

**Східноукраїнський інститут
економіки та управління**

IV МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ:
МОЖЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ,
ПЕРСПЕКТИВИ»**

22 вересня 2018 року

IV МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ:
ВОЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМЫ,
ПЕРСПЕКТИВЫ»**

22 сентября 2018 года

Запоріжжя
2018

УДК 330.34(063)
Р 64

У збірнику представлені матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток економіки країни: можливості, проблеми, перспективи».

У збірник увійшли матеріали секцій: «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Економічна статистика», «Інституціональна економіка», «Економіка галузевих ринків», «Економіка освіти», «Економіка праці» «Економіка розвитку», «Міжнародна економіка», «Фінансова економіка», «Банки та банківська діяльність», «Економіка фірми», «Економіка і менеджмент інновацій».

Наукове видання призначене для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

Усі матеріали публікуються в авторській редакції.

Розвиток економіки країни: можливості, проблеми, перспективи:
Р 64 збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 22 вересня 2018 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2018. – 112 с.

Развитие экономики страны: возможности, проблемы, перспективы:
сборник материалов IV Международной научно-практической конференции (г. Запорожье, 22 сентября 2018 года) / Восточноукраинский институт экономики и управления. – Запорожье: ОО «ВИЭУ», 2018. – 112 с.

УДК 330.34(063)

© Східноукраїнський інститут економіки та управління, 2018
© Колектив авторів, 2018

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІКА

Тесак О.В.

ФІНАНСОВИЙ РИЗИК ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ
У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА6

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Завгородня М.Ю.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
НА РЫНКЕ ОДЕЖДЫ УКРАИНЫ.....8

Ільченко Т.В., Шестаков В.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГОВОГО
МЕНЕДЖМЕНТУ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....13

Шпарик Я.Я.

ЦІЛІ, ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ВІДТВОРЕННЯ ЗЕМЛІ.....18

Гудзь О.Є., Щербина В.В.

СТАН ТА ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....21

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

Sydorchuk Anatoliy

THE MODELS OF STATE SOCIAL INSURANCE25

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

Міщук Н.В., Троханяк С.Р.

АНАЛІЗ ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ:
НЕЧІТКА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ В ЧАСОВОМУ ВИМІРІ29

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Кос М.Р.

АВТОМОБІЛЬНІ ДОРОГИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ34

Рязанова Н.О.

ОЦІНКА ВАРТОСТІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ НА ОСНОВІ
ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ
МЕТОДИКИ LCOE.....38

Шедяков В.Е.

ЗНАНИЕ КАК ФАКТОР СТРУКТУРИРОВАНИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУЦИЙ.....42

СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Цибуляк А.Г.

ДЕТЕРМІНАНТИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ48

СЕКЦІЯ 7. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Petrushka O.V., Shuliuk B.S.

INDUSTRIAL ACCIDENT INSURANCE ACCORDING
TO V. BEVERIDGE MODEL: LESSONS FOR UKRAINE52

Химич І.Г., Тимошик Н.С.

ОСОБЛИВОСТІ ІНДЕКСУ ЛЕГКОСТІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ55

СЕКЦІЯ 8 РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Тімошенко Н.М.

ОБЛІГАЦІЇ ВНУТРІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ УКРАЇНИ:
ВИДИ ТА ПРОБЛЕМИ ОБІГУ58

СЕКЦІЯ 9. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Михайленко О.В., Дерев'янюк Я.В.

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ
ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....63

СЕКЦІЯ 10. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Гарькава В.Ф., Андрієнко Т.В.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ
НА ПІДПРИЄМСТВІ «МИКОЛАЇВСЬКА ОБЛАСНА ДРУКАРНЯ»72

Гарькава В.Ф., Михайлова І.М.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА КП
«МИКОЛАЇВСЬКА ОБЛАСНА ДРУКАРНЯ».....77

Кудрявський В.В.

РОЛЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....81

Лизунова А.Д.

УПРАВЛІННЯ ТА РОЗВИТОК БРЕНДА ПІДПРИЄМСТВА86

Мельничук О.І., Смолянець В.С.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ
В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ90

Прокопенко Я.Г.

ФАКТОРИ ВИНИКНЕННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ....94

Яковенко О.І., Голубенко Л.О.
ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМІВ ТА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА97

Яковенко О.І., Кисса О.П.
ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ
УПРАВЛІННЯ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ.....100

СЕКЦІЯ 11. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

Державська А.В.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ104

Панченко В.А.
ФОРМУВАННЯ СУКУПНОСТІ ПОНЯТЬ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ107

СЕКЦІЯ 1. МАКРОЕКОНОМІКА

Тесак О.В.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри обліку та аналізу

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

ФІНАНСОВИЙ РИЗИК ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні будь-яка економічна діяльність різних господарюючих суб'єктів в більшій чи меншій мірі пов'язана з ризиками. Ризики вже тривалий час є актуальним об'єктом наукових досліджень. Найчастіше ризики трактують як ймовірність втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання фінансових результатів або появи додаткових витрат внаслідок здійснення різних видів діяльності. Існування ризику пов'язане з такими аспектами як: необхідність прийняття рішення (здійснення певного вибору); фінансові наслідки більшості важливих рішень; суттєва загроза неможливості змінити наслідки рішення тощо.

Основним видом діяльності більшості підприємств є виробництво продукції,

товарів, послуг, що пов'язано з наявністю різних видів виробничого, комерційного, транспортного ризиків. Виробничу діяльність підприємств супроводжує фінансова, яка генерує різноманітні види ризиків. Фінансову діяльність формує система форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей [1, с. 127-128].

Особливістю фінансового ризику є те, що він неодмінно впливає на рух фінансових потоків та зміну структури фінансових активів підприємства. Більшість економічних ризиків можуть зумовити виникнення фінансових ризиків. Більше того, застосування будь-якого методу мінімізації економічного ризику змінює рівень та

структуру фінансових ризиків діяльності підприємства. Ще однією особливістю фінансового ризику є те, що він властивий усім без винятку етапам виробничо-господарської діяльності підприємства. При цьому прояви та види такого ризику є абсолютно різними – починаючи із відсоткового і закінчуючи ризиком платоспроможності, пов'язаним із збутом продукції [2, с. 8-9].

Виокремлюють кілька великих груп фінансових ризиків, а саме: валютні та інфляційні ризики, пов'язані із змінами купівельної здатності грошей; ризики фінансової стійкості, пов'язані з порушенням рівноваги фінансового розвитку підприємства або незбалансованою ліквідністю його активів; кредитний ризик чи ризик неповернення боргу [1, с. 128].

Хоча фінансова (кредитна та інвестиційна) діяльність є основою лише для банківських та фінансових установ, різновиди фінансового ризику виникають на усіх підприємствах, незалежно від їх форми власності, галузевої належності тощо. Основою управління є помірковане розпорядження власними і залученими фінансовими ресурсами.

Фінансовий ризик є об'єктивним явищем у функціонуванні будь-якого суб'єкта господарювання та супроводжує всі види фінансових операцій і всі напрями його фінансової діяльності. Він притаманний кожному фінансовому рішенню, пов'язаному з очікуванням доходів, незалежно від того, як сприймає цю ситуацію фінансовий менеджер [3, с. 22].

Фінансовий ризик є об'єктивним явищем функціонування будь-якого підприємства, супроводжує практично всі види фінансових операцій та всі напрями фінансової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Лук'янова В.В. Економічний ризик: навч. посібник / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
2. Диба М.І. Управління фінансовими ризиками господарської діяльності підприємств: Монографія / М.І. Диба, А.Г. Загородній, Н.Ю. Подольчак. – Львів: ЗУКЦ, 2014. – 176 с.
3. Куцик П.О. Управління фінансовими ризиками: навч. посібник / П.О. Куцик, Т.Г. Васильців, В.М. Сороківський, В.І. Стефанюк, М.В. Сороківський. – Львів: Растр-7, 2016. – 318 с.

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Завгородняя М.Ю.

кандидат экономических наук,

научный сотрудник отдела промышленной политики

Институт экономики и прогнозирования

Национальной академии аграрных наук Украины

г. Киев, Украина

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ ОДЕЖДЫ УКРАИНЫ

Производство одежды играет важную роль в обеспечении индивидуальных и корпоративных потребителей а также силовых структур товарами первой необходимости, рабочей, специальной и форменной одеждой. Специфика рынка одежды проявляется в быстром обороте капитала предприятий-производителей (2-4 раза в год), благодаря небольшим срокам создания, реализации продукции и быстрой смене ассортимента в соответствии с сезоном и модой, а также в значительной потенциальной емкости рынка Украины. В то же время, негативное влияние на реализацию оказывает низкая покупательная способность населения. Вообще, производство одежды относится к таким, где глобальные цепочки добавленной стоимости инициируются потребителями и, в случае Украины, контролируется ТНК с помощью толлинга (схем с давальческим сырьем).

На рынке одежды Украины действует 1547 предприятий, на которых в 2017 г. 46,7 тыс. работников произвели продукции на 9,4 млрд грн [1]. Рынок достаточно конкурентный, представлен малыми (87,2% от общего количества) и средними (12,8%) предприятиями. Среди предприятий производства готовой одежды наблюдается тот же тренд, что и в целом по легкой промышленности: растет количество средних предприятий, зато количество малых и микропредприятий сокращается. Уровень концентрации

отечественных предприятий на рынке невысок: 198 средних предприятий реализуют 74,1% продукции на 7,1 млрд грн, соответственно 1349 малых производств продает 25,9% продукции на 2,5 млрд грн. Базовым сектором предпринимательства в производстве одежды является микропредприятия, составляющие 60,6% от общего количества. Для их функционирования характерны черты: склонность к тенизации и неформальной деятельности; меньший, по сравнению с другими сегментами предприятий, вклад в добавленную стоимость и производительность труда; ограниченность в доступе к кредитным и другим ресурсам, но они более гибкие и быстрее приспосабливаются к изменениям.

В результате активизации иностранного инвестирования на рынке одежды появилось 6 новых фабрик [2], которые на первом этапе обеспечили работой более 400 человек, что дало возможность работать и получать достойную оплату здесь, а не искать заработка за рубежом. Образованные за последние 3 года предприятия представлены преимущественно швейными фабриками, которые расширяют традиционный ассортимент продукции. На рынке прослеживается тенденция сочетания производства, дизайнерской моды, оффлайн и онлайн торговли. Появляются украинские модные бренды национального и мирового уровня. Среди вновь созданных малых предприятий – яркие представители креативной экономики, «газели» и стартапы, которые создавая свой, преимущественно семейный бизнес на собственные средства, интернационализируют его, популяризируют украинские традиции, создают новые рабочие места. Нельзя не отметить наиболее успешную «газель» – бренд MustHave, что с 2010 г. вырос от идеи до производства площадью 1 тис. кв. м, девяти магазинов в Украине, 250 сотрудников, интернет-магазина, представительств бренда в 10 странах мира. Также в последнее время становится все больше «предприятий, которые рождены глобальными», в которых ранняя интернационализация предусмотрена заранее, за счет: инновационности, ориентации на определенные дизайнерские рыночные ниши и новые способы ведения бизнеса.

В Украине распространяется глобальная тенденция динамичного развития E-Commerce, причем здесь дополнительным стимулом служит свободный доступ к потребителям на мировых marketplaces без тягостного таможенного администрирования. Так, создана интернет-платформа three-snails.com для продвижения украинской продукции на рынки Европы и США. Функционирует сорсинговая онлайн-платформа [3], которая позволяет иностранным компаниям находить бизнес-партнеров среди зарегистрированных украинских компаний. В тоже время, создатели украинских онлайн-сервисов разработали специализированные интернет-платформы для различных украинских производителей: для самозанятых – Crafta.ua для торговли самобытными вещами; для МСБ – Solomoto для продвижения по информационных сетях. А также Офисом по продвижению экспорта была создана платформа для поддержки и развития женщин-предпринимательниц и помощи им выйти на международные рынки [4]. Все это послужило распространению моды на товары в украинском стиле, этнотенденции, индивидуализацию продукции и handmade.

Однако, совокупность условий и факторов на рынке одежды сформировали окружение предприятий, характеризующееся: неравными конкурентными условиями и тенизацией внутреннего рынка; высокой импортозависимостью по сырьевым и промежуточным товарам: пряже, хлопчатобумажным и смесовым тканям, нетканым материалам, нитям синтетическим и искусственным, вате, фурнитуре, красителям и техническому оборудованию; насыщением рынка импортными товарами, ввезенными с занижением таможенной стоимости и контрабандно, доля которых, по оценке Ассоциации «Укрлегпром», составляет 25,4%; ростом объема ввоза подержанной одежды, которой в 2017 г. ввезено на 154,4 млн долл. США.

Общий объем внутреннего потребления одежды в 2017 г. был 8,66 млрд грн. На фоне незначительного уменьшения объемов реализованной продукции объем розничного товарооборота украинских товаров крайне мал. Его доли колеблются по товарам: одежда и белье из тканей – 5,5%, одежда из кожи и меха – 1,9%,

трикотаж верхний и бельевой – 5,1% и чулочно-носочные изделия – 38,1% [1]. Доля продажи потребительских товаров, произведенных на территории Украины, через торговую сеть предприятий по всем товарным позициям падает. На отечественном рынке одежды доля одежды иностранного производства составляет 66,9%.

В 2017 году импорт одежды составил 620,0 млн долл. США, а экспорт – 620,1 млн долл. США. И, хотя по сравнению с 2016 г. экспорт вырос на 9,6%, темпы его роста не обеспечили его восстановления до предкризисного уровня. В 2017 г. экспорт из Украины в долларовом выражении составил всего 94,3% от объемов 2014. Основными экспортными товарными группами этого рынка в 2017 г. были: текстильная одежда (на 378,8 млн долл. США или 34,7% общего объема продукции легкой промышленности) и трикотажная одежда (на 105,5 млн долл. США или 9,7%) [1].

Итак, для развития предприятий на отечественном рынке готовой одежды необходимо содействие: снижение зависимости от импорта сырья и материалов промежуточного потребления; уменьшение зарегулированности санитарно-эпидемиологических процедур при ввозе сырья и химических материалов; упрощение проведения таможенных процедур; приведение в соответствие таможенных стоимостей пряжи, текстиля и готовой продукции с целью снижения стоимости импортированного сырья; государственное и донорское финансирование внедрения передового мирового опыта для обновления научно-технических лабораторий.

Существует надобность в улучшении условий ведения бизнеса путем устранения излишних ограничений в осуществлении хозяйственной деятельности, в частности исключении из перечня машин, механизмов и оборудования повышенной опасности, на эксплуатацию которых необходимо получать разрешение, оборудования для легкой и текстильной промышленности, для чего необходимы изменения в Постановление Кабинета Министров [5].

Для развития рыночной среды предприятий чрезвычайно важно усовершенствование бизнес-среды, условий конкуренции и детенизация: борьба с контрабандой (в частности, манипуляциями с таможенной стоимостью товаров, значительным объемом

коммерческих посылок), фиктивным и неофициальным предпринимательством, легализация выплат заработной платы, облегчение администрирования налогов с своевременным возвратом НДС; информационно-консультационная помощь для участия в международных тендерах; обеспечение равных конкурентных условий для участия в государственных закупках; создание КиевТехнопарка для предоставления аутсорсинговых, конструкторских и других услуг малым предприятиям и населению; реализация кластерных инициатив предприятий Киева, Львова, Харькова и дальнейшее развитие индустриальных парков «Патриот» и «Золотоноша», а также промышленно-технологического «Киевщина».

Список использованных источников:

1. Дані Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 04.09.2018).
2. Національний промисловий портал, Карта підприємств України, що були відкриті з початку 2015 року. URL: <http://uprom.info/maps-business/> (дата звернення 13.09.2018).
3. Сорсингова платформа Офісу з просування експорту. URL: <https://epo.org.ua/instruktsiya-po-korystuvannyu-osobystym-kabinetom/shvydka-reyestratsiya-na-platformi-dlya-eksporteriv/> (дата звернення 17.09.2018).
4. Платформа She Exports. Програма з розширення економічних можливостей жінок She Exports. URL: <https://epo.org.ua/sheexports/> (дата звернення 17.09.2018).
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 26 жовтня 2011 р. № 1107 «Про затвердження Порядку видачі дозволів на виконання робіт підвищеної небезпеки та на експлуатацію (застосування) машин, механізмів, устаткування підвищеної небезпеки». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1107-2011-%D0%BF> (дата звернення 14.09.2018).

Ільченко Т.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу*

Шестаков В.

магістр

*Дніпровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах, що диктують розвиток будь-якої діяльності в ринкових умовах і характеризується високим рівнем конкуренції у всіх галузях господарювання, невід'ємною складовою ефективного менеджменту на підприємстві є впровадження інновацій. Не є винятком і аграрний сектор, якому вкрай необхідний дієвий менеджмент, спрямований на інноваційний розвиток. Впровадження інновацій у систему маркетингу підприємств АПК зумовлене широкими запитами аграрного ринку і конкуренцією, зокрема з боку зарубіжних фірм. Проте будь-які інновації неможливі без такого інструменту, як інформація [1, с. 214].

Ефективне господарювання сільськогосподарських товаровиробників значною мірою залежить від їхньої поінформованості про нові технології виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, ринкові ціни на вироблену продукцію та матеріально-технічні ресурси, прогнози аграрного ринку тощо. Але існуюча система поширення науково-технічної та ринкової інформації не відповідає сучасним виробничим взаєминам. Особливо гостро виявилась така невідповідність після запровадження приватних форм господарювання на селі. Керівники новостворених приватних формувань не в змозі приймати зважені управлінські рішення через брак достовірної і повної ринкової інформації. Грунтовної допомоги з питань ведення господарства вони не отримують, і, як наслідок, рівень господарювання знижується [2].

Таким чином, для об'єктивної оцінки ситуації в динамічному маркетинговому середовищі, проведення аналізу власної діяльності, мінімізації імовірності виникнення фінансових ризиків, пошуку найбільш вигідних ринків, визначення уподобань споживачів, координація діяльності власних підрозділів, одержання конкурентних переваг, тощо, аграрному підприємству буде доцільно створити систему забезпечення маркетинговою інформацією.

Суб'єкти, об'єкти та засоби маркетингового управління можуть складати в сукупності інформаційну систему, яка є цілісним організмом забезпечення інформаційно-інноваційної стратегії підприємства АПК. Для функціонування такої системи можуть бути задіяні як традиційні методи управління (без комп'ютерного забезпечення), так і комп'ютеризовані, для яких необхідний фаховий потенціал [1, с. 217].

Запропонована наступна схема механізму аналізу та прийняття маркетингових рішень по відношенню до маркетингової інформаційної системи для аграрного підприємства (рис. 1).

Так, для аналізу інформації на підприємстві можуть бути використані такі методи:

- традиційний аналіз (аналіз суті вторинних даних і побудова логічних ланцюжків міркувань);
- статистичні методи обробки інформації;
- багатомірні методи (факторний і кластерний аналіз);
- регресивний і кореляційний аналіз; імітаційні методи; методи теорії прийняття рішень (теорія ігор, теорія черг, дерево рішень);
- методи дослідження операцій (лінійне та нелінійне програмування) тощо.

Результатом проведеного маркетингового аналізу буде інформація, на основі якої будуть ухвалюватися управлінські рішення, що є підґрунтям для подальшої реалізації та отримання кінцевого результату, тобто прибутку та забезпечення необхідного рівня задоволення споживачів сільськогосподарської продукції.



Рис. 1. Схема маркетингової інформаційної системи аграрного підприємства

Маркетинговий аналіз та його результати сприяють ефективній акліматизації виробництва до стану ринку і вимог кінцевого споживача.

Так, наприклад, попитом на ринку почали користуватися системи «Marketing Expert» і «Sales Expert», що використовуються для авторизації завдань планування маркетингу й аналізу результатів прийняття рішення.

Система «Marketing Expert» виконує функцію підтримки прийняття управлінських рішень, що виникають із планування маркетингу й аналізу їх ефективності. За допомогою даної системи розв'язуються такі завдання стратегічного планування маркетингу на аграрному підприємстві як аналіз зовнішнього середовища, оцінювання діяльності організації й визначення майбутніх можливостей і загроз; визначення місії, цілей і стратегій;

установлення цілей і розроблення стратегії для кожної організаційної одиниці, що входить в господарство. Зведення отриманої інформації до необхідної форми забезпечує отримання результатів ситуаційного аналізу та надає графічний формат інфраструктури господарства, яка є базою даних для введення й оброблення операційних даних за всіма варіантами маркетингових стратегій.

Досить конкретизована система «Sales Expert» класу «Customer Relationship Management» (управління відносинами з клієнтами), що дає змогу комплексно розв'язати завдання збуту, сервісу і маркетингу, реалізувати нормативну модель діяльності підприємства у сфері продажів і технологію тісної взаємодії відповідних служб, результативно управляти процесом продаж і забезпечувати отримання інформації, необхідної для прийняття рішень про корегування діяльності компанії у сфері маркетингу.

Існують ще інтерактивні інформаційні системи, призначені для підтримки різних видів діяльності при вирішенні неструктурованих і слабкоструктурованих проблем. Так, програма «Decision Grid» призначена для підтримки прийняття багатокритеріальних рішень в економіці, програма «Precision Tree Prime Decision» – для підтримки прийняття рішень в економіці на основі дерев рішень (аналіз конкурентоспроможності товарів, попиту) [3].

Важливе місце в системі інформаційного забезпечення ефективного маркетингового менеджменту займає дослідження аграрного ринку. Дослідження ринку АПК здійснюється на основі первинної та вторинної інформації. До первинної інформації належить опитування, експеримент та спостереження, а до вторинної – публікації дослідницьких інститутів, газети і журнали, державна і галузева статистика, комерційна інформація. Ще одним компонентом дослідження ринку АПК є застосування та інтерпретація інформації, що складається з систематизації, шкалювання, інтерпретації та статистичного аналізу, а також з поширення інформації. Модель орієнтована на функціонування комунікаційної системи, що включає 3 складових механізму: відділ маркетингу, клієнтську базу даних і споживача [1, с. 219].

Слід підкреслити, що сучасними підходами щодо формування системи маркетингових досліджень підприємств є їх організація власними силами або залучення зовнішніх спеціалістів. Вибір підходу залежить індивідуально від кожного окремого суб'єкта господарювання та його потенційних можливостей, забезпеченості трудовими ресурсами, їх кваліфікації та практичного досвіду.

Разом з тим інформаційні технології перебувають у стані постійного розвитку та вдосконалення – поява нових технічних засобів, розробка концепцій, і методів організації даних, їх передавання, зберігання й обробка, форми взаємодії користувачів з технічними та іншими компонентами інформаційних систем, – тому «інформаційні технології» слід розуміти як процес, що постійно оновлюється, проте слід зауважити, що інформація є новою доти, доки у ній є потреба.

Список використаних джерел:

1. Левків Г.Я. Інформаційна складова інноваційного управління маркетинговою діяльністю підприємств АПК / Г.Я. Левків // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 11(149). – С. 214-221.
2. Основи аграрного консалтингу: підручник / [Безкровний М.Ф., Кропивко М.Ф., Палеха Ю.І., Іщенко Т.Д.]. – К.: Видавництво Ліра-К, 2015. – 260 с.
3. Шляхи розвитку української науки // Реферативний збірник матеріалів ЗМІ. – 2012. – № 2 // www.nbuv.gov.ua.

Шпарик Я.Я.

*аспірант кафедри теоретичної
та прикладної економіки*

*Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна*

ЦІЛІ, ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ЗЕМЛІ

Під державним регулюванням земельних відносин здебільшого розуміють систему заходів, спрямованих на забезпечення раціонального та ефективного використання землі, її охорону, відтворення, підвищення родючості ґрунтів, збереження і створення сприятливого для людей навколишнього середовища, на захист прав власності, володіння та користування землею. Основними завданнями такого регулювання є:

- вдосконалення використання та поліпшення охорони наявних земельних ресурсів;
- підтримання задовільного екологічного стану;
- створення правових, економічних та організаційних передумов для функціонування усіх форм власності, володіння і користування землею і форм господарювання на ній [1].

З'ясування суті земельних відносин дозволило нам виділити об'єктивні причини необхідності державного втручання у процеси, пов'язані з відтворенням землі як фактору виробництва слід віднести:

1. Збереження якості землі як головного багатства країни та організації робіт, пов'язаних з відновлення її родючості.
2. Унеможливлення спекулятивних операцій із землею, які призводять до погіршення її якості та умов використання.
3. Розвитку агропідприємництва та покращення соціально-економічних умов на селі.
4. Формування і розвиток ринку земель сільськогосподарського призначення, який би максимально враховував інтереси всіх суб'єктів господарювання.
5. Оптимізації фіскального законодавства щодо землевласників і землекористувачів.

6. Формування мотиваційного механізму використання земельних ресурсів.

7. Розв'язання соціальних питань села.

8. Забезпечення продовольчої безпеки країни.

9. Потреба екологізації виробництва і т. д.

З'ясування причини необхідності державного регулювання відтворення землі дозволяє нам визначити основні цілі, які переслідує держава, здійснюючи регулюючий вплив (табл. 1).

Таблиця 1

Цілі державного регулювання відтворення землі в залежності від її значення

| Роль землі | Цілі державного регулювання |
|---|--|
| Просторова основа життєдіяльності, територіальна межа держави | <ul style="list-style-type: none">– забезпечення безпеки держави– реалізація прав громадян– соціальний захист населення– забезпечення раціонального використання землі |
| Природний ресурс | <ul style="list-style-type: none">– захист навколишнього середовища |
| Фактор виробництва | <ul style="list-style-type: none">– забезпечення потреб держави у земельних ресурсах– розвиток агропідприємництва– соціальний захист населення– забезпечення раціонального використання земельних ресурсів– забезпечення екологічної рівноваги |

Як видно з наведеної таблиці цілями державного регулювання відтворення землі як фактору виробництва є забезпечення потреб держави у земельних ресурсах, соціальний захист населення, розвиток агропідприємництва, забезпечення екологічної рівноваги, та раціональне використання земельних ресурсів тощо.

Враховуючи вищесказане, державне регулювання відтворення землі є об'єктивною необхідністю, яка направлена на організацію раціонального використання землі та її охорону. У контексті удосконалення категоріального апарату нами пропонується наступне визначення державного регулювання відтворення землі як фактору виробництва – це система впливу держави на процес продуктивного використання і охорону земельних ресурсів з метою забезпечення національних інтересів.

Об'єктивна можливість державного регулювання відтворення землі як фактору виробництва з'являється з досягненням певного

рівня розвитку національної економіки, що супроводжується відповідною концентрацією виробництва і капіталу. В умовах сьогодення державне регулювання відтворення землі є складовою суспільного відтворення, яке виконує певні функції. Так, економічна функція в даному випадку полягає у забезпеченні економіки необхідною кількістю і якістю земельних ресурсів. Соціальна – передбачає, що державне регулювання повинно сприяти соціальному розвитку села в широкому сенсі: підвищення рівня і якості життя сільського населення, зростання соціальної стабільності сільської спільноти; вирішенню соціальних конфліктів, зниження соціальної диференціації на селі [2]. Екологічна – означає, що форми і методи державного регулювання відтворення землі мають сприяти раціональному землекористуванню, збереження і примноження ґрунтової родючості, підтримання екологічної рівноваги в сільській місцевості. Політична – що державне регулювання відтворення землі сприятиме зміцненню її суверенітету. Юридична – що держава сприяє появі ефективного власника земельних ресурсів в особі суб'єктів господарювання.

У реальній практиці існує тісний взаємозв'язок між економічними, соціальними, політичними, юридичними та екологічними функціями державного регулювання відтворення землі як фактору виробництва.

Список використаних джерел:

1. Принципи, механізми і основні напрямки регулювання земельних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу до док.: http://refs.co.ua/58711Principy_mehanizmy_i_osnovnye_napravleniya_regulirovaniya_zemel_nyh_otnosheniy_Vidy_i_formy_zemel_noiy_sobstvennosti_Sub_ekty_i_ob_ekty_zemel_nyh_otnosheniy.html.
2. Нечаев В. И. Региональные аспекты государственного регулирования агропромышленного производства / В. И. Нечаев, Ю. И. Бершицкий, С. М. Резниченко. – СПб.: Лань, 2009. – 336 с.

Гудзь О.Є.

*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту*

Щербина В.В.

аспірант кафедри менеджменту

*Державний університет телекомунікацій
м. Київ, Україна*

СТАН ТА ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Забезпеченість унікальності підприємства може бути зумовлена особливістю та властивістю продукції, її ціною, якістю, унікальністю сервісу чи дизайну, надійністю підприємства що підтверджує необхідність нарощення його конкурентних переваг. Загострення конкурентної боротьби актуалізує питання пошуку шляхів та інструментів формування й примноження конкурентних переваг вітчизняних підприємств, особливо в динамічно зростаючій ІТ-галузі для забезпечення їх економічної ефективності та зростання частки на світових ринках.

Окремі аспекти проблематики стану та зростання конкурентних переваг телекомунікаційних підприємств висвітлені у працях таких визнаних вчених, як І. Ансоф, А. Войчак, Ф. Котлер, Р. Коуз, Л. Лазаренко, К. Майерс, М. Портер, П. Стецюк, А. Томпсон, Й. Шумпетера, Т. Халімон, Р. Хартлі та інші.

Підприємства ІТ-галузі, займають третє місце за обсягом експорту та формують 3-4% ВВП України, вони демонструють високі темпи зростання та стають локомотивом економічного розвитку країни. Так, в 2016 р. обсяг реалізованої продукції за видом діяльності «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» досяг 9,64 млрд. грн., що на 37% більше ніж у 2015 р.; обсяг реалізованих послуг у сфері інформатизації зріс до 34,08 млрд. грн., що на 38% більше ніж в 2015 р. [1]. Загальний обсяг ІТ-ринку України аналітики оцінюють у 2,5 млрд. дол. США, а його потребу в інвестиціях – більш ніж 6 млрд. дол. США [3].

В Україні працює близько 100 глобальних R&D центрів, 8500 ІТ-компаній, 1000 компаній ІТ-послуг, запущено понад 2000 ІТ-стартапів, понад 120 тис. українських фрілансерів заробляють 60 млн. дол. США в рік. Українські ІТ-аутсорсингові компанії працюють на міжнародних ринках та обслуговують клієнтів по всьому світу. Обсяг українського експорту програмного забезпечення та ІТ-послуг досяг 2,5 млрд. дол. США, а обсяг експорту комп'ютерних послуг склав 1105,5 млн. дол. США та зріс на 10,9% в 2016 р., а експорт інформаційних послуг зменшився на 20,8% та склав 210,2 млн. дол. США [2]. Позитивні тенденції ІТ-галузі за останні роки пояснюються: державною дерегуляцією, розвитком електронного урядування та електронної комерції; спрощенням правил та процедур щодо експорту ІТ-послуг, посиленням конкурентних переваг підприємств, що займаються ІТ-аутсорсингом, зміцненням конкурентних позицій українських фрілансерів, формування ІТ-клас-терів, підтримкою ІТ-розробників, які беруть участь в державних тендерах інших країн завдяки приєднанню України до угоди GPA тощо.

Українські телекомунікаційні підприємства, незважаючи на високі темпи зростання доходів, експорту та інвестицій, займають незначну частку (0,35%) на світовому ІТ ринку, обсяг якого експерти оцінюють в \$900 млрд. А такі країни, як Польща, Румунія, Білорусь випереджають нас за темпами зростання. Якщо динаміка розвитку ІТ в Україні склала 7% (в 2015 р.), то в Польщі – 22%, Румунії – 19%, Білорусі – 17%. Водночас, акцентуємо, що нині головною конкурентною перевагою телекомунікаційних підприємств є наявність висококваліфікованих фахівців та нижча майже в 4 рази вартість праці ІТ-спеціалістів ніж в Західній Європі та США. Для порівняння: наші програмісти коштують 1-1,5 тисячі доларів на місяць, а американські – 8-10. Це формує конкурентну перевагу за факторами вартості та якості на ІТ-ринках товарів та послуг.

Отже, конкурентною перевагою вітчизняних телекомунікаційних підприємств, слід вважати: високий рівень кваліфікації ІТ-спеціалістів, широкий спектр та високий рівень компетенцій, що дозволяє їм успішно імплементувати складні ІТ-проекти. До переліку конкурентних переваг телекомунікаційних підприємств слід додати:

креативність, здатність створювати інноваційні та складні продукти; широкий спектр інженерних можливостей та послуг; відносно невисокі витрати для започаткування та ведення бізнесу; достатній рівень розвитку інфраструктури для забезпечення потреб ІТ бізнесу; наявна інноваційна мережа, яка забезпечує виконання НДДКР; вигідне географічне розташування України; стратегічне партнерство України в торговій та інвестиційній сфері з країнами ЄС та США. Окрім того, Україна має високі перспективи розвитку та залучення іноземних інвестицій в створення R&D-центрів, датацентрів, збірку гаджетів та інші проекти з високим експортним потенціалом.

Зазначимо, що для збереження своїх переваг телекомунікаційне підприємство повинно нарощувати свої конкурентні переваги.

Науковці виділяють два основні орієнтири зростання конкурентних переваг: орієнтація на вищий рівень конкурентоспроможності (high road to competitiveness) та орієнтація на нижчий рівень конкурентоспроможності (low road to competitiveness), що передбачає залучення іноземних інвестицій в обмін на більш дешеві природні, матеріальні і трудові ресурси. Оцінка конкурентних переваг вітчизняних телекомунікаційних підприємств підтверджує, що нині їх розвиток відбувається з орієнтацією на нижчий рівень конкурентоспроможності, і тому необхідна переорієнтувати ІТ бізнес на «high road to competitiveness», що передбачає широке освоєння технологічних інновацій, проведення власних НДДКР. У цьому контексті необхідно покращити бізнес-клімат в ІТ галузі, стимулювання інноваційної діяльності в ІТ сфері, забезпечити стабільні правила ведення ІТ-бізнесу, продовжити практику спрощення експорту ІТ-послуг, забезпечити захист прав інтелектуальної власності розробників ІТ-продуктів та послуг, впровадити гнучкий сприятливий режим оподаткування, удосконалити систему державної підтримки венчурного інвестування ІТ-проектів, запровадження механізмів державно-приватного партнерства для реалізації стратегічних ІТ-проектів (зокрема з кібербезпеки), розбудова інноваційної та ІТ-інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання в сфері зв'язку та інформатизації України за 2016 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/6852/Zvit_NCCIR_2016.pdf.
2. Зовнішня торгівля України послугами у 2016 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/52017Global Outsourcing100/](http://www.ukrstat.gov.ua/52017Global%20Outsourcing100/) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iaop.Org/Content/19/165/4701>.
3. Проект Украина: что прорастет. Десятка самых привлекательных отраслей украинской экономики для инвестиций. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.net/projects/ukraineInvestment/>.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРУ

Sydorchuk Anatoliy

Associate Professor,

Senior Lecturer at Department of Finance named by S.I. Yuriy

Ternopil National Economic University

Ternopil, Ukraine

THE MODELS OF STATE SOCIAL INSURANCE

In the member countries of the European Union, there are four basic models of social protection dominant: continental or model Bismarck (Germany, Austria, Switzerland), model Beveridge (Great Britain), Scandinavian (Sweden, Norway, Denmark, Finland) and Southern-European (Spain, Italy, Greece, Portugal). This typology is used by researchers of existing models of social protection of the population. However, it should be noted that in most states of the European Union, or even the United States or Canada, it is possible to find features indicating a certain combination of features of the Bismarck and Beveridge models of social protection of the population among themselves [1].

The social insurance has become the most common and organizational support for implementing in the Bismarck model. Its formation began at the end of the XIX century in Germany, when, during the years 1883–1889, insurance laws were passed in case of illness, accidents, old age and disability. Given that the author of the innovations was Chancellor O. Bismarck, the system of financial support for lossless earners was organized on the basis of social insurance and was called the «Bismarck model». At the time of its formation, the German model reproduced the principles of *solidarity*, *subsidiary* (self-management of insurance funds) and *mandatory*.

The solidarity implies the existence of a system of fees from employers and insured employees to collective insurance funds. Services for the financing of the social protection cover only the insured population and do not depend on the size of personal employee fees, but have a tight

connection with the duration of his professional activities. In order to ensure an equal level of provision of social services to members of the insurance fund (for example, in the event of unemployment or temporary disability, etc.), the same fee rate is assigned. The socially positive effect of redistribution is achieved by the same percentage of income in return for a load. In order to put mechanisms for redistribution within defined limits and not to abuse solidarity, the upper limit of income from which fees are assigned.

The principle of solidarity is supplemented by the principle of subsidiary (independence of insurance funds), which consists in the fact that insurance funds are organized in such a way that the share of the insured is not solved without his presence and supervision by the state. This principle is characterized by an organizational unit, the sole responsibility of insurance funds for the observance and representation of the interests of all social partners in society – employers, insured persons and the state.

Solidarity is accompanied by the mandatory participation of the working population in social insurance. Everyone employed in the social production of the population participates in the system of obligatory fees, each according to their incomes.

A smaller role and place is given to social insurance in the Anglo-Saxon model of social protection, called «the model of Beveridge», in honor of English politician W. Beveridge, who developed and implemented the basic principles of its life.

In particular, in the middle of the XX century, this statesman recommended the introduction of a social insurance system in the United Kingdom in the event of unemployment, industrial accident, illness through the introduction of fees from the payrolls of employees and employers. However, unlike Bismarck's model, the system began to cover not only insured persons and the entire population of the country.

If in the Bismarck model, the size of the assistance for a person is closely tied to the amount of pre-paid fees, and then the payout system based on the Beveridge model aims at verifying the material condition of a person as to its compliance with minimum parameters established by the state. In the case of income insufficiency, the difference is covered both by

the current scheme of social insurance and by budget funds (tax revenues). The idea of Beveridge is based on three main principles that must be taken as a basis for the organization of the social insurance system: universality, unity, and integration [2, p. 33].

The principle of universality lies in the fact that, as stated above, the system covered not only the working population but also the entire population of the country and provided social protection against a much wider range of possible risks than the Bismarck model (threat to health, loss of work, etc.). The financial support of social protection is provided with both at the expense of insurance fees and from taxation.

The third principle of integration involves the integration of various forms of material provision of social protection of the population: insurance, social assistance and savings banks. This principle is based on the coordination of the three main political and economic directions of the state's social policy: guaranteed minimum income of the person, protection of his health and full employment, implemented by the National Health Service and the State Employment Service [3].

Taking into account the principles of Beveridge, in our opinion, this model of social protection of the population was also implemented in the USSR. Actually, it was the extreme left expression of this model with a tendency toward social assistance, not insurance. This is quite logical since in the conditions of existence of only the state ownership of the means of production or their result and in the absence of competition in the labor market through the centralized division of labor, the necessity of creating or independence of insurance funds is declarative. The peculiarity of the Soviet system of social protection is that social relations at that time were regulated by sectoral norms of law – labor, administrative, collective farms, and others. Social security as a separate, independent branch of law did not exist.

The Scandinavian model of social protection is named according to the region of its distribution – Northern Europe. Getting social services and benefits are generally guaranteed by all residents of the country and are not conditional on employment and payment of insurance fees. The financing of social protection systems in this model is mainly due to taxation, although insurance fees from entrepreneurs and hired workers

play a role. In general, the level of social protection offered by this model is rather high. Last but not least, this is achieved through an active redistributive policy aimed at equalization of incomes.

The Southern European model is used in Italy, Spain, Greece and Portugal. In these countries, social protection systems have been established only over the past decades. It is worth pointing out that this model can be interpreted as developing, and it has a «transitional» character between Scandinavian and Beveridge model with a slope toward the latter. As a rule, the level of social protection in this model is relatively low, and the task of social protection is often viewed as a matter for relatives and families.

As we see, in the «pure» form none of the mentioned models of social protection is found; social insurance as a component of the financial mechanism of social protection of the population to a greater or lesser extent is reflected in all models. In most states, you can find features indicating a combination of continental and Beveridge models.

References:

1. Антропов В. (2007). Экономические модели социальной защиты населения в государствах ЕС [Economic models for social protection of the population in EU]. Retrieved June, 2011, from <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/886/File/antropov.pdf>.
2. Kovzharova E. (2002). Особливості застосування найбільш поширених моделей фінансування системи охорони здоров'я. Практичні висновки для України [Application features of the most common models of financing health care system. Practical conclusions for Ukraine]. Україна: аспекти праці, 11, 31-36.
3. Beveridge W. (1944). Full Employment in a Free Society. Retrieved June, 2011, from [http://en.wikipedia.org/wiki/ Full_Employment_in_a_Free_Society](http://en.wikipedia.org/wiki/Full_Employment_in_a_Free_Society).

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

Міщук Н.В.

*асистент кафедри
інформаційних систем у менеджменті*

Троханяк С.Р.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри
інформаційних систем у менеджменті*

*Львівський національний університет
імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

АНАЛІЗ ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ: НЕЧІТКА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ В ЧАСОВОМУ ВИМІРІ

Освітній потенціал є постійною ознакою якісних характеристик трудового потенціалу, яка обумовлює можливості адаптації до вимог ринку праці та виробництва. У сучасних умовах якість трудового потенціалу здебільшого визначається рівнем освіченості населення. Висока значущість освіти обумовлена особливостями розвитку сучасної економіки, стратегічними пріоритетами інноваційного розвитку, вимогами економічного зростання, конкурентоспроможності економіки, виробництва, продукції тощо.

Освітні характеристики населення (рівень інтелектуального та наукового потенціалу, рівень кваліфікації, комп'ютерної грамотності, трудової та інноваційної активності тощо) визначають напрями та перспективи розвитку трудового потенціалу держави та її регіонів, створюють умови становлення людського капіталу [1, с. 121].

У працях науковців найменш дослідженою залишається проблема вимірювання якісних і кількісних показників освітнього потенціалу в регіональному аспекті.

Для кластерного аналізу освітнього потенціалу регіону в часі пропонуємо застосовувати модель, яка базується на теорії нечітких множин та нечіткої логіки. Це зумовлено неможливістю обчислення з достатньою точністю первинних показників, які визначають освітній потенціал регіону. Таку модель доцільно представити у вигляді нечіткої продукційної мережі (НПМ), елементи та сукупності елементів якої реалізують різні компоненти нечітких моделей та етапи нечіткого висновку [2].

Для побудови НПМ оцінки освітнього потенціалу регіону нами визначено первинні показники, які визначають освітній потенціал (простір передумов $X = \{x_i\}, i = \overline{1, n} \quad n = 11$), проміжні показники та остаточний інтегральний показник оцінки рівня освітнього потенціалу (повний простір висновків $Y = \{y_j\}, j = \overline{1, m} \quad m = 4$).

Сформована нами нечітка продукційна модель оцінки освітнього потенціалу має наступний вигляд (рис. 1).

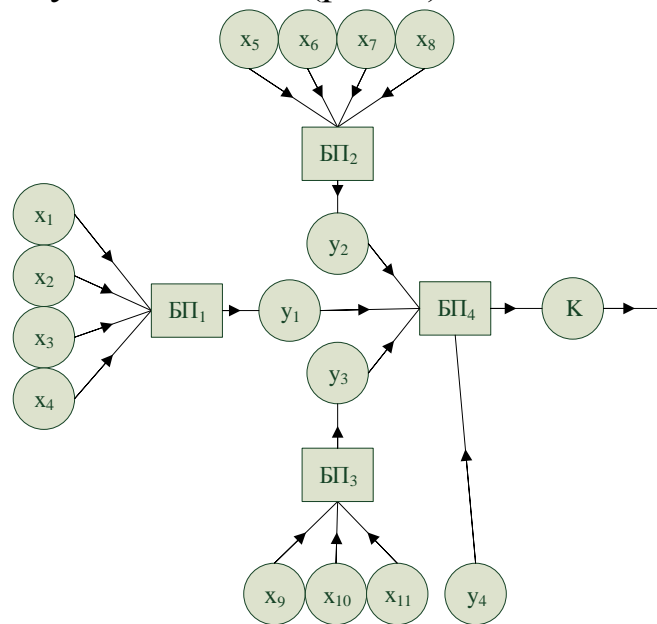


Рис. 1. Нечітка продукційна модель оцінки освітнього потенціалу

Формування моделі передбачає задання лінгвістичних змінних ($x_1, x_2, \dots, x_{11}, y_1, y_2, \dots, y_4, K$), які б формалізували первинні та інтегральні показники, що визначають освітній потенціал, а також бази нечітких продукційних правил (BP_1, BP_2, \dots, BP_4) [2; 3].

Для визначення рівнів первинних і інтегральних показників освітнього потенціалу було сформовано терм-множину, яку подано в табл. 1.

Таблиця 1

Первинні показники, які визначають освітній потенціал

| Позначення | Найменування лінгвістичної змінної | Тип терм-множини та інтерпретація рівнів показників |
|------------|--|---|
| x_1 | Чисельність економічно активного населення (у віці 15-70 років) (тис. осіб) | Н – низький; С – середній; В – високий. |
| x_2 | Рівень безробіття населення у віці 15-70 років (за методологією МОП) (у % до економічно активного населення відповідної вікової групи) | Н – низький; С – середній; В – високий. |
| x_3 | Рівень зайнятості населення (у % до економічно активного населення відповідної вікової групи) | Н – низький; С – середній; В – високий. |
| x_4 | Міграційний приріст/скорочення (тис. осіб) | Н – низький; С – середній; В – високий. |
| x_5 | Валовий регіональний продукт (млн. грн) | Н – низький; С – середній; В – високий. |
| x_6 | Середня заробітна плата (у розрахунку на одного штатного працівника, грн) | Н – низький; С – середній; В – високий. |
| x_7 | Індекс споживчих цін на товари та послуги (% за рік) | Н – низький; С – середній; В – високий. |
| x_8 | Індекс реальної заробітної плати (у % до попереднього року) | Н – низький; С – середній; В – високий. |
| x_9 | Кількість ВНЗ I-IV рівнів акредитації (одиниць) | Н – низький; С – середній; В – високий. |
| x_{10} | Кількість прийнятих на навчання до ВНЗ (осіб) | Н – низький; С – середній; В – високий. |
| x_{11} | Кількість випущених з ВНЗ (осіб) | Н – низький; С – середній; В – високий. |

Остаточним та проміжним інтегральними показники, які визначають освітній потенціал, вважаємо: y_1 – людський потенціал; y_2 – рівень економічного розвитку; y_3 – навчальні заклади; y_4 – потреба у працівниках (тис. осіб); K – кластери оцінки освітнього потенціалу в часовому вимірі.

Для моделі кластерної оцінки освітнього потенціалу було сформовано базу реалізації нечіткого логічного виведення (табл. 2).

Нечіткі логічні висновки (фрагменти)

| Позначення правила | Антецедент | Консеквент |
|--------------------|--|-------------------------------|
| База правил П1 | | |
| П 1.1 | $x_1 = B \cap x_2 = H \cap x_3 = B \cap x_4 = B$ | $y_1 = B$ (високий) |
| П 1.2 | $x_1 = B \cap x_2 = H \cap x_3 = C \cap x_4 = C$ | $y_1 = BC$ (вище середнього) |
| База правил П2 | | |
| П 2.1 | $x_5 = H \cap x_6 = H \cap x_7 = H \cap x_8 = C$ | $y_2 = H$ (низький) |
| П 2.2 | $x_5 = H \cap x_6 = C \cap x_7 = H \cap x_8 = C$ | $y_2 = HC$ (нижче середнього) |
| База правил П3 | | |
| П 3.1 | $x_9 = B \cap x_{10} = B \cap x_{11} = B$ | $y_3 = B$ (високий) |
| П 3.2 | $x_9 = B \cap x_{10} = B \cap x_{11} = C$ | $y_3 = BC$ (вище середнього) |
| База правил П4 | | |
| П 4.1 | $y_1 = C \cap y_2 = C \cap y_3 = C \cap y_4 = B$ | $K = C$ (середній) |
| П 4.2 | $y_1 = B \cap y_2 = B \cap y_3 = B \cap y_4 = B$ | $K = B$ (високий) |

Дослідження проводились на основі офіційних статистичних даних показників, які визначають освітній потенціал західного регіону України (Львівська, Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області) в період з 2008 р. по 2017 р. [4].

Розрахунок оцінки освітнього потенціалу західного регіону на основі нечіткої продукційної моделі було здійснено за допомогою універсального засобу побудови експертних систем на основі нечіткої логіки – пакету Fuzzy Logic Toolbox програми MatLab.

За результатами дослідження було визначено кластери рівнів освітнього потенціалу західного регіону у часовому вимірі на основі оцінок інтегральних показників. Високий рівень освітнього потенціалу західного регіону України виявлено у 2008 р. Однак уже у 2009 р. спостерігається низький рівень цього показника, що пояснюється глобальною фінансовою кризою 2008 року, яка стала причиною стрімкого зниження рівня економічного розвитку і людського потенціалу внаслідок негативної демографічної ситуації та еміграції населення.

Отже, враховуючи неможливість розрахунку з достатньою точністю первинних показників, які визначають освітній потенціал,

для оцінки кількісних параметрів освітнього потенціалу доцільно застосовувати запропоновану нечітку продукційну модель.

Список використаних джерел:

1. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія / За ред. З.С.Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.
2. Сявавко М.С. Інтелектуалізована інформаційна система «Нечіткий експерт». – Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2007. – 320 с.
3. Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л. А. Заде. – М.: Мир, 1976. – 162 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Кос М.Р.

магістр

Науковий керівник: Гудзь О.І.

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

АВТОМОБІЛЬНІ ДОРОГИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Проблеми українських автомобільних доріг є досить гострими на сьогодні, адже останні 20-30 років не відбувалось належного ремонту доріг, сума виділених грошей на усунення проблеми з автомобільними шляхами не дозволяла забезпечити належне відновлення їхнього стану. Дана проблема є дуже застарілою і досягла масштабів країни, адже 97% українських автомобільних шляхів перебувають у незадовільному стані і потребують негайного ремонту [2]. Вагомою причиною погіршення доріг є, перш за все, збільшення інтенсивності потоку машин, приблизно з кожним роком на 3% [1]. Крім цього можна виділити ще декілька основних причин незадовільного стану автомобільних доріг, таких як, значне недофінансування, присутність корупції, відсутність конкуренції при проведенні тендерів з ремонту доріг, неналежний контроль за якістю, неефективна система управління, ігнорування допустимих норм щодо навантаження машин, зруйнування частини доріг та мостів (унаслідок останніх подій на сході країни).

Те, що в Україні одні із найгірших доріг також показують дані статистики, згідно яких Україна знаходиться в останній десятці з кінця серед 137-ми країн світу [3]. Відповідно до певних характеристик усі дороги поділяють на 5 категорій, де перша має найвищі характеристики. Із загальної протяжності доріг в Україні лише 1,7% мають I категорію, на II категорію припадає 7,8%, до

III категорії належать 16,5%, до IV категорії – 65,3%, а до V категорію – 8,7% від усієї протяжності доріг [5].

На основі складності ситуації щодо автомобільних доріг влада України починаючи з 2017–2018 років проводить дві основні реформи, а саме децентралізація автомобільних шляхів, яка дозволить фінансувати дорожні проекти на основі поповнення місцевих бюджетів та впровадження Дорожного фонду, який відповідатиме за чітке фінансування та утримання і будівництво доріг на найближчі 5 років [6].

Оскільки питання щодо проблемності автомобільних доріг набуло неймовірних масштабів, то слід розуміти, що її розв'язання потребує не тільки великих фінансових затрат, а й великого періоду часу. Доцільно шукати більш альтернативні та ефективніші рішення, які дадуть ряд переваг перед асфальтобетонним покриттям. У пошуках вирішення поточної проблеми можна опиратися на світовий досвід. Одним із таких вирішень може бути збільшення будівництва бетонних доріг. Яскравим прикладом, використання бетонних доріг є США, де їхня частка становить 60%, крім цього там ще досі експлуатується перша бетонна дорога, збудована у 30-х роках ХХ-го століття [3]. У Європі ця частка знаходиться приблизно на рівні 40%, а в Україні таких доріг лише 1%.

Проведемо порівняльну характеристику бетонних доріг із асфальтобетонними. Одною із головних переваг бетонного покриття є удвічі довший життєвий цикл та термін експлуатації, адже асфальтобетонне покриття служить до 8-10 років, а бетонне – 20-25 років. Щодо вартості нового будівництва доріг, то згідно профільної експертної оцінки, 1 м² бетонного покриття становить 1220 грн, а асфальтобетонного – 1270 грн. [1], причому витрати на вартість будівельно-монтажних робіт для встановлення бетонних доріг є менші на 30%. Стосовно проведення капітального ремонту протягом експлуатаційного періоду, то для асфальтових доріг потрібно додаткові витрати в середньому на два капітальні ремонти, у той же час для бетонних доріг – лише один, а то й жодного.

Технологія будівництва цементних і асфальтобетонних доріг значно відрізняється. Асфальтобетонне покриття складається із

щебню, піску та асфальтобетону, у структуру, якого входить бітум в середньому з часткою 70%. Оскільки бітум є сировиною, яка імпортується, то це значно підвищує вартість продукту. Для цементного покриття потрібно щебінь, «пісний» бетон та бетонний шар з цементу. Таку сировину виробляють у нашій країні і виробничої потужності українських цементних заводів буде достатньо для реалізації проектів з встановлення бетонних доріг. Щодо запасів інших складових, то їх теє є у потрібній кількості. Таким чином, можна зробити висновок, що є можливість забезпечення будівництва бетонних доріг українською сировиною. Крім цього бетон є стійким до перепадів температури і різних погодних умов. Також завдяки нанесенню на бетонну основу різної основи, це допомагає забезпечувати кращий коефіцієнт тертя, тобто зменшиться гальмівний шлях. У свою чергу бетонне покриття значно витриваліше до вантажних навантажень без зміни своїх властивостей. Внаслідок зменшення прогину бетонного покриття зменшиться споживання палива до 6,5%, що покращить екологічний стан країни. Також перевагою бетонних доріг є менші витрати на освітлення дороги, адже бетон поглинає менше світла, що забезпечить кращу видимість.

Щодо недоліків бетонних доріг, то основними є тривала технологія встановлення; недостатність спеціальної техніки, яку потрібно закупляти; брак кваліфікованих кадрів, яких потрібно навчати; висока шумність, але її можна зменшити обробивши сучасною фінішною технологією; проблема контролю незалежної оцінки за якістю виконання робіт та дотримання гарантій.

У 2018 році планується встановлення бетонного покриття на приблизно 230-ти кілометрах доріг України. Відповідно до цього існують проекти щодо реконструкції доріг. Першим проектом є перебудова обходу Житомира з північної сторони по трасі М-06 Київ-Чоп, довжина якої складає 22,3 км, а вартість становитиме 1 млрд грн. Другий інвестиційний проект це розширення та заміна дорожнього покриття шляху Н-31 Дніпро-Решетилівка, відстанню 137 км та вартістю 5,4 млрд грн. Ще одним проектом є переобладнання частини дороги Н-11 Кропивницький-Миколаїв, довжиною в

73 км та витратами 1,6 млрд грн. [4]. На основі цих проектів існує можливість до збільшення тенденції щодо встановлення бетонних доріг в Україні.

На основі вище перерахованих переваг, можна зробити висновок, що встановлення бетонних доріг в Україні є перспективним, адже це вирішить основні проблеми щодо тривалості експлуатації, зменшення витрат, забезпечення безпеки та можливості витримування більшої інтенсивності руху і вантажних перевезень, що дасть реальну можливість покращити якість автомобільних шляхів та зміцнить транзитний потенціал країни.

Список використаних джерел:

1. Гамеляк І. П. Про ефективність використання високоміцного цементобетону для будівництва жорстких покриттів. Автомобільні дороги і дорожнє будівництво. 2015. № 85. С. 45-54.
2. Державне агенство автомобільних доріг України. URL: <http://ukravtodor.gov.ua>.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Канін О. П. Проектування річної програми робіт в системі управління проектами експлуатації автомобільних доріг. Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. 2017. Вип. 8. С.88-94. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2017_8_24.
5. Мікловда В. П. Сучасний стан та рівень розвитку автомобільної інфраструктури України. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 32. Ужгород: Вид-во Ужгородського національного університету. 2016. С. 6-13.
6. Пасічник А. М. Інтегровані транспортні системи: навчальний посібник. Дніпропетровськ: УМСФ, 2016. 263 с.

Рязанова Н.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів,
обліку та банківської справи*

*Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка*

м. Старобільськ, Луганська область, Україна

ОЦІНКА ВАРТОСТІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ НА ОСНОВІ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДИКИ LCOE

Україна має колосальний потенціал використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ). У країні є великі райони, де за економічними, екологічними і соціальними умовами доцільний пріоритетний розвиток відновлюваної енергетики. Широке використання відновлюваних джерел енергії відповідає вищим пріоритетам і завданням енергетичної стратегії України. Проте, проблеми стимулювання використання відновлюваної енергетики існують і вимагають негайного рішення. Немає відповідних економічних механізмів роботи з інноваційними проектами відновлюваної енергетики, порівняння одних інструментів з іншими, недостатньо опрацьовані методи фінансування подібних проектів.

В порівнянні з розвиненими країнами світу, енергоємність ВВП України висока і є важливим чинником конкурентоспроможності економіки. За даними, представленими Держенергоефективності України, енергоємність ВВП України становить 0,4 кг нафтового еквіваленту (кгне) на долар США, що удвічі вище за енергоємність Сполучених Штатів Америки (0,19 кгне) і втричі вище, ніж в Японії і Німеччині (0,14 кгне). Україна, як і багато розвиненіших країн, має нереалізований потенціал в області енергоефективності. У доповіді МЕА «Ukraine 2012» він оцінюється в 20-30% об'єму поставок енергії – величину, яка повинна забезпечити її визнання в якості першочергового завдання політики в області стійкої енергетики. ЄС, що має удвічі менший потенціал в області енергоефективності, поставив мету підвищити енергоефективність на 20% до 2020 року, і держави-члени розробили індивідуальні Національні плани дій в області

енергоефективності для забезпечення, демонстрації і моніторингу прогресу на шляху до мети. На цьому фоні, Україна поставила цілі по енергозбереженню в об'ємі від 30% до 50% до 2035 року. Нині визнано, що енергетична система, окрім своєї основної функції надання послуг, є однією з головних осей економічного розвитку.

Великий інтерес представляє оцінка вартості електроенергії від різних генеруючих технологій, яка робиться за допомогою розрахунків або моделювання і, як правило, застосовується в двох випадках:

1) порівняльний аналіз технологій генерації електроенергії або проектів електростанцій за однією генеруючою технологією (для вибору однієї з опцій або визначення оптимальної структури енергосистеми);

2) при державному регулюванні тарифоутворення або виділення пільг для тієї або іншої генеруючої технології.

На сучасному етапі спостерігається тенденція широкого застосування методики розрахунку LCOE. (LCOE) Levelized Energy Cost (LEC), також англ. Levelised Cost of Energy (LCOE)) – середня розрахункова собівартість виробництва електроенергії упродовж усього життєвого циклу електростанції (включаючи усі можливі інвестиції, витрати і доходи).

Нормована вартість електроенергії відповідає довгостроковій ціні кіловат – години, що забезпечує стабільну ціну для споживачів електроенергії, а для інвестора гарантує беззбитковість його вкладених коштів в створення генеруючої технології, а також достатній рівень доходності інвестицій [1].

У представленій нижче формулі усі змінні виражені без урахування інфляційної складової:

$$\sum P_{MWh} * MWh_t * (1 + r)^{-t} = \sum (Cap_t + O\&M_t + F_t + D_t) * (1 + r)^{-t} \quad (1.1)$$

де P_{MWh} – постійна на усьому життєвому циклі оплата постачальникові за постачання електроенергії (вартість кВтг); MWh_t – кількість зробленої електроенергії в році t , МВтг; $(1+r)^{-t}$ – коефіцієнт дисконтування для року t (відображає оплату вартості капіталу); Cap_t – повні капітальні витрати, понесені в році t ; $O\&M_t$ – операційні витрати в році t ; F_t – витрати на паливо в році t ; D_t – витрати на поводження з відходами і виведення із експлуатації в році t [1].

З формули (1.1) можна отримати:

$$LCOE = P_{MWh} = \frac{\sum(Cap_t + O\&M_t + F_t + Carb_t + D_t) * (1+r)^{-t}}{\sum MWh_t * (1+r)^{-t}} \quad (1.2)$$

Формула (1.2) відповідає сучасному «стандарту», по якому в країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) розраховується нормована вартість електроенергії. Варто підкреслити, що оцінка показника LCOE несе в собі певні спрощення при його розрахунку. Проте гнучкість підходу, безумовно, забезпечила повсюдне поширення і активне використання цього показника на протязі вже більше 20 років.

Для України методика розрахунку LCOE застосовується головним чином, при реалізації проектів будівництва електростанцій при роботі разом з іноземними інвесторами.

Для нестійких систем на основі використання відновлюваних енергоресурсів була створена концепція «системної LCOE» (system LCOE – sLCOE). Вона є сумою LCOE і величини витрат необхідних для інтеграції джерела в енергосистему.

При розгляді залежності системної LCOE від об'ємів вироблюваної електроенергії (рис. 1), можна відмітити, що зазвичай витрати на інтеграцію ростуть зі збільшенням енерговироблення і можуть бути навіть негативними при невеликому енерговиробленні. Перетин зростаючою системною LCOE і середньою LCOE для традиційної електростанції дає на графіці точку рівноважного енерговироблення на ВДЕ.

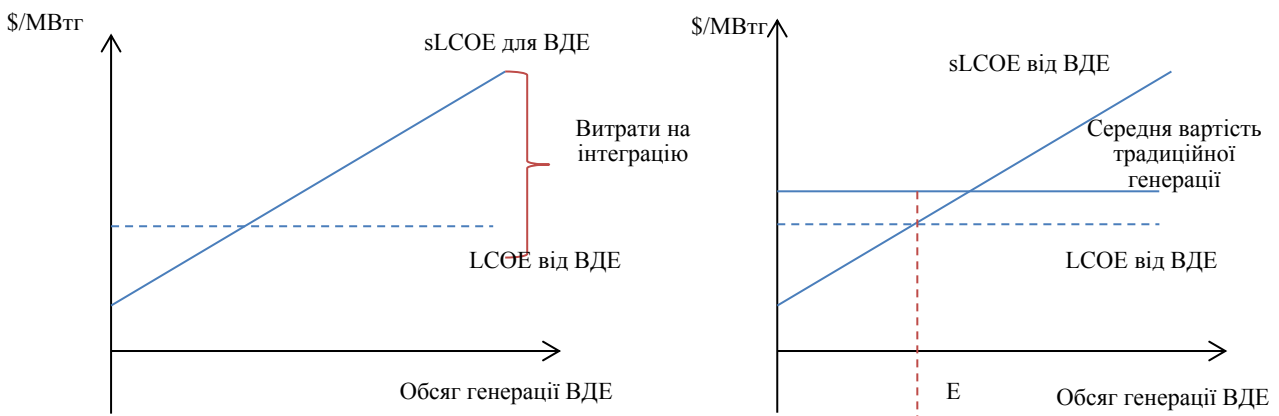


Рис. 1. Залежність системної LCOE від об'ємів вироблюваної електроенергії (E – оптимальний об'єм генерації електроенергії на ВДЕ)

З точки зору перспективності використання аналізованої методики для розрахунку показника системної LCOE при оцінці вартості електроенергії слід виділити істотний недолік – це, в першу чергу, проблематичність отримання даних для розрахунку. Але, не дивлячись на це, концепція, однозначно, має цінність для цілей визначення вартості «паливного кошику» окремих енергосистем і долі відновлюваних енергетичних ресурсів.

У період з 2008 по 2017 рік вартість сонячних модулів для сонячних електростанцій знизилася більш ніж на 80%, за цей же період вартість вітряних турбін так само мала тенденцію до зниження і ціни скоротилися в середньому на 30-40% залежно від потужності самих турбін.

Міжнародне енергетичне агентство по відновлюваній енергії (IRENA), що займаються вивченням енергетичних ринків, в щорічних доповідях заявляє про стабільне зниження цін на устаткування і системи на основі ВДЕ. Згідно з їх прогнозами середньозважена вартість електроенергії від вітроенергостанцій до 2025 знизиться на 26%, а від сонячних (фотоелектричних) до 59%. З цих прогнозів виходить, що вартість електроенергії з відновлюваних енергоресурсів буде в межах 0,04-0,05 євро за 1 кВт-г. Це означає, що зроблена електроенергія за рахунок ВДЕ буде значно дешевша, ніж зробленою від теплових або ядерних електростанцій [2]. Так, наприклад, на сьогодні, вартість генерації електроенергії від вітряних турбін в середньому у світі знаходиться в районі відмітки в 0,07 доларів США за кВт-г.

Перспектива зниження вартості електроенергії на 26% до 2025 року від віротурбінних установок, спирається на загальносвітову тенденцію скорочення витрат на виробництво устаткування генерації, зниження витрат на капітальне будівництво і експлуатаційних витрат енергостанцій на основі ВДЕ, а також у сфері швидкого технологічного розвитку відновлюваної енергетики і як наслідок підвищення ефективності роботи цих систем.

Список використаних джерел:

1. Ю.В. Черняховская Эволюция методологических подходов к оценке стоимости электроэнергии [Электронный ресурс] Анализ зарубежного опыта. Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ, г. Москва. Электрон. текст. дані – Режим доступу: <http://vestnik.ispu.ru/sites/vestnik.ispu.ru/files/published/4-16-str.56-68.pdf> Дата останнього доступу: 28.08.18. – Назва з екрану.
2. Renewable Power Generation Costs in 2017 [Электронный ресурс] – Электрон. текст. дані – Режим доступу: http://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Jan/IRENA_2017_Power_Costs_2018_summary.pdf Дата останнього доступу: 2.09.18. – Назва з екрану.

Шедяков В.Е.

*доктор социологических наук,
кандидат экономических наук,
независимый исследователь*

г. Киев, Украина

ЗНАНИЕ КАК ФАКТОР СТРУКТУРИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУЦИЙ

Обладание и использование знание всегда было обязательным условием как успешной организации социально-экономического воспроизводства, так и участия в процессах международной конкуренции. Знание – условие понимания при интерпретации: процессы освоения (в частности, распределения) требуют восприятия репрезентированного смысла. При этом «...предметность деятельности порождает не только предметный характер образов, но также предметность потребностей, эмоций и чувств» [1, с. 89]. Само отражение, в свою очередь, может представлять собой форму активности, в т.ч. – познавательной и деятельностной. Так, в социально-историческом контексте отражение трансформирует внешнее воздействие в имманентный движитель самопознания, самоотграничения и дальнейших метаморфоз: конкуренции и партнёрства – в циклах воспроизводства. В частности, собственно «...

предыстория человеческой деятельности начинается с приобретения жизненными процессами предметности» [1, с. 85].

Вместе с тем, резкий взлёт значения знания и расширение сферы его институциализированного производства, обработки, распространения и использования привели к появлению определений «умное общество», «общество знания» и т. п. В постсовременных условиях знание становится одним из определяющих факторов стратегического управления [2-5]. Человечество переживает смену парадигм своей жизнедеятельности и моделей развития. Парадигмальность трансформаций означает, прежде всего, возможность «обогнать, не догоняя» при использовании и общечеловеческого опыта и особенностей конкретного культурно-цивилизационного мира. Переходный период – время стратегического маневрирования. Сущность процессов, наполняющих переходный период, связана с противоборством различных вариантов дальнейших изменений, а не только отмиранием прошлых стратегий и рождением грядущих. Важность переходной межпарадигмальности связана, прежде всего, с выходом за пределы «коридора свободы», а, значит, кардинальным ростом диапазона как возможностей, так и рисков. Многие социальные тенденции всё ещё только формируются, другие трудно распознать в море прежних закономерностей и фактов, характеризующих уходящую реальность. Вместе с тем, гигантски расширяется поле выбора, повышая уровень ответственности основных субъектов принятия решений. Предиктором же в точке бифуркации может стать и очень слабое воздействие в ключевой для общества точке. Направленность, темпы, очерёдность, результаты общественных метаморфоз во многом зависят от состояния и динамики экономической культуры, особенно – в момент форсированных перемен парадигмального уровня. Определяется соотношение сил в структурировании общественных противоречий, то, в чьих интересах и кем будут осуществляться перемены. Одновременно усилились два процесса с одной стороны, успех экономики и общества всё заметнее определяется наиболее полным социально ориентированным развитием и реализацией комплекса одарённости каждого, с другой, – чем дальше рвутся вперёд в своём

развитии страны политико-экономического авангарда, тем больше они заинтересованы в консервации резерваций устаревших производств и архаичных укладов у отставших в конкурентной гонке. Баланс закрытости / открытости существенно зависит от фазы цикла развития и оптимизации арсенала протекционизма для защиты своих интересов. Как известно, достигшие лидерских позиций в чем-либо часто пытаются вскрыть внутренние рынки прочих и навязать свои условия потребления сырья – тогда как развивающиеся предпочитают опекать свои рынки. Между тем, если наиболее благополучные регионы (впрочем, включающие и свои резервации криминальных территорий и протестных агломераций) пытаются сохранить сформированную монопольность на условия «острова благополучия», то развивающиеся страны пытаются взломать прежний порядок и преодолеть старое распределение рисков и преимуществ. Кардинально важна и возможность принятия и эффективного проведения решений в коренных интересах народов собственного культурно-цивилизационного мира.

Горизонты социально-экономического развития связаны с изменениями, предполагающими использование частной инициативы для решения гораздо более широких вопросов, прежде всего – подъёма уровня жизни каждого и обеспечение условий для социально ориентированного творчества (в частности, в труде и управлении). Продуктивная консолидация разнообразных интересов и целей населения требует прочного основания в виде базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира, которые приобретают инновационные формы и структурируются Сверхпроектом развития, сорезонируя с общественно значимыми изменениями социально-экономических институций.

Формирование общества знания неминуемо отражается в первую очередь на его «адептах»: людях и институциях. Распространение знания может быть элитарным или народным, на уровнях глубоких методологий или тренингов по решению частных задач. Естественно, что конвейеризация общественно и личностно важных инноваций вынуждает к кардинальному изменению стиля жизни и места в обществе прежде всего именно слой педагогов и учёных.

Одновременно, обеспечение исторической субъектности народа при переходе к обществу знания тесно связано с совершенствованием организационно-управленческих (в частности, психолого-педагогических) отношений. Достижение соответствия социокультурных полей возможностям и рискам «умного общества» требует коррекции как отношений на осях «общество – государство – бизнес», так и «человек – культурно-цивилизационный мир». При этом ныне преподаватель из «озвучивателя банальных истин» превращается в консультанта и мотиватора. И совсем не только для студентов своего вуза, а в разрезе соответствующего научно-образовательно-производственного комплекса. И если в лидирующих странах основная часть дохода преподавателей смещается в направлении оплаты практического консультирования и исследовательских грантов (стимулируя проникновение знаний «вглубь»), то на полупериферии, зачастую, для поддержания благосостояния просто вынуждены множить педагогическую нагрузку и разнообразие читаемых курсов (освоение «вширь») [2-5].

Ядром научно-образовательно-производственных кластеров как институционализированной базы стабильного развития социума становятся аналитические центры и научно-образовательные комплексы, в формировании которых эффективно взаимодействуют общество, государство и бизнес. Вместе с тем, обладание информацией и знаниями само по себе – необходимая, но не достаточная предпосылка комплексного органичного развития экономики и общества. Например, накопленный в СССР огромный: человеческий и аналитический – потенциал не помог не только освоить информационную модель роста, но и сохранить государство. При этом в последние годы существования Советского Союза создание обширного научно-технического потенциала и материально-технической базы отнюдь не завершилось столь же значительными подвижками в социально-экономической и духовно-нравственной сферах. За последнюю же четверть века на постсоветском пространстве как деградация материально-технической базы, так и отток кадров стали направлениями утраты экономической самостоятельности. Например, долгосрочные интересы народа при

принятии решений порой могут подменяться выполнением рекомендаций институций международного неоимпериализма (того же МВФ или же Мирового банка) либо частных интересов влиятельных олигархических групп [6-10].

Таким образом, освоение горизонтов развития – функция не соответствия формальным штампам и занесенным информационными вирусами прокрустовым ложам каких-то внешних стандартов, а именно результат повышения качества жизни и возможностей творчества населения. Эффективные же организационно-управленческие (прежде всего, психолого-педагогические) инновации ориентированы на более полное раскрытие индивидуальной одарённости человека и связаны с гуманизацией механизмов реализации публичных и частных интересов в формах соборности и партнёрства вокруг базовых общественных ценностно-смысловых комплексов. При этом качество социальной педагогики вскрывается характером не только дальнейших общественных трансформаций, но и изменениями социально-экономических институций.

Список использованных источников:

1. Леонтьев А.Н. Деятельность, сознание, личность. М.: Политиздат, 1975. 304 с.
2. Анисимов О.С. Стратегическое управление и государственное мышление. М.: ФГОУ Рос ФКО АПК, ЭСП, 2006. 654 с.
3. Малган Дж. Искусство государственной стратегии: Мобилизация власти и знания во имя всеобщего блага. М.: Ин-т Гайдара, 2011. 472 с.
4. Шедяков В.Е. Рефлексивная постсовременная модернизация и рефлексия постсовременной модернизации. ВУЗ. XXI век. 2012. № 2. С. 50–73.
5. Шедяков В.Є. Боротьба смислів і протистояння стратегій: регіонально-цивілізаційний вимір. Політичний менеджмент. 2012. № 3. С. 31–42.
6. Шедяков В.Е. Ценностные основания национальных моделей социально-экономического развития. National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine: collective monograph / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. Kielce, Poland: Baltija Publishing, 2016. Vol. 2. P. 164–190.
7. Шедяков В.Є. Інформаційне забезпечення конкурентоспроможності країни в контексті розвитку бюджетної системи. Економіст. 2013. № 7 (321). С. 10–15.
8. Величко Л. Ера динозаврів. Попри колишні досягнення, Інститут кібернетики НАН повільно вмирає. URL: <http://texty.org.ua/>

pg/article/Oximets/read/83231/Jera_dynozavriv_Popry_kolyshni_dosagnenna_Institut_kibernetiky... (дата обращения 21.08.2018).

9. Ковальчук Г. ПроФФесорский состав. Как в Украине псевдонаука вытесняет науку. URL: <https://focus.ua/society/393014/> (дата обращения 19.07.2018).
10. Шедяков В.Е. Активизация научно-интеллектуального потенциала как ресурс стратегического управления. Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство: колективна монографія / заг. ред. К.С. Шапошникова та ін. Херсон: Гельветика, 2015. Т. II. С. 148–172.

Цибуляк А.Г.

*кандидат політичних наук,
здобувач кафедри міжнародних фінансів*

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ДЕТЕРМІНАНТИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Глобалізований економічний простір формує нові вимоги до розвитку господарської діяльності країн світу, розширення міжнародних відносин між ними, створення підґрунтя для торговельного, фінансового, інноваційного, інвестиційного, маркетингового, екологічного, політичного співробітництва. Безперечно, реалізація засад раціонального господарювання залежить від низки факторів, які формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Проте сучасний етап цивілізаційного розвитку доводить необхідність кооперування та синергізації зусиль в окремих галузях з метою створення підґрунтя для отримання вигоди всіма учасниками світового ринку. В цьому зв'язку йдеться, передусім, про екологічні пріоритети розвитку світової спільноти. Саме тому детермінанти екологізації економік держав світу підпорядковані загальним цілям екологічного планетарного розвитку.

Суттєвого значення це набуває в процесі двосторонньої та багатосторонньої співпраці, оскільки передбачає необхідність узгодження екологічних інтересів. Для України в контексті поглиблення євроінтеграційного вектору розвитку та реалізації положень Угоди про асоціацію з ЄС, важливим є врахування екологічних детермінант при здійсненні взаємовигідного співробітництва [1]. В цьому зв'язку серед детермінант екологізації

слід відзначити впровадження в Україні в 2017 році низки чергових норм у галузі охорони довкілля з метою гармонізації з нормами ЄС та міжнародними конвенціями в цій сфері. Йдеться про внесення змін до низки законодавчих актів України щодо імплементації європейських екологічних норм про охорону середовища рідкісних видів тварин і рослин, Конвенції про охорону дикої флори та фауни і природних середовищ існування в Європі, а також ухвалення Закону «Про оцінку впливу на довкілля», що відкриває можливості для здійснення постійного моніторингу та ефективнішого регулювання процесу екологізації економічної діяльності в країні [2].

Зауважимо, що частка ЄС у розвитку експортної та імпорتنної співпраці з Україною динамічно зростає протягом 2014–2017 рр. [3]. Причини цього слід вбачати, передусім, у появі нових можливостей розвитку двосторонньої співпраці, запровадженні українською стороною комплексу змін екологічного спрямування, покликаних відповідати вимогам ЄС до організації виробничих, торговельних та інших процесів, адаптації нормативно-правової складової розвитку співробітництва з боку України.

Додатковою перевагою розвитку екологічної співпраці України з ЄС є зростання обсягів прямих інвестицій в Україну, з переважанням в географічній їх структурі фінансових ресурсів походженням з Кіпру, Нідерландів, Великобританії, Німеччини. Питання залучення іноземних інвестицій для реалізації екологічних програм є важливою складовою екологізації економіки України. Слід зауважити, що переважна частка програм спрямована на підвищення енергетичної ефективності виробництва як вагової складової забезпечення екологічних засад господарювання. В Україні реалізуються майже 200 проектів технічної допомоги ЄС через національні та регіональні програми допомоги, програми прикордонного співробітництва, механізм Twinning, освітню програму Tempus, програму Всеохоплюючої інституційної розбудови та Інструмент співробітництва з ядерної безпеки. Крім того, у 2014 році Європейською Комісією було затверджено Стратегічні пріоритети Інвестиційного інструменту сусідства (Neighborhood Investment Facility) на 2014–2020 рр.

В свою чергу, зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС розвивається нерівномірно, що зумовлено сталими відносинами з окремими країнами, нерівномірністю ринкових умов реалізації продукції національного виробництва на європейському ринку, логістичними особливостями міждержавного співробітництва. Аналіз динаміки зовнішньоторговельних операцій областей України з найвищою часткою у загальних обсягах зовнішньої торгівлі з ЄС дозволяє визначати ті регіони України, які потребують особливої державної уваги в контексті спрямування переважних зусиль на екологізацію процесів зовнішньоторговельного обміну [3]. Крім того, варто відмітити, що Україна значно відстає (і за обсягами, і за темпами зростання) від країн ЄС у фінансуванні витрат на виконання наукових досліджень і розробок.

Також серед детермінант екологізації економіки України в контексті євроінтеграційних пріоритетів слід виділити, по-перше, покращення екологічної складової індексу стійкості суспільства [4]. Цей комбінований показник вимірює досягнення країн світу і окремих регіонів з точки зору стійкості суспільного розвитку (рис. 1):

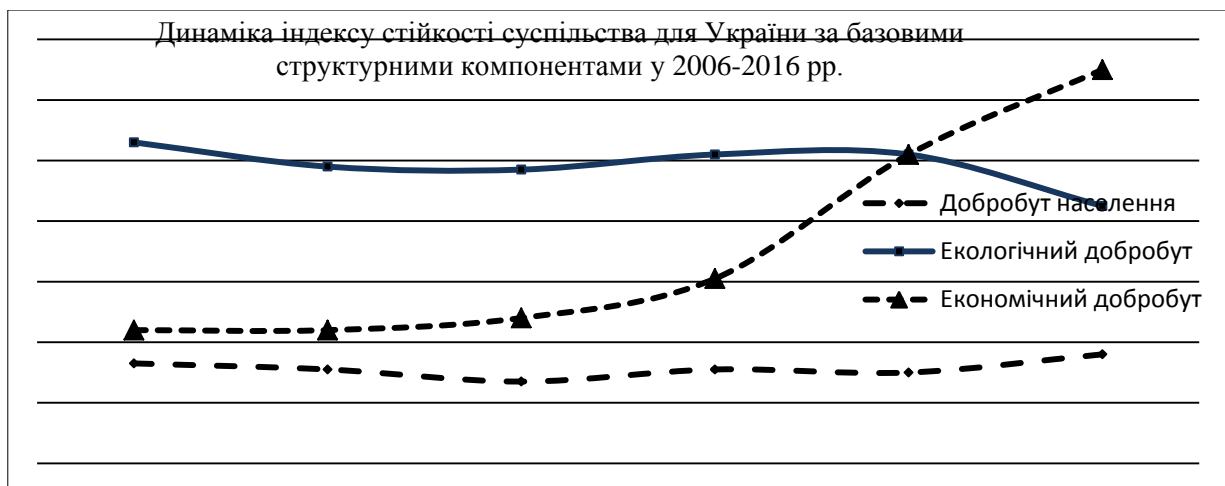


Рис. 1 Динаміка індексу стійкості суспільства для України за базовими структурними компонентами у 2006–2016 рр.

Аналіз основних складових індексу для України в динаміці дозволяє визначити наявність диспропорції в узгодженні економічного та екологічного добробуту, що потребує реалізації

комплексу заходів для приведення їх у відносну рівновагу. Компонента добробуту населення потребує значної оптимізації. По-друге, реалізацію напрямів реформування систем управління сферою охорони навколишнього середовища та її моніторингу, передбачених Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020». По-третє, реалізацію комплексу заходів, передбачених схваленою в 2017 році Національною стратегією поводження з відходами до 2030 року, яка має на меті значне скорочення обсягу захоронення відходів і збільшення рівня їх переробки, а також запровадження роздільного збирання побутових відходів.

В цілому детермінанти екологізації визначають найбільш суттєві напрями еколого-економічної співпраці України з ЄС. Реалізація цих напрямів сприятиме подальшому розвитку взаємовигідної економічної співпраці, адаптації екологічних умов господарювання в Україні до європейських нормативних показників, вирішенню спільних проблемних питань в контексті забезпечення засад сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] / Уряд. портал. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344.
2. Оцінка екологічної складової двостороннього співробітництва між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eap-csf.eu/assets/files/Documents/EU_Ukraine_Monitoring_2013_FINAL.pdf.
3. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Sustainable Society Index. Country Rankings. E-resource: <http://www.ssfindex.com/about-ssf>.

Petrushka O.V.

*PhD. in Economics, Senior Lecturer
of Department of Finance named after S.I. Yuryi*

Shuliuk B.S.

*PhD. in Economics, Associate Professor
of Department of Finance named after S.I. Yuryi*

*Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine*

INDUSTRIAL ACCIDENT INSURANCE ACCORDING TO V. BEVERIDGE MODEL: LESSONS FOR UKRAINE

The system of social insurance against accidents at work by V. Beveridge model is mandatory and is financed from the resources of the state budget and is not related to a specific employer whose enterprise has an insurance case. The main function of this system is the payment of temporary incapacity benefits and disability pensions due to injuries in the workplace.

For a more detailed study of this issue, consider the mechanism of functioning of this model of social insurance on the example of Great Britain.

The insurer's obligations in the UK social security system are entrusted to a state body – the Department of Labour and Pensions, which is directly subordinated to the relevant Ministry. The feature of this insurance system is that the insurer does not have the opportunity to make a profit, and the insured – the ability to replace the insurer and the transition to another entity of insurance. There is also no relationship between the size of employers' contributions and the level of injuries in the enterprise. The employer is required to insure its liability in private insurance companies licensed by the UK Government. The state reserves the right to carry out control over the solvency of such insurance companies in the financial market. Private insurance companies, at their

own discretion, set the amount of insurance premiums, as well as determine the mechanism for reimbursement of injured losses. When investing their insurance reserves in financial institutions in the stock market companies receive income (within 10%) [1]. And the longer the financial resources received in the form of insurance premiums are at the disposal of the insurer, the greater is the income of the company. In this case, the insurer is interested in reducing insurance cases and, accordingly, may refuse to insure an employer who does not invest resources in improving working conditions.

In case of an accident, the employee is payed one-time compensation in cash for lost benefits. If there is a controversial situation, then the victim is obliged to prove to the insurer that the harm done to him during the production process took place due to the employer's fault in connection with failure to comply with the last appropriate conditions of work. For Great Britain, there is a large number of litigations concerning the recognition of the employer's fault. This, in turn, creates additional costs that can reach up to 50% of the amount of compensation payments. The distinctive feature of the Beveridge model is that it lacks the limits of employer liability. Along with the possibility of obtaining compensation for damage caused by the national system of social insurance, the victim has the right to sue the employer in order to receive remuneration for damage to his health as a result of a professional illness or injury. Therefore, recently British employers use reinsurance contracts with private companies in their practice in order to reduce the risk of payment of insurance indemnities.

So, summing up the peculiarities of social insurance against occupational risks at work in the UK, we distinguish the characteristic features of the Beveridge model (Fig. 1).

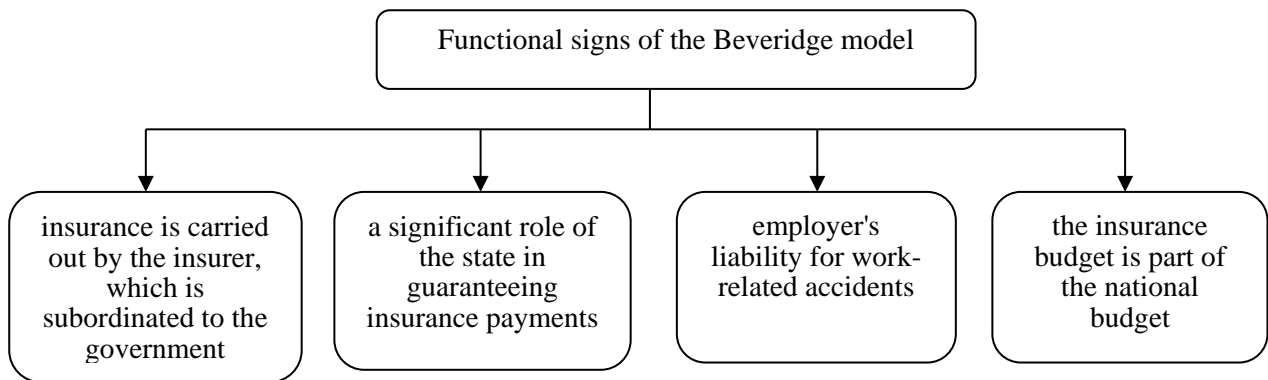


Fig. 1. Features of the V. Beveridge model of social insurance against accidents at work

Source: prepared by the author on the basis of [2; 3, p. 215; 4]

In the framework of the improvement of the Ukrainian system of social insurance against accidents at work and occupational diseases, taking into account the positive experience of foreign states, it is necessary to harmonize the legal framework for the functioning of social insurance funds and adapt it to world standards. If we talk about the future, in our opinion, the budget-insurance system of social insurance of occupational risks can be the ideal model for Ukraine, which will lead not only to the growth of a strong and healthy nation, but will also contribute to the sustainable development of a market economy.

References:

1. Clarke M. Report by the Government Actuary on: The draft Social Security Benefits Up-rating Order 2016. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/54111/attachment_GA_UpRating_Report_2016_Accessible.pdf.
2. Biltsan A. Models of social defence of population in the world. URL: <http://bsfa.edu.ua/files/biljzan.pdf>.
3. Hupalo O.H., Zhuk O.B. Comparative analysis of models of social politics of the state / Hupalo O., Zhuk O. // Scientific announcer NLTU Ukraine. 2015. № 25.4. S. 211-218.
4. Shevchenko L.A., Turynova T.Y. Foreign experience of social security from industrial accidents and professional diseases URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/zarubezhnyy-opyt-sotsialnogo-strahovaniya-ot-neschastnyh-sluchaev-na-proizvodstve-i-professionalnyh-zabolevaniy>.

Химич І.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів*

Тимошик Н.С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів*

*Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ІНДЕКСУ ЛЕГКОСТІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Індекс легкості ведення бізнесу виступає необхідним фактором оцінки здійснення підприємницької діяльності в сучасних швидкозмінних ринкових умовах, як у світі, загалом, так, і в Україні, зокрема.

Вперше, цей показник було запропоновано Світовим банком для ефективного та, відносно, простого порівнювання ведення підприємницької, а також іншої бізнес-діяльності між різними країнами світу на основі їхніх річних фінансово-економічних та статистичних даних.

Даний індекс включає оцінку наступних факторів, а саме: започаткування власної справи (бізнесу); необхідність дозволів на ведення будівництва; проведення необхідних дій щодо електропостачання; реєстрацію наявної комерційної нерухомості; інформацію про кредитоспроможність; захищеність інвестиційних прав; можливість сплати необхідних податків; можливість здійснення міжнародної торгівлі; забезпеченість виконання умов контрактів (угод); платоспроможність та неплатоспроможність (ліквідація, банкрутство) підприємства.

Чим вища позиція країни щодо результату даного індексу, тим краще її становище в бізнес-середовищі та сильніший ступінь захисту як власних інтересів, так і чітке регулювання діяльності з боку законодавства.

Для того, щоб вияснити реально існуючий стан щодо легкості ведення бізнес-процесів в Україні, необхідно проаналізувати результати даного індексу сформовані науковцями Світового банку. Динаміка позицій індексу легкості ведення бізнесу в Україні протягом 2006-2018 років відображена на рис. 1 [1].

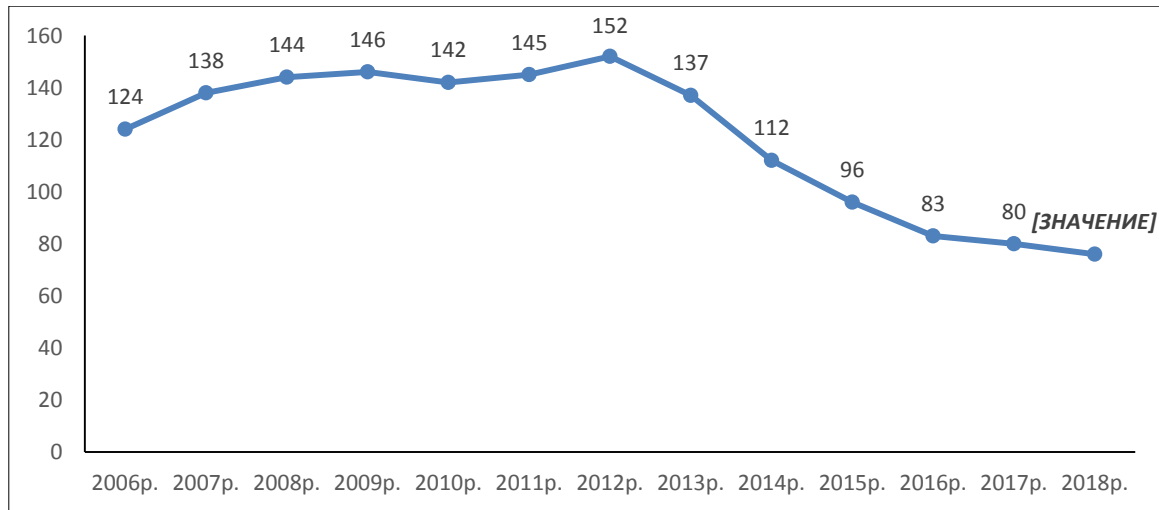


Рис. 1. Динаміка рейтингу індексу легкості ведення бізнесу в Україні протягом 2006–2018 років, позиція

Примітка: 76 місце в даному рейтингу – прогнозний показник на 2018 рік

З представлених даних видно, що протягом 2015–2018 років позиції України відносно результатів індексу легкості ведення бізнесу мають позитивну динаміку в бік скорочення: від 96 місця в 2015 році, до 76 позиції – за 2018 рік (прогнозний результат).

Найнижча позиція, яку займала Україна, припадає на 2012 рік (152 місце в загальному рейтингу). Тобто, з наведеного графіка, чітко проглядається, що починаючи від 2006 року і закінчуючи 2012 роком, в країні тенденція зміни результатів індексу легкості ведення бізнесу мала негативну динаміку зростання.

Ситуація змінюється починаючи від 2013 року, та триває і по теперішній час. Крім того, варто відмітити, що протягом 2017 року Україна зайняла 80 місце в даному рейтингу, тобто знаходилася між такими країнами як Сан-Марино (79 позиція) та Боснією і Герцеговиною (81 позиція).

Також, протягом 2017 року новим лідером рейтингу стала Нова Зеландія (1 місце), яка витіснила з першої позиції Сінгапур (2 позиція), який займав лідируючу позицію протягом останніх десяти років поспіль. В топ-10 перших країн-лідерів з найкращими умовами щодо формування та розвитку власної справи увійшли наступні країни, а саме: Данія, Гонконг, Південна Корея, Норвегія, Великобританія, США, Швеція, Македонія.

Найнижчі позиції в рейтингу належать таким країнам як: Лівії – 188 позиція; Еритреї – 189 позиція, та Сомалі з 190 місцем в даному рейтингу.

І хоча, в Україні динаміка позицій в даному рейтингу має позитивну тенденцію скорочення, все ж її місця залишаються суттєво значними. Порівняно з країнами-сусідами, Україна потребує клопіткої роботи для покращення існуючого становища. Адже, протягом 2017 року Польща зайняла 24 позицію в рейтингу; Казахстан – 35; Білорусь – 37; Молдова – 44; Грузія – 16.

На існуючу бізнес-ситуацію в Україні протягом 2017 року найбільший вплив здійснили результати наступних факторів, а саме: вирішення проблем з неплатоспроможністю – 150 місце; забезпеченість умов виконання контрактів – 81 місце; здійснення міжнародної торгівлі – 115 місце; отримання дозволів на проведення будівництва – 140 місце; умови підключення до системи енергозбереження – 130 позиція тощо [2].

Отже, безумовно, даний індекс є надзвичайно необхідним в сучасних ринкових умовах формування та розвитку бізнесу.

Проте, варто зауважити і про його недоліки – неврахування впливу таких важливих показників як: розвитку інфраструктури, тенденцій зміни інфляційних процесів та рівня злочинності.

Список використаних джерел:

1. The World Bank: Doing Business: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>.
2. Doing Business-2017: Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2017-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>.

Тімошенко Н.М.

аспірант кафедри фінансів

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ОБЛІГАЦІЇ ВНУТРІШНЬОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЗИКИ УКРАЇНИ: ВИДИ ТА ПРОБЛЕМИ ОБІГУ

Нині фінансовий ринок став потужним та дієвим механізмом в акумуляції тимчасово вільних коштів за допомогою різноманітного інструментарію, що задовольнить інтереси найвибагливішого інвестора.

В сучасних умовах слід відмітити намагання держави урізноманітнити та удосконалити наявний інструментарій на ринку державних запозичень. Але все ж таки, існують на нашу думку, невирішені питання.

Для того, щоб перелік державних цінних паперів був якісним та дієвим, слід орієнтуватися на потенційних інвесторів, адже представлені інструменти не є привабливими для широкого кола вкладників. Найбільш популярним для вкладення заощаджень населення нині є депозитні програми банківських установ. Відштовхуючим моментом для будь яких вкладень є інфляційні процеси в Україні. Тому якщо і домогосподарства шукають джерела вкладень, то коротко – або середньострокові, щоб убезпечити себе від наслідків знецінення своїх заощаджень.

За останні десятиліття в Україні інструментарій на державному борговому ринку розширився. Зокрема, це ПДВ-облігації, облігації внутрішньої державної позики в іноземній валюті, індексовані облігації, казначейські векселі, що номіновані в гривнях та доларах США, військові векселі. Не дивлячись на досить великий список фінансових інструментів, майже усі випуски «нестандартних»

боргових інструментів не мали великого успіху. Саме на ці види інструментів ми звертаємо увагу в нашій роботі.

Досить довгий час в науковій літературі обговорювалося питання та доцільність введення в Україні ОВДП, що індексовані на індекс інфляції, так звані інфляційні ОВДП. Втілення в життя цієї ідеї прийшло нещодавно та за ініціативи НБУ. Як відомо, Національний банк України є найбільшим тримачем боргових зобов'язань України. У 2017 році Кабінет Міністрів України звернувся до НБУ з метою реструктуризації ОВДП на суму 221,7 млрд.грн. В свою чергу кредитор виставив умову, що нові ОВДП мають бути індексовані на рівень інфляції, не дивлячись навіть на настання гіперінфляції.

Домовленості були досягнуті на таких умовах: нові ОВДП були випущені 06.10.2017 року на термін від 7 до 31 року. Всього 40 випусків, які будуть погашатися з 2025 по 2047 рік двічі на рік – 10 травня і 10 листопада.

Ставка відсоткового доходу по ОВДП, які погашаються з 2025 по 2035 рік, буде фіксованою і складе від 8,12% до 11,3% (купонний період – 6 місяців). Ставка буде знижуватися з 11,3% річних у 2025 році до 9,78% в 2029-м і 8,12% в 2035-м. При цьому за облігаціями, які погашаються з 2036 по 2047 рік (купонний період – 12 місяців), прибутковість складе 12-місячний індекс споживчих цін мінус 100% плюс 2,2%. При дефляції ставка прибутковості складе 2,2%. До інфляції буде прив'язана прибутковість ОВДП обсягом 145,173 млрд. грн. [2].

Поштовхом для таких умов від НБУ є можливість перепродажу державних цінних паперів на вторинному ринку, так як такі умови є набагато привабливішими для інвесторів ніж фіксовані ОВДП.

У своїй роботі «Запровадження в Україні державних облігацій, індексованих на показник інфляції: за і проти» професор А. Б. Камінський розглядає переваги та недоліки такого інструменту.

На сьогодні розроблено декілька концептуальних підходів до розв'язання зазначеної проблеми. Інфляційний ризик може бути врахований різним чином конструкцією облігацій, індексованих на показник інфляції, котра ґрунтується на концепції компенсації інфляції за певним підходом. Такі підходи можуть передбачати

відшкодування тільки вартості купонів, лише основної суми боргу чи використання так званої канадської моделі індексованих облігацій. Саме ця модель, на думку авторів, є найприйнятнішою для запровадження в Україні.

Звичайно, що випуск таких облігацій може мати негативні наслідки для держави – збільшення витрат на обслуговування боргів, але згідно даних НБУ, що подані в інфляційному звіті індекс інфляції за прогнозами має зменшуватися з кожним роком [1].

Ще один інструмент на ринку боргових цінних паперів мав би стати проривом у подоланні незацікавленості інвесторів у державних цінних паперах. Постановою Кабміну № 1011 від 28 вересня 2011 року було затверджено порядок та умови випуску індексованих ОВДП. Це борговий цінний папір що номінований в доларах США.

Індексація номінальної вартості середньострокової або довгострокової державної облігації з індексованою вартістю здійснюється на дату її погашення відповідно до зміни середньозваженого курсу гривні до долара США (з розрахунку за 100 доларів США з округленням до двох знаків після коми) на міжбанківському ринку за календарний місяць, який передує місяцю, в якому здійснюється первинне розміщення і погашення облігації. Зазначений курс оприлюднюється Національним банком на його офіційному інтернет-представництві. Номінальна вартість індексованих ОВДП становить 1000 грн. [5].

Усі особливості даного інструменту слід розглядати, як орієнтацію на дрібного інвестора та нерезидентів. Звичайно, що борговий цінний папір, що хеджується від девальвації гривні уже є привабливим, а номінал з яким він випускається дає будь-якому покупцеві можливість його придбання. На перший погляд привабливий інструмент має деякі загрози. Так в світовій практиці маємо й негативний досвід розміщення внутрішніх облігацій з прив'язкою до іноземної валюти.

Практика існування індексованих ОВДП України показує різні тенденції у своєму розвитку. Перший аукціон, проведений 4 жовтня, приніс 860 млн.грн. Розміщення відбулося, навіть незважаючи на досить низький рівень ставок, які «просіли» нижче від доходностей за

єврооблігаціями (10-11%) і склали 8,22% для 3-річних і 8,75% для 5-річних паперів. Сумарно на трьох аукціонах, що відбулися в першій половині жовтня, Мінфін розмістив ОВДП на індексовані 4,2 млрд грн. Тоді як за попередні чотири місяці (з червня по вересень) фінансове відомство змогло розмістити «звичайні» ОВДП лише на 1,7 млрд. грн. [4].

Після кількох вдалих розміщень інтерес інвесторів до індексованих ОВДП згас. Активність у купівлі цих облігацій прослідковувалася у рамках докапіталізації ПриватБанку у 2016 році урядом було випущено таких облігацій на суму 64 млрд.грн з терміном обігу 15 років та дохідністю 6%.

Облігації внутрішньої державної позики останнім часом набувають популярності серед індивідуальних інвесторів і через систему оподаткування. На відміну від депозитів, з яких сплачується до бюджету податок на прибуток 185 та військовий збір – 1,5%, вклади в ОВДП оподатковуються тільки військовим збором. Крім того прибутковість по гривневих та ОВДП в іноземній валюті перевищують проценти за депозитом.

Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб (UIRD) на 12 місяців в гривні обвалився за рік на 3,5%: на початку 2017 року у середньому банки платили вкладникам 17,74% річних, вже до кінця року – 14,26% річних. Валютні вклади також дешевшали. Прибутковість за 12-місячними депозитами в доларах та євро за 2017 рік знизилася на 2%. В кінці минулого року за доларовий вклад на 12 місяців можна було отримати в середньому 3,68% річних, за євродепозит – 2,75%. При цьому офіційна інфляція за минулий рік склала 13,7%.

Національний банк продовжує розвиток ринку ОВДП. Так з 1 вересня 2018 року вступає в дію постанова Правління НБУ від 26 червня 2018 року № 72 «Про затвердження Змін до Положення про порядок проведення операцій, пов'язаних з розміщенням облігацій внутрішніх державних позик», якою створює умови для активізації ринку державних облігацій України шляхом вдосконалення механізму первинного розміщення облігацій внутрішніх державних позик.

По-перше, первинні дилери отримують можливість виконувати функцію брокера для своїх клієнтів, купуючи ОВДП при первинному їх розміщенні від свого імені, за дорученням та за рахунок своїх клієнтів.

По-друге, надається можливість зарахування облігацій на власний рахунок первинного дилера у цінних паперах у разі несвоєчасного перерахування чи неперерахування коштів клієнтом.

По-третє, збільшується термін, протягом якого можуть надійти кошти від учасників розміщення за облігації, від двох робочих днів до п'яти [3].

Отже, проаналізувавши наявний інструментарій ринку державних цінних паперів, слід відмітити досить ефективно урізноманітнення боргових інструментів, що орієнтовані на різні категорії інвесторів. Але, на жаль, не всі відносно нові боргові цінні папери держави набули популярності серед інвесторів. Державні запозичення на внутрішньому ринку слід здійснювати і у населення. Для цього принципово важливим має стати створення певних програм або інструментів, що орієнтовані на цього інвестора або ж підняти імідж казначейським вексям, як альтернатива для заощадження.

Список використаних джерел:

1. Інфляційний звіт НБУ квітень 2018 Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=68159649>.
2. Кабмін оприлюднив умови реструктуризації боргів Нацбанку [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/10/7/629877/>.
3. Національний банк створює умови для розвитку ринку ОВДП [Електронний ресурс] // НБУ. – 02.07.2018. – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=72818983&cat_id=55838.
4. Неробочий інструмент [Електронний ресурс] // finance. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/260927/nerobochyj-instrument>.
5. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 31 січня 2001 р. № 80: Постанова КМУ від 28.09.2011 № 1011.

СЕКЦІЯ 9. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Михайленко О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту*

Дерев'янку Я.В.

магістрант

*Національний університет харчових технологій
м. Київ, Україна*

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Сучасний етап розвитку економіки характеризується тим, що зростаючі потреби ринку, досягнення науки і техніки викликають появу нових технологій, які не тільки розширюють, але й ускладнюють, інтенсифікують виробничу діяльність. Тому особливої актуальності набуває вирішення завдань з підвищення ефективності сучасних систем управління у сфері інноваційної діяльності, що може бути досягнуто шляхом використання ефективних методик оцінки інноваційних проектів, їх техніко-економічного обґрунтування.

Систематизація наукових праць у галузі інноваційного менеджменту дозволяє визначити, що поняття «інноваційний проект» може розглядатися як: форма цільового управління інноваційною діяльністю; процес здійснення інновацій; комплект документів [7, с. 88].

Як форма цільового управління інноваційною діяльністю інноваційний проект являє собою складну систему взаємозумовлених і взаємопов'язаних за ресурсами, термінами та виконавцями заходів, спрямованих на досягнення конкретних цілей (завдань) на пріоритетних напрямках розвитку науки й техніки. Як процес здійснення інновацій – це сукупність виконуваних у визначеній послідовності наукових, виробничих, організаційних, фінансових і комерційних заходів, що призводять до інновацій. У той же час

інноваційний проект – це комплект технічної, організаційно-планової і розрахунково-фінансової документації, необхідної для реалізації цілей проекту (на Заході для позначення цього аспекту проекту використовується термін «Design»). Найбільш повно і комплексно суть інноваційного проекту виявляється у його першому аспекті.

З огляду на всі три аспекти, поняттю «інноваційний проект» можна дати наступне його визначення: інноваційний проект – це система взаємопов'язаних цілей і програм їхнього досягнення, що являють собою комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектною документації, що забезпечують ефективне вирішення конкретного науково-технічного завдання, вираженого у кількісних показниках і який призводить до інновації [7, с. 90].

Характерними рисами інноваційного проекту є: його націленість на вирішення конкретного науково-технічного завдання; результат проекту – наукомістка продукція, яка реалізується як товар на внутрішньому і зовнішньому ринках. Специфікою інноваційних проектів є чітко виражений термін їх ефективного функціонування, тобто циклічність розвитку, а також ризиковий характер.

Для вибору ефективного й оптимального інноваційного проекту необхідно його правильно обґрунтувати. Це вимагає вибору більш якісної методики оцінки та відбору проектів. Тому важливим напрямком організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності, що пронизує всі стадії інноваційного процесу, є техніко-економічне обґрунтування проектів, яке забезпечує вибір найбільш доцільних з економічної точки зору інноваційних проектів, оптимальних параметрів і попередження негативних соціально-економічних наслідків упровадження нововведень. Звідси, методологічною проблемою є проблема вибору методу оцінки проектів.

Техніко-економічне обґрунтування проектів є необхідним для вирішення наступних завдань: підготовки до виробництва, випуску і реалізації конкурентоспроможної наукомісткої продукції; відбору проектів для фінансування у рамках підприємства з точки зору їх

ефективності, а також відповідно до їхнього внеску в прибутковість даної фірми; використання в якості важливої системи оперативного управління у сфері НДДКР. При обґрунтуванні проектів повинні бути враховані такі фактори, як фінансові переваги даного проекту, вплив проекту на інші у рамках портфеля НДДКР, а також вплив проекту на економіку підприємства у цілому.

Для проведення техніко-економічного обґрунтування інноваційного проекту використовуються традиційні методи техніко-економічного аналізу, розрахунки ефективності нової техніки, широко використовуваний за кордоном метод функціонально-вартісного аналізу (ФВА). В економічній літературі традиційним методам оцінки проектів присвячено чимало праць [3-6]. Проте у цілому методи техніко-економічного аналізу проектів можна об'єднати у чотири групи [5, с. 88-93].

До першої групи відносять найпростіші методи оцінки шляхом складання переліку всіх критеріїв, за якими можна оцінити проект. Наприклад, К. Брокхоф пропонує в якості основи для побудови моделей оцінки розподіл проектів НДДКР за такими ознаками: невизначеність, потоки платежів (фінансування), раціональність. А от С. Блейк рекомендує застосовувати такі критерії: рівень технічного рішення; рівень технічного виконання; готовність до вкладення коштів; інтерес до програми; ідентифікація головної проблемної сфери; об'єктивність; виконання умов конкурсу; надійність попереднього розрахунку витрат; застосовувані методи управління; винятковість технічних параметрів; існуючий досвід і загальна завантаженість роботою. Б. Твісс представляє сорок сім критеріїв оцінки проектів, які розбиті ним на шість груп: 1) цілі корпорації, стратегія, політика і цінності; 2) ринкові критерії; 3) науково-технічні критерії; 4) фінансові критерії; 5) виробничі критерії; 6) зовнішні й екологічні критерії. Однак автор зазначає, що фактично середнє число використовуваних критеріїв у розрахунку на одну американську компанію становить лише 6,5. Решта ж критеріїв відкидається, хоча вони можуть мати відношення до оцінки проекту. Таким чином, недоліком даного методу оцінки є те, що не всі підприємства складають досить повні переліки критеріїв і

використовують їх, тому значна кількість важливих економічних аспектів може бути не врахована.

Методи оцінки проектів першої групи отримали розвиток у другій групі методів оцінки, у так званому «профілі проекту». Профіль проекту являє собою таблицю, де перераховані критерії для оцінки проекту та дається оцінка кожного критерію (від «дуже добре» до «дуже погано»). На місці перетину критерію й оцінки ставляться крапки, які потім з'єднуються, утворюючи профіль проекту. Ідеальним є варіант, де профіль проекту являє вертикальну пряму, яка перебуває в колонці з відміткою «дуже добре». При дослідженні проекту виявляють критерії, які значно відхиляються від ідеальної прямої. Ці критерії і є «вузьким місцем» даного проекту, на які слід звернути увагу розробникам або менеджерам з управління проектами. Недоліком цього методу є те, що у ньому не відображається різна вагомість критеріїв. У профілі проекту всі параметри мають рівну вагомість, тому даний підхід не може мати значну точність оцінки проекту.

Третім методом є система бальної оцінки якостей проекту. За даним методом окремим критеріям або позиціям присвоюється певний бал (наприклад, від одного до п'яти) відповідно до їх важливості, рангові характеристики також отримують кількісну оцінку. Оцінка виводиться з суми балів, яка і розглядається в якості показника «цінності» проекту. Цей метод відрізняється простотою критерію відбору оцінки, проте суб'єктивний підхід до оцінки проекту може спотворити його оцінку.

До останньої групи оцінки інноваційного проекту відносяться фінансові методи. Тут найчастіше використовують кількісні методи оцінки. Існують формули, в яких комбінуються різні критерії відбору проектів у рамках єдиного відносного показника переваги. Так, до фінансових методів належать методи визначення рентабельності. Під методами обчислення рентабельності розуміються підходи, пов'язані з розрахунком очікуваного ефекту із співвідношення фінансових результатів і витрат як критерію для відбору проектів. З цією метою можна використовувати розрахунок рангу за проектом. Його застосовують, коли мета підприємства полягає у впровадженні нових

видів продукції або в удосконаленні технології. Ранг дослідницького проекту отримують як відношення результатів по проекту (наприклад, обсягів продажів або прибутку) до витрат на дослідження та реалізацію.

Для оцінки ефективності проектів використовують і показник окупності проектів (T_0), який розраховують за формулою [6, с. 92]:

$$T_0 = \frac{O_p \times P_n}{C_p}, \quad (1)$$

де O_p – розрахункова віддача у випадку успіху проекту;

P_n – ймовірність наукового успіху;

C_p – розрахункова вартість проекту.

Наступним розрахунковим є показник прибутковості (Π_1), що враховує тривалість існування нової продукції чи процесу та його різновиди. Як правило, обчислення здійснюється наступним чином [6, с. 93]:

$$\Pi_1 = \frac{P_n \times P_k \times Q_p \times \Pi \times T}{C}, \quad (2)$$

де P_n – ймовірність наукового успіху;

P_k – ймовірність комерційного успіху;

Q_p – розрахунковий обсяг продаж;

Π – прибуток на одиницю продукції;

T – тривалість існування продукції (квадратний корінь із числа років);

C – розрахункова вартість проекту.

В економічних розрахунках використовують і показник альтернативної вартості розробки з урахуванням дисконтованих доходів та витрат [6, с. 95]. При цьому сума доходів зіставляється з передбачуваними витратами за проектом. Якщо витрати перевищують доходи, то проект не буде мати необхідного прибутку.

Як показує практика, розглянуті формули для оцінки й обґрунтування доцільності вибору інноваційних проектів мають обмежене використання в управлінні НДДКР, оскільки основними їх недоліками є: статичність критеріїв оцінки, суб'єктивний підхід до обґрунтування, низька якість вхідної інформації, невисока точність розрахунків. Вони не враховують такі фактори, як інфляцію, ризик і невизначеність, фактор часу. Ці методи оцінюють очікуваний

прибуток по відношенню до витрат у розрахунку, найчастіше, на рік. Для більш же точної оцінки необхідно проаналізувати ефективність за більш тривалий період часу (горизонт розрахунку).

Традиційні методи оцінки ефективності упровадження нової техніки у 60-70 рр. минулого століття ґрунтувалися на порівняльній економічній ефективності, на обчисленні термінів окупності, економії на приведених витратах. Економічний ефект від упровадження нової техніки розраховувався як різниця між величиною річних приведених витрат за порівнюваними варіантами [3, с. 50]. Методики ґрунтувалися на витратному підході до оцінки ефективності, ефект носив статичний характер, мав річну відповідність. З розвитком же теорії ефективності економічний ефект став носити інтегральний характер. Критерієм ефективності стала абсолютна величина отриманого економічного ефекту як різниця між інтегральними результатами і сумарними витратами. З переходом до ринку деякі положення раніше застосовуваних методик оцінки ефективності втрачали зміст, оскільки вони не відповідали новому економічному механізму. Відтак, виникло завдання поновлення методичних принципів економічного обґрунтування проектів.

В якості основного критерію відбору проектів почали використовувати показник чистого дисконтованого доходу. Також розраховується ефективність проекту за індексом прибутковості як відношення суми приведених ефектів до величини капітальних вкладень. Якщо інтегральний ефект більший за нуль, а індекс прибутковості більший за одиницю, то проект вважається ефективним. Визначається і показник внутрішньої норми прибутковості як норми дисконту, при якій величина приведених ефектів дорівнює приведеним капітальним вкладенням. Якщо внутрішня норма прибутковості більша або дорівнює прийнятій нормі доходу, то проект економічно виправданий. Проте цей критерій не позбавлений недоліків. Наприклад, для проектів з різними структурами потоку реальних грошей може бути отримана одна і та ж внутрішня норма прибутковості. Дана обставина врівноважує різні за ефективністю проекти. Відзначимо й те, що рішення про

інвестування коштів в інноваційний проект має прийматися з урахуванням усіх критеріїв.

З розглянутих вище методик слідує, що за останні роки в теорії ефективності проектів відбулися значні зміни: на перший план виходить комерційна ефективність, підвищується роль показника результативності. Акцент на результативність, орієнтація на соціально-економічний ефект сприяє подоланню витратного підходу, більш точно відображаються цілі господарської діяльності; дані методики орієнтують підприємців на реальні досягнення. Але поки не отримує належного відображення якісний ефект, орієнтація на стратегічні цілі. Наголос робиться на абсолютному показнику ефекту. Абсолютні показники ефекту не завжди виступають в якості основних, особливо на початкових етапах реалізації інноваційних проектів. А вирішальними факторами повинні виступати такі, як відповідність проекту основним цілям і стратегії підприємства, науково-технічні, виробничі критерії. Відносні показники (індекс прибутковості, термін окупності) виконують допоміжну роль [2, с. 19–20].

На нашу думку, для вибору оптимальних інноваційних проектів з ефективною стратегією слід проводити техніко-економічне обґрунтування проектів за основними стадіями інноваційного процесу. При цьому кожній стадії створення та впровадження нововведень будуть відповідати свої специфічні категорії або показники. Першу стадію (від початку досліджень до першого виробничого освоєння) характеризують науковий потенціал як сукупність ресурсів для проведення досліджень та розробок; науково-технічний потенціал готових для використання розробок; науково-технічний і організаційний рівень виробництва (НТРВ) як характеристика результатів первинного технічного освоєння розробок. На другій стадії (від першого освоєння до розгортання випуску) вимірюється техніко-економічний рівень виробництва (ТЕРВ), що відображає результати економічного освоєння нововведень. Третя стадія інноваційного процесу (використання кінцевими споживачами) характеризується соціально-економічним ефектом нововведення. Кожна із зазначених вище категорій у сукупності складає потенціал інноваційної діяльності, який виступає

як узагальнена, збірна характеристика використовуваних ресурсів [1, с. 130]. Ступінь використання потенціалу, створеного на попередніх стадіях циклу, відображає рівень організації інноваційного процесу. По кожній стадії необхідно проводити техніко-економічне обґрунтування проекту. Оцінюючи ефективність довгострокових стратегій, слід враховувати, що вибір критерію оцінки залежить від системи відліку, щодо якої здійснюється розрахунок ефективності. Так, для окремого проекту з чітко вираженим терміном ефективного функціонування (безперервна модель з яскраво вираженою циклічністю) величина економічного ефекту набуває інтегрального характеру, тобто визначається як сума за термін ефективного функціонування. Так функція ефективності проекту відображає зміну рівня ефективності всередині інноваційного циклу, характеризує внутрішню його динаміку в залежності від терміну служби.

Отже, проблема обґрунтування доцільності впровадження інноваційних проектів повинна вирішуватися на стратегічному рівні та за стадіями інноваційного процесу. На рівні підприємства інноваційна стратегія пов'язана з рівнем його інноваційності або здатності до змін. Йдеться про ступінь пристосованості організаційно-економічної структури підприємства та його матеріально-технічної бази до визначених цілей розвитку і вимог зовнішнього середовища, включаючи довготривалі соціальні цілі. При цьому інноваційна стратегія повинна розглядатися як частина загальної стратегії підприємства. Поки що не існує простих, єдиних і придатних для всіх умов управління показників ефективності інноваційної діяльності. Проте можна виявляти й оцінювати взаємозв'язок факторів ефективності з метою найкращого узгодження їх дії, насамперед на стратегічному рівні. Використання сучасної методології управління проектами є ефективним способом прискорення впровадження інновацій на підприємстві. Для вітчизняних підприємств постає надзвичайно важливим за ринкових умов господарювання використання проект-менеджменту при здійсненні обґрунтування доцільності впровадження інноваційних проектів, оскільки це сприятиме підвищенню інноваційного

потенціалу українських підприємств, загалом росту конкурентоспроможності не лише на вітчизняному, але і на зарубіжних ринках також.

Список використаних джерел:

1. Безрукова Т. Л. Управление инновационным развитием промышленных предприятий / Т. Л. Безрукова, И. И. Шанин // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 10. – С. 129–132.
2. Бойко О. В. Особливості управління інноваційним розвитком підприємства на засадах стратегічного підходу / О. В. Бойко, Т. О. Андрієвич // Тези III Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених [«Актуальні проблеми менеджменту в умовах інноваційного розвитку економіки»] / ЛНТУ. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2016. – С. 19–20.
3. Волощук Л. О. Аналітичні інструменти управління інноваційним розвитком промислового підприємства: [монографія] / Л. О. Волощук, В. В. Кірсанова, С. В. Філіппова. – Одеса: Плутон, 2014. – 176 с.
4. Костевко В. І. Методологічні питання оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства / В. І. Костевко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 698. – С. 66–73.
5. Крылов Э. И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учеб. пособ. / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
6. Старцева Т. Е. Экономика и управление инновационным развитием предприятия: методологический инструментарий: [монография] / Т. Е. Старцева, Т. С. Бронникова. – М.: РУСАЙНС, 2015. – 202 с.
7. Чайковська М. П. Інноваційний менеджмент / М. П. Чайковська. – Одеса: ОНУ, 2015. – 380 с.

СЕКЦІЯ 10. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Гарькава В.Ф.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
та інформаційної безпеки*

Андрієнко Т.В.

*студентка освітньо-кваліфікаційного рівня
магістр спеціальності*

«Фінанси, банківська справа та страхування»

Міжнародний класичний університет

імені Пилипа Орлика

м. Миколаїв Україна

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ «МИКОЛАЇВСЬКА ОБЛАСНА ДРУКАРНЯ»

Основні показники діяльності підприємства «Миколаївська обласна друкарня» представлена у таблицях 1.

Аналіз показників фінансової стабільності комунального підприємства «Миколаївська обласна друкарня»

| Найменування показника | Порядок розрахунку | Значення показника | | | Відхилення (+/-) | |
|--|---|--------------------|-------|-------|---------------------|---------------------|
| | | 2014 | 2015 | 2016 | 2015 р. від 2014 р. | 2016 р. від 2015 р. |
| Показники фінансової стабільності | | 2014 | 2015 | 2016 | 2015 р. від 2014 р. | 2016 р. від 2015 р. |
| 1. Власні оборотні кошти | ф. № 1 ст. 380-ф. № 1 ст. 080 | -83 | -336 | 617 | -419 | +953 |
| 2. Оборотний капітал | ф. № 1 ст. 380+ф. № 1 ст. 480-ф. № 1 ст. 080 | 720 | 719 | 617 | -1 | -102 |
| 3. Коефіцієнт маневреності власних коштів | (ф. № 1 ст. 380-ф. № 1 ст. 080) / ф. № 1 ст. 380 | -0,024 | 0,09 | 0,17 | +0,114 | +0,08 |
| 4. Індекс постійного активу | ф. № 1 ст. 080 / ф. № 1 ст. 380 | 1,02 | 0,905 | 0,83 | -0,115 | -0,075 |
| 5. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами | (ф. № 1 ст. 380-ф. № 1 ст. 080) / ф. № 1 ст. 260 | -0,088 | 0,296 | 0,686 | +0,384 | +0,390 |
| 6. Коефіцієнт забезпеченості обороту власними оборотними коштами | (ф. № 1 ст. 380-ф. № 1 ст. 080) / ф. № 2 ст. 035 | -0,015 | 0,058 | 0,139 | +0,073 | +0,081 |
| 7. Коефіцієнт автономії | ф. № 1 ст. 380 / ф. № 1 ст. 640 | 0,77 | 0,82 | 0,93 | +0,05 | +0,11 |
| 8. Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів | (ф. № 1 ст. 640-ф. № 1 ст. 380) / ф. № 1 ст. 380 | 1,30 | 0,22 | 0,078 | -1,08 | -0,142 |
| 9. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів | ф. № 1 ст. 480 / (ф. № 1 ст. 380+ ф. № 1 ст. 480) | 0,189 | 0,097 | 0 | -0,092 | -0,097 |
| 10. Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел | ф. № 1 ст. 380 / (ф. № 1 ст. 380+ ф. № 1 ст. 480) | 0,81 | 0,903 | 1 | +0,903 | +0,097 |

Проаналізувавши показники фінансового стану комунального підприємства «Миколаївська обласна друкарня», можна зробити висновок, що такий показник фінансової стабільності як наявність власних оборотних коштів набув позитивного значення лише у 2016 році (більше 600 тис. грн.), але у 2014 та 2015 рр. він мав досить

негативне значення (-83 тис. грн. і -336 тис. грн. відповідно). Показник наявності оборотного капіталу комунального підприємства «Миколаївська обласна друкарня» набуває негативної тенденції у 2015р. у порівнянні з 2014 р. знизився на 1 тис.грн. та у 2016 році у порівнянні з 2015 на 102 тис. грн. В аналізованому періоді діяльності комунального підприємства «Миколаївська обласна друкарня» спостерігається зниження індексу постійних активів у 2016 р. у порівнянні з 2015р. на 0,115 та у 2015 р. у порівнянні з 2014 р. на 0,075, що свідчить про недостатнє забезпечення комунального підприємства «Миколаївська обласна друкарня» необхідним рівнем активів. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами комунального підприємства «Миколаївська обласна друкарня» має тенденцію до збільшення у 2016 році у порівнянні з попереднім роком на 0,390, а також у 2015 році у порівнянні з 2014 роком на 0,384 що свідчить про збільшення кількості власних оборотних коштів комунального підприємства «Миколаївська обласна друкарня». Як наслідок збільшення кількості власних оборотних коштів спостерігаємо підвищення коефіцієнту автономії в 2015 році у порівнянні з 2014 роком на 0,05, у 2016 році в порівнянні з 2015 роком на 0,11. Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів комунального підприємства «Миколаївська обласна друкарня» має тенденцію до зниження у 2015 році у порівнянні з 2014 роком на 1,08 та незначне зниження на 0,142 у 2016 році у порівнянні з 2015 роком, що свідчить про зменшення рівня позикових коштів, що свідчить про позитивну тенденцію в діяльності комунального підприємства «Миколаївська обласна друкарня». Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів у 2016 р. дорівнював нулю у зв'язку з відсутністю довгострокових зобов'язань комунального підприємства «Миколаївська обласна друкарня». У зв'язку зі зниженням рівня довгострокових зобов'язань комунального підприємства «Миколаївська обласна друкарня» знижується даний показник і у 2015 р. у порівнянні з 2014 р. майже на 0,1, у 2016 році у порівнянні з 2015 роком також майже на 0,1. Коефіцієнт фінансової незалежності комунального підприємства «Миколаївська обласна друкарня» має позитивну тенденцію до збільшення у

2015 році у порівнянні з 2014 роком майже на 1, у 2016 році у порівнянні з 2015 майже на 0,1, що свідчить про фінансову незалежність даного підприємства. Згідно розрахунку можна зробити висновок, що комунальне підприємство «Миколаївська обласна друкарня» є фінансово стабільним, проте спостерігається зниження рівня показників у 2016 році у порівнянні з попередніми роками.

В результаті проведених досліджень стану бухгалтерського обліку можна зробити висновок про необхідність вдосконалення обліку (табл. 2).

Таблиця 2

**Проект удосконалення організації обліку грошових коштів
і оперативного контролю операціям**

| № | Складова частина проекту | Зміст складової частини проекту |
|---|--|--|
| 1 | План документації касових операцій | Складання робочих інструкцій до касових прибуткових і видаткових ордерів і розробка графіка документообороту |
| 2 | План документації по рахунках в банку | Складання робочих інструкцій до банківських документів і розробка графіка документообороту |
| 3 | Групування операції здійснених грошовими коштами | Організація ведення журналу-ордера № 1 і побудова аналітичних таблиць до виписки із рахунку в банку до журналів-ордерів № 2. |
| 4 | Аналітичний облік | Організація ведення відомостей до журналів-ордерів |
| 5 | План виконання робіт по обліку грошових коштів | Складання характеристик посад, індивідуальних графіків роботи, структурного графіка облікових робіт |
| 6 | Оперативний контроль за дотриманням касової дисципліни по операціях в банках | Розробка плану контролю до дотримання дисципліни касових операцій і операцій на рахунках в банку |

Впровадженні складових цього проекту призведе до покращення показників прибутку, оскільки він забезпечить всебічне спостереження за даним обліком.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затверджена постановою Правління Національного банку України від 29.03.2001 р. № 135, зареєстрована в Міністерстві юстиції України

25.04.2001 р. № 368/5559 – Режим доступу до сайту: [http:// zakon.rada.gov.ua/go/z0377-04](http://zakon.rada.gov.ua/go/z0377-04).

2. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / Валерий Викторович Ковалев. – Навч. посібник: для ВНЗ. – К: «Центр учбової літератури», 2009. – [596 с.].
3. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Підручник. – К.: «Центр учбової літератури», 2008. – [392 с.].
4. Кундря-Висоцька О. П. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / Оксана Петрівна Кундря-Висоцька. – К.: Алерта, 2006. – [303 с.].
5. Лень В.С. Стандарти бухгалтерських обліку України: Навчальний посібник. – К.: «Центр учбової літератури», 2009. – [438 с.].
6. Литвин Н.Б. Фінансовий облік (у контексті МСФЗ): Підручник. – К.: «Хай – Тек Пресс», 2010. – [315 с.].
7. Лишеленко О.В. Фінансовий облік: Навчальний посібник для ВНЗ. – К.: «Центр навчальної літератури», 2008. – [250 с.]
8. Ловінська Л.Г. Гроші в сучасній системі бухгалтерського обліку / Людмила Геннадіївна Ловінська // Економіка України. – 2008. – № 2 [507] – [С. 12–21].
9. Муравський В.В. Завдання бухгалтера у повністю автоматизованій системі обліку / В.В. Муравський // Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства. Львівська політехніка. – 2009. – С. 99-112.
10. Marshall A. Principles of Economics / Alfred Marshall. – N.Y.: Prometheus Books, 1997. – 319 p. – (Great Minds Series).
11. Sloman J. Economics. 6th edition / John Sloman. – N. J.: Financial Times, Prentice Hall, 2006. – 848 plaws/show/996 – 14.
12. On the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions/ Directive of the European Parliament and of the Council 2000/46/EC of 18.09.2000 (OJL 275, 27.10.2000).

Гарькава В.Ф.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
та інформаційної безпеки*

Михайлова І.М.

*студентка освітньо-кваліфікаційного рівня магістр
спеціальності «Фінанси, банківська справа
та страхування»*

*Міжнародний класичний університет
імені Пилипа Орлика
м. Миколаїв Україна*

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА КП «МИКОЛАЇВСЬКА ОБЛАСНА ДРУКАРНЯ»

Метою будь-якого виду підприємницької діяльності є отримання прибутку. Бухгалтерський прибуток являє собою задовільний засіб оцінки результатів діяльності фірми і може бути використаним для прогнозування руху грошових потоків.

В умовах ринкової економіки прибуток є: головною метою підприємницької діяльності; базою економічного розвитку держави; критерієм ефективності фінансово-господарської відповідальності; основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, які забезпечують розвиток підприємства; головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства; важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства; основним захисним механізмом від загрози банкрутства підприємства.

Розподіл прибутку має вплив на процеси у фінансово-господарській діяльності КП «Миколаївська обласна друкарня».

Процес розподілу прибутку в минулому періоді має вплив на процес формування прибутку поточного періоду та на процес його розподілу в цьому ж періоді. Розподіл прибутку звітного періоду за аналогією впливає на формування та розподіл прибутку в майбутньому періоді. В сукупності правила та способи розподілу прибутку за досліджуванні періоди становлять систему. А так як

процес розподілу в окремому періоді має вплив на розподіл в майбутньому, тобто існує потенціал саморозвитку, то дана система є складною.

Складні системи – це насамперед динамічні з точки зору наявного потенціалу саморозвитку системи.

На практиці використовуються дві форми звітності: багато – та одноступенева. В залежності від варіанту подання інформації про витрати Звіт про прибутки та збитки може бути складений за характером витрат чи функціями витрат.

В Україні більшість підприємств заповнює багатоступеневий формат Звіту про фінансові результати, в якому витрати згруповані за функціями. Малі підприємства складають одноступеневий формат вказаного звіту за характером витрат.

Враховуючи релевантний підхід в управлінні фінансовими результатами КП «Миколаївська обласна друкарня», вважаємо за доцільне запропонувати порядок визначення фінансового результату в поліграфічній діяльності від реалізації та від впливу інших об'єктивних факторів.

Виходячи з цього, у Звіті про фінансові результати доцільно наводити інформацію про фінансові результати від реалізації, від зміни цін, від володіння активами й від впливу інших факторів. Це, в свою чергу, забезпечить послідовне визначення фінансового результату, який відповідно залежить та не залежить від здійснених підприємством операцій щодо реалізації. Крім того, фінансовий результат звітного періоду доцільно відкоригувати, врахувавши помилки минулих періодів, оскільки вони призвели до випадкової зміни розміру фінансових результатів.

Розрахунок фінансових результатів з урахуванням релевантного підходу, на нашу думку, підвищить інформативність звітності, а отже, її використання з метою управління КП «Миколаївська обласна друкарня».

Одним з основних напрямів поліпшення використання капіталу підприємства є, перш за все, забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел: чистого прибутку і амортизаційних відрахувань.

Збільшення чистого прибутку можливе за рахунок підвищення ефективності використання власного капіталу – збільшення оборотності та підвищення рентабельності власного капіталу.

Збільшення обсягів фінансування за рахунок амортизаційних відрахувань можливе шляхом застосування прискореної амортизації основних засобів.

Успішна реалізація розробленої політики формування власних фінансових ресурсів пов'язана з рішенням таких основних завдань:

1. Проведенням об'єктивної оцінки вартості окремих елементів власного капіталу.

2. Забезпеченням максимізації формування прибутку підприємства з урахуванням припустимого рівня фінансового ризику.

3. Формуванням ефективною політики розподілу прибутку (дивідендної політики) підприємства.

4. Формуванням і ефективним здійсненням політики додаткової емісії акцій або залученням додаткового пайового капіталу.

Фінансові результати підприємства КП «Миколаївська обласна друкарня», на наш погляд, доцільно класифікувати за такими ознаками:

– вид діяльності, що забезпечить інформаційну модель даними про фінансові результати від усіх видів діяльності підприємства;

– джерело формування, що дасть можливість деталізувати фінансові результати за окремими видами здійснених операцій в межах видів діяльності;

– рівень (підрозділ) формування, що забезпечить оперативність управління та дієвість контролю за результатами діяльності центрів відповідальності.

Фінансові результати КП «Миколаївська обласна друкарня» формуються під впливом трьох груп факторів:

- I група – фактори мікроекономічного характеру;
- II група – фактори макроекономічного характеру;
- III група – специфічні фінансові фактори.

Методи розрахунку показників балансової ліквідності, платоспроможності, та фінансової стабільності в методиках слід викласти більш спрощено. Це дасть змогу в подальшому розробити

спеціалізовану програму для використання комп'ютерної техніки в аналізі фінансового стану.

Розробка програмного забезпечення аналізу дасть змогу керівництву підприємства проводити щомісячно вказаний аналіз та використовувати його результати для розробки обґрунтованих фінансових перспектив.

Добре налагоджена робота щодо збирання та оброблення інформації, вибору основних абсолютних та відносних фінансово-економічних показників, вибору та застосування методів фінансового аналізу для оцінювання фінансово-економічних показників сприятиме як формуванню обґрунтованих висновків про ефективність діяльності КП «Миколаївська обласна друкарня», так і побудові дієвої системи управління його економічним розвитком.

Слід доцільно використовувати автоматизовану обробку даних для аналізу фінансових результатів КП «Миколаївська обласна друкарня».

Визначивши основні аспекти системи обліку і аналізу фінансових результатів поліграфічних підприємств в подальших дослідженнях слід приділити увагу практичним аспектам впровадження даного процесу та відображенні в інформаційних системах КП «Миколаївська обласна друкарня».

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Пропонований нами алгоритм проведення аналізу фінансових результатів доцільний для КП «Миколаївська обласна друкарня», нескладний в застосуванні.

Реалізація наданих рекомендацій дасть можливість забезпечення прозорості процесу формування фінансових результатів підприємства, активізуватиме дію мотиваційних важелів і сприятиме своєчасному прийняттю обґрунтованих управлінських рішень у процесі діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Александрова М.М, Кірейцев Г.Г., Маслова С.О. Гроші. Фінанси. Кредит: В 2-х частинах: Навч. Метод. Пос. – Ж.: ЖІТІ, 2002.
2. Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б. Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / За редакцією проф. М.В. Афанасьєва. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003.
3. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999.
4. Бухгалтерський облік в Україні. Навч. посібник. За ред. Р.Л. Хом'яка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інститут післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2003.
5. Бухгалтерський облік із використанням комп'ютерних технологій: На прикладі програми «1С:Бухгалтерія 7.7 для України» (Практикум) / В.І. Крисюк, В.М. Дякон, Т.А. Демченко та ін. – К.: Видавництво Європейського університету, 2006.
6. Бухгалтерський облік у галузях економіки: Підручник для студ. вищ. навч. зал. / В.Б. Захожай, М.Ф. Базась, М.М. Матюха, В.М. Базась; За ред. В.Б. Захожая, М.Ф. Базася. – К.: МАУП, 2005.

Кудрявський В.В.

*магістрант факультету управління,
адміністрування та інформаційної діяльності*

Науковий керівник: Сосновський А.В.

кандидат економічних наук, професор

Ізмаїльський державний гуманітарний університет

м. Ізмаїл, Одеська область, Україна

РОЛЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Антикризове управління фінансами є визначальним фактором економічного розвитку не тільки окремого підприємства, а й регіону та країни в цілому. Даний вид управління здатний створити необхідні умови для стабілізації, подальшого розвитку та активізації діяльності

підприємства не тільки на вітчизняному ринку, а й при виході на зарубіжні ринки.

Антикризове фінансове управління передбачає запобігання розвитку кризових явищ, дає реальну оцінку діяльності підприємства і оцінку перспектив його подальшого розвитку [2, с. 197].

Роль антикризового фінансового управління в забезпеченні ефективного розвитку економіки постійно зростає, а проблеми його розвитку вимагають прийняття певних рішень. Необхідною умовою вирішення проблем антикризового управління фінансами підприємств є розробка єдиної системи його теоретико-методичних основ [1, с. 112].

Обов'язковими етапами формування та реалізації політики антикризового фінансового управління є:

- постійний моніторинг фінансового стану підприємства з метою своєчасного виявлення ознак кризових явищ;
- ідентифікація основних факторів, що обумовлюють кризовий стан підприємства;
- виявлення масштабів фінансової кризи;
- формування мети антикризової політики;
- вибір адекватних інструментів антикризового управління та розробка комплексу антикризових заходів;
- контроль за своєчасністю та ефективністю впровадження заходів;
- внесення коректив в антикризову політику з урахуванням досягнутих результатів і зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства [4, с. 144].

Система антикризового фінансового управління спирається на наступні принципи:

1. Постійна готовність до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства. Теорія антикризового управління фінансами стверджує, що фінансова рівновага підприємства досягається за допомогою ефективного фінансового управління, так як вона є досить мінливою. Можливість її зміни на будь-якому етапі економічного розвитку підприємства визначається природним відгуком на зміни

зовнішніх і внутрішніх умов господарської діяльності підприємства [3, с. 27].

Такі зміни підсилюють конкурентну позицію підприємства, підвищують його фінансовий потенціал і ринкову вартість, інші – навпаки, викликають кризові явища в його фінансовому розвитку.

Об'єктивність прояву таких умов в динаміці (тобто об'єктивна ймовірність виникнення фінансових криз підприємства) визначає необхідність підтримки постійної готовності фінансових менеджерів до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства на будь-якому етапі його економічного розвитку [2, с. 198].

2. Принцип превентивності дій. Цей принцип говорить про те, що краще запобігти загрози фінансової кризи, ніж забезпечити нейтралізацію її негативних наслідків. Реалізація цього принципу забезпечується ранньою діагностикою передкризового фінансового стану підприємства і своєчасним використанням можливостей нейтралізації фінансової кризи.

3. Принцип терміновості реагування. Негативні прояви фінансової кризи мають тенденцію до розширення з кожним новим господарським циклом підприємства, а також породжують нові супутні негативні фінансові наслідки. Тому чим раніше будуть включені антикризові фінансові механізми з метою діагностики кризового симптому, тим більше можливостей з відновлення порушеної рівноваги буде мати у своєму розпорядженні підприємство.

4. Принцип адекватності реагування. Система фінансових механізмів з нейтралізації фінансової кризи пов'язана з витратами фінансових ресурсів або втратами нереалізованих можливостей (викликані скороченням обсягів операційної діяльності, призупиненням реалізації інвестиційних проектів і т. п.) [3, с. 28]. При цьому рівень цих витрат і втрат знаходиться в прямій залежності від цілеспрямованості фінансових механізмів такої нейтралізації та масштабів їх використання. Тому «включення» окремих механізмів нейтралізації загрози фінансової кризи і його дозволу повинно виходити з реального рівня такої загрози і бути адекватним цьому рівню [4, с. 151].

5. Принцип комплексності прийнятих рішень. Практично кожна фінансова криза підприємства за джерелами генеруючих факторів, а відповідно і за формами прояву своїх негативних наслідків, носить комплексний характер. Аналогічний комплексний характер повинна носити і система антикризових заходів.

6. Принцип альтернативності дій. Цей принцип передбачає, що кожне з прийнятих антикризових фінансових рішень має базуватися на розгляді максимально можливого числа їх альтернативних проектів з визначенням рівня їх результативності і оцінкою витрат.

7. Принцип адаптивності управління. В процесі розвитку фінансової кризи генеруючі фактори характеризуються зазвичай високою динамікою. Це зумовлює необхідність високого рівня гнучкості антикризового фінансового управління, його швидкої адаптації до умов, що постійно змінюються, а також зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища.

8. Принцип пріоритетності використання внутрішніх ресурсів. У процесі антикризового управління, особливо на ранніх стадіях діагностики фінансової кризи, підприємство повинно розраховувати переважно на внутрішні можливості її нейтралізації. У цьому випадку підприємство може уникнути втрати керованості і процедур зовнішнього контролю своєї фінансової діяльності.

9. Принцип оптимальності зовнішньої санації. Він передбачає, що при виборі форм і складу зовнішніх санаторів слід виходити з системи певних критеріїв, що розробляються в процесі антикризового фінансового управління. Такими критеріями можуть бути: збереження управління підприємством його первинними засновниками, мінімізація втрати ринкової вартості підприємства тощо.

10. Принцип ефективності. Реалізація цього принципу забезпечується зіставленням ефекту антикризового фінансового управління і фінансових ресурсів, пов'язаних з реалізацією його заходів. Дані принципи є основою організації системи антикризового фінансового управління підприємством [3, с. 29-32].

Необхідність оволодіння основами антикризового фінансового управління зумовлена тим, що в умовах ринкової економіки підприємства здійснюють свою фінансово-господарську діяльність,

перебуваючи під постійним впливом несприятливих внутрішніх і зовнішніх факторів, які можуть призвести до фінансової кризи і банкрутства [1, с. 116].

Отже, проблеми антикризового фінансового управління підприємством не знайшли відповідного відображення сучасним потребам в наукових дослідженнях. Наявна науково-практична література присвячена переважно антикризовому управлінню в цілому.

Реалізація стратегії антикризового управління дозволить знизити ймовірність виникнення кризових ситуацій, зменшити розмір можливого збитку, підвищити стратегічний потенціал і активізувати потенціал протидії кризовим явищам, посилити адаптаційні можливості підприємства і зміцнити конкурентні позиції.

Список використаних джерел:

1. Дорошук Г.А. Формування антикризової стратегії підприємства, функціональні антикризові стратегії / Г.А. Дорошук, Н.М. Дашенко. – Одеса, 2007. – С. 109-118.
2. Лівощко Т.В. Антикризове управління підприємством в умовах нестабільної економіки / Т.В. Лівощко, Т.В. Бірковська // Держава та регіони. Серія «Економіка та правознавство». – 2007. – № 1. – С. 197-199.
3. Мороз О.В. Теоретичні засади фінансової діагностики у системі антикризового управління на підприємстві: зміст та функції фінансової діагностики / О.В. Мороз, О.А. Сметанюк // Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах. – Вінниця, 2006. – С. 8-47.
4. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. / А.Д. Чернявський. – К.: МАУП, 2006. – 256 с.

Лизунова А.Д.

студентка факультету міжнародної економіки

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ ТА РОЗВИТОК БРЕНДА ПІДПРИЄМСТВА

Глобальна конкуренція, постійне збільшення кількості товарів-аналогів, жорстока цінова конкуренція, перевантаженість інформаційного впливу на споживачів вимагають від підприємств пошуку потужних конкурентних переваг та дійових інструментів просування продукції. У таких умовах, створення бренду стає засобом формування стійкої ринкової позиції та забезпечення синергетичного ефекту від зусиль підприємства.

Значна роль бренда в просуванні продукції пов'язана із мінливістю ринкового середовища. Сформований бренд впливає не тільки на споживачів, а й на партнерів, інвесторів, кредиторів та інших суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Саме цим і зумовлена актуальність даного наукового дослідження.

Метою дослідження є розробка шляхів удосконалення управління брендом на основі дослідження теоретичних аспектів історії розвитку брендів та аналізу сучасного бренд-менеджменту.

Сьогодні кожна організація хоче мати бренд. За межами природного світу торгових марок виробників, дистриб'юторів і товарів повсякденного попиту, чий бренди конкурують на рівних, брендинг стає стратегічною темою у всіх сегментах ринку: у сфері високих технологій, обслуговування, на ринку товарів широкого вжитку, комунальних послуг, комплектуючих виробів та ін.

Бренд – це своєрідний символ сучасної епохи, який дозволяє виживати компаніям у великому інформаційному потоці. Бренд – це «маяк» для споживача, це стійкі асоціації і спонукаючі мотиви, що ведуть до лояльності. Отже, брендинг є унікальною і ефективною можливістю створення стійкої конкурентної переваги на ринку.

У сучасних умовах маркетинг набуває нового змісту, виступаючи в якості процесу розробки, реалізації та розвитку торгової марки, представлені у свідомості споживачів у вигляді бренду, що істотно видозмінює сам маркетинг.

Для більш кращого розуміння поняття «бренд» та його сутності проведемо аналіз цього визначення з поглядів різних авторів.

Найстаріше визначення бренду належить Американській асоціації маркетингу: «ім'я, термін, знак, символ чи дизайн чи комбінація від цього, призначені для ідентифікації товарів чи послуг одного продавця чи групи продавців, і навіть для відмінності товарів чи послуг конкурентів». За визначенням Ф. Котлера, бренд – це назва, термін, символ або дизайн, що позначає певний вид товару або послуги окремо взятого виробника (групи виробників) і виділяють його серед товарів і послуг інших виробників [1].

У роботі П. Темпорау наголошується, що бренд існує тільки у свідомості споживачів і без їх емоційної прихильності вони будуть просто знеособленими підприємствами, товарами і послугами. Бренд – це і є сукупність взаємин між товаром і споживачами [2].

Д. Траут дає наступне визначення: «Бренд – це гарна ідея плюс проникнення у свідомість споживачів» [3].

І. Соловійова стверджує, що «бренд» – це сукупність вражень, що викликаються у споживача тієї чи іншої торгової марки [4].

Існують кількісні показники поняття «бренд». Автори М. Девіс Скотт, А. Лейни, Є. А. Семенова пропонують вважати товар брендом, якщо [5]:

- 1) він доступний 75% покупців;
- 2) 75% цільової аудиторії може просто по одній назві бренду визначити галузь діяльності;
- 3) як мінімум 20% покупців з цільової аудиторії користуються ним регулярно;
- 4) мінімум 20% покупців з цільової аудиторії можуть вірно впізнати основні характеристики бренду;
- 5) товар існує на ринку як мінімум п'ять років;
- 6) покупці в будь-якому випадку будуть платити за цей товар більше, ніж за аналогічні товари в категорії.

Сучасний етап економічного розвитку зумовлює необхідність урахування бренда в діяльності підприємства як важливого нематеріального актива для забезпечення довготривалого життєвого циклу підприємства в умовах нестабільності зовнішнього середовища [6]. Його використання в діяльності підприємства сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції на внутрішньому ринку, розширенню виробництва, створенню нових товарів, економії трудових витрат, зменшенню собівартості продукції, поліпшенню умов праці, зміцненню іміджу, а, отже, економічному зростанню суб'єктів господарювання.

Брендинг – наука і мистецтво створення і просування торгової марки з метою формування довгострокової переваги до неї. З його допомогою компанії можуть зміцнити позиціонування, сформувати лояльність клієнтів, зміцнити імідж, сформувати довіру, створити основу для ефективної диверсифікації з точки зору витрат. Створюючи бренд, компанія фактично займається просуванням свого власного імені. Таким чином, створюючи бренд, компанія буде змушена дотримуватися єдиної стратегії позиціонування на різних ринках.

Бренд має в своїй основі обізнаність, довіру, імідж. Довіра і імідж марки забезпечують силу її впливу на споживача, тобто забезпечують лояльність споживача по відношенню до компанії. Обізнаність визначає широту охоплення споживачів, на яких буде надаватися вплив.

Для вдосконалення управління брендом запропонуємо наступні шляхи:

1. Для того, щоб бренд завжди залишався ефективним, необхідно акцентувати увагу на своїх головних позитивних вже сформованих якостях та базуватися на таких принципах:

– принцип лідерства: для збереження свого статусу необхідно завжди перебувати в групі лідерів у своїй галузі. Особливістю сильного бренду є забезпечення більшого прибутку при меншій кількості споживачів у порівнянні з більш слабкими брендами;

– принцип довгостроковості: життєвий цикл бренду залежить від стратегії компанії і її стійкості на ринку. Сильний бренд матиме більш тривалий життєвий цикл, ніж інші слабкі бренди. Тому сильний бренд для збереження свого статусу завжди повинен бути

складовою частиною довгострокової стратегії компанії на ринку. Статус бренду зберігатиметься протягом тривалого часу при мінімальних зусиллях компанії-власника;

– принцип інвестиційної надійності: зазначений принцип ґрунтується на принципі довгостроковості. Сильний бренд, підтриманий довгостроковою стратегією компанії, є надійним вкладенням інвестицій, сприяє залученню в бізнес фінансових коштів і забезпечує стійкість бренду;

– принцип стійкості: під стійкістю розуміється здатність бренду зберігати високий статус в несприятливих умовах, наприклад, в умовах економічної кризи, при обмеженні або відсутності комунікаційної підтримки з боку компанії-власника, при появі нових сильних брендів конкуруючих товарів;

– принцип впізнаваності: довгострокова впізнаваність передбачає впізнаваність бренду кількома поколіннями споживачів;

– принцип мінімізації витрат на підтримку бренду: питомі витрати на масову комунікацію (в першу чергу – на рекламу) для сильного бренду набагато менше, ніж для несильного;

– принцип забезпечення захисту бренду: власники бренду повинні використовувати всю силу законодавства діяти для того, щоб запобігти збитку і розмивання цінності бренду;

– принцип цільової спрямованості: відповідно до цього принципу вся діяльність компанії по створенню, просуванню, зміцненню і підтримці бренду повинна мати цільову спрямованість на посилення конкурентоспроможності компанії, бізнесу або товару і на збільшення прибутковості бізнесу.

2. Постійно підсилювати чи встановлювати емоційну єдність зі споживачами і працівниками компанії. Цю пропозицію на сучасному етапі можна реалізувати шляхом використання новітньої технології створення, просування та управління брендом – концепції «4-D-брендингу».

3. Постійна і цілеспрямована підтримка торговельної марки.

Отже, запропоновані заходи безумовно допоможуть будь-якому підприємству підтримувати свій бренд на високому рівні, завжди залишатися лідером серед брендів конкурентів. За допомогою певних

рекламних заходів та скоординованих дій бренд буде популярним не лише на національному, а й на міжнародному ринку, що надасть підприємству можливість збільшити свої прибутки та мати перевагу у покупках споживачів.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Основи маркетингу/ Котлер Ф., Вонг В., Армстронг Г. – К.: Вільямс, 2013. – 115с.
2. Темпорау П. Ефективний бренд-менеджмент: переклад з англ. / Під ред. С. Г. Божук. – К.: Десна, 2014. – 320 с.
3. Траут Д. Маркетингові війни / Джек Траут, Ел Райс. – К.: Десна, 2013. – 340 с.
4. Соловійова І. Стратегічне планування і управління торговими марками. – Х: Вид. ХНЕУ, 2010. – 208 с.
5. Девіс М. Бренд-менеджмент: переклад з англ / М. Девіс, Скотт Т., А. Лейни, Є. А. Семенова, С. А. Шиліна. – К: Рубін. – 540 с.
6. Яндієв М. І. Бренд як інструмент зниження вартості запозичень // Ринок цінних паперів. № 20. Х: Вид. ХНЕУ 2017. – 220 с.

Мельничук О.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

Смолянець В.С.

магістрант

*Одеський державний аграрний університет
м. Одеса, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Використання основних положень сучасних концепцій управління якістю в практичній діяльності вітчизняних аграрних підприємств потребує розробки належного організаційного забезпечення цих процесів, адже успішне створення, впровадження і функціонування системи менеджменту якості в цих організаціях

вимагає узгодженості, злагодженості та участі в цій роботі всіх їх працівників та структурних підрозділів.

Для визначення сутності поняття «організаційне забезпечення процесів управління якістю» дослідимо зміст категорій «забезпечення», «організаційне» та «вплив». Згідно тлумачного словника української мови під категорією «забезпечувати» розуміють: а) щось постачати у достатній кількості, задовольняти кого-, що-небудь у певних потребах; надавати кому-небудь необхідні матеріальні засоби до існування; постачати; б) створювати надійні умови для здійснення чого-небудь, гарантувати щось; в) захищати, охороняти кого-, що-небудь від небезпеки [1, с. 324]. Трактують поняття «організаційний» подається як «пов'язаний з організацією чого-небудь»; *організаційні заходи*: «який здійснює організацію чого-небудь» [2, с. 739], а «вплив» – це дія, яку певна особа чи предмет або явище виявляє стосовно іншої особи чи предмета [2, с. 739].

Отже, організаційний вплив спрямований на всі елементи керованої системи: працю людей, виробничі процеси, предмети і засоби праці. Об'єктами організаційного впливу можуть бути як елементи керованої системи (виробництво), так і елементи керуючої системи (апарат керування); як процеси безпосереднього виготовлення продукції, так і процеси керування підприємством, включаючи організацію праці виробничого й управлінського персоналу.

Методи організаційного впливу дуже різноманітні за своїм складом: вони спрямовані на формування, регулювання і розвиток як виробничої системи, так і системи керування. До цих методів відносяться організаційне регламентування, нормування, організаційно-методичне інструктування, організаційне проектування [3].

Організаційне регламентування ґрунтується на використанні норм українського права і правил, дотримання яких обов'язкове як для керівника, так і для всіх працюючих на підприємстві. На основі правових норм, що містяться в законах, декретах, положеннях, указах і постановках українського законодавства, в Статуті підприємства та інших документах. На підприємствах розробляють положення про відділи і служби, а також посадові інструкції для всіх службових осіб.

Вплив на систему, якою управляють, за допомогою організаційного нормування реалізується через встановлення нормативів, які уточнюють межі будь-якої діяльності, параметри технічних і економічних процесів. На підприємствах можуть використовуватися такі нормативи: технічні – періодичність технічних обслуговувань і міжремонтних строків роботи обладнання, норми міжремонтних пробігів автотранспорту підприємства; технологічні – витрати сировини, енергії тощо; організаційно-економічні нормативи – правила внутрішнього розпорядку, положення про оплату праці, розміри амортизації, нормативи власних оборотних коштів, норми витрат засобів на технічне обслуговування, поточний ремонт обладнання та багато інших.

Організаційно-методичне інструктування – також ефективний засіб інформаційного впливу на трудовий колектив або на окремого працівника. На підприємствах за допомогою методичних вказівок, розробок, інструкцій розробляються правила, які регулюють організаційні та спеціальні сторони його діяльності, підрозділів і службових осіб. Визначається порядок виконання будь-яких робіт, використання технічних засобів [4].

Виходячи із зазначеного вище під організаційним забезпеченням процесів управління якістю розуміють усі види діяльності, спрямовані на використання методів та інструментів адміністративного впливу на об'єкти управління в межах аграрних підприємств, для впровадження системи менеджменту якості в їх господарську практику та забезпечення її ефективного функціонування.

Поділяємо думку Шаганенка П. І., який вважає за доцільне підкреслити, що включення у зміст організаційного забезпечення такого формулювання, як «сукупність структур і правил», є необхідним, оскільки здійснення будь-якого виду діяльності, у тому числі організаційне забезпечення цієї діяльності, повинно ґрунтуватись на закріплених правилах, правових нормах тощо. Процес здійснення організації на підприємстві, в установі чи організації розпочинається фактично з видачі керівником даного підприємства, установи чи організації відповідного наказу, який і визначає певні умови чи правила здійснення організаційного

забезпечення. Тобто, мається на увазі, що поняття «організаційне забезпечення» щодо будь-якої діяльності повинно включати комплекс певних документів, норм, стандартів, на основі яких і має здійснюватися організація відповідного виду діяльності [5, с. 145].

Головна відповідальність за реалізацію основних напрямків в сфері управління якістю покладена на керівництво аграрних підприємств (раду директорів, акціонерів). Розподіл відповідальності та функціональних обов'язків, повинен регламентуватися спеціальними положеннями щодо взаємодії підрозділів організацій під час реалізації функцій стосовно організації роботи з питань управління якістю.

Організаційне забезпечення надає можливість сформувати дієвий механізм функціонування системи управління якістю на рівні підприємства. Для ефективного функціонування системи якості необхідно виконати наступні умови: підготувати фахівців з управління якістю; визначити оптимальні кількісний склад відділу та складу спеціальних функцій, які є основою для формування організаційної структури системи якості, регламентації обов'язків, прав, відповідальності і взаємодії всіх служб, відділів та посадових осіб в області якості; сформувати політику у сфері якості; розробити документацію за системою якості та комплекс мотиваційних заходів [6].

Згідно з вимогами ISO 9001:2000 документація системи менеджменту якості аграрного підприємства повинна містити документально оформлені [7]: а) виклади політики й завдань у сфері якості; б) настанови (інструкції) з якості; в) посібник з якості лабораторій; г) документовані методики, які вимагаються стандартом; д) документи, потрібні організації для забезпечення ефективності планування та виконання процесів і управління ними (процедури та інструкції); е) протоколи якості; є) документи згідно вимогам ISO 9001, ISO 14000 та ISO 22000:2005 (НАССР). Документація системи менеджменту якості на підприємстві розповсюджується та зберігається на паперових та електронних носіях.

Список використаних джерел:

1. Тлумачний словник української мови / За ред. В.С. Калашникова. – Харків: Прапор, 2002. – С. 324.
2. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І.К. Білодіда. – К.: Наукова думка, 1970–1980. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrlit.org/slovnyk/slovnyk_ukrainskoi_movy_v_11_tomakh].
3. Пилипенко А.А., Пилипенко С.М., Отенко В.І. Менеджмент. Навчальний посібник. – Харківський державний економічний університет. – Х.: Видавничий Дім ІНЖЕК, 2005. – 456 с.
4. Осовська Г.В. Основи менеджменту / Осовська Г.В., Осовський О.А. – Навчальний посібник / К.: «Кондор», 2006. – 664 с.
5. Шаганенко П.І. Поняття організаційного забезпечення діяльності органів прокуратури / П.І. Шаганенко // Часопис Київського університету права. – 2015. – № 4. – С. 144-147.
6. Медрес Е.Е. Методы повышения эффективности управления дорожно-строительным предприятием на основе совершенствования системы качества / Е.Е. Медрес // Труды молодых ученых, часть III, СПбГАСУ. – СПб, 2012. – С. 155-157.
7. Бурлаченко О.П. Організаційне забезпечення реалізації системи управління якістю на ЗАТ «Запорізький автомобільний завод» (ЗАЗ) / Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2 (24). – С. 162-166.

Прокопенко Я.Г.

аспірант кафедри економіки і підприємництва

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут

імені Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

ФАКТОРИ ВИНИКНЕННЯ

ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розуміння сутності та змісту трансакційних витрат, умов їх виникнення, значення, співвідношення з трансформаційними (виробничими) витратами є надзвичайно важливим в сучасних умовах господарювання. Важливо розуміти, що отримання вигод

залежить не тільки від загальної величини трансакційних витрат, але й їх розподілу між учасниками економічних відносин.

Трансакційні витрати розглядають як «витрати ресурсів (грошей, часу, праці тощо) для планування, адаптації й контролю за виконанням узятих індивідом зобов'язань у процесі відчуження й привласнення прав власності та свобод, що прийняті у суспільстві». Я. Корнаї безпосередньо використовує термін «тертя» для опису факторів, що заважають оперативному укладанню угод між економічними агентами [1].

В узагальненому вигляді визначення сутності трансакційних витрат можна розділити на два напрямки. Перший пов'язують з поглядами Д. Нортона, який вважає інформаційні витрати провідною детермінантою трансакційних витрат, а самі витрати визначає як обмеження взаємодії [2]. Наприклад, В. Л. Валентинов наголошує, що трансакційні витрати – це форма вияву етичних та інтелектуальних обмежень економічних суб'єктів, що спричиняє неповну реалізацію можливостей економічного розвитку [3].

Друга категорія дослідників вважає, що оскільки в основі існування трансакційних витрат лежить досконалість інформації (що є причиною невизначеності) та витрати взаємодії, трансакційні витрати можна подати як витрати з координації діяльності економічних агентів як у ринковій, так і в інших економічних системах.

Обидва підходи у тій чи іншій мірі відображають взаємозв'язок ринкової економіки з трансакційними витратами. Це пояснюється тим, що зміна трансакційних витрат у кінцевому рахунку зумовлена наявністю чи відсутністю (нерозвиненістю) інститутів, які, у свою чергу, є визначальною категорією розкриття інституціонального змісту ринкової економіки [1].

Виникнення та існування трансакційних витрат пов'язано з такою властивістю ринкової системи як невизначеність. Створювані в ринковій системі процеси і неможливо з точністю передбачити через непередбачуваність людського фактору, напрямків науково-технічного прогресу, нестачі інформації про економічних і соціальних явищах, наявності екстерналій, провалів ринку та держави. Категорію невизначеності часто прирівнюють до браку

інформації. Однак повне усунення невизначеності є неможливим навіть при наявності найповнішої та достовірної інформації.

Другим фактором, що зумовлює виникнення трансакційних витрат, є недосконалість законодавчої бази. Економічне середовище постійно розвивається та динамічно змінюється. Суб'єкти господарювання пристосовуються до нових умов, знаходять схеми легального (а подекуди і нелегального) для зменшення суми сплати податків або зовсім ухилення від них, зменшення митної вартості тощо. Це стає можливим зважаючи на недопрацювання та прогалини в чинному законодавстві. Цей процес є циклічним, оскільки прогалини виявляється і намагаються виправити в законодавчому полі. Однак винахідливість і кмітливість учасників ринкових відносин призводять до пошуку нових схем обходу законодавства.

Третім фактором, що обумовлює існування трансакційних витрат, є бюрократія та використання службового становища в особистих корисливих цілях державними службовцями. Даний фактор ґрунтується на використанні недоліків законодавства, змогою впливати на строки узгодження певних дій чи надання дозволів, на рішення підлеглих чи колег і, таким чином, отриманні від суб'єктів господарювання грошової винагороди.

Таким чином, автором розглянуто три основні фактори виникнення трансакційних витрат: невизначеність, недосконалість законодавства та використання службового становища державними службовцями. Питання більш глибокого дослідження факторів виникнення трансакційних витрат є актуальним для подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури., 2007. – 304 с.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
3. Концева В.В. Теоретичні аспекти трансакційних витрат на підприємствах / В. В. Концева, М. В. Барияк // Актуальні проблеми розвитку регіону. – 2014. – Вип. 10 (1). – С. 105-109.

Яковенко О.І.

*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри управління підприємницькою
та туристичною діяльністю*

Голубенко Л.О.

*магістрантка кафедри управління підприємницькою
та туристичною діяльністю*

*Ізмаїльський державний гуманітарний університет
м. Ізмаїл, Одеська область, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМІВ ТА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За сучасних умов функціонування підприємницьких структур фінансові аспекти діяльності набувають особливої актуальності. Вирішальною умовою забезпечення діяльності і розвитку будь-якого підприємства є зміцнення фінансового стану.

Аналіз наукових джерел дозволив визначити, що рівень фінансової стабільності суб'єкта господарювання можна визначити за сукупністю показників, що характеризують спроможність підприємства здійснювати операційну, фінансову та інвестиційну діяльність. Науковці виокремлюють три головні напрями забезпечення фінансової стійкості підприємства: організаційно-структурна стійкість, стійкість ресурсної бази та комерційна стійкість [2].

Слід зазначити, що на рівень фінансової стійкості впливають різноманітні чинники. Умовно їх можна поділити на дві групи внутрішні та зовнішні. Зауважимо, що до внутрішніх чинників зазвичай відносять: вид діяльності та унікальність продукції (послуг)виробництво, рівень організації структури управління; інноваційність технології; ресурсне забезпечення діяльності тощо. Серед зовнішніх факторів найбільший вплив, за нашим дослідженням здійснює податкова політика держави та ринкова кон'юнктура.

Отже, фінансовий стан підприємства, його стійкість і стабільність залежать, перш за все, від результатів його операційної, інвестиційної і фінансової діяльності. Якщо виробничий бюджет і бюджет доходів і витрат успішно виконуються, то це здійснює позитивний вплив на

фінансове становище підприємства. А якщо навпаки – це призведе до погіршення фінансового стану підприємства і зниження його фінансової стійкості.

Таким чином, маємо визначити, що підвищення ефективності управління внутрішніми чинниками роботи суб'єкта господарювання, тобто для підвищення фінансової стійкості пов'язано з реалізацією наступних напрямів:

- оптимізація складу і структури активів підприємства та раціоналізацію їх обороту;
- ефективне розміщення власних фінансових ресурсів та мобілізація залученого капіталу;
- забезпечення самофінансування за рахунок прибутку;
- оптимізація податкових платежів,;
- розробка і впровадження ефективної амортизаційної політики;
- ліквідація всіх видів заборгованості підприємства [1].

Акцентуємо увагу, що реалізація зазначених напрямів потребує розробки стратегії стабілізації фінансового стану. Розробку стратегії стабілізації фінансового стану підприємства можна розглянути як процес, що складається з виконання наступних послідовних етапів:

- створення інформаційної бази та проведення аналізу діяльності за попередні періоди;
- визначення стратегічних орієнтирів, тобто показників до яких прагне керівництво за успішної реалізації стратегії фінансової стабілізації;
- дослідження впливу зовнішнього середовища та визначення прогностичних показників фінансової рівноваги з урахуванням факторів ризику;
- формулювання стратегічних альтернатив, їх оцінка та вибір оптимального варіанту;
- впровадження певної системи заходів щодо реалізації визначеного варіанта стратегії, моніторинг їх виконання.

Кризисний стан розвитку економіки України звертає увагу на те, що забезпечення та підвищення фінансової стійкості підприємства це не тільки стратегічна проблема але й оперативне завдання для

керівників підприємств. Отже, оперативними напрямками-завданнями за таких умов стають [3]:

- ліквідація стану неплатоспроможності підприємства та загрози банкрутства;
- відновлення фінансової стійкості підприємства;
- корегування фінансової стратегії та переорієнтація її на прискорене економічне зростання;
- збільшення обсягів позитивного грошового потоку;
- зниження обсягів споживання інвестиційних ресурсів підприємства у поточному періоді.

Теоретичний аналіз економічної літератури показав, що до основних шляхів підвищення фінансової стійкості підприємства науковці відносять:

- раціоналізацію використання виробничих запасів та запровадження систему планування і управління запасами;
- здійснення аналізу платоспроможності та фінансової стійкості покупців, що забезпечить зменшення ризику неповернення коштів за реалізовану продукцію;
- розробка політики інкасації платежів за реалізовану продукцію, що призведе до підвищення ефективності роботи з дебіторами;
- запровадження системи моніторинг стану дебіторської заборгованості та
- впроваджувати заходи для зменшення питомої ваги дебіторської заборгованості в оборотному капіталі;
- використання факторингу, що забезпечить прискорення швидкості обігу капіталу.

Отже, можна стверджувати, що за умови застосування напрямів та шляхів підвищення фінансової стійкості, будь-яке підприємство може підвищити рівень своєї фінансової стійкості, а це позитивно вплине не лише на загальний фінансовий стан підприємства, але й зміцнить його потенціал щодо подальшого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Механізм забезпечення фінансової стійкості підприємств [Електронний ресурс] / Українська кооперація. Економіка: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/Cskljjar.htm>.

2. Самсонова Н. Ф. Фінансовий менеджмент [Текст]: навчальний посібник / Н. Ф. Самсонова. – М.: Финансы ДОНТИ, 2001. – 495 с. – ISBN 681 – 544-7869.
3. Оптимізація структури капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Запорізький національний університет: [сайт]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_4/files/EC410_35.pdf.

Яковенко О.І.

*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри управління підприємницькою
та туристичною діяльністю*

Кисса О.П.

*магістрантка кафедри управління підприємницькою
та туристичною діяльністю*

*Ізмаїльський державний гуманітарний університет
м. Ізмаїл, Одеська область, Україна*

ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ

В сучасних умовах господарювання питання підвищення ефективності управління необоротними активами набуває все більшої актуальності.

Аналіз наукових джерел показав, що управління необоротними активами, перш за все, визначення оптимальної їх величини, формування альтернативних варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання.

Наголосимо, що провідним чинником успіху будь-якого бізнесу є ефективне використання необоротних активів.

Дослідження поглядів провідних вітчизняних і зарубіжних науковців дозволило узагальнити підходи до трактування змісту поняття «необоротні активи». Отже, по-перше необоротні активи містять у собі певні майновими та матеріальні, і нематеріальні цінності. По-друге необоротним активам притаманні такі ознаки як:

- вони є матеріальною частиною майна підприємства;
- використовуються як засоби праці під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг чи для управління організацією та не призначені для продажу;
- їх використання покликане приносити дохід;
- використовуються упродовж періоду, що перевищує 12 місяців, або звичайного операційного циклу, якщо він перевищує 12 місяців, незалежно від вартості [1, с. 59].

Акцентуємо увагу, що визначення напрямів удосконалення управління необоротними активами потребує їх попередньої класифікації оскільки існує велика кількість їх видів і елементів

За нашим дослідженням, необоротні активи підприємства – це сукупність майнових цінностей підприємства, що декілька разів беруть участь у господарській діяльності та частинами переносять на витрати виробництва свою вартість, та майнових прав, що виникають з приводу використання, користування та розпорядження ними, мають об'єктивну грошову вартість і належать підприємству на правах контролю за доступом до майбутніх економічних вигід, які очікують отримати від його використання.

Доцільно згадати, що у відповідності до ПСБО № 2 «Баланс» виокремлюють наступні групи необоротних активів: нематеріальні активи; незавершене будівництво; основні засоби; довгострокові фінансові інвестиції; довгострокова дебіторська заборгованість; відстрочені податкові активи; інші необоротні активи [2, с. 36]. Отже, наявність зазначених груп ненобортних активів потребує дослідження напрямів удосконалення управління кожної з них.

Оскільки нематеріальні активи – це, в першу чергу, думки і досвід, підходи і ідеї відносно того, як слід організувати діяльність, яким повинен бути продукт, щоб задовольняти потреби людства та забезпечити конкурентну перевагу підприємства, тому головним напрямом удосконалення управління нематеріальними активами вважаємо створення умов для розвитку інтелектуального потенцілу, через ситему заохочення працівників до здійснення інноваційних досліджень та і впровадження їх результатів.

Зазначимо, що напрями вдосконалення управління незавершеним будівництвом повині бути спрямовані на зменшення його обсягів за

рахунок його завершення та введення в експлуатацію, або реалізації об'єктів недобудови

Наступною складовою необоротних активів визначено довготермінові фінансові інвестиції. Слід зазначити, що довготерміновими інвестиціями можуть бути також і вкладення, які спочатку планувалося здійснювати на термін менше одного року у разі, якщо, виходячи із ситуації на ринку, підприємство визнає за неможливе їх реалізацію упродовж короткого періоду [5, с. 82]. Отже, аналіз наукової літери показав, що науковці вважають провідним напрямом в управлінні фінансовими інвестиціями зменшення питомої ваги неліквідної їх частини.

Відмітимо, що найважливішим елементом необоротних активів підприємства є основні засоби. Фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання тісно пов'язані з ефективністю використання та оновлення основних засобів. Дослідження показало що вчені розглядають два напрями вдосконалення управління основними засобами [1, с. 65]. Перший пов'язано з підвищення ефективності використання основних засобів за рахунок організаційно економічних заходів (збільшення показників змінності роботи обладнання, ліквідації непродуктивних втрат робочого часу, продажу незадіяних господарській діяльності об'єктів основних засобів або віддача їх в оренду, тощо). Другий пов'язано з розробкою та впровадженням механізму оновлення основних засобів на підприємстві.

Таким чином, розглянувши склад необоротних, активів та напрями удосконалення за кожним елементом, доцільно відмітити, що особливості вибору та застосування їх на підприємстві відображено в обліковій політиці підприємства та її частині Політика управління необоротними активами [4, с. 34]. Звідси правомірно стверджувати, що визначним напрямом вдосконалення управління необоротними активами є удосконалення політики управління необоротними активами підприємства.

Наголосимо, що політики управління необоротними активами підприємства здійснюється полягають через реалізацію послідовних та взаємопов'язаних етапів:

– розробка принципів політики управління необоротними активами і визначення критеріїв оптимізації;

– аналіз динаміки загального обсягу і структури необоротних активів, ступеня їх придатності, інтенсивності оновлення та ефективності використання;

– визначення можливих резервів підвищення продуктивного використання необоротних активів у майбутньому періоді та забезпечення їх реалізації;

– розрахунку загального обсягу активів, що підлягають оновленню в майбутньому періоді;

– визначення обсягу та джерел фінансування оновлення необоротних активів.

Отже, узагальнюючи погляди провідних науковців щодо визначення напрямів підвищення ефективності політики управління необоротним активами підприємств вважаємо доцільним зазначити наступні напрямки: вдосконалення державної амортизаційної політики; покращення їх екстенсивного використання, насамперед за рахунок зростання коефіцієнта змінності роботи устаткування; матеріального стимулювання як інженерно-технічного персоналу, так і робітників, що займаються експлуатацією пасивних, а особливо, активної частини основних засобів.

Список використаних джерел:

1. Азаренко І.Н. Вдосконалення політики управління необоротними активами підприємств / І.Н. Азаренко // Економіка України. – 2011. – № 13. – С. 65-69.
2. Буряченко Н.З. Бюджетування стану необоротних активів підприємства / Н.З. Буряченко // Фінанси України. – 2012. – № 6. – С. 34-41.
3. Дьоміна Д.О. Деякі проблемні питання аналізу стану, ефективності використання основних засобів промислового підприємства / Д.О. Дьоміна, М.А. Шум // Трансформація фінансових відносин: матеріали IV міжнародного симпозиуму / МФУ, ХІФ УДУФМТ. – Х.: [ХІФ УДУФМТ], 2013. – С. 130-131
4. Полозенко Д. Фінансова стратегія підприємства в сучасних ринкових умовах / Д. Полозенко, С. Варгіч // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 34-38.
5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: [навч. посібник]. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

Державська А.В.

аспірант кафедри економіки і підприємництва

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут

імені Ігоря Сікорського»

м. Київ, Україна

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність господарської діяльності підприємства в багатьох випадках визначається сформованою товарною стратегією. Деякі підприємства не реалізують товарну політику, перш за все, через помилки менеджерів керівної ланки. Ефективна товарна політика здійснюється як чітко впорядкована система, тому що саме для її організації необхідні такі категорії як цілісність, безліч взаємопов'язаних елементів.

Основна маса проблем товарної стратегії підприємств – неструктурована та безсистемна, крім того, часто рішення є безрезультатними і не мають ніякого сенсу, оскільки позбавлені чіткої мети – підвищення конкурентоспроможного добробуту організації. Серед основних проблем управління товарною стратегією підприємства можна виділити наступні:

- відсутність єдиної концептуальної основи системи управління товарною стратегією;

- епізодичне формування товарної політики (її планів, проектів, стратегій, програм і т. д.);

- відсутність досвіду в формуванні управління товарною політикою;

- слабе уявлення управлінського складу про управління товарною політикою;

– відсутність сучасних методик оцінки ефективності системи управління товарною стратегією підприємства [1].

Організація системи ефективної товарної політики вимагає виявлення перспективних областей в діяльності підприємства, після чого можливі розробка та реалізація відповідних рішень в напрямку підвищення ефективної діяльності організації. Це забезпечується шляхом визначення основних пріоритетів, згідно яких і буде формуватись товарна стратегія, а також слід вказати цілі, завдання та очікуваний результат за такими етапами:

- визначення перспективних напрямків розвитку підприємства;
- організація ефективного управління товарною політикою підприємства;
- вибір стратегічних напрямків товарної політики підприємства;
- оцінка ефективного управління товарною політикою [1].

Зазначені вище проблеми характерні для багатьох вітчизняних підприємств і негативно позначаються на ефективності технології розробки та організації виконання управлінських рішень.

Розглянемо етапи формування ефективного управління товарної політики підприємства, що складається з шести взаємопов'язаних блоків, розташованих в ієрархічній послідовності:

- визначення перспективного напрямку розвитку підприємства;
- організація ефективного управління товарною політикою підприємства;
- вибір стратегічних напрямків товарної політики підприємства;
- оцінка ефективного управління товарною політикою;
- організація контролю за виконанням управлінських рішень;
- визначення відповідних результатів діяльності товарної політики стратегічним пріоритетам розвитку.

Система оцінки ефективності управління товарною політикою підприємства передбачає розроблення системи критеріїв і показників ефективності управління і здійснення оціни результатів діяльності товарної політики підприємства [2]. Таким чином, проводиться аналіз отриманих результатів з позиції стратегічної доцільності уточнення ролі та ефективності товарної політики, які корегуються в управлінні товарною політикою.

Відповідно до результатів оцінки ефективності товарної політики і даних контрольної перевірки виносяться рішення, в результаті якого можливі такі зміни [2]:

- часткове або повне коригування товарної політики;
- зміна керівництва в ієрархії управління товарною політикою на підприємстві;
- перегляд цілей та завдань товарної політики, відповідність цілей місії підприємства;
- підвищення кваліфікації співробітників;
- мотивація керівників та співробітників та ін.

Запропонований механізм оцінки ефективного управління товарною стратегією підприємства дозволить підвищити ефективність, знизити перешкоди до розвитку системи управління та активізувати зусилля щодо досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Герасим'як Н.В. Основні аспекти формування маркетингової товарної політики підприємств // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 2. – Т. 1. – С. 60-62.
2. Гірченко Т.Д. Маркетинг: навч. посібн. / Т.Д. Гірченко, О.В. Дубовик. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2004. – 255 с.

Панченко В.А.

*кандидат економічних наук,
заступник директора*

*Кіровоградський кооперативний коледж економіки і права
імені М.П. Сая*

м. Кропивницький, Україна

ФОРМУВАННЯ СУКУПНОСТІ ПОНЯТЬ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ

Вивчаючи питання у сфері безпеки, в основному зіштовхуються з різними її поняттями. Ознайомлення зі спеціальними літературними джерелами і теорією інформації надає істотну допомогу, однак у ряді випадків вона недостатня. Тому залишається актуальним питання про те, що ж становить сукупність понять, які використовуються у сфері кадрової безпеки, що називається категорійним апаратом.

Цілісне розуміння функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності неможливо без формалізованого представлення його моделі кадрової безпеки. Проведений авторський аналіз і запропоновані визначення дозволять сформуванню вхідну інформацію для створюваної моделі системи кадрової безпеки, що дозволить використовувати формалізований математичний апарат для побудови концепції кадрової безпеки. Раніше дана область описувалася лише понятійним апаратом і не дозволяла описати концепцію кадрової безпеки в формалізованому вигляді.

Над проблемами в цій сфері працюють відомі фахівці і вчені: Н. Підлужна та Г. Чумарін [1], Н. Швець [2], Г. Назарова [3], О. Литовченко [4], А. Джобава [5] та ін. В їх роботах були досліджені питання систематичного підходу для визначення поняття «кадрова безпека», але в більшій частині ці дослідження розрізнені. Не до кінця вирішеним залишається питання тезаурусу кадрової безпеки, і, як наслідок, питання формування визначень (тегів) у системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання.

На основі проведеного аналізу вітчизняного й зарубіжного досвіду досліджень пропонуються наступні поняття та терміни у сфері кадрової безпеки на макро-, мезо- і мікрорівнях, які наведені в

табл. 1. Однією з найбільш важливих сфер при вивченні загроз національній безпеці є кадрова сфера. Отже, вивчення кадрової безпеки усіх суб'єктів господарювання та інших видів діяльності набуває вирішального значення для сприятливого розвитку України.

Таблиця 1

**Поняття та терміни кадрової безпеки
на макро-, мезо- і мікрорівнях**

| з/п | Англійське значення | Абревіатура | Опис |
|-----|---|----------------|--|
| 1. | Personnel security of state | Персестейт | Кадрова безпека держави (макрорівень) |
| 2. | International personnel security of state | Інтеперсестейт | Міжнародна кадрова безпека держави (макрорівень) |
| 3. | Personnel security of enterprise | Персент | Кадрова безпека підприємства (мікрорівень) |
| 4. | Personnel security of region | Персерг | Кадрова безпека регіону (мезорівень) |
| 5. | Personnel security between region | Персеберг | Кадрова безпека між регіонами (мезорівень) |
| 6. | Personnel security of enterprise activity | Персентак | Кадрова безпека підприємницької діяльності (мікрорівень) |

Сьогодні немає єдиної думки щодо формулювання терміну кадрової безпеки усіх суб'єктів господарювання.

Кадрова безпека суб'єктів господарювання передбачає стійкий розвиток, тобто збалансований й безперервний, що досягається за допомогою використання всіх видів ресурсів і можливостей, при яких гарантується найбільш ефективно їх застосування для стабільного функціонування й динамічного науково-технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім загрозам.

Таким чином, проблема формування сукупності понять, які використовуються у сфері кадрової безпеки, що називається категорійним апаратом повинна займати гідне місце в плані розвитку підприємницької діяльності та отримувати всі необхідні ресурси (людські, організаційні, фінансові та ін.) для впровадження, реалізації та дотримання вимог кадрової безпеки суб'єктів господарювання.

У якості пропонованого напрямку подальшого дослідження можна запропонувати розробку математичної інтерпретації завдання формування авторського тезаурусу категорійного апарату кадрової безпеки із відповідними визначеннями категорій.

Список використаних джерел:

1. Яременко О.Ф. Кадрова безпека підприємства: концептуальні основи забезпечення // О.Ф. Яременко / Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 2. – Том 1. – С. 29-32.
2. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу / Н. Швець // Персонал. – 2006. – № 5. – С. 26-27.
3. Назарова Г. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства / Г. Назарова // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – 2010. – Вип. 15. – С. 34-37.
4. Ареф'єва О.В. Кадрова складова в системі економічної машинобудівних підприємств / О. В. Ареф'єва, О.Ю. Литовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 95-100.
5. Джобава А.М. Организационные и экономические составляющие конкурентоспособности предприятия / Джобава А.М. // Кадры предприятия. – 2009. – № 1. – С. 10-11.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ:
МОЖЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ,
ПЕРСПЕКТИВИ**

Збірник матеріалів

IV Міжнародної науково-практичної конференції

Видано в авторській редакції

Адреса для листування: 69063, м. Запоріжжя, вул. Лермонтова, 17, офіс 32
телефон +38 095 314 96 69
E-mail: office@siee.zp.ua

Підписано до друку 27.09.2018. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 6,51. Тираж 100. Замовлення № 0918-78.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у поліграфічному центрі
Східноукраїнського інституту економіки та управління