

Адже, як доводили представники т. зв. “монетарного посткейнсіанства” Р. Клауер, П. Девідсон, С. Вайнтрауб та ін., ігнорування грошової природи економіки є необґрунтованим, особливо в умовах дії чинника невизначеності щодо її подальшого розвитку, оскільки саме Дж. М. Кейнс на дію цього чинника звертав особливу увагу. Тому це є головною відмітною рисою кейнсіанської теорії, а не міркування навколо вчення про ефективний попит.

Проте, як показала практика вже ХХІ ст., і новокейнсіанські ідеї не досягли омріяної мети – забезпечення ефективної збалансованої ринкової економіки, що ілюструють нинішні реалії у країнах Євросоюзу, передусім Греції, Італії, Іспанії, частково Франції, де довелось удатися до кардинальних заходів зі скорочення державних видатків, або перегляду політики оподаткування.

Все це доводить, що наукові пошуки щодо формування виваженої системи державного регулювання (а для всіх течій неокейнсіанства та посткейнсіанства “артрит невидимої руки ринку” є аксіомою) економіки наразі не привели до успіху. Тому й не дивно, що поряд із визнанням кейнсіанства, серед учених зростає інтерес до класичної економічної спадщини, але не як її реанімація, а модифікація відповідно до нових суспільних реалій. В цьому контексті варто звернути увагу на обґрунтування дії ринкового механізму за

умови порушення вільної конкуренції та мікроекономічних теорій організації ринків і ситуацій на них. Як зазначив Е. Х. Чемберлін “якість (товарів) – це додаткова рушійна сила ринку, а конкуренція якості може стримувати конкуренцію цін” [1, с. 41]. Такі міркування він виводив із розуміння диференціації продукту за якісними ознаками, вказуючи, що покупець надає перевагу тому іншому подібному для використання товару винятково завдяки істотній відмінній ознаці саме певного виробника.

Тому в умовах вітчизняної економіки доводиться це постійно враховувати й стосовно продукції аграрного сектору найперше щодо м'ясо-молочних товарів, бо орієнтація тут на делікатесні сорти сиру, ковбас тощо можлива лише стосовно покупців у великих містах, де розшарування доходів мешканців має надто велику амплітуду відхилень, отже можна розраховувати на певний попит і щодо вартісних високоякісних товарів. На периферії на заваді цьому стає зазвичай недостатній платоспроможний попит основної маси покупців.

Разом з тим за сучасних умов власне якісні ознаки товару нерідко камуфлюються іншими, які викривлюють пряму залежність між ними і ціною, насамперед рекламою, окремими акційними розпродажами нібито зі значними знижками, що нерідко є недобросовісним приховуванням включення перед тим у ціну товарів надмірних націнок. Такою самою є недостовірна, або найчастіше неповна інформація про справжні якісні характеристики товару, маскування підробок під відомі бренди, адже саме репутація відомих товаровиробників, засвідчена їхніми товарними знаками тощо, є безвідмовним способом заохочення покупців надати перевагу певним товарам.

При цьому жодні нормативні документи, які є правовою основою забезпечення контролю за недопущенням таких фальшувань якості товарів, запобігти цьому не в силі, позаяк на їхніх упаковках (якщо навіть вона є) наводиться надто обмежена інформація, до того ж часто-густо нечитабельним шрифтом, чи взагалі захована під т.зв. “акційними наліпками”, котрі інколи приховують те, що товар, наприклад, молочні вироби, в тому числі й із

дитячого асортименту, прострочений. Тому згаданий вище висновок Е. Чемберліна щодо стримування конкуренцією якості товарів конкуренції цін на них, вірний з логічної точки зору, не завжди підтверджується на практиці, особливо зважаючи на монополізацію ринку, де все більшає сегмент, зайнятий провідними за обсягом поставок, але не завжди – рівнем якості, – постачальниками.

Відтак, як і підкреслив Е. Чемберлін, “разом із диференціацією продукту з’являється монополія, і в міру посилення диференціації елементи монополії стають більш значимими”. Правда, він заодно вказував, що і в цих умовах “ми можемо з певною підставою говорити ... про сили “монополістичної конкуренції”, причому саме нецінової, позаяк у роздрібній торгівлі її чинниками є місцезнаходження продавця з позиції зручності для клієнтів, “мікроклімат” торгового закладу, особисті зв’язки з клієнтами [2, с. 65]. У той же час власне останні, на наш погляд, часто нівелюють силу впливу інших, тим більше, що нерідко монополія охоплює не тільки виробництво, але й збутову інфраструктуру. А за цих умов конкуренція у сфері роздрібної торгівлі під впливом нецінових чинників практично зводиться нанівець, уступаючи місце винятково ціновій конкуренції.

Однак, як парадокс, це зазвичай не позначається на рівні роздрібних цін, бо така конкуренція обмежується сферою закупівель продукції від товаровиробників, які змушені в умовах монополізації ринку збуту підкорятись диктату роздрібної торгівлі. В останній же всі цінові знижки вирівнюються уже диференціацією торговельних надбавок і власне конкуренція роздрібних цін на “різноманітні, але призначені для подібного використання товари”, принаймні зараз, на вітчизняному ринку майже непомітна. Причому її не видно не тільки на значній віддаленості місцезнаходження продавця від товаровиробника, але й у безпосередній географічній близькості обох.

Здавалось би за цих умов логічним кроком, який витікає з ринкового принципу “laissez faire” мало би бути заохочення сільськогосподарських товаровиробників до збільшення обсягу виробництва, відтак продажі молока,

що неодмінно зумовлює адекватне підвищення закупівельних цін на нього. Однак багатолітньою проблемою, щодо якої безсилями виявились не тільки згаданий принцип саморегуляції ринку, але й будь-які інші загальнодержавні та здійснювані місцевими органами самоврядування заходи, є хронічне зниження таких цін, попри нібито їхнє номінальне зростання, адже вони нерідко навіть не покривають собівартості молока. А якщо й покривають, то не настільки, аби можна було говорити про його прибутковість, якщо мати на увазі, що витрати виробництва – це завжди минулі, оцінені за діючими на той час цінами. В умовах інфляції вони завжди нижчі від вартості нових ресурсів, необхідних для відтворення процесу виробництва. Тому порівняння фактичних цін реалізації з собівартістю продукції, яке є традиційним в економічному аналізі, методично помилкове.

Та з позицій економічного регулювання розвитку аграрного сектору це стало головною перешкодою, оскільки надмірна концентрація інфраструктури молокопереробної переробної промисловості не тільки призводить до зазначених негативів монополістичної конкуренції, але й обертається зростанням сукупних витрат на продовольчі товари через різке збільшення у структурі їхньої собівартості транспортної складової, позаяк “плече” доставки сировини на переробку і зворотньо – молокопродуктів споживачам – стало нераціонально великим. З чого напрошується висновок про реальність оживлення периферійної економіки за умови прив’язки переробної промисловості, передусім молочної, до ареалів виробництва молока.

Однак особливих зрушень на цьому шляху немає. Отож, як нам видається, треба кардинально змінити підхід у державній фінансовій політиці щодо вибору пріоритетів, які можуть стати основою мультиплікатора, синергетичний ефект дії якого приведе до повсюдної появи таких мінімолокозаводів з паралельним нарощуванням поголів’я корів в ареалі їхнього будівництва, звісно, з випереджаючим темпом росту продуктивності.

Причому це можна зробити навіть із меншою загальною масою бюджетного асигнування, якщо відмовитись від прямого фінансування

інвестицій, яке надто мізерне аби забезпечити їхнє здійснення на прийнятному рівні. Але цих коштів буде цілком достатньо для оплати виготовлення проектно-кошторисної документації на будівництво типових мінімолокозаводів по всій Україні, а можливо й щоби профінансувати державний технічний нагляд за його веденням.

Зайве говорити, що при такій постановці якщо не відпаде, то до мінімуму скоротиться корупційна складова витрат, пов'язана з відведенням ділянок для такого будівництва, складанням різноманітних актів контролюючих установ при введенні мінімолокозаводів в експлуатацію, особливо коли їхнє будівництво затвердити у спеціальній державній програмі, відповідальність за здійснення якої буде покладена на місцеві органи влади районного й обласного рівнів.

Заодно це унеможливить виникнення наступних колізій, зумовлених самодіяльністю окремих настирливих підприємців, які й зараз інколи добиваються відкриття переробних підприємств, правда, іншого напрямку діяльності, а потім роками конфліктують з жителями населених пунктів через нехтування перш за все вимогами екології, ігноруючи приписи тих же контролюючих органів, котрі нерідко безсилі що-небудь змінити кардинально. Загалом же проблема регулювання розвитку аграрного сектору надто багатопланова, тому викладені тут міркування є лише часткою, яка, на наш погляд, може прислужитись її вирішенню.

Список використаної літератури

1. Чемберлин Е. Теория монополистической конкуренции: реориентация теории стоимости: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1996.

Чаговець А.В., студентка
Науковий керівник: Голованова Г.Є., старший викладач кафедри
організації виробництва, бізнесу та менеджменту
Харківський національний технічний університет сільського
господарства імені Петра Василенка
chagovets.alena@mail.ru

ПОНЯТТЯ, ФАКТОРИ ТА НАСЛІДКИ КАДРОВИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Діяльність кожного суб'єкта господарювання являє собою, в першу чергу, діяльність персоналу, який працює на цьому економічному суб'єкті.

Персонал – це невід'ємна частина будь-якої організації. Серед всієї сукупності ризиків діяльності підприємства домінуючим є ризик діяльності персоналу, оскільки трудові ресурси є визначальними для результатів діяльності підприємства. Керівництво будь-якого підприємства повинно приймати до уваги ризики, які пов'язані з персоналом. Ці ризики називаються кадровими.

В економічній літературі існує ототожнення понять «кадрові ризики», «ризики у роботі з персоналом», «ризики в кадровій роботі», «ризики управління персоналом», «ризики персоналу», «підприємницькі ризики з кадрового напрямку», «HR-ризики».

У більшості праць, присвячених кадровим ризикам, можна виявити безліч підходів до тлумачення цього поняття. Так, наприклад, К. П. Москвітін трактує кадрові ризики досить широко – як будь-яку діяльність чи бездіяльність з боку персоналу [1].

А. А. Алішеров ризиками вважає акції соціального протесту, нелояльну поведінку персоналу, помилки працівників, недостатню кваліфікацію персоналу [2].

Є. В. Гончаров вважає, що кадрові ризики пов'язані з відсутністю кваліфікованого персоналу і є невдалим результатом у процесі діяльності під впливом негативних чинників зовнішнього середовища, у зв'язку з

непродуманою, неефективною господарською діяльністю, через недосконалу кадрову політику [3].

На думку М. Ю. Хромова, кадрові ризики виникають у процесі взаємодії працівників та сторонніх організацій (державні органи, партнери, суспільні організації тощо) [4].

І. В. Проніна кадрові ризики ототожнює з ризиками компетенцій персоналу, під якими розуміється можливість втрат або негативних наслідків прийнятих рішень внаслідок низького рівня компетенцій і недостатньо конструктивної поведінки персоналу, який бере участь у підготовці, прийнятті та реалізації рішень [5].

Є. Н. Буланова ототожнює кадровий ризик зі ступенем небезпеки відхилення фактично реалізованого рівня функціонування персоналу від рівня, адекватного встановленій цілі організації, внаслідок неефективної роботи з управління персоналом [6].

Н. В. Серафим визначає кадрові ризики як ймовірність втрат, пов'язаних з процесом управління персоналом, тобто ризик втрат, зумовлений недостатньою кваліфікацією працівників, їх низьким рівнем лояльності до підприємства, летальними випадками серед працівників, нестабільністю штату організації, можливими змінами трудового законодавства тощо [7].

А. Л. Слобідський вважає кадрові ризики ймовірністю нанесення підприємству матеріальних чи моральних збитків внаслідок прийняття та реалізації кадрових рішень [8].

Всі вищенаведені визначення поняття «кадрові ризики» не дають універсального трактування, яке могло б бути застосоване для всіх суб'єктів господарювання. У більшості наведених визначень поняття «кадрового ризику» ризик розглянено як ймовірність збитків різного характеру в залежності від множини факторів. Але, враховуючи й інший підхід до визначення поняття ризику, слід зауважити, що від кадрів будь-якого підприємства залежить як ймовірність втрат, так і ймовірність отримання надприбутку. Саме це і є однією з головних цілей діяльності суб'єкта господарювання. Враховуючи різні

підходи до визначення поняття «кадрові ризики», дане поняття можна трактувати як ймовірність настання негативних або позитивних наслідків діяльності підприємства внаслідок діяльності чи бездіяльності персоналу, що може бути зумовлено рядом чинників.

Причини або фактори кадрових ризиків є внутрішніми та зовнішніми. Внутрішні причини – це ті причини, які існують всередині організації, а зовнішніми причинами кадрових ризиків є ті, які виникають під впливом зовнішнього середовища. О. М. Буланова [6], І. В. Проніна [5] розподілили внутрішні фактори на організаційні та індивідуальні.

До основних організаційних факторів можна віднести необмірковану організаційну структуру організації, недосконалу систему управління персоналом (підбір, адаптація, стимулювання, навчання, оцінка та вивільнення персоналу), суб'єктивізм прийняття управлінських рішень, нелояльність персоналу, неефективні внутрішні комунікації (втрата та викривлення інформації, розбіжність цілей власників бізнесу та найманих працівників), інформаційну небезпеку. Також до основних організаційних факторів відноситься наявність так званих «груп ризику» - тобто це особи, які зловживають алкоголем, наркотиками, азартними іграми, входять до сект та радикальних організацій.

Індивідуальні фактори можна поділити на біологічні (вік, здоров'я, психофізіологічні особливості), соціально-психологічні (прийняття соціальних ролей, демотивованість, міжособистісні конфлікти), духовно-інтелектуальні (цінності, вірування, переконання, освіта, культура, інтуїція), економічні (компетенції, творчий потенціал, професійний інтелект, кваліфікація, працездатність), ризики неблагонадійності (халатності, раптове покращення чи погіршення матеріального стану, соціального статусу, схильність до інтриг, образ та брехні, бажання помсти, нестійкість до стресових ситуацій тощо).

Щодо групи зовнішніх факторів, то вона є досить широкою. До даної групи належать: політична ситуація, зміна законодавства, умови ринку праці, діяльність сторонніх організацій, конкурентів, інфляція, становище галузі в

економічній системі, культурологічні, регіональні особливості, ставлення до праці у суспільстві, стихійні лиха, катастрофи. Визначаючи причину виникнення зовнішнього ризику для кожного окремого підприємства в різних ситуаціях, слід враховувати його специфіку, тому перелік зовнішніх ризиків необхідно конкретизувати для кожного випадку окремо.

Наслідки впливу кадрових ризиків на підприємстві можна поділити на негативні та позитивні. Негативні наслідки впливу кадрових ризиків є кількісними та якісними. До кількісних належать: втрата фінансових ресурсів, нестача чи надлишок людських ресурсів, недовиконання плану з випуску продукції, надання послуг. Якісними наслідками є: втрата висококваліфікованого персоналу, витік конфіденційної інформації, зниження якості ресурсів, формування небажаного іміджу підприємства як ділового партнера, втрата конкурентних переваг.

До позитивних матеріальних наслідків належать: отримання надприбутку, підвищення ефективності капіталовкладень у персонал, перевиконання планів випуску та збуту продукції. Якісними позитивними наслідками впливу кадрових ризиків: незаплановане підвищення якості персоналу, покращення ділової репутації підприємства, зростання лояльності персоналу та задоволення працею.

Отже, врахування кадрових ризиків в процесі господарської діяльності є необхідним, а створення ефективної системи управління кадровими ризиками дозволить мінімізувати її негативний вплив та збільшити позитивний, тим самим збільшити конкурентоспроможність суб'єкта господарювання.

Список використаної літератури

1. Бадалова А. Г. Управление кадровыми рисками предприятия/ А.Г.Бадалова, К. П. Москвитин//Российское предпринимательство.-2005.-№7.- С. 92-98.
2. Аминов А. А. Управление кадровыми рисками: дис. канд. экон. наук: 08.00.05/ А. А. Аминов.- Москва, 2007. 155с.

3. Гончаров Є. В. Кадрові ризики та рівень освіти: інноваційні напрямки в умовах глобалізації/ Є. В. Гончаров // Проблеми економіки та управління. – Л.: Львів. Політехніка, 2008. – С.60-63.

4. Хромов М. Ю. Причины возникновения кадровых рисков [Електронний ресурс]/ М. Ю. Хромов. – Режим доступу: www.prosvet.su/articles/personal/article2.

5. Пронина И. В. Оценка компетенций персонала промышленного предприятия при принятии управленческих решений : дис. Канд. Экон. наук : 08.00.05/ И. В. Пронина. – Ижевск, 2005. – 170 с.

6. Буланова Е. Н. Определение понятия кадрового риска / Е. Н. Буланова // Управление персоналом. Ученые записки. Книга 5 /под ред.д.э.н., проф. В. К. Потемкина. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления персоналом, 2007. – 334 с.

7. Жуковська В. М. Теоретичні аспекти дослідження кадрових ризиків на підприємстві [Електронний ресурс] В. М. Жуковська, Н. В. Серафим. – Режимдоступу:http://www.nbu.gov.portal/Chem_Biol/Vnuvgp/ekon/2009_41/v48ek016.pdf.

8. Слободской А. Л. Риски в управлении персоналом: учеб.пособие/ А. Л. Слободской. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 155 с.

*Червоненко А.Р., магістр
з менеджменту організацій і адміністрування
Науковий керівник: Лишенко М.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net
alechka99765@mail.ru*

НАУКОВІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

Визначення ефекту та ефективності діяльності має велике як наукове, так і практичне значення. За його допомогою можна не тільки оцінити ефективність роботи підприємства, проаналізувати сумарний ефект різних його структурних підрозділів та напрямів діяльності, а й визначити стратегію розвитку, розробити прогноз та план дій на перспективу.

Основними показниками ефективності виробництва зерна є : урожайність, ц/га; якісні параметри продукції; затрати праці на 1 ц, люд.-год.;

собівартість та ціна реалізації 1 ц, грн.; прибуток, грн. на: 1 ц і на 1 га; рівень рентабельності та рентабельність продажу,%.

Зернопродуктовий підкомплекс - це високоомеханізована галузь. Впровадження у виробничий процес результатів технічного прогресу, а також підвищення урожайності зернових культур повинне забезпечити підвищення продуктивності праці. У передових господарствах, що спеціалізуються на виробництві зерна, затрати порівняно невисокі.

Важливим показником економічної ефективності виробництва зерна є собівартість продукції. Вона відображає якість роботи господарств і значною мірою визначає рівень його прибутковості.

Покрити зростання виробничих витрат та для забезпечення високої ефективності виробництва зерна, покликана ціна реалізації. Рівень рентабельності зерна формується і залежить від його собівартості та середньої ціни реалізації.

Також ціна реалізації залежить від якості продукції зернової галузі. Так, щодо пшениці ціни реалізації встановлені з урахуванням вмісту білка і клейковини. Ефективність зерновиробництва розраховується як співвідношення вартості реалізованої продукції до витрат виробництва. Аналізуючи ефективність виробництва зерна необхідно враховувати не лише сучасний стан, а й можливість збільшення чи скорочення виробництва продукції в майбутньому, вплив заміни виробництва одних сортів продукції на інші, зміни економічної ефективності залежно від зміни різних факторів. Досліджуючи економічну ефективність, необхідно розрізняти порівняльну економічну ефективність й абсолютний економічний ефект [1]. Перша визначається порівнянням показників виробництва окремих культур або галузей між собою в різних підприємствах чи в середині одного [1, с.56]. Абсолютний економічний ефект виражає зміну виробництва продукції сільського господарства, економію витрат праці на виробництво сільськогосподарської продукції [1, с. 30].

За оцінки економічної ефективності зернового виробництва в приватних, державних і міжгосподарських підприємствах та об'єднаннях необхідно

правильно визначити систему взаємопов'язаних показників, які повинні найбільш об'єктивно відбивати її рівень [2, с.45]. Для цього широко використовуються натуральні і вартісні показники. Натуральні показники виходу продукції з урахуванням її якості є вихідними за визначення економічної ефективності зерновиробництва [2, с.51]. Ефект чи результат, отриманий у процесі виробництва характеризує рівень урожайності культури. Але поряд з цим, рівень врожайності залежить і від величини витрат, що понесені на виробництво цієї продукції. Для одержання порівняльних величин витрат і результатів обсяг виробленої продукції обчислюють у вартісному вираженні [2, с. 58].

Найважливішим показником, що характеризує обсяг сільськогосподарського виробництва (результат), є вартість валової і товарної продукції господарства, на основі якої можна розрахувати валовий і чистий дохід, а також прибуток.

В умовах свободи підприємницької діяльності і ринкових відносин зростає роль вартісних показників, які повніше враховують розвиток товарно-грошових відносин і сприяють зміцненню товарної форми економічних зв'язків та госпрозрахунку.

При визначенні економічної ефективності виробництва зерна необхідно враховувати особливості даної галузі. Для порівняння економічної ефективності виробництва зерна, видів продукції рослинництва використовують таку систему показників: виробництво валової продукції з розрахунку на 1 га посіву, на одного середньорічного працівника, на 1 люд.-год., на 100 грн. виробничих витрат; валовий і чистий дохід та прибуток на 1 га посіву, на 1 люд.-год., на 100 грн. витрат; рівень рентабельності виробництва. Ця система показників дозволяє визначити рівень і порівняти ефективність виробництва зерна.

Сучасний період розвитку сільського господарства характеризується прискоренням темпів росту собівартості продукції. Основні причини її несприятливої динаміки сформувалися в результаті впливу двох груп факторів:

високих темпів росту виробничих витрат, великою інфляцією і диспаритетом цін на промислову й сільськогосподарську продукцію, та нестабільними темпами зростання урожайності культур у зв'язку із системними порушеннями технологій їх вирощування.

Актуальним є вирішення цієї проблеми у зерновиробництві, однієї з найбільш експорто-орієнтованої галузі аграрної сфери нашої країни. В цьому контексті виробництво дешевого високоякісного зерна є безсумнівним пріоритетом аграрної політики країни, ефективна реалізація якої дозволить забезпечити суттєве зростання дохідності сільськогосподарських підприємств, підвищити рівень продовольчої безпеки, створити позитивний імідж України як держави, що стабільно входить до числа найбільших експортерів конкурентоспроможної зерно продукції [3].

В умовах ринкової економіки забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку, підвищення ефективності суспільного виробництва зростає роль організаційно-економічних факторів [3, с.68]. Управління ефективністю повинно базуватися на основі загальнодержавного, територіального, галузевого і програмного планування та управління кількістю і якістю. Для створення алгоритму побудови системи управління зернопродуктовим підкомплексом варто з'ясувати роль та зв'язок між ресурсами та потенціалом, які є в наявності у підприємства та потребами суспільства. В основу схеми зв'язків доцільно покласти такі групи: потреби держави, виробничих суб'єктів та окремої особи [4, с. 42].

Визначення проблеми та узагальнення наукових досліджень з питань ефективності зернової галузі дає підстави стверджувати, що вони спрямовані переважно на розв'язання трьох напрямів ефективності: виробництва зерна, процесу інтенсифікації галузі та інтенсивних технологій вирощування зернових культур [5, с. 15].

Інтенсивний тип розширеного відтворення в умовах становлення та розвитку ринкових відносин має принципові особливості. Основним критерієм економічного розвитку стає не кількісне збільшення факторів виробництва, а

суттєве зростання ефективності виробництва на основі максимальної економії не тільки життєвої, але й уречевленої праці. Визначальним показником інтенсифікації сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі стає не просто збільшення обсягів виробництва продукції, а випереджаючі темпи зростання кінцевих результатів в порівнянні з витратами.

Підвищення ефективності зернового господарства пов'язане з впливом на його розвиток великої кількості факторів: хімізація, меліорація, виведення нових сортів, підвищення загальної культури землеробства. В зв'язку з тим, що перелічені фактори не рівнозначні по ступеню впливу на збільшення виробництва зерна і потребують різних розмірів капіталовкладень та поточних затрат, важливо, куди будуть спрямовані ці капіталовкладення. Труднощі у визначенні економічної ефективності основних факторів, які впливають на ріст урожайності зернових культур, на відмінну від виявлення економічної ефективності різних варіантів проектних рішень в промисловості, коли головне завдання полягає у виборі більш ефективного варіанту, визначення групи показників, полягає в тому, що тут головне завдання встановлює найбільш правильне відношення факторів у комплексі з урахуванням економічної ефективності кожного із них [6, с. 71].

Зернопродуктовий підкомплекс - це досить складна структура, до складу якої відносять зернове господарство та допоміжні йому галузі, борошномельна та круп'яна, а також комбікормова та хлібопекарська промисловості. Тому концепція його розвитку передбачає модернізацію всіх галузей і складових, удосконалення економічних і технологічних зв'язків між ними, їх збалансований розвиток, кооперування виробництва, використання найновіших технологій, збільшення асортименту і поліпшення кінцевої продукції, підвищення економічної ефективності її виробництва і зниження цін на неї.

В період розвитку ринкових відносин в Україні конкурентоздатність - це один з критеріїв ефективності виробництва зерна на ринку. Одним із її проявів є здатність до розширеного відтворення, і як наслідок підвищення економічних результатів, а саме: обсягу виробництва, продуктивності праці, заробітної плати

та ін. У цілому ефективність – це соціально-економічна проблема, позитивне вирішення якої зумовлює розвиток продуктивних сил і стан суспільства [6].

Основним напрямком подальшого зростання зернового господарства є інтенсифікація зерна на основі внесення оптимальної кількості органічних, мінеральних добрив, розширення посівів високоврожайних сортів і гібридів, впровадження комплексної механізації, інтенсивних та індустриальних технологій, застосування прогресивних форм організації і оплати праці з урахуванням кінцевого результату [7, с. 165].

Комплексна механізація є одним із головних критеріїв інтенсифікації зернопродуктового підкомплексу. А саме одним із чинників підвищення продуктивності праці у зерновиробництві є комплексна механізація, що є основою для застосування у виробництво інтенсивних технологій, а також забезпечує підвищення продуктивності праці у зернопродуктовому підкомплексі. Для своєчасного збору врожаю та проведення робіт у визначені терміни, за для зменшення втрат зерна кожне господарство має бути забезпечене оптимальною кількістю засобів у машино-тракторному парку. Проблема підвищення ефективності загального виробництва є основою розвитку на сучасному етапі. Необхідність визначення ефективності будь-якої галузі народного господарства, в тому числі і зернового виробництва, об'єктивно впливає з можливості досягти при визначеному напрямку науково-технічного прогресу, великої економії засобів і праці. Це особливо важливо в умовах обмеженого розміру ресурсів, так як, чим ефективніше в масштабах країни будуть використовуватись наявні ресурси, тим ширше будуть задоволені його потреби в різних видах продукції.

Список використаної літератури

1. Воронін О. О. Визначення показників економічної ефективності виробництва на основі модифікації ресурсного підходу / О. О. Воронін // Економіка України. - 2007. – № 10. – С. 29–37.
2. Макаренко П.М. Ринок зерна і регіональне зерновиробництво: монографія/ П.М. Макаренко, О.О. Сиченко.- Дніпропетровськ: Герда, 2007.- С.188.

3. Гуторова О.О. Проблеми підвищення економічної ефективності виробництва зерна в Україні// О.О. Гуторова, О.М.Стасенко//Вісник Харк. нац.аграр.ун-ту. Сер. «Економіка АПК і природокористування».-Х.: ХНАУ, 2011.- №3. – С. 97-105.

4. Лищенко М.О. Основні тенденції розвитку виробництва зерна в Сумській області // Вісник Сумського національного аграрного університету: Фінанси і кредит. - 2012. – Вип. №1 (32) – С. 304 - 311.

5. Андрієвська О.М. Система показників ефективності виробництва зерна / О.М. Андрієвська // Вісник ХНАУ. Сер. «Економіка АПК і природокористування».- Харків, 2006. – С. 8-16.

6. Стасенко О.М. Сучасний стан виробництва зерна в Україні /О.М. Стасенко // Матер.підсумк. наук. конф. проф.- викл. складу, аспірантів і здобувачів ХНАУ ім. В.В. Докучаєва ХНАУ.10-13 січня 2011р.- Харків: ХНАУ, 2011.- С. 274-275.

7. Чмирь С.М. Деякі теоретичні підходи до сучасної практики зернового виробництва в Україні/ С.М. Чмирь // Економіка АПК.-2007.-№ 11.- С. 79-82.

Чешко.О.В., студент

Науковий керівник: д.т.н., професор Дятчин В.З.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»

E-mail: chs94@i.ua

МАРКЕТИНГ ЯК ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Як функції управління маркетинг має не менше значення, ніж будь-яка діяльність, пов'язана з фінансами, виробництвом, науковими дослідженнями, матеріально-технічним постачанням і т.д.

Актуальність теми. В цей час, коли наша країна робить свої перші кроки, як країна з ринковою економікою, зростаюча конкуренція і глобалізація підштовхує сучасних підприємців і менеджерів приводити рівень управління на підприємствах до рівня Європейських країн. Розуміння і використання концепції маркетингу в управлінні підприємством є невід'ємним елементом ефективної підприємницької діяльності. Якісна і соціальна складова маркетингу в управлінні величезна, – він зумовлює високоприбуткову ритмічну діяльність суб'єктів господарювання. В цих умовах управління маркетинговою діяльністю для підприємств, що мають за мету не тільки мати

прибуток сьогодні, а бути й далі конкурентоздатними та вийти як на всеукраїнський ринок, а навіть і на Європейській, є актуальним, як ніколи раніше.

Значний вклад в розвиток теорії управління маркетинговою діяльністю внесли Бай С. І., Волков Д. Н., Іляшенко А. Х., Кеворков В.В., Клімова І. Г., Котлер Ф., Макаренко Т. І., Маркушина Е. П., Мошнов В. А., Олійник Т. О., Пилипчик В. П., Сергеев С., Скоробогатих І., Слабковский Ю., Соловйов В. А., Стрикленд А. Дж., Тарондо Ж. – К., Томпсон А. А., Уайт С., Чеповой А. П., Шумейко А.К. Їх праці присвячені дослідженню проблем впровадження управління маркетинговою діяльністю у господарську діяльність підприємств України.

Маркетинг - це система організації та управління виробничою і збутовою діяльністю підприємств, вивчення ринку з метою формування і задоволення попиту на продукцію і послуги й одержання прибутку.

Оскільки маркетинг - це спосіб переконати маси зробити покупку, більшість помилково ототожнюють дане поняття зі збутом і стимулюванням. Різниця полягає в наступному: збут, головним чином, передбачає контакт лицем до лиця - продавець має справу з потенційними покупцями.

Із сутності маркетингу впливають основні принципи:

- організація виробництва на основі бездоганного знання ринкової ситуації;
- ефективна реалізація продукції і послуг на певних ринках у запланованих обсягах у намічений термін;
- досягнення довгострокової результативності виробничо-комерційної діяльності підприємства на підставі випуску товарів ринкової новизни;
- єдність стратегії і тактики виробника з метою активної адаптації до швидкозмінних вимог ринку;
- формування попиту і стимулювання збуту тощо.

Однак у вітчизняній і зарубіжній літературі під «принципами маркетингу» розуміються досить різні речі. Розглянувши позиції різних авторів, порівнявши їх, виділимо наступні основні принципи:

1. Ретельний облік потреб, стану і динаміки попиту і ринкової кон'юнктури при прийнятті економічних рішень;
2. Створення умов для максимального пристосування виробництва до вимог ринку, до структури попиту (причому виходячи не з миттєвої вигоди, а з довгострокової перспективи);
3. Вплив на ринок, на покупця за допомогою всіх доступних засобів, насамперед реклами.

Слово «маркетинг» виникло у Сполучених Штатах Америки, йшлося про оволодіння ринком – «market getting». Пізніше в результаті комбінації цих двох слів виник термін «маркетинг». Сьогодні по-різному тлумачать суть і зміст поняття маркетинг і визначень цього терміну існує понад 2000. За визначенням Британського інституту управління, маркетинг – це один з видів управлінської діяльності, який сприяє розширенню виробництва та торгівлі і збільшує зайнятість шляхом виявлення попиту споживачів та розробки досліджень для задоволення цього попиту.

Інститут пов'язує можливості виробництва з можливостями реалізації товарів та послуг, обґрунтовує характер, напрями та масштаби всієї роботи, необхідної для отримання прибутку в результаті продажу максимальної кількості продукції кінцевому споживачу.

У найзагальнішому визначенні під маркетингом розуміють управлінську концепцію, що забезпечує ринкову орієнтацію виробничо-збутової діяльності фірми а також систему управління, яка передбачає скоординовану і спрямовану діяльність на вивчення ринків збуту, пристосування виробництва до їх потреб, активного впливу на ринкові процеси, на споживачів з метою збільшення збуту й одержання високих прибутків.

Ці описи поняття маркетингу об'єднує ключове слово – потреби споживачів, тому уміння якнайкраще задовольнити їх потреби є секретом

успіху будь-якої фірми на конкурентному ринку. Застосування маркетингу, як філософії бізнесу, яка переорієнтовує всю діяльність фірми на задоволення попиту споживачів, можливе лише тоді, коли маркетинг стане філософією всіх працівників, коли кожен з них буде орієнтований на споживача.

Як концепції управління (філософії бізнесу) маркетинг вимагає, щоб компанія розглядала споживання як «демократичний» процес, при якому споживачі мають право «голосувати» за потрібний їм продукт своїми грошима. Це визначає успіх компанії і дозволяє оптимально задовольнити потреби споживача.

Модель маркетингової діяльності наведена на рис. 1.1.

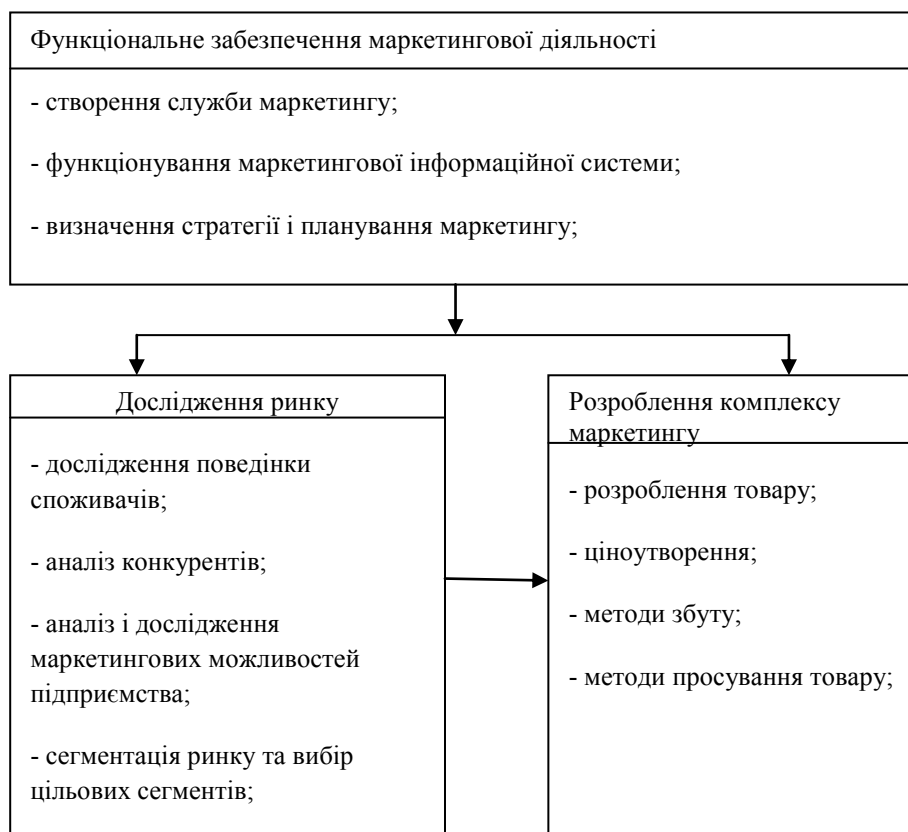


Рис. 1.1. Модель маркетингової діяльності

Як видно на рис.1.1. маркетингова діяльність підприємства завжди починається з комплексного дослідження ринку, тому що воно орієнтоване на задоволення потреб споживачів. У ході цього дослідження проводиться вивчення поведінки споживачів, їх смаків та уподобань, потреб, споживчих

переваг, мотивів, що спонукають їх купувати товар, і це дозволяє підприємству якнайкраще задовольняти їх потреби. Дослідження ринку також передбачає вивчення і прогнозування попиту на товар, аналіз цін і товарів конкурентів, визначення місткості ринку і частки підприємства на ньому. Такий аналіз допомагає оцінити ринкові можливості і визначити привабливий напрям маркетингової діяльності, на якому підприємство може набути конкурентних переваг.

Список використаної літератури

1. Агапцов С. А. Мотивация труда как фактор повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия / Агапцов С.А., Мордвинцев А.И., Фомин П.А., Шаховская Л.С. – М.: Высшая школа, 2009. – 344 с.
2. Бай С.І. Менеджмент організацій. – К.: КНТЕУ. – 2008. – 174 с.
3. Близнюк С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2008. – 400 с.
4. Будько С. Маркетолог у комерційній структурі: проблеми підготовки професійної адаптації // Маркетинг в Україні. №4. – 2009. – С. 66-67.

*Чмут А.В, к.е.н.,
ст.викладач кафедри економічної теорії
Победра О.В., студент
Херсонський державний університет
hanna123@mail.ru*

МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Страхування є одним із найважливіших інститутів соціального і фінансового захисту окремої людини і суспільства в цілому, який стимулює розвитку ринкових відносин, ділову активність і покращує інвестиційний клімат країни. Зважаючи на нестабільність, яка присутня наразі в економічній та соціальній сферах національного розвитку України, роль страхової діяльності в забезпеченні фінансової безпеки окремих регіонів і держави в цілому, сталому

розвитку економіки та підвищенні добробуту населення значно посилюється. Разом з тим рівень розвитку страхового ринку в Україні уповільнився, що вимагає його детального аналізу з виявленням основних причин негативних тенденцій.

В 2015 році обсяг світового страхового ринку по показнику світового збору страхових премій становив 4553 млрд. дол. США. Україна посідає 66 місце з показником страхових премій у розмірі 1339 млн. дол. США., що становить 0,03% світового обсягу ринку [1].

Для об'єктивної оцінки стану і перспектив ринку страхування в Україні слід проаналізувати сформовані попит і пропозицію на страховому ринку.

Попит на страхову послугу - це та сума грошей, яку потенційні страхувальники готові витратити на задоволення своїх потреб щодо захисту особистості, майна, відповідальності на законних підставах. Пропозицію визначають страховики - юридичні особи, які отримали в установленому законом порядку право на здійснення страхової діяльності.

Основні показники попиту та пропозиції на страхування в Україні представлені в таблиці 1.

Таблиця 1.

Показники попиту та пропозиції на страхування в Україні

Показники	Роки	
	2014	2015
Показники пропозиції		
Число страхових компаній, од	382	361
Обсяг страхових премій на одну страхову компанію, млн. грн.	70,1	82,37
Показники попиту		
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, тис. од.	35975,7	109106,8
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті, тис. од.	98737,5	93322,5
Страхові надходження, млн. грн.	26767,3	29736,0
Частка страхових премій у ВВП, %	1,7	1,5
Розмір страхових премій на душу населення, грн.	750	718

Попит на страхові послуги характеризується показниками: кількість укладених договорів страхування, страхові надходження, частка страхових премій у ВВП, розмір страхових премій на душу населення.

Кількість договорів страхування, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті в 2015 році зросла на 203%. Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорт в 2015 році зменшилась на 5,5% в порівнянні з 2014 роком. Сума валових премій, зібраних страховиками в Україні в 2015 р. в порівнянні з 2014 р. збільшилась на 11,1% і склала 29736,0 млн.грн.

Показник частки страхових премій у ВВП в 2015 році становив 1,5%, що менше на 0,2 в.п. за показник минулого періоду. Розмір страхової премії на душу населення в 2015 році становив 748 грн/особу, що відповідає зменшенню на 4% в порівнянні з минулим періодом [2].

Пропозиція на ринку страхування характеризується наступними показниками: число страхових компаній, обсяг страхових премій на одну страхову компанію.

Кількість страхових компаній, що здійснюють свою діяльність на території України, останні роки змінюється у бік зменшення. Кількість страхових компаній станом на кінець 2015 року становила 361, з яких 49 страхових компаній зі страхування життя. Кількість страхових компаній за 2015 рік зменшилась в порівнянні з 2014 роком на 21 страхову компанію, а в порівнянні з 2013 роком їх кількість зменшилась на 46 компаній [3].

Обсяг зібраних страхових премій, що припадає в середньому на одну страхову компанію в Україні в 2015 році становив 82,37 млн.грн, що більше за показник 2014 року на 17,5%. Це зростання пов'язане з одного боку із зменшенням кількості страхових компаній і збільшенням обсягу зібраних страхових премій.

Таким чином в сучасних умовах функціонування українського ринку страхових послуг спостерігається зниження його активності. До причин, які гальмують розвиток страхової діяльності та знижують її ефективність

відносимо наступні: нестабільність економічної ситуації; недосконалість законодавчої бази; низький рівень кваліфікації кадрів страхових компаній, довіри та платоспроможності населення; обмеженість привабливих для страховиків інвестиційних інструментів; недостатня капіталізація страхових компаній; недорозвиненість інфраструктури страхового ринку та довгострокового страхування і недержавного пенсійного забезпечення; недосконалість правил страхування; непорядність (шахрайство) страхувальників; недостатній розвиток регіональних страхових ринків, які мають помітні територіальні диспропорції [4].

Враховуючи проблеми страхового ринку України, основними напрямками його розвитку мають стати: удосконалення законодавчої бази страхової діяльності; вдосконалення організаційної структури ринку; створення з боку держави умов для розвитку інфраструктури страхового ринку; забезпечення страхового ринку висококваліфікованими кадрами, підвищення рівня страхової культури населення.

Список використаної літератури

1. Worldinsurancein 2015: steadygrowthamidregional disparities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tsb.org.tr/images/Documents/sigma_3_2016_en.pdf
2. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс] // Режим доступу до оесурсу: <http://forinsurer.com/stat>
3. Офіційний сайт Національної комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] // – Режим доступу до ресурсу: <https://nfp.gov.ua>
4. Новіков О.Є. Перспективи розвитку страхового ринку України/ О.Є.Новіков, О.Д. Сафонова // Науковий вісник МДУ імені В.О.Сухомлинського. – 2014. – Вип.5,2 (101). – С.92-96.

*Чумак Л. Ф., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання
Larisa_Chumak@ukr.net
Бурда Х. О., магістрант
Української інженерно-педагогічної академії*

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Успішна діяльність підприємства в ринкових умовах залежить від якості продукції, що виробляється та її собівартості. Досягнення цього можливо тільки шляхом підвищення ефективності використання основних виробничих фондів. Визначення напрямків та шляхів вирішення цієї проблеми потребує дослідження нових підходів до оцінки наявних основних виробничих фондів та пошуку можливості та фінансового забезпечення їх оптимального оновлення.

Проблеми оцінки та підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємства викликають постійний інтерес серед вітчизняних та зарубіжних науковців та фахівців. Ці питання піднімають в своїх наукових працях такі сучасні вчені як Бобко Н. А. [1], Гече С. Ф. [3], Козаченко В. М. [5], Маренич Т. Г. [6], Прохорова В. В. [7], Слава-Продан С. С. [3], Череп А. В. [8], Щур О. М. [12], Юрчишена Л. В. [13].

Проте, такі питання, як розвиток теоретико-методичних підходів до оцінки та вдосконалення ефективності використання, пошук практичних шляхів і форм впровадження новітностей й оновлення основних виробничих фондів підприємства знаходяться у межах науково-практичного інтересу фахівців, є предметом науково-творчих дискусій та потребують подальшої розробки та вирішення.

Згідно до Економічної енциклопедії [4], під основними виробничими фондами підприємства розуміють економічну форму засобів праці, що функціонують у виробничому процесі протягом багатьох циклів, переносять

свою вартість частково, в міру зношування, на нововироблену продукцію та не змінюють свої речовій форми в процесі виробництва.

Розробка заходів щодо вдосконалення використання основних виробничих фондів базується на попередній оцінці стану та ефективності використання наявних ОВФ. Найбільш поширеним підходом до оцінки є використання сукупності показників, які пропонується поділяти за декількома групами: показники, що характеризують технічний стан, показники забезпеченості основними засобами та, безпосередньо, показники ефективності використання основних засобів, які поділяють на узагальнюючі та часткові.

При формуванні стратегії розвитку підприємства на основі розрахованих показників окремо розробляються прогнози майбутнього стану основних виробничих фондів, оцінюється їх спроможність до випуску якісної конкурентоспроможної продукції. В сучасній науковій літературі пропонуються нові схеми прогнозування на основі моделі аналізу часових рядів [1, 3], дозволяють отримати більш обґрунтований прогноз.

Весь попередній аналіз та розроблені прогнози дозволяють визначити заходи щодо підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємства.

Основні напрямки підвищення ефективності використання основних засобів наведено на рис. 1.

Одним із найбільш дієвим та визнаним у економіках країн світу шляхом вирішення проблеми оновлення застарілого устаткування підприємств в складний економічний період є фінансовий лізинг. Він дає змогу підприємствам задовольняти свої виробничі потреби через тимчасове використання, а не придбання особливо дорогої, з найбільшим ризиком морального старіння техніки, обладнання та машин. Завдяки лізингу підприємство отримує доступ до найпередовішого обладнання [5]. До переваг лізингу також відносять високу адаптивність до змін ринкової кон'юнктури при придбанні обладнання та надає лізингоодержувачу можливість укладення вигідних багатоступінчастих угод. В нестабільних економічних умовах

сучасності дуже позитивною рисою лізингу є фіксовані платежі, що дозволяють знижувати ризики наслідків інфляційних процесів.

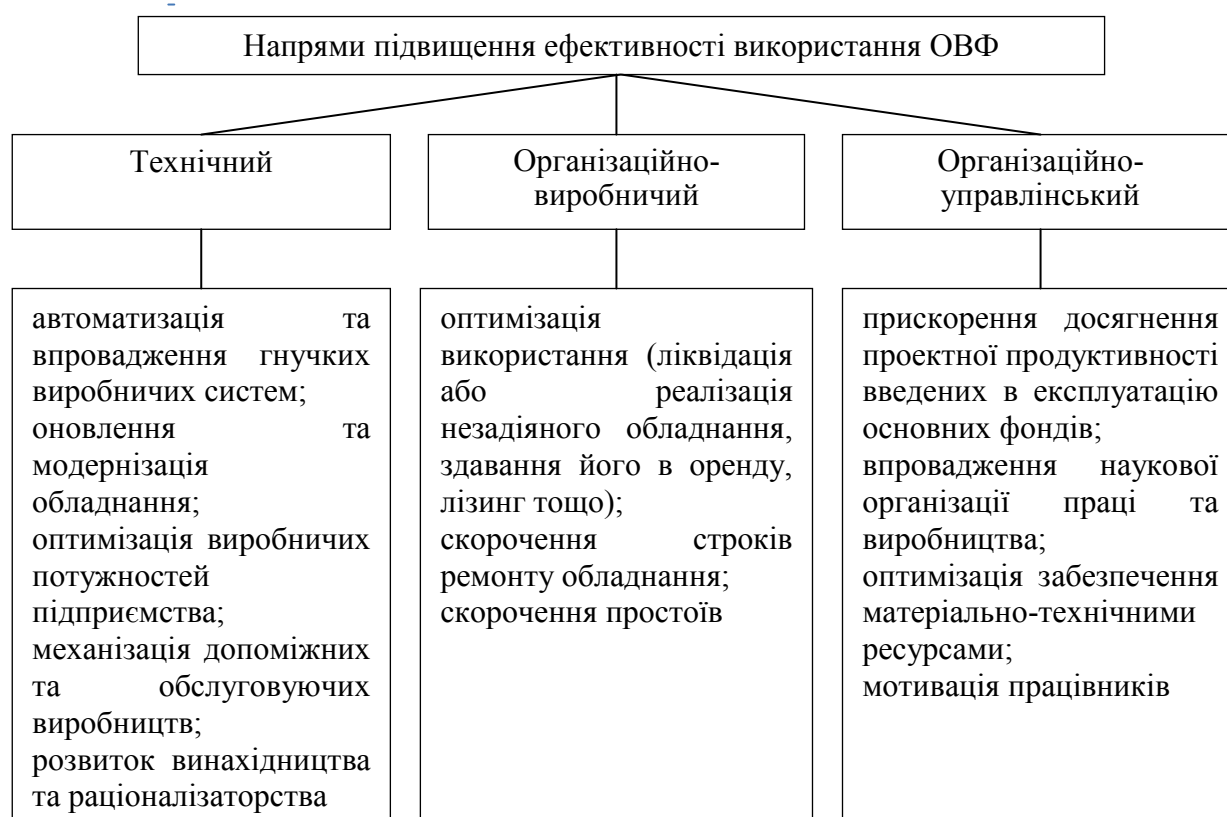


Рис. 1. Загальні напрями підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємства

Сучасні наукові розробки у сфері інформаційних технологій надають багато можливостей вдосконалення управління використанням основних виробничих фондів підприємства завдяки впровадженню автоматизованих систем управління [9, 10]. Досить позитивні результати управління основними виробничими фондами надає застосування системи EAM (Enterprise Asset Management) – система технічного менеджменту. Система EAM налаштована на впровадження попереджувальних заходів, які сприяють зниженню витрат, що пов'язані з простоями, з незбалансованість виробничих запасів, розширює можливості моніторингу у напрямку підвищення надійності, упорядковує управління системою робіт.

Досить значний вплив на підвищення ефективності використання основних виробничих фондів має оптимізація організації виробничого процесу, забезпечення його спеціалістами високої кваліфікації та формування діючої системи мотивації працівників. У останній час проблема залучення кваліфікованих фахівців стає дуже актуальною для промислових підприємств України. З одного боку, такі фахівці повинні бути на ринку праці, з іншого боку – підприємство повинно бути готовим до надання достатніх економічних стимулів для підвищення продуктивності праці та належного відношення до основних фондів працівниками.

Важливу роль у вдосконаленні управління ефективністю використання основними виробничими фондами грає всебічна комплексна оцінка їх стану, що базується на розширеній системі показників та дозволяє проводити глибокий ґрунтовний попередній аналіз для розробки заходів та рекомендацій до прийняття управлінських рішень.

Забезпечення ефективного використання основних виробничих фондів полягає у застосуванні таких технічних, організаційно-виробничих та організаційно-управлінських заходів, які стосуються не тільки технічної сторони використання, а й вимагають залучення та підготовки висококваліфікованих фахівців, які спроможні на високому рівні та з відповідною продуктивністю забезпечити всі потрібні види робіт.

Крім того, сприяти підвищенню ефективності використання основних виробничих фондів буде впровадження сучасних досягнень у сфері автоматизації управління, виробництва, передових технологій а також розробка оптимальної структури основних фондів.

Список використаної літератури

1. Безугла Ю.Є. Формування конкурентних пріоритетів підприємства на основі адаптивно-орієнтованого підходу // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». -№819. - 2015.– С.9-14.

2. Бобко Н.А. Особливості визначення показників ефективності використання основних засобів підприємства [Електронний ресурс] / Н.А. Бобко.– Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_105.pdf.

3. Гече С.Ф., Слава-Продан С.С. Оцінювання ефективності використання основних засобів. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. 2011. Спецвипуск 33. Частина 4. С. 119–123.

4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000-2002.

5. Козаченко В.М., Романенко О.В. Проблеми використання основних виробничих фондів в Україні та світі // Вісник Хмельницького національного університету. - № 3, Т. 1.- 2011.- С. 157-160.

6. Маренич Т.Г. Методичні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів / Т.Г. Маренич, О.А. Луценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/05.pdf.

7. Прохорова В.В. Організаційно-економічні зміни як основа активізації підприємницької діяльності промислових підприємств // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», № 15. – 2015. – С. 78-81.

8. Череп А.В., Клименко А.А. Ефективність використання основних фондів підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portalSoc_Gum/Dtr_ep/2009_6/files/ekon_06_09_43_Cherep_Klimenko.pdf.

9. Чобіток В.І., Пасько Н.О. Ефективне управління основними фондами на підприємстві // Вісник НТУ «ХПІ». - № 32 (1075). - 2014. – С. 194-198.

10. Чумак Л.Ф., Богданова О.Є. Економічна стійкість підприємства: фактори та механізм управління Науковий журнал: Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук.-практ. ст. / Укр. держ. акад. залізнич. трансп. – Харків: Вид-во Укр ДАЗТ.- №49 –2015. - С.165-169.

11. Шваб Л.І. Економіка підприємства : Підручник. – К.: Каравела, 2011. – 416 с.

12. Щур О.М. Сучасний підхід до визначення інтегрального показника оцінки рівня використання основних засобів підприємства // [Електронний ресурс] Lviv Polytechnic National University Institutional Repository Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.

13. Юрчишена Л.В. Аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві [Електронний ресурс] / Л.В. Юрчишена, С.М. Волинець // Ефективна економіка. – 2011. – № 8. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=668>.

*Чумак Л. Ф., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання
Larisa_Chumak@ukr.net
Литвиненко М. О., магістрант
Української інженерно-педагогічної академії*

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з самих важливих інструментів реалізації стратегії розвитку підприємства є управління витратами. Для досягнення поставлених цілей на підприємстві формується система управління витратами з метою забезпечення їх оптимального рівня на досить тривалий період.

Увага до визначення рівня витрат на підприємстві є постійною, але змінюються зовнішні умови, вимоги споживачів, на які необхідно своєчасно реагувати, тому система управління витратами повинна постійно вдосконалюватись з використанням сучасних інструментів та методів.

Дослідженням проблем формування ефективної системи управління витратами підприємства присвячується багато наукових праць як вітчизняних, так і закордонних науковців. Значну увагу питанням вдосконалення системи управління витратами приділяють такі фахівці, як Балан А. А. [1], Волкова М. В. [3], Гавриленко Ю. М. [4], Голов С. [5], Крисенко А. В. [1], Крушельницька О.В. [7], Леонов Я. В. [8], Скоропад І. С. [10], Цал-Цалко Ю.С. [11], Шутько Т. І. [13]. Всі автори вважають, що дієвим засобом зменшення витрат є створення системи управління витратами. Актуальним остається дослідження та розробка сучасних методів та інструментів, які дозволяють адаптуватись до зовнішніх та внутрішніх змін господарювання, оптимізувати витрати і створити умови для вибору та реалізації стратегії стійкого довгострокового розвитку підприємств та забезпечення конкурентоспроможності.

Взагалі під витратами розуміють виражені у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів [6].

Ефективне управління витратами підприємства передбачає:

- наявність інформації про те де, які ресурси та у яких обсягах витрачаються у процесі діяльності;
- розуміння сутності поведінки різних видів витрат підприємства;
- забезпечення оптимально високого рівня (проценту) використання ресурсів;
- формування системи управління виробництвом, яка забезпечує постійний моніторинг (контроль і аналіз) витрат;
- зосередження уваги на етапі планування на попередженні витрат;
- створення комплексної системи управління витратами (включення управління всіма видами витрат);
- оперативність отримання інформації про витрати, її аналіз.

Виходячи з цього, до основних завдань управління витратами підприємства можна віднести:

- розуміння управління витратами як фактору формування та зростання результативності діяльності підприємства;
- визначення механізму управління витратами;
- встановлення пріоритетів використання всіх видів ресурсів, а також облік, контроль їх витрат;
- підвищення ефективності діяльності підприємства;
- обчислювання витрат за окремими структурними підрозділами та підприємству в цілому;
- розрахунок витрат на одиницю продукції;
- визначення засобів контролю та виміру витрат;
- пошук шляхів та резервів зниження витрат підприємства;
- визначення та вибір методів нормування витрат;

– приведення моніторингу витрат.

Створення системи управління витратами пов'язане з визначенням місць формування витрат і центрів відповідальності та їх дотримання, а також розробленням ієрархічних зв'язків між підрозділами підприємства, окремими працівниками, які виконують весь комплекс виробничо-господарських та облікових робіт. Систему управління витратами підприємства можна охарактеризувати як сукупність пов'язаних між собою елементів, методів, інструментів та заходів, що діють в межах функціональних обов'язків і створюють певну цілісність, за допомогою яких стає можливим узагальнення процесів постачання, використання ресурсів, вирішення чітко поставлених цілей, реалізація оперативних, тактичних і стратегічних планів [13].

У процесі розробки сучасної системи управління витратами підприємства потрібно враховувати такі вимоги, як відсутність надмірних витрат, комплексний характер управлінських рішень, постійне оновлення та структурне вдосконалення інформаційної бази, використання новітніх інформаційних технологій, орієнтованість на досягнення стратегічних цілей підприємства, підтримка рівноваги витрат і якості продукції, впровадження нових сучасних ефективних методів зниження витрат, управління витратами на протязі всього життєвого циклу продукції [9, 10].

Актуальним шляхом вдосконалення системи управління витратами підприємства залишається створення комплексної сучасної автоматизованої системи управління яка поєднує в собі елементи управління бізнес - процесами підприємства, виробничим процесом, неперервного контролю їх параметрів та відхилень від заданих меж значень, реалізації управління витратами та центрами витрат.

Сьогодні вже добро відомо з практики діяльності підприємств у ринкових умовах, що досягнення досконалості у виробництві створює значну конкурентну перевагу, яка створюється за рахунок скорочення виробничих витрат і підвищення якості продукції, що випускається [2 12]. У той же час, управлінці

багатьох підприємств розуміють, що їх системи управлінського обліку не відповідають вимогам автоматизованого виробництва.

Впровадження в систему управління витратами таких признаних систем як JIT (just-in-time), «стандарт-кост», директ-костинг, таргет-костинг, кайзер-костинг, абсорпшн-костинг, система ABC (activity-based-costing) буде відповідати новим сучасним умовам виробництва та забезпечить довгострокові конкурентні переваги підприємству.

Впровадження системи бюджетування сприяє підвищенню ефективності системи управління витратами на підприємстві завдяки забезпеченню більшої самостійності структурних підрозділів, впровадженню більш жорсткого режиму економії, спрощенню контролю. Бюджетування дає змогу більш точно визначає обсяги та структуру витрат підрозділів.

Оскільки система управління витратами підприємства є одним з базових елементів у розробці та ретельному обґрунтуванні управлінських рішень, тому необхідно її постійне вдосконалення, що обумовлюється мінливим зовнішнім середовищем, яке впливає на господарчу діяльність.

Вдосконалення системи управління витратами підприємства потребує комплексного підходу до її формування, впровадження новітніх сучасних підходів, методів та розробок. Аналіз напрямків підвищення ефективності систем управління витратами дозволяє визначити у якості найбільш перспективного шляху адаптування до практичного використання найбільш сучасних автоматизованих систем.

Список використаної літератури

14. Балан А. А., Крисенко А. В. Система управління витратами на промисловому підприємстві // Економіка: реалії часу №3(13). -2014. – С. 43-49.
15. Безугла Ю.Є. Формування конкурентних пріоритетів підприємства на основі адаптивно-орієнтованого підходу // Національний університет «Львівська політехніка». - Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – м. Львів. - 2015. -№819. – С.9-14.
16. Волкова М. В. Система управління витратами промислового підприємства // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2013, № 3 (23). – С. 25-33.

17. Гавриленко Ю. М., Коваль А. А. Особливості управління витратами на підприємстві // Технології та дизайн № 4 (5).- 2012.- С. 1-8.
18. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник. – К.: Лібра, 2008.– 704 с.
19. Економічна енциклопедія: У трьох томах. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000-2002.
20. Крушельницька О.В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах // ВІСНИК ЖДТУ № 1 (51). Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_4/53.pdf
21. Леонов Я. В., Герасименко Ю. С. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. - 2010. № 1 (3). Том 2. - С. 175-183.
22. Прохорова В. В. Організаційно-економічні зміни як основа активізації підприємницької діяльності промислових підприємств // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», № 15. – 2015. – С. 78-81.
23. Скоропад І. С., Балюк Б. Р. Механізм управління витратами підприємства//Науковий вісник НЛТУ України.–2010. – Вип. 20.10.- С. 229-232.
24. Цал-Цалко Ю.С. Цал-Цалко Ю.С.Витрати підприємства: Навч. Посібник.- Київ: ЦУЛ, 2002.- 656 с.
25. Чобіток В. В. Методичний підхід до формування системи оцінки ризиків на промислових підприємствах // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, Випуск 25, 2016.- С. 125-130.
26. Шутько Т. І. Економічна сутність управління витратами підприємства // Ефективна економіка № 12, 2014. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3681>.

*Шура Н.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Солонецька Я.В., магістрант
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
E-mail: shuru2008@mail.ru*

АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО КАБІНЕТУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ ЯК ВАЖЛИВОГО ЕЛЕМЕНТУ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ

Як показує практика, на сьогодні у Державної фіскальної служби України відсутні єдині уніфіковані стандарти та механізми електронної взаємодії держави з фізичними та юридичними особами – платниками податків. Разом з

тим, саме податки є основним джерелом формування державного бюджету країни.

Недостатня технологічна розвиненість та уніфікованість діючих систем подання звітності, зокрема в електронній формі, не забезпечують повною мірою потреб ані суб'єктів подання звітності, ані контролюючих органів державної влади, до яких подається звітність. Процес подання більшості звітів не є автоматизованим. На державному рівні відсутнє єдине методологічне керівництво та координація процесу електронного звітування [2].

Практика надання звітності в електронному вигляді уже давно розповсюдилась у Сполучених Штатах та Європі і продовжує завойовувати нові позиції. У таких країнах СНД, як Росія та Казахстан, перехід на нову систему подачі звітності дав позитивні результати й на сьогодні платники податків цих країн повністю перейшли на дану систему подання звітності. З кожним днем подання звітності в електронному вигляді стає усе більше популярним [1; 3].

Як зазначив Президент України Петро Порошенко представникам Укрінформу, створення електронного кабінету платника податків є головним ключовим антикорупційним фактором, який робить неможливим дачу хабара, оскільки відсутній контакт з податківцем [4]. При цьому було наголошено, що електронний кабінет – це наступний елемент Центру надання адміністративних послуг. У цьому центрі головним стає покращення сервісу обслуговування; він дозволяє реалізувати ключову антикорупційну ініціативу, яка унеможливорює хабарі.

Досить ефективним кроком на шляху удосконалення практики електронного кабінету є створення мобільного додатку (для мобільних телефонів та планшетів), який дозволяє зайти до електронного кабінету з вказаних пристроїв, а також поспілкуватися з податківцем шляхом переписування.

Електронний кабінет працює безкоштовно в режимі реального часу та цілодобово. Він має відкриту та приватну частини. У відкритій частині робота

здійснюється без ідентифікації користувача. Платники можуть отримати інформацію про граничні строки сплати податків, подання податкової звітності, дізнатись контакти та адреси центрів обслуговування платників податків, скачати та роздрукувати бланки податкової звітності тощо.

Для роботи у приватній частині платнику необхідно мати електронний цифровий підпис, який можна отримати у будь-якому акредитованому центрі сертифікації ключів. У кабінеті платник може переглянути особисту інформацію – реєстраційні дані, ідентифікаційні дані, дані податкового обліку і реєстрів, дані по розрахунках з бюджетом за останні два роки. При цьому платник податків може побачити всю свою податкову звітність незалежно від способу її надання (електронного чи особистого).

Через електронний кабінет вітчизняним платникам податків тепер надано можливість листування з контролюючими органами, для чого потрібно просто обрати необхідну територіальну інспекцію, вказати вид листа, завантажити його та відправити.

Для фізичних осіб в електронному кабінеті з'явилась можливість створення запитів на отримання інформації про суми нарахованих та утриманих податків, що особливо актуальне в період нарахування субсидій на житлово-комунальні послуги.

Отже, архітектура електронних комунікацій будь-якого органу державної влади в поєднанні з передовими інформаційними технологіями, бізнес-процесами, архітектурою прикладних систем та технологічними рішеннями являє собою спосіб об'єднання та синхронізації функціональних і бізнес-потреб організації з можливостями інформаційних технологій в умовах їх постійного розвитку та складності.

Вважаємо, що на сьогодні ефективне функціонування податкової системи, ефективність адміністрування податків, взаємодії та обслуговування платників податків неможливе без глибокої модернізації ДФС, без використання передових інформаційних технологій та нових концепцій у галузі розробки й упровадження прикладних інформаційної системи, що забезпечить

процеси переходу від існуючої інформаційної системи органів ДФС до її побудови, за цільовим призначенням - створення інтегрованої архітектури електронних комунікацій. Це дасть змогу ДФС України ефективніше оптимізувати власну організаційну структуру, знизити відповідні витрати, перейти до якісної системи обслуговування платників податків, запровадити низку електронних послуг, що підвищить імідж податкової системи, податкових органів, задоволеність серед платників податків та в майбутньому забезпечить якісну інтеграцію в систему електронного урядування України.

Список використаної літератури

1. Електронно-цифровий підпис. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esignature.com.ua/?cat=1>
2. Охтеня О. Електронні документи і стандартизація / О. Охтеня, М. Кисельов // Право України. – 1998. – № 3. – С. 45–48.
3. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2005. – 187 с.
4. Электронный кабинет плательщиков налогов должен положить конец взяткам – Порошенко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ru/rubric-community/2108201-elektronnyj-kabinet-platelsik-nalogov-dolzen-polojit-konec-vzatkam-porosenko.html>

Язкова Г.В.

*старший преподаватель кафедры финансов
и контроля в сельском хозяйстве*

*УО Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
E-mail: bazl-1987@yandex.by*

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ СРЕДСТВ В РАСЧЕТАХ ОРГАНИЗАЦИИ

Главной целью анализа дебиторской и кредиторской задолженности является разработка мероприятий по совершенствованию политики кредитования покупателей, направленной на увеличение прибыли организации, ускорение расчетов и снижение риска неплатежей. В разработке политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью акцент делается на

расширение объема продаж продукции, оптимизацию общего размера задолженности и обеспечение своевременной ее инкассации.

Эффективность управления обязательствами организации во многом зависит от знаний методики анализа и умений их использования. В научной литературе многими авторами, такими как Шеремет А.Д., Максютлов А.А., Панфилов А.В., Шахбазян Е.М. и другие, предлагаются различные подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности.

Основными аналитическими процедурами, предусмотренными методикой Шеремета А.Д. [1], являются оценка динамики объема дебиторской и кредиторской задолженности в целом и по отдельным статьям, коэффициентный анализ (расчет доли дебиторской задолженности в краткосрочных активах, анализ ее структуры, анализ качественного состояния дебиторской задолженности, оценка динамики сомнительной задолженности, исчисление доли кредиторской задолженности в финансовых обязательствах и источниках финансирования, анализ ее структуры), сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности.

Методика оценки средств в расчетах Максютлова А.А. [2] сводится к анализу дебиторской задолженности, который предваряет ранжирование дебиторских долгов по методу Парето. Методика предполагает формирование портфеля дебиторов и расчет среднего срока возврата по всему портфелю, определение влияния «связанных затрат» по обслуживанию банковских кредитов, которые организация берет для восполнения денежной наличности, проведение коэффициентного анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

В основе методики анализа средств в расчетах Панфилова А.В. [3] предусмотрено ранжирование задолженности по срокам ее инкассации, коэффициентный анализ и сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности. Особенностью методики является применение ABC-метода, что позволяет сосредоточиться на работе с наиболее крупными дебиторами и тем самым сэкономить время, ресурсы и повысить эффективность управления.

Аналитическими процедурами методики оценки средств в расчетах Шахбазян Е.М. [4] являются определение структуры и динамики изменения видов дебиторской задолженности, анализ производственно-коммерческого цикла организации, определение темпов погашения отдельных видов дебиторской задолженности, определение оптимального срока оборачиваемости дебиторской задолженности в целях реализации поставленных перед организацией задач, оценка расходов на финансирование в зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности, составление реестра старения счетов дебиторов, разработка мероприятий по возврату задолженности наиболее крупных дебиторов. Недостатком данной методики является то, что она ориентирована исключительно на дебиторскую задолженность

Исследование вышеперечисленных методик анализа средств в расчетах позволяет сделать следующие выводы:

- ориентация на анализ ситуации прошлого времени (ретроспективный анализ), ни одна методика не предполагает оперативного отслеживания изменений задолженности и реакции на них в режиме реального времени;
- данные методики не используют показатели, характерные для Международных стандартов финансовой отчетности, тогда как последние в современных условиях более прогрессивны;
- методики зачастую дублируют друг друга.

Характерным для всех методик, например, является применение коэффициентного анализа. Однако финансовые коэффициенты в значительной степени зависят от учетной политики организации. Кроме того, коэффициенты, выбранные в качестве базы сравнения, не оптимальны, так как не улавливают особенностей факторов и элементов, участвующих в их расчетах (например, затруднительно бывает оценить реальную рыночную стоимость задолженности).

При применении метода распределения дебиторской задолженности по срокам возникновения, который присутствует во всех методиках, сезонные или

циклические колебания затрудняют анализ и могут привести к ошибочным выводам. По данной причине затруднительно использовать показатель оборачиваемости в качестве способа контроля дебиторской и кредиторской задолженности. Кроме того, результаты применения данных методик в организациях различных отраслей сложно сопоставимы вследствие диверсификации и разностороннего характера деятельности организаций (особенно крупных).

Отсюда следует, что в современных условиях без комплексного системного анализа не обойтись. Представляется возможным выделить следующие основные положения комплексного подхода к анализу обязательств организации:

- предварительный анализ и планирование предельного объема кредиторской и дебиторской задолженности с учетом возможностей организации и объема инвестиций в данную задолженность;
- определение степени кредитоспособности и платежеспособности клиента до заключения договора и отслеживание изменений в процессе сотрудничества;
- отслеживание изменения уровня задолженности и принятие соответствующих решений по предотвращению негативных последствий в режиме реального времени;
- анализ возможностей дебиторской и кредиторской задолженности по срокам и размерам;
- анализ сильных и слабых сторон деятельности организации (внутренней бизнес-среды);
- анализ частных и комплексных финансовых показателей.

В процессе анализа темпы прироста кредиторской задолженности можно сравнить с темпами прироста валюты баланса. Если сумма по балансу возрастает более быстрыми темпами, то устойчивость организации не снижается. Соотношение темпов прироста задолженностей между собой позволяет сделать вывод о потребностях в источниках финансирования (если

быстрее растет дебиторская задолженность, то потребность в финансировании увеличивается).

Рост дебиторской задолженности экономически оправдан, если возрастают выручка и денежные средства, а запасы увеличиваются незначительно. Уплата долгов дебиторами — это источник средств для погашения кредиторской задолженности. Если оборачиваемость дебиторской задолженности осуществляется медленнее, чем кредиторской, это означает, что у организации возникли неблагоприятные условия расчетов с покупателями и поставщиками: организация должна возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию.

Список использованной литературы

1. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р. Сайфулин. — М.: АС-ПРЕСС, 2015. — 738 с.
2. Максютлов, А.А. Управление дебиторскими и кредиторскими долгами компании / А.А. Максютлов. — М.: Финансы, 2016. — 456 с. 2.
3. Панфилов, А.В. Анализ и контроль кредиторской и дебиторской задолженности в современных условиях / А.В. Панфилов. — М.: Финансы, 2016. — 435 с.
4. Шахбазян, Е.М. Особенности управления оборотными средствами предприятия / Е.М. Шахбазян. — М.: ЮНИТИ, 2015. — 436 с.

Ящук Т.А., викладач
кафедри маркетингу та управління бізнесом
Уманський державний педагогічний університет ім. П.Тичини
tetyanayashchuk@ukr.net

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

В сучасних соціально-економічних умовах поступово посилюється роль інтелектуального капіталу як однієї із рушійних сил розвитку інноваційної економіки, яка здатна забезпечувати галузеві ринки інтелектуальними ресурсами.

У цьому процесі чільне місце належить вищій школі. Важливим є те, що розвиток системи освіти залежить виключно від достатнього фінансового забезпечення, що дозволяє розвивати і примножувати інтелектуальний потенціал навчального закладу, його наукову, матеріальну і методичну базу.

Сьогодні вже сформована нормативно-правова база освіти, підвищилася автономія вищих навчальних закладів, введено нові освітні стандарти. Але, разом з тим, незважаючи на пріоритетний статус освіти, який проголошується державою, існують проблеми управління та фінансового забезпечення вищих навчальних закладів, оптимального поєднання бюджетних і позабюджетних джерел фінансування.

Підходи щодо фінансування вищої освіти, що застосовуються у вітчизняній практиці, є консервативними і мають риси, характерні для колишньої командно-адміністративної системи управління. Вищі навчальні заклади зіткнулися з істотними труднощами під час формування фінансових ресурсів для реалізації своїх освітніх та наукових функцій.

У зв'язку з цим, виникає об'єктивна необхідність розробки нового механізму фінансування, що поєднує поряд з традиційними методами фінансування нові форми акумуляції фінансових ресурсів, розробки ефективної моделі їх використання.

Законом України „Про вищу освіту” визначено, що „фінансування державних вищих навчальних закладів здійснюється за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів та за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень” [1].

Однак у фінансовій політиці держави, нормативно-правових документах, в цільових програмах різного рівня міститься безліч протиріч, що породжують проблеми та інституційні бар'єри в розвитку освітніх установ вищої освіти як суб'єктів економічної діяльності. Державні вищі навчальні заклади, з одного

боку, є установи, які надають державну послугу і фінансуються з бюджету, а з іншого боку – організації, що здійснюють діяльність з надання платних послуг. Такі обставини визначають актуальність концептуального вдосконалення взаємодії механізмів бюджетного і позабюджетного фінансування вітчизняних вузів [2].

В системі управління вищою освітою повинно бути забезпечене комплексне функціонування її фінансового механізму як сукупності взаємопов'язаних форм, методів, інструментів і важелів впливу держави, що передбачають створення і використання фінансових ресурсів для ефективної реалізації освітньої та науково-дослідної функцій університетської освіти.

У контексті забезпечення конкурентоспроможності університетів пріоритетними напрямками удосконалення системи фінансування стають такі:

- забезпечення ефективного розподілу фінансових ресурсів на видатки освітніх послуг з державного та місцевих бюджетів у розмірах, достатніх для розвитку вищих навчальних закладів, враховуючи стан матеріально-технічної та лабораторної бази, можливості відтворення потенціалу науково-педагогічних кадрів та розвитку науки;

- посилення контролю та здійснення систематичного аналізу цільового використання коштів на освіту, забезпечення у вищій школі дієвих механізмів громадського контролю за їх витрачанням;

- удосконалення методів визначення обсягів фінансування освіти та розробка нормативів фінансування із врахуванням мінімальних соціальних стандартів, які дозволять встановити нижню межу обов'язкового фінансового забезпечення розвитку освіти;

- удосконалення механізму фінансування освіти в Україні із врахуванням міжнародного досвіду, перехід на багатоканальне фінансування, прийняття рішучих заходів щодо збільшення та диверсифікації джерел фінансування вищої освіти та оптимізації їхньої структури;

- створення умов для використання інтелектуальної праці, підвищення її престижності та попиту на неї, приведення обсягів підготовки фахівців з вищою освітою до потреб сучасного ринку праці;

- удосконалення науково-методичного та інформаційного забезпечення освітнього процесу, створення умов для проведення фундаментальних та прикладних досліджень у ДВНЗ, які виступатимуть додатковим джерелом фінансування вищої освіти та сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності національних ДВНЗ;

- розвиток системи освітнього кредитування, що сприятиме: підвищенню зацікавленості громадян у використанні кредитних ресурсів для оплати освітніх послуг; забезпеченню доступності освітнього кредиту для широких верств населення; стимулюванню платоспроможного попиту на ринку освітніх послуг; збільшенню обсягу фінансових ресурсів у закладах вищої освіти; залученню фінансових ресурсів у сферу довгострокового освітнього кредитування;

- створення нової моделі економічної діяльності вищих навчальних закладів, яка базується на солідарній участі держави, бізнесових кіл і громадян [3, с. 183–184].

Шляхами підвищення ефективності державної політики в галузі вищої освіти можуть бути:

- перехід до принципу державної підтримки, передусім, через систему державного замовлення на підготовку кадрів;

- вдосконалення та поглиблення автономії освітніх установ, найбільшою мірою у напрямку фінансово-економічної діяльності;

- підпорядкування окремих науково-дослідних установ провідним університетам, що дасть можливість поліпшити їх матеріально-технічну базу підвищити якісний склад науково-педагогічних працівників;

- передачі права розпоряджатися частиною коштів на більш низькі рівні управління (інститути, факультети, відділи) і підвищення їх фінансової відповідальності;

– розширення самостійності у розпорядженні ресурсами, в тому числі бюджетними і позабюджетними коштами, дозвіл на здійснення різних видів діяльності, що приносять прибутки.

Отже, на сучасному етапі бюджетна політика держави спрямована, в першу чергу, на облік і контроль бюджетних коштів, а не забезпечення діяльності та інноваційної спрямованості сфери вищої освіти. Тому процес забезпечення фінансовими ресурсами вищих навчальних закладів повинен базуватися на стратегічних фінансових орієнтирах, які передбачають розробку і реалізацію низки заходів для їх діяльності, що відповідають сучасним реаліям. Вони повинні бути спрямовані на досягнення стійкості та ефективності системи фінансування з метою нарощування конкурентних переваг університетів.

Список використаної літератури

1. Про вищу освіту [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 01.07.2014 № 1556-VII. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/page>.
2. Бошота Н.В., Величко М.М. Шляхи вдосконалення фінансового механізму системи вищої освіти України [Електронний ресурс] / Н.В. Бошота, М.М.Величко // Молодий вчений: науковий журнал. – 2016. – №9(36). – Режим доступу до ресурсу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/9/45.pdf>.
3. Тарасенко І.О. Проблеми фінансування вищої освіти в Україні в контексті забезпечення конкурентоспроможності [Текст] / І.О. Тарасенко, Т.М. Нефедова // Вісник КНУТД. – 2013. – № 4. – С. 177–185.